

Regionales Existenzgründungs-Monitoring für den Mittleren Niederrhein

Abschlussbericht eines hochschulinternen Forschungsprojekts

Bearbeiter

Prof. Dr. Rüdiger Hamm (Projektleiter)

Dipl.-Ing. Anja Kaldasch

Mönchengladbach, Dezember 2007

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	II
0. Einleitung	1
1. „Existenzgründungen“ im Überblick	2
1.1. Begriffsbestimmung	2
1.2. Anforderungen an den Existenzgründer	6
1.3. Standortanforderungen von Existenzgründern	7
1.4. Arten der Gründungsförderung	8
1.5. Regionalwirtschaftliche Effekte von Existenzgründungen	10
2. Analyse des Gründungsgeschehens am Mittleren Niederrhein	14
2.1. Datengrundlagen zur Analyse des regionalen Gründungsgeschehens	14
2.2. Indikatoren zur Analyse des regionalen Gründungsgeschehens	23
2.3. Das Gründungsgeschehens am Mittleren Niederrhein	24
2.3.1. Struktur der Existenzgründungen	25
2.3.2. Stand und Entwicklung der Existenzgründungen	27
2.3.3. Regionale Gründungsneigung	37
3. Die Gründersituation am Mittleren Niederrhein	40
3.1. Die Berater	40
3.1.1. Das Beratungsangebot	40
3.1.2. Das Gründungsgeschehen aus Sicht der Berater	50
3.1.2.1. Die Gründer und ihr Unternehmen	50
3.1.2.2. Die Beratungsleistungen	54
3.1.2.3. Das Leistungsangebot der Gründerregion Niederrhein	60
3.2. Die Beratenen	61
3.2.1. Die Gründer	61
3.2.1.1. Person	61
3.2.1.2. Unternehmen	63
3.2.1.3. Bedeutung von Beratungsangeboten	68
3.2.1.4. Die wirtschaftliche Entwicklung der Neugründungen	73
3.2.2. Die Nicht-Gründer	78
3.2.2.1. Zur Person des Nicht-Gründers	78
3.2.2.2. Gründe für die nicht erfolgte Gründung	79
3.3. Die Gründersituation aus Sicht der Gründer und Berater – ein Vergleich	80
4. (Handlungs-)orientierte Zusammenfassung	83
Literaturverzeichnis	88
Anhang	94

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1 Arten von Gründungen	4
Abbildung 2 Gründungsprozess nach Shane	9
Abbildung 3 Direkte und indirekte Wirkungen von Gründungen	11
Abbildung 4 Karte Mittlerer Niederrhein	24
Abbildung 5 Struktur der Neugründungen nach Wirtschaftsbereichen (Mittlerer Niederrhein)	26
Abbildung 6 Struktur der Neugründungen nach Wirtschaftsbereichen (Teilregionen)	26
Abbildung 7 Entwicklung der Existenzgründungen seit 1983 (Mittlerer Niederrhein)	28
Abbildung 8 Entwicklung der Existenzgründungen seit 1983 (Teilregionen – Städte)	29
Abbildung 9 Entwicklung der Existenzgründungen seit 1983 (Teilregionen – Kreise)	30
Abbildung 10 Entwicklung der Existenzgründungen im Produzierenden Gewerbe seit 1983 (Mittlerer Niederrhein)	31
Abbildung: 11 Entwicklung der Existenzgründungen im Produzierenden Gewerbe seit 1983 (Teilregionen – Städte)	32
Abbildung 12 Entwicklung der Existenzgründungen im Produzierenden Gewerbe seit 1983 (Teilregionen – Kreise)	32
Abbildung 13 Entwicklung der Existenzgründungen im Dienstleistungssektor seit 1983 (Mittlerer Niederrhein)	33
Abbildung 14 Entwicklung der Existenzgründungen im Dienstleistungssektor seit 1983 (Teilregionen – Städte)	34
Abbildung 15 Entwicklung der Existenzgründungen im Dienstleistungssektor seit 1983 (Teilregionen – Kreise)	35
Abbildung 16 Entwicklung der Existenzgründungen im restlichen privaten Sektor seit 1983 (Mittlerer Niederrhein)	35
Abbildung 17 Entwicklung der Existenzgründungen im restlichen privaten Sektor seit 1983 (Teilregionen – Städte)	36
Abbildung 18 Entwicklung der Existenzgründungen im restlichen privaten Sektor seit 1983 (Teilregionen – Kreise)	37
Abbildung 19 Gründungsraten im Vergleich	38
Abbildung 20 Gründungsraten im teilregionalen Vergleich	39
Abbildung 21 Branchenzugehörigkeit der geplanten Unternehmensgründungen	50
Abbildung 22 Anteil Erst-, Zweit- und Drittgründungen	51
Abbildung 23 Dauer der Vorbereitungszeit bis zur Gründung	52
Abbildung 24 Abgefragte Beratungsleistungen	53
Abbildung 25 Rangfolge der Gründe für eine Unternehmensgründung	57
Abbildung 26 Hinweise der Berater auf öffentliche Förderprogramme	58
Abbildung 27 Rangfolge der Beurteilungen der regionalen Beratungsangebote	59
Abbildung 28 Ziel der Gründerregion Niederrhein aus Sicht der Berater	60
Abbildung 29 Gründe für den Aufbau einer eigenen Existenz	64
Abbildung 30 Vorbereitungszeit für die Unternehmensgründung	65
Abbildung 31 Branchen der Neugründungen	65
Abbildung 32 Dienstleistungen und Produkte der Gründer	66
Abbildung 33 Orte der Unternehmensgründungen	67
Abbildung 34 Beurteilung der regional verfügbaren Beratungsangebote	68
Abbildung 35 Bekanntheit der regionalen Beratungsangebote	69
Abbildung 36 Beurteilung der Beratungsangebote	70

III

Abbildung 37 Den Gründern bekannte Institutionen der Gründungsberatung	71
Abbildung 38 Bereiche, in denen die Gründer gerne mehr Kenntnisse gehabt hätten	72
Abbildung 39 Höhe der Investitionssumme bzw. des Startkapitals	73
Abbildung 40 Höhe des Eigenkapitals	74
Abbildung 41 Genutzte Förderungen und Zuschüsse in der Gründungsphase	75
Abbildung 42 Warum kein Unternehmen gegründet wurde	79
Abbildung 43 Vergleich der Beurteilung der Beratungsangebote zw. Gründern und Beratern	83
Tabelle 1 Statistische Datenquellen zum Gründungsgeschehen	16
Tabelle 2 Beratungseinrichtungen der Gründerregion Niederrhein	44
Tabelle 3 Defizit der Gründer aus Sicht der Berater	54
Tabelle 4 Die häufigsten Gründe, aus denen über eine Unternehmensgründung nachgedacht wird	55
Tabelle 5 Einschätzung der verfügbaren Angebote im regionalen Umfeld	58
Tabelle 6 Beurteilung der regionalen Beratungsangebote	59
Tabelle 7 Die berufliche Situation der Gründer vor der Unternehmensgründung	63
Tabelle 8 Kreuztabellierung Branchenzugehörig – Vorbereitungszeit der Gründung (in vH)	66
Tabelle 9 Beurteilung der regionalen Beratungsangebote in vH	69
Tabelle 10 Ziel des Beratungsgesprächs	71
Tabelle 11 Abhängigkeit der Förderung von der Investitionssumme (in vH)	76
Tabelle 12 Beurteilung der aktuellen Geschäftslage des Unternehmens und der Branche (Anteile in vH)	77
Tabelle 13 Einschätzung der erwarteten Geschäftslage des Unternehmens und der Branche in sechs Monaten	77
Tabelle 14 Gegenüberstellung: aktuelle Geschäftslage des Unternehmens und der Branche	77
Tabelle 15 Gegenüberstellung: erwartete Geschäftslage der Unternehmen und der Branche in sechs Monaten	78
Tabelle 16 Die berufliche Situation der Nicht-Gründer während Beratungsphase	79
Tabelle 17 Vergleich der Gründe für den Schritt in die Selbstständigkeit zw. Gründern und Beratern	80
Tabelle 18 Vergleich der Einschätzung der Defizite zw. Gründern und Beratern	81
Tabelle 19 Vergleich der Verfügbarkeit von regionalen Gründungsangeboten zw. Gründern und Beratern	82
Tabelle 20 Gründungsraten nach Wirtschaftsbereichen 1985 und 2004	94

0. Einleitung

Unternehmensgründungen werden im Erfolgsfall Wirtschaftswachstum und die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen zugeschrieben. Darüber hinaus fördern sie den Strukturwandel und steigern die Wettbewerbsintensität. Der Wohlstand einer Wirtschaft wächst mit erfolgreichen Unternehmensgründungen. Auf Länderebene und im Nationenvergleich gibt es eine Vielzahl von wissenschaftlichen Untersuchungen zu Gründungsaktivitäten und -motiven sowie zu ihren volkswirtschaftlichen Effekten.¹ Da Gründungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen aber gerade in der kleinräumigen Betrachtung zu spür- und messbaren wirtschaftlichen Wirkungen führen und da die wirtschaftspolitischen Akteure auf kommunaler Ebene über ein über die Finanzierungshilfen hinausgehendes Instrumentarium verfügen, um das Gründungsgeschehen zu beeinflussen, sind Analysen auf der Ebene von Regionen von besonderem Interesse. Solche Analysen liegen zwar für einige bundesdeutsche Regionen vor, nicht aber für den Mittleren Niederrhein.

Der Mittlere Niederrhein (bestehend aus den Kreisen Neuss und Viersen sowie den Städte Krefeld und Mönchengladbach) ist eine Region, die seit vielen Jahren einen erheblichen strukturellen Anpassungsdruck zu verarbeiten hat. Insbesondere die Probleme des Textil- und Bekleidungsgebietes, aber auch die einiger anderer für die Region wichtiger Industriezweige waren die Verursacher dieser Anpassungsprobleme. Gerade altindustriell geprägten, durch strukturellen Anpassungsdruck gekennzeichneten Regionen mit strukturellem Anpassungsbedarf können neu gegründete Unternehmen entscheidende Impulse zur erfolgreichen Bewältigung des Strukturwandels liefern. Allerdings wird der intraregionale Strukturwandel über Neugründungen umso erfolgreicher sein, je günstiger die Beratungsangebote, die sonstigen regionalen Standortvoraussetzungen und die „Selbstständigenkultur“ in einer Region sind.

Eine statistische Informationsbasis zum Themenbereich „Existenzgründungen“ ist am Mittleren Niederrhein bislang im Prinzip nicht vorhanden. Vor diesem Hintergrund hat die Hochschule Niederrhein im Rahmen ihrer hochschulinternen Forschungsförderung ein Projekt unterstützt, dessen Ziel darin bestand, diese Informationsbasis und somit die Voraussetzungen für eine kontinuierliche und nachhaltige regionale Existenzgründungsforschung zu schaffen. Im Vordergrund sollte dabei stehen:

- Analyse von Struktur und Entwicklung der Unternehmensneugründungen am Mittleren Niederrhein und in seinen Teilregionen auf Basis amtlicher und halbamtlicher Daten.
- Analyse der Gründungsmotive, der hemmenden und fördernden Faktoren für Unternehmensgründungen sowie der Qualität regionaler Existenzgründungsberatungsangebote mit Hilfe von Befragungen der Existenzgründer sowie der Beratungseinrichtungen².
- Aufbau eines „Panels“ von neu gegründeten Unternehmen, um die Gründersituation am Niederrhein zukünftig mit Hilfe von Befragungen kontinuierlich analysieren zu können.
- Aus den in den verschiedenen Arbeitsschritten gewonnenen Erkenntnissen sollen Handlungsempfehlungen für die in der Existenzgründungsberatung tätigen Einrichtungen und die wirtschaftspolitischen Akteure der Region abgeleitet werden.

¹ Vgl. z.B. IAB (Hrsg.), Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Nürnberg 2005.

² In der letztlich durchgeführten Art und Weise wurde dieser Arbeitsschritt erst durch die enge Kooperation mit der „Gründerregion Niederrhein“ – einer Arbeitsgemeinschaft der regionalen Gründungsberatungsrichtungen – möglich.

Der Aufbau des vorliegenden Abschlussberichts orientiert sich an diesen Zielsetzungen: Nach einer Einführung in die Thematik „Existenzgründung“ (Abschnitt 1), werden zunächst die Ergebnisse der Analysen der amtlichen Daten (Abschnitt 2) und anschließend die Ergebnisse von Befragungen der Gründer und der Gründungsberater (Abschnitt 3) vorgestellt. Eine handlungsorientierte Zusammenfassung, die auch die Resultate einer früheren Analyse integriert, beschließt den Bericht (Abschnitt 4).

1. „Existenzgründungen“ im Überblick

Das folgende Kapitel beinhaltet einen umfassenden Überblick über das Themenfeld Existenzgründungen und stellt somit den theoretischen Teil der vorliegenden Forschungsarbeit dar. Dabei wird zunächst auf die Gründungen, danach auf die Gründer eingegangen. Schließlich widmet sich das Kapitel auch den Themen „Förderung von Gründungen“ sowie „regionalwirtschaftliche Effekte von Gründungen“.

1.1. Begriffsbestimmung

Eine einheitliche Abgrenzung des Begriffs „Existenzgründung“ gibt es in der Literatur nicht. Kulicke beschreibt Existenzgründung als einen „Prozeß der Strukturbildung, in dessen Verlauf strategische Entscheidungen (Basisentscheidungen) getroffen werden, die langfristig die Rechtsform, den Standort, die Betriebsgröße, die Möglichkeit zur Kapitalbeschaffung, die Produkt/Markt-Strategie, die Entwicklungsverläufe sowie die Kooperation und Konkurrenz mit Marktpartnern, das Vertriebssystem und die Absatzwege festlegen“.³ Für die Mannheimer Gründungspanels werden beispielsweise nur originäre, wirtschaftsaktive Existenzgründungen berücksichtigt.⁴ Originär ist eine Neugründung, wenn eine „erstmalige Errichtung betrieblicher Faktorkombinationen“⁵ besteht. Außerdem darf eine Beschäftigtenzahl von 50 am Gründungstag nicht überschritten werden.⁶

Eine Existenzgründung kann in drei Phasen unterteilt werden.⁷

- Die Orientierungs-, Konzeptions- und Realisierungsphase.
- Die Phase der Existenzsicherung und
- die Phase der Existenzfestigung.

³ M. Kulicke, Technologieorientierte Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland – Eine empirische Untersuchung der Strukturbildungs- und Wachstumsphase von Neugründungen. In: Europäische Hochschulschriften, Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaftslehre, Band 776, Verlag Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main; 1987, S. 12.

⁴ Vgl. Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.): Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2005; Bonn, Berlin 2005, S. 33.

⁵ Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH, Das Mannheimer Gründungspanel, http://www.zew.de/de/publikationen/dfgflex/ma_gr.html, 18. Juni 2007.

⁶ Vgl. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH.

⁷ Vgl. F. von Collrepp, Handbuch Existenzgründung – Für die ersten Schritte in die dauerhaft erfolgreiche Selbstständigkeit. 4. Auflage, Stuttgart 2004. S 57.

Während der Orientierungs-, Konzeptions- und Realisierungsphase werden die Ziele, die dafür notwendigen Strategien und der benötigte Mitteleinsatz festgelegt, um die Unternehmensidee umzusetzen. Nach der Realisierung erfolgt die Sicherung und Festigung des Unternehmens durch den Aufbau einer betrieblichen Organisation sowie durch das Knüpfen und Festigen von Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten und Kunden.⁸

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat in einer Informationsbroschüre zum Thema Existenzgründung die neun folgenden Möglichkeiten einer Gründung aufgeführt.

- *Neugründung*: Der Unternehmensgründer muss seine Geschäftsidee erst noch am Markt testen. Die Beziehungen zu Lieferanten und Kunden müssen noch aufgebaut, Mitarbeiter gesucht und Position und Ruf der Neugründung am Markt gefestigt werden.
- *Klein- und Nebenerwerbsgründung*: Sie bieten nur dem Unternehmensgründer einen Arbeitsplatz. Dabei ist die Nebenerwerbsgründung eine Sonderform der Kleinerwerbsgründung, bei der die Selbstständigkeit als Nebenberuf ausgeübt wird.
- *Teamgründung*: Die Gründung erfolgt mit mindestens einem Partner zusammen. Dadurch ergeben sich Vorteile z.B. durch ein größeres Know-how, durch eine breitere Kapitalbasis oder durch die Verteilung von Risiko und Verantwortung.
- *Unternehmensnachfolge*: Der Unternehmensgründer übernimmt ein bereits bestehendes Unternehmen. Eine Geschäftsidee, Kunden- und Lieferantenbeziehungen, sowie eingearbeitete und erfahrene Mitarbeiter sind bereits vorhanden.
- *Management-Buy-Out (MBO)/Management-Buy-In (MBI)*: Beides sind besondere Formen der Unternehmensnachfolge. Beim MBO wird ein Unternehmen z.B. durch führende Angestellte des eigenen Unternehmens übernommen, während beim MBI die Übernahme durch fremde Manager geschieht. Auch eine Kombination beider Formen ist möglich.⁹
- *Beteiligung*: Der Unternehmensgründer beteiligt sich durch eine Einlage an einem bestehenden Unternehmen. Dazu wird ein Gesellschaftervertrag abgeschlossen.¹⁰
- *Outsourcing/Spinn-Off*: Beim Outsourcing werden bestehende Abteilungen von einem externen Gründer oder Unternehmen übernommen – z.B. wird aus der Marketing-Abteilung eine Werbeagentur. Spinn-Offs hingegen sind neu gegründete Unternehmen die eng mit dem „Mutterunternehmen“, das sich als Inkubator betätigt, verbunden sind. Häufig erfolgen Spinn-Offs im Bereich Forschung und Entwicklung.¹¹
- *Franchising*: Durch die Bezahlung einer einmaligen oder laufenden Gebühr dürfen das Geschäftskonzept, der Name, die Strategie, die Waren und Warenzeichen von einem bestehenden Franchise-Unternehmen übernommen werden. Der Unternehmensgründer erhält bei der Gründung weitere Hilfe. Durch den Franchising-Vertrag ist der Unterneh-

⁸ Vgl. M. Kulicke, S. 13.

⁹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (I), Existenz gründen – Der Fahrplan in die Selbstständigkeit. http://www.existenzgruender.de/guided_tour/, 19. Sept. 2006.

¹⁰ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (II), Beteiligung. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/06/07/index.php>, 19. Sept. 2006.

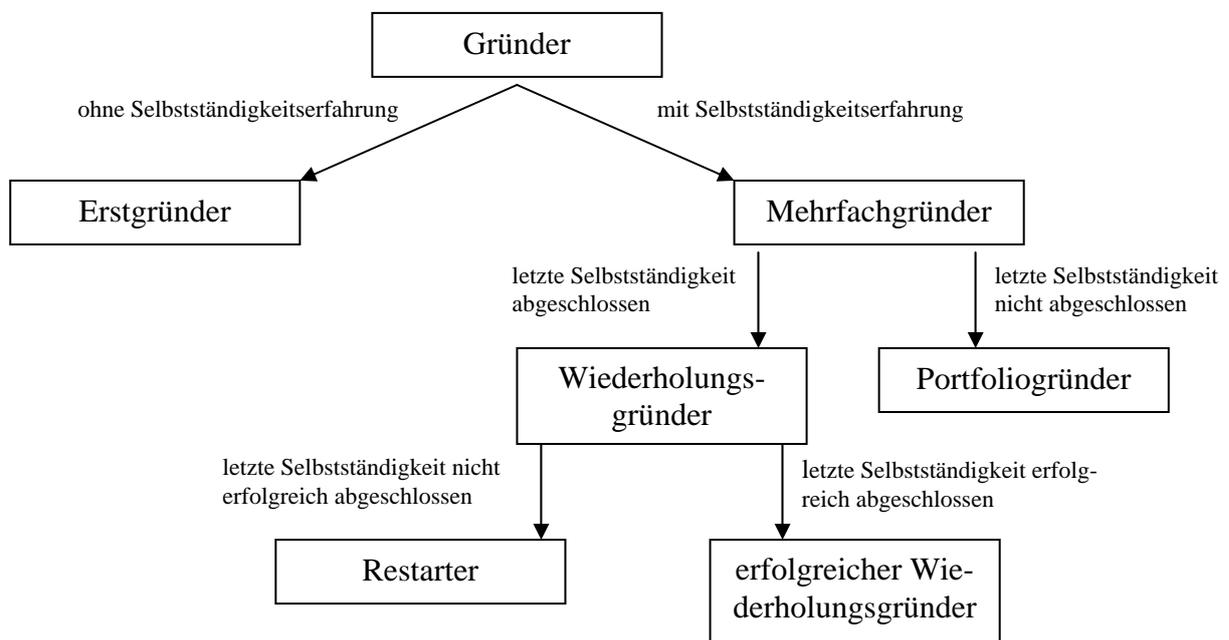
¹¹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (I).

mensgründer zwar in seiner Entscheidungsfreiheit eingeschränkt, erhält aber im Gegenzug ein Sicherheitsnetz.¹²

- *E-Business-Gründung*: Hierbei ist es wichtig neben den „normalen“ kaufmännischen Kenntnissen umfangreiche Kenntnisse über die Branche und die Internet-Wirtschaft zu besitzen. Im Gegensatz zu den anderen Formen handelt es sich bei den Angeboten im E-Business um virtuelle Angebote.¹³

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung werden unter Existenzgründungen diejenigen verstanden, die im Gründungsatlas¹⁴ als solche genannt werden (s. dazu Tabelle 1).

Abbildung 1 Arten von Gründungen



Quelle: Eigene Darstellung nach B. Günterberg et al., S. 65.

Die Gesamtheit der Existenzgründer lässt sich in verschiedene Gruppen unterteilen (vgl. Abbildung 1). Demnach werden zunächst die beiden Gruppen Erst- und Mehrfachgründer unterschieden. Der Erstgründer hat noch keine Erfahrung mit der Selbstständigkeit. Es ist seine

¹² Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (III), Franchising. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/06/05/index.php>, 19. Sept. 2006 und L. Berekoven, Geschichte des deutschen Einzelhandels. 2. Aufl., Frankfurt am Main 1987, S. 128.

¹³ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (IV), E-Business Gründungen. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/06/01078/index.php>, 19. Sept. 2006.

¹⁴ Der Gründungsatlas ist aus einem DFG-Forschungsprojekt zum Thema Unternehmensgründungen hervorgegangen. Im Wesentlichen wird dabei auf die Daten der Sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zurückgegriffen. Nähere Angaben zu den Inhalten des Gründungsatlases werden in den Abschnitten 1.1. (Datengrundlage) und 1.2. (Indikatoren zur Analyse des Gründungsgeschehens) behandelt. Vgl. GEPRIS, Gründungsatlas, <http://gepris.dfg.de/gepris/octopus/gepris/?jsessionid=10mvHXFJ984pYN1mBDfQChnCfLsNqwClnVQQqP6mJ8hsGnTyQGgs!1709242108?module=gepris&task=showDetail&displayMode=print&context=projekt&id=5127548>, 19. Sept. 2007.

erste Unternehmensgründung. Bei den Mehrfachgründern besteht hingegen schon Erfahrung auf dem Gebiet der Selbstständigkeit. Die neue Gründung stellt entweder eine zusätzliche zu einem weiterhin bestehenden Unternehmen dar oder sie tritt an die Stelle des vorher existierenden Unternehmens. Bei der erst genannten Variante wird der Unternehmer als Portfolio-gründer bezeichnet, bei der zuletzt erwähnten als Mehrfachgründer. Musste der Unternehmer seine Selbstständigkeit unfreiwillig aufgeben bzw. ist das Gründungsvorhaben gescheitert, tritt er bei einer erneuten Gründung als Restarter auf.¹⁵

Nach verschiedenen Untersuchungen liegt der Anteil der Wiederholungsgründer zwischen 13,4 (ZEW-Gründungspanel) und 30 vH (Münchener Gründerstudie). Der Anteil der Restarter geht in den unterschiedlichen Analysen noch weiter auseinander, da keine einheitliche Definition zu Grunde gelegt wurde. Es wird aber von einem Wert zwischen 11 und 18 vH ausgegangen. Demnach sind Mehrfachgründer und Restarter kein Randphänomen mehr im deutschen Gründungsgeschehen.¹⁶

Im Rahmen des KfW Mittelstandsmonitors 2007 sind die unterschiedlichen Potenziale der Erstgründer, erfolgreicher Wiederholungsgründer und Restarter ermittelt worden. Dabei hat sich herausgestellt, dass der Zugang zu Kapital für Restarter im Gegensatz zu den anderen beiden betrachteten Gründergruppen schwieriger ist – beispielsweise sind keine Fördermittel vorhanden – und dass zusätzlich kompliziertere rechtliche Rahmenbedingungen zu beachten sind. Bei der Akquisition von Aufträgen sind weitere Schwierigkeiten zu erkennen. Ferner wurde in der Untersuchung festgestellt, dass Unternehmen von Restartern schneller wieder aus dem Markt ausscheiden und auch ein geringeres Beschäftigungswachstum aufweisen.¹⁷ Mit Blick auf weitere Merkmale fallen folgende Unterschiede zwischen Erstgründern, erfolgreichen Wiederholungsgründern und Restartern auf:

- Potenzielle Restarter und Wiederholungsgründer sind im Schnitt fünf Jahre älter als Erstgründer. Dieses Ergebnis wird auch bei den nachher realisierten Gründungen bestätigt.
- Bei den potenziellen Erstgründern ist der Anteil Lediger am höchsten.
- Die erfolgreichen potenziellen Wiederholungsgründer verfügen über die beste Humankapitalausstattung (Schulbildung, Branchenerfahrung, Erfahrungswissen von selbstständigen Lebenspartnern, im Unternehmerhaushalt aufgewachsen). Die Restarter und Erstgründer folgen, wobei die Restarter über eine größere Branchenerfahrung, die Erstgründer über eine bessere Schul- und Berufsausbildung verfügen.
- Gegenüber den Wiederholungsgründern sind die potenziellen Erstgründer zu einem größeren Teil erwerbstätig.
- Bei der Finanzierung haben potenzielle Restarter die besten Vorstellungen davon, wie umfangreich ihre Gründung werden soll. Sie veranschlagen die geringsten Startkapitalsummen, was auf geringere Risikobereitschaft schließen lässt. Auch haben poten-

¹⁵ Vgl. B. Günterberg et al., Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten. In: KfW Bankengruppe (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2007 – Den Aufschwung festigen, Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben, Frankfurt a. Main, 2007, S. 64-65.

¹⁶ Vgl. B. Günterberg et al., S. 64-67.

¹⁷ Vgl. B. Günterberg et al., S. 80-81.

zielle Restarter größere Probleme erneute Kredite bewilligt zu bekommen, da häufig noch Schulden aus der vorherigen Selbstständigkeit bestehen.

- Bei den realisierten Gründungen werden von den Erstgründern Einzelgründungen bevorzugt, während Wiederholungsgründer wesentlich öfter im Team gründen.
- Insgesamt sind die Unterschiede zwischen den potenziellen drei Gründergruppen geringer, als bei den realisierten Gründungen.
- Das Gründungsklima scheint für Restarter ungünstiger zu sein, als für die anderen beiden Gruppen. Besonders die Bereiche Auftragsakquisition und Finanzierung scheinen für Restarter problematischer zu sein.
- Von Restartern gegründete Unternehmen scheiden nach fünf Jahren häufiger aus dem Markt aus, als Unternehmen von Erstgründern und erfolgreichen Wiederholungsgründern.¹⁸

1.2. Anforderungen an den Existenzgründer

Neben den fachlichen Kenntnissen, ohne die der Aufbau eines eigenen Unternehmens nicht möglich ist, werden von einem Existenzgründer weitere Eigenschaften verlangt. In der Informationsbroschüre des Ministeriums für Wirtschaft und Technologie werden u.a.

- Belastbarkeit,
- Einsatzbereitschaft,
- kaufmännisches Know-how,
- Kommunikationsfähigkeiten,
- Kreativität,
- Marktkenntnis,
- Risikobewusstsein,
- Selbstdisziplin,
- Umgang mit Kunden,
- Verantwortungsbewusstsein und
- Zielstrebigkeit

aufgeführt.

Nicht zu unterschätzen ist nach Untersuchungen der KfW Mittelstandsbank auch der familiäre Aspekt. Je kleiner das Unternehmen ist, desto stärker wirken sich familiäre Probleme auf die Unternehmensentwicklung aus. In den gleichen Untersuchungen wurde festgestellt, dass der finanzielle Aspekt häufig unterschätzt wird. Dabei wird vor allem der kurzfristige Kapitalbedarf falsch eingeschätzt.¹⁹ Aus diesen Gründen wird zukünftigen Existenzgründern eine ge-

¹⁸ Vgl. B. Günterberg et al., S. 68-78

¹⁹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (V), Die Gründerperson. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/02/index.php>, 19. Sept. 2006 und Bundesministerium für Wirt-

naue Analyse ihrer persönlichen Ausgangssituation – z.B. in Form von Tests, die auf fachliche und unternehmerische Kenntnisse, auf finanzielle Aspekte sowie auf persönliche Einstellungen und Voraussetzungen eingehen – und eine sorgfältige Auseinandersetzung mit und Beratung zu der Thematik Unternehmensgründung nahe gelegt.²⁰

1.3. Standortanforderungen von Existenzgründern

Die Standortwahl ist eine langfristige Entscheidung. Um das wichtigste Unternehmensziel, die Gewinnmaximierung, zu erreichen, muss die Differenz zwischen standortbedingten Erträgen und standortabhängigen Kosten möglichst groß sein.²¹ Zu den Kosten zählen beispielsweise Arbeitslöhne, Grundstückspreise und Steuern. Für den optimalen Standort müssen bei der Suche verschiedene Faktoren berücksichtigt werden²² – dies sind die Standortfaktoren. In der Literatur werden drei „Gruppen“ von Standortfaktoren unterschieden. Zum einen diejenigen Faktoren, die auf der Inputseite, also auf die Leistungserstellung, wirken. Dieses betrifft die Verfügbarkeit und den Zugang zu den klassischen Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital, die meist räumlich differenziert ausgeprägt sind. Zum anderen die Faktoren, die auf der Outputseite, der Leistungsverwertung, wirken. Dazu zählt der Zugang zu den Abnehmern und Märkten. Auch diese sind räumlich unterschiedlich ausgeprägt und sind gerade bei Produkten mit geringer Reichweite von Bedeutung. Als drittes ist eine Kombination von Faktoren, die sowohl auf der Input-, als auch auf der Outputseite wirken, möglich. Dazu zählen große Teile der Infrastruktur, die vom Staat als öffentliches Gut zur Verfügung gestellt werden, wie beispielsweise Kommunikations- und Verkehrsinfrastruktur und die Ver- und Entsorgung.²³

Je nach Art des zu gründenden Unternehmens besteht ein anderer Anspruch an den jeweiligen Standort; so hat beispielsweise ein Einzelhändler andere Anforderungen, als ein IT-Unternehmen. Daraus resultiert, dass jedes Unternehmen den einzelnen Standortfaktoren eine andere Bedeutung zukommen lässt. Für die Standortwahl gibt es dennoch Faktoren, die auf alle Unternehmen zutreffen; dazu gehören die Folgenden:

- *Qualifizierte Arbeitskräfte* werden in der heutigen Zeit immer wichtiger, um die gesetzten Unternehmensziele zu erreichen.
- *Gute verkehrsinfrastrukturelle Anbindung* ist sowohl für die Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter wichtig, um einen mögliche schnellen direkten persönlichen Kontakt herstellen zu können.
- *Abgabenbelastung*. Diese bezieht sich auf die steuerliche Belastung für die Unternehmen. Die jeweiligen Hebesätze (Grund- und Gewerbesteuer) werden dabei von den Kommunen bestimmt.

schaft und Technologie (Hrsg.) (VI), Persönliche Qualifikation.
<http://www.existenzgruender.de/01/01/01/02/00010/index.php>, 19. Sept. 2006.

²⁰ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.), Starthilfe - Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit. 2006, S. 9-11.

²¹ Vgl. L. Schätzl, Wirtschaftsgeographie 1 – Theorie. 8. Auflage, Paderborn 2001, S. 30-31.

²² Vgl. F. von Collrepp, S. 60.

²³ Vgl. G. Maier und F. Tödtling (I), Regional- und Stadtökonomik – Standorttheorie und Raumstruktur. 2. Auflage, Springer Verlag, Wien 1995, S. 39.

- *Lage/Absatzmöglichkeit.* Besonders für Handels- und Dienstleistungsunternehmen spielt die Absatzmöglichkeit eine wichtige Rolle. Die Standortqualität wird dabei durch die Kaufkraft der Kunden bestimmt.
- *Ver- und Entsorgung* zu angemessenen Konditionen.
- *Material für die Produktion.* Dabei sind die Transportkosten für die jeweils benötigten Betriebs-, Hilfs- und Rohstoffe entscheidend.
- *Weiche Standortfaktoren.* Diesen kommt bei der Gewinnung von qualifizierten Arbeitskräften eine immer größere Bedeutung zu. Teils werden schlechte Freizeitwerte durch höhere Löhne oder Zulagen ausgeglichen.²⁴

Jeder Unternehmer sucht auf der Grundlage von Standortfaktoren den für ihn am besten geeigneten Standort. Dabei ist zu beachten, dass ein einzelner Standort kaum mit Blick auf alle relevanten Standortgegebenheiten Vorzüge zu bieten hat. So können z.B. die Lohnkosten an einem Standort sehr gering, die Infrastrukturanbindung allerdings sehr schlecht sein.²⁵ Aus diesem Grund ist es ratsam eine Standortbewertung vorzunehmen. Dazu bietet sich beispielsweise das „Scoring-Modell“ an, bei dem mindestens zwei Standorte miteinander verglichen werden. Für die ausgewählten Standorte werden die relevanten Standortfaktoren aufgelistet. Jeder einzelne Faktor wird auf der Grundlage einer Skala bewertet. Über eine Gewichtung der einzelnen Faktoren ergeben sich für jeden Standort Gesamtbewertungen, die es erlauben, den für den beabsichtigten Unternehmenszweck am besten geeigneten Standort zu identifizieren.²⁶ Auf jeden Fall wäre es zweckmäßig, wenn die Verfahren zur Standortwahl bzw. -bewertung von objektiv gewählten Kriterien ausgingen. Studien aus dem Bereich der Sozialpsychologie belegen jedoch, dass die unternehmerische Standortwahl durch subjektive Vorstellungen bereits bei der Auswahl der Faktoren und später auch bei ihrer Bewertung beeinflusst wird. Wie groß dieser Einfluss ist, ist allerdings noch nicht eindeutig geklärt.²⁷

1.4. Arten der Gründungsförderung

Fördermaßnahmen für Existenzgründungen können ganz unterschiedlich aussehen. So hat u.a. Beckmann in einer Untersuchung über den Zusammenhang zwischen Gründungsförderung und Gründungsgeschehen eine Unterteilung in Mittelstandsförderung und Entrepreneurship Policy vorgenommen.²⁸ Bei der Mittelstandsförderung steht das Unternehmen im Mittelpunkt. Das Ziel dieser Förderart besteht darin, die Nachteile, die Existenzgründer und kleine und mittlere Unternehmen gegenüber großen, am Markt etablierten Unternehmen haben, auszugleichen. Dabei wird davon ausgegangen, dass bei Existenzgründern und kleinen und mitt-

²⁴ Vgl. F. von Collrepp, S. 60-61.

²⁵ Vgl. F. von Collrepp, S. 60.

²⁶ Vgl. G. Kroés, Nutzwertanalyse. Selbstverlag des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesen der Universität Münster und des Zentralinstitutes für Raumplanung an der Universität Münster. Münster 1973, S. 19-45.

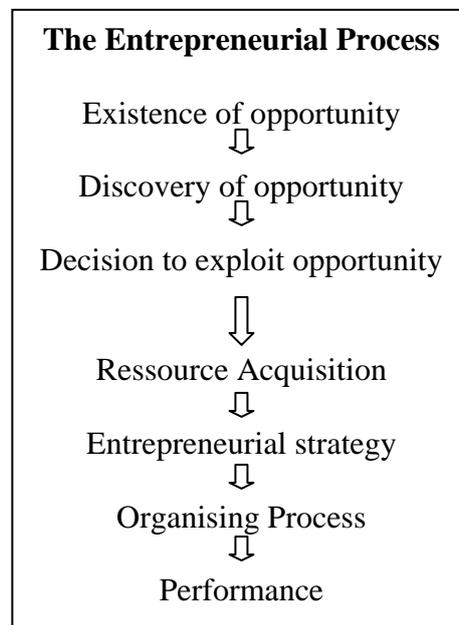
²⁷ Vgl. L. Schätzl, S. 37.

²⁸ Vgl. I. A. M. Beckmann, München, Leipzig, Bergisches Städtedreieck: Regionale Unterschiede der Gründungsförderung und Gründungsdynamik. In: Sternberg, Rolf (Hrsg.), Deutsche Gründungsregionen. In: Wirtschaftsgeographie. Band 38. Berlin 2006, S. 309-315.

leren Unternehmen eine ähnliche Form von Marktversagen vorliegt, die auf die Größe des Unternehmens zurückzuführen ist. Dieses äußert sich beispielsweise im schlechten Zugang zu Krediten. Die Unterstützung der Mittelstandsförderung setzt deshalb im Bereich der Existenzgründungen in der Phase des Markteintrittes bzw. bei dessen Vorbereitung ein. So werden beispielsweise Unterstützungen beim Erstellen eines Businessplans oder bei der Organisation der Gründung angeboten. Auch ist es möglich Fördermittel bzw. Kapital für die Unternehmensgründung oder Beratungsleistungen z.B. von Unternehmensberatern in Anspruch zu nehmen. Insgesamt liegt das Hauptaugenmerk der Mittelstandsförderung im Akt der Gründung und der Schaffung eines günstigen Gründungs- bzw. Unternehmensklimas.²⁹

Bei der Entrepreneurship Policy steht hingegen der Gründer selbst im Mittelpunkt. Das Ziel besteht darin, die Gesamtzahl der Existenzgründungen zu erhöhen. Dazu soll ein entsprechendes Gründungsklima geschaffen werden. Der Zeitraum, in dem Maßnahmen aus dem Bereich Entrepreneurship Policy greifen, liegt vor dem, der durch die Mittelstandsförderung abgedeckt wird. Diese Maßnahmen fangen bereits bei der Mobilisierung von potenziellen Gründern an. Der Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung einer Geschäftsidee. In den verschiedenen Programmen wird versucht potenzielle Gründer zu mobilisieren bzw. Fähigkeiten, die für eine Gründung unerlässlich sind, zu vermitteln. Andere Maßnahmen wären Weiterbildungsmaßnahmen für Gründer oder finanzielle Unterstützung während des Zeitraums der Entwicklung der Gründungsidee.³⁰

Abbildung 2 Gründungsprozess nach Shane



Quelle: I. A. M. Beckmann nach S. A. Shane, A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus, Elgar, Cheltham, 2003, S. 12.

²⁹ Vgl. I. A. M. Beckmann, S. 316 + 330.

³⁰ Vgl. I. A. M. Beckmann, S. 316 + 330.

Nach der kurzen Beschreibung unterscheiden sich die beiden Förderansätze nicht nur hinsichtlich des Zeitraums, in dem sie angewandt werden, sondern auch nach ihrer Zielgruppe. In Abbildung 2 ist der Gründungsprozess nach Shane dargestellt. Dieser unterteilt sich in sieben Phasen, wobei die ersten drei der Entrepreneurship Policy zugerechnet werden und die Phasen vier bis sieben der Mittelstandsförderung. Beckmann weist darauf hin, dass in ihrer vergleichenden Untersuchung zwar die Region mit einer Mischung aus Entrepreneurship Policy und Mittelstandsförderung ein dynamischeres Gründungsgeschehen aufwies als eine durch Mittelstandsförderung geprägte Region, jedoch seien immer auch die sozioökonomischen Rahmenbedingungen zu beachten. So könnte z.B. eine kontraproduktive Wirkung von Maßnahmen der Entrepreneurship Policy ausgehen, wenn beispielsweise zu Gründungen motiviert wird, die weder aus Sicht des Gründers noch aus volkswirtschaftlicher Sicht Erfolg versprechend sind.³¹

1.5. Regionalwirtschaftliche Effekte von Existenzgründungen

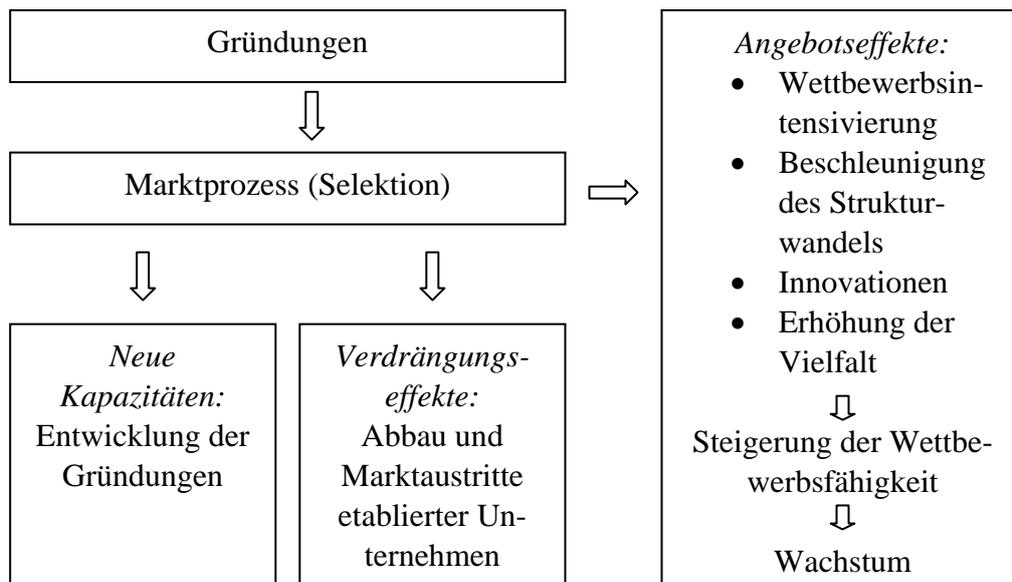
Die Gründung neuer Unternehmen hat auch auf die wirtschaftliche Entwicklung der jeweiligen Region Auswirkungen. Diese Auswirkungen können in direkte und indirekte unterteilt werden. Die direkten beziehen sich dabei auf die Gründung bzw. den Erfolg der Gründung selbst. Bei den indirekten Effekten erfolgt eine Unterteilung in Angebots- und Verdrängungseffekte.³² In diesem Zusammenhang ist das „regionale Gründungsklima“³³ nicht zu vernachlässigen“. Gute Ausgangsbedingungen erleichtern demnach die Gründungen neuer Unternehmen (vgl. 1.3. Standortanforderungen von Existenzgründern). Abbildung 3 verdeutlicht die direkten und indirekten Effekte auf die regionalwirtschaftliche Entwicklung.

³¹ Vgl. I. A. M. Beckmann, S. 333-334.

³² Vgl. M. Fritsch (IV), Gründungen und Wirtschaftsentwicklung. In: M. Fritsch, R. Grotz, Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen, Physica-Verlag, Heidelberg 2004, S. 199-200.

³³ Der Begriff „regionales Gründungsklima“ ist in der Literatur nicht eindeutig definiert und wird in zwei Varianten gebraucht. Die Definition im weiten Sinne erfasst sowohl die strukturellen (ökonomischen und sozioökonomischen), als auch die kulturellen Faktoren. Während bei der Definition im engeren Sinne nur die kulturellen Faktoren wie beispielsweise Unternehmerbild oder Vorbehalte gegenüber erfolgreichen und gescheiterten Gründern betrachtet werden. Vgl. dazu B. Günterberg et al., S. 50-51.

Abbildung 3 Direkte und indirekte Wirkungen von Gründungen



Quelle: Eigene Darstellung nach M. Fritsch (IV), S. 200.

Direkte Effekte: In der Regel werden durch Existenzgründungen neue Arbeitsplätze geschaffen. Dadurch können Existenzgründungen zur Erhöhung der Beschäftigtenzahl und des Kapitals in der Region beitragen. Teils werden neue Unternehmen auch aus der eigenen drohenden oder realen Arbeitslosigkeit gegründet.³⁴ Dabei ist zu beachten, dass von diesen Gründungen nicht die gleichen ökonomischen Effekte zu erwarten sind, wie von innovativen³⁵ Gründungen.³⁶ Gründungen zur Sicherung des Lebensunterhalts stellen zwar eine „stimulierende Herausforderung“ für andere Marktteilnehmer dar, sie tragen aber nicht in gleichem Maße wie die innovativen Neugründungen zu einer höheren wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit oder größeren Produktpalette in der Region bei.³⁷

³⁴ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (VII).

³⁵ Unter Innovationen werden von Schumpeter diskontinuierlich auftretende Durchsetzungen neuer Kombinationen von Produktionsmitteln verstanden. Diese gibt es in Form der Produktinnovation, also der Einführung neuer Güter oder Dienstleistungen und der Verfahrensinnovation, bei der es um technologische Neuerungen im Herstellungsprozess bestehender Güter geht. Daneben können auch in Form einer Strukturinnovation Verbesserungen der innerbetrieblichen Organisation vorgenommen werden oder durch Einstellungen, Entlassungen oder Weiterbildung von Mitarbeitern personellen Innovationen stattfinden. Weiter zählen die Erschließung neuer Märkte oder Hilfsquellen als innovativer Prozess. Innovationen wird eine große Bedeutung bezüglich der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Regionen zugeschrieben. Vgl. dazu J. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung – Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. 6. Auflage, Berlin 1964, S. 100-101 und M. Kulicke, S. 19-20 und G. Maier, F. Tödting (II), *Regional- und Stadtökonomik 2 – Regionalentwicklung und Regionalpolitik*. Springer Verlag, Wien 1996, S. 120-122.

³⁶ Vgl. R. Sternberg (II), *Von Gründungsaktivitäten in deutschen Regionen zu deutschen Gründungsregionen*. In: Sternberg, Rolf (Hrsg.), *Deutsche Gründungsregionen*. In: *Wirtschaftsgeographie*. Band 38. Berlin 2006, S. 19.

³⁷ Vgl. T. Henning et al., *Das Gründungsgeschehen in Dresden, Rostock und Karlsruhe: Eine Betrachtung des regionalen Gründungspotenzials*. In: R. Sternberg (Hrsg.), *Deutsche Gründungsregionen*. In: *Wirtschaftsgeographie*. Band 38. Berlin 2006, S. 148-149.

Trotz dieser Überlegungen konnte ein langfristiger Zusammenhang zwischen Existenzgründungen und regionaler Beschäftigungsentwicklung bislang aber noch nicht eindeutig nachgewiesen werden. So sind z.B. von Wong et al. in einer Studie positive Effekte von high-potential entrepreneurs auf die wirtschaftliche Entwicklung verzeichnet worden. Bei der Betrachtung aller Neugründungen, war dieser Effekt jedoch nicht mehr nachweisbar.³⁸ Andere Untersuchungen haben nachgewiesen, dass die positiven Auswirkungen auf das Beschäftigungswachstum erst mit zeitlicher Verzögerung auftreten. Fritsch vermutet sogar, dass mehrere Dekaden notwendig sind, um die kompletten direkten Auswirkungen der Gründungen zu erfassen.³⁹

Nicht zu vernachlässigen ist in diesem Zusammenhang das Kriterium der Überlebenschancen von Existenzgründungen. In der Organisationsökonomie wird davon ausgegangen, dass zu Beginn eine geringe Akzeptanz z.B. von Seiten der Kunden bezüglich der Neugründungen vorhanden ist, so dass die Zahl der Existenzgründer gering ist. Mit steigender Akzeptanz nimmt die Anzahl der Gründungen zu. Steigt die Gründerzahl weiter, nehmen Marktanteile und Ressourcen ab und der Wettbewerbsdruck erhöht sich. Dadurch kommt es zu abnehmenden Gründerzahlen und einer Zunahme des Sterberisikos von Unternehmen.⁴⁰ In empirischen Untersuchungen hat sich herausgestellt, dass Unternehmensgründungen in Regionen mit einer hohen Gründungsaktivität eine geringere Chance haben, die ersten fünf Jahre zu überstehen. Dieser Zusammenhang zwischen Gründungen und Schließungen junger Unternehmen wird auch als „Drehtüreffekt“ bezeichnet.⁴¹ Im Bereich der Gründungsforschung werden die ersten vier bis fünf Jahre des Bestehens einer Gründung als unternehmerischer Erfolg bezeichnet.⁴² Im Schnitt schaffen es in Deutschland nur rund 55 vH der Neugründungen die ersten fünf Jahre zu überstehen, wobei es sektorale Unterschiede gibt. Demnach ist die Überlebenswahrscheinlichkeit im Industriesektor höher als im Dienstleistungssektor – nach zehn Jahren bestehen noch rund 50 vH der neu gegründeten Industrieunternehmen, während die Dienstleistungsunternehmen bereits nach fünf Jahren um die Hälfte reduziert sind. Gründe für die in weiteren Untersuchungen nachgewiesene hohe Hazardrate⁴³ bei Dienstleistungsunternehmen sind wahrscheinlich die relativ niedrigen Markteintrittsbarrieren in den Tertiärbereichen. Dahingegen werden in der Industrie mehr Ressourcen z.B. ein spezifischer Ausbildungshintergrund des Gründers verlangt. Daneben lassen sich auch räumliche Einflüsse auf die Überlebenswahrscheinlichkeit feststellen. Fritsch et al. haben in einer Untersuchung nachgewiesen, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit in ländlichen Räumen größer ist als in Verdichtungsgebiete-

³⁸ Vgl. A. Otto (II), Regional-sektoraler Strukturwandel in Mittelthüringen durch Gründungsaktivitäten. In: Sternberg, Rolf (Hrsg.), Deutsche Gründungsregionen. In: Wirtschaftsgeographie. Band 38. Berlin 2006, S. 76.

³⁹ Vgl. M. Fritsch (IV), S. 204.

⁴⁰ Vgl. A. Otto (II), S. 77.

⁴¹ Vgl. M. Fritsch, et al. (V), Der Markterfolg von Gründungen – sektorale und regionale Bestimmungsgründe. In: M. Fritsch, M. Niese (Hrsg.): Gründungsprozess und Gründungserfolg – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Physica-Verlag, Heidelberg 2004, S. 52.

⁴² Vgl. A. Otto (I), Kooperative Strategien junger technologiebasierter Dienstleistungsbetriebe. In: M. Fritsch, M. Niese (Hrsg.): Gründungsprozess und Gründungserfolg – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Physica-Verlag, Heidelberg 2004, S. 146.

⁴³ Die Hazardrate gibt die Wahrscheinlichkeit an, dass ein Unternehmen unter Berücksichtigung des Alters innerhalb eines Jahres aus dem Markt ausscheidet.

ten. Es wird davon ausgegangen, dass vorhandene Agglomerationsvorteile durch hohe Löhne und Mieten überkompensiert werden.⁴⁴

Unter besonderen Bedingungen, wie beispielsweise nach der Wiedervereinigung, wo es auf Grund des Wegfalls des DDR-Firmenbestandes zu einer neuen Bildung eines betrieblichen Fundamts in den neuen Bundesländern gekommen ist, sind die Überlebenschancen von Neugründungen größer.⁴⁵ Wichtige Faktoren, die auf die Überlebenschance von Neugründungen Einfluss haben, sind neben der Akzeptanz und Reputation bei Kunden und Lieferanten die Gründungsgröße, das zur Verfügung stehende Human- und Sachkapital und die bereits zu Beginn erreichte Produktivität.⁴⁶ Von den persönlichen Kennzeichen der Gründer haben die Erfahrung in der Branche und das Lebensalter den größten Einfluss auf die Überlebenschancen in den ersten vier Jahren. Die Ausbildung, Erfahrung als Selbstständige und in leitenden Funktionen haben dagegen kaum Auswirkungen. Die Gründungsmotive, Ziele und Netzwerke sind wesentlich wichtiger. Erstaunlich ist aber, dass Marktchancen als Motiv der Gründung einen negativen Einfluss auf die Überlebenschancen haben.⁴⁷ Weiter wird angenommen, dass es für die wirtschaftliche Entwicklung der Region nicht entscheidend ist, wie lange einzelne Existenzgründungen auf dem Markt bestehen bleiben, sondern dass Unternehmen neue Produkt- und Prozessinnovationen umsetzen. So können die Unternehmen auch etwas aus dem Scheitern eines ihrer Konkurrenten lernen.⁴⁸

Indirekte Effekte: Neben den beschriebenen direkten Effekten, treten im Zusammenhang mit Gründungen auch indirekte Effekte auf. Mit der Schaffung von Arbeitsplätzen (direkter Effekt), steht der Verdrängungseffekt (indirekter Effekt) in engem Zusammenhang. Durch Konkurrenz und Wettbewerb kann es auch zu Verdrängungen und damit zu Arbeitsplatzverlusten kommen. Solche Effekte treffen zumeist andere noch nicht lange am Markt aktive Unternehmen, seltener bereits etablierte Unternehmen.⁴⁹

Neben dem Verdrängungseffekt gibt es eine Reihe weiterer angebotsseitiger indirekter Effekte:

- Beschleunigung des Strukturwandels: Zur Bewältigung des Strukturwandels können Existenzgründer beitragen, indem sie direkt oder indirekt in Konkurrenz zu bestehenden Unternehmen treten. Aus organisationsökonomischer Sicht wird davon ausgegangen, dass sich der strukturelle Wandel nicht im Anpassen, sondern im Wettbewerb von Organisationen zeigt. Das bedeutet, dass Organisationen sich auf Grund ihrer strukturellen Trägheit nicht an dynamisch ändernde Rahmenbedingungen anpassen können, sondern auf Grund des Wettbewerbs vom Markt verschwinden. Der organisatorische Wandel vollzieht sich durch Variationen. Dieses können sowohl Innovationen, als auch Imitationen von bereits Bestehendem sein.

⁴⁴ Vgl. M. Fritsch, et al. (V), S. 43-45, 56, 59.

⁴⁵ Vgl. A. Otto (II), S. 88.

⁴⁶ Vgl. T. Henning et al., S. 144.

⁴⁷ Vgl. EIM, 'Wat bepaalt het success van een starter?; analyse van succes- en faalfactoren van startende ondernemers', Zoetermeer, Juni 2000.

⁴⁸ Vgl. A. Otto (II), S. 94.

⁴⁹ Vgl. T. Henning et al., S. 134-148.

- Innovationen und die Verbreiterung der Palette angebotener Produkte und Dienstleistungen: Weitere indirekte Effekte für die Region ergeben sich dadurch, dass Neugründungen häufig Innovationen umsetzen und dadurch neue Märkte erschließen. Dieses kann durch Produkt- oder Dienstleistungsinnovationen geschehen. Damit stehen die Neugründungen zumeist im Gegensatz zu bereits etablierten Unternehmen, die häufig nur auf die Gewinnerhaltung ausgerichtet sind. Ist das Angebotssegment zudem noch unterschiedlich zu dem der bestehenden Unternehmen, erweitert sich das Produkt-, Dienstleistungs- und Lösungskonzeptsangebot einer Region.⁵⁰
- Intensivierung des Wettbewerbs: Sie ergibt sich als Folge des zuvor beschriebenen Zusammenhangs. Durch das neue Produkt oder die neue Verfahrensweise werden die bereits etablierten Unternehmen unter Druck gesetzt, so dass sich ein verstärkter Wettbewerb entwickelt. Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssen die etablierten Unternehmen ihre Innovationsaktivitäten erhöhen und veraltete Strukturen und Produkte aufgeben. Dadurch kann die Leistungsfähigkeit einer Region gestärkt und verbessert werden.⁵¹

Insgesamt wird den indirekten Effekten, insbesondere den Angebotseffekten, eine wesentlich größere Bedeutung für die Wirtschaftsentwicklung beigemessen, als den direkten Effekten. Die indirekten Wirkungen müssen nicht unbedingt in der gleichen Branche oder Region auftreten, wie die „dazugehörigen“ Gründungen. So werden Innovationen beispielsweise in der Regel nicht nur in der Branche eingesetzt, die sie hervorgebracht hat.⁵²

2. Analyse des Gründungsgeschehens am Mittleren Niederrhein

Im folgenden Abschnitt wird das Gründungsgeschehen am Mittleren Niederrhein auf der Grundlage amtlicher und halbamtlicher Daten analysiert. Dazu werden zunächst die für eine Betrachtung des regionalen Gründungsgeschehens prinzipiell verfügbaren Datenquellen vorgestellt, beschrieben und bewertet. Darüber hinaus werden diejenigen Indikatoren diskutiert, die schließlich die Grundlage einer Analyse des Gründungsgeschehens am Mittleren Niederrhein bilden.

2.1. Datengrundlagen zur Analyse des regionalen Gründungsgeschehens

Für die Analyse des Gründungsgeschehens gibt es prinzipiell eine Vielzahl möglicher Datenquellen, jedoch sind die einzelnen Quellen im Normalfall für eine umfassende und detaillierte Analyse des Gründungsgeschehens nicht oder nur bedingt geeignet.⁵³ In Tabelle 1 sind unterschiedliche Statistiken und Auswertungen aufgeführt; sie werden an Hand von vier Kriterien einander gegenübergestellt:

⁵⁰ Vgl. A. Otto (II), S. 76-77.

⁵¹ Vgl. T. Henning et al., S. 148.

⁵² Vgl. M. Fritsch (IV), S. 203.

⁵³ Vgl. J. Albert, Unternehmensgründungen – Träger des Strukturwandels in wirtschaftlichen Regionalsystemen?. In: Nürnberger Wirtschafts- und sozialgeographischen Arbeiten, Band 48, Selbstverlag des Wirtschafts- und Sozialgeographischen Instituts der Friedrich-Alexander-Universität Nürnberg; Nürnberg 1994, S. 36-38.

- Wie aktuell sind die Daten? In welchen zeitlichen Abständen erfolgt die Erfassung? (**Aktualität**)
- Sind die Daten vollständig? Welche Wirtschaftsbereiche werden berücksichtigt? (**Vollständigkeit**)
- Liegen die Daten hinreichend differenziert vor? Welche Aspekte werden bei der statistischen Erfassung abgefragt? (**Differenziertheit**)
- Sind die Daten für die angestrebten Zwecke geeignet? Gibt es Nachteile bei der Auswertung der Statistik? (**Brauchbarkeit**)⁵⁴

⁵⁴ Vgl. J. Albert, S. 19-22.

Tabelle 1 Statistische Datenquellen zum Gründungsgeschehen

	Aktualität	Vollständigkeit	Differenziertheit	Brauchbarkeit
Gewerbe- anzeigenstatistik ^{55, 56, 57}	Laufende Erfassung. Seit 1996 monatliche Erhebung und Erfassung der „echten“ Neugründungen (Gewerbeanmeldungen, die eine Gesellschaftsform angeben, ins Handelsregister eingetragen sind, die Handwerksrolle vorlegen oder die Einstellung von Arbeitskräften planen).	Alle Gründungen, bis auf: Freie Berufe, die Urproduktion wie Land- und Forstwirtschaft oder Bergbau sowie Versicherungen; Grundlage: Gewerbeordnung. Es werden Betriebe und Unternehmen ⁵⁸ erfasst. Eine Unterscheidung nach Hauptsitzen und Zweigbetrieben ist möglich.	Zahl der Gewerbe- und -abmeldungen nach Wirtschaftsbereichen, Rechtsformen, Zahl der tätigen Personen und Bundesländern, Geschlecht, Staatsangehörigkeit der Gewerbetreibenden, An- und Abmeldungen.	Erhebungsbedingte Ungenauigkeiten, viele Scheingründungen, Untererfassung „echter“ Neugründungen, aber Unterscheidung von Neugründungen und Ummeldungen (es handelt sich bei den Gründungszahlen eher um Schätzwerte)
Handelsregister ⁵⁹	Laufende Erfassung und Veröffentlichung; seit Januar 2007 elektronische Erfassung.	Zwingend: Kapital-, Personenhandels- und Kommanditgesellschaften Freiwillig: Kleingewerbetreibende	<i>Handelsregister Abteilung A</i> (Einzelkaufleute, Personengesellschaften): Firma, Rechtsform, Name des Inhabers bzw. der persönlich haftenden Gesellschafter einer Personen-	Gründung und Eintragung können weit auseinander liegen, Sitzverlagerungen werden als Neugründungen interpretiert

⁵⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt Deutschland (II), Gewerbeanzeigenstatistik, <http://www.destatis.de/presse/deutsch/abisz/gewerbeanzeigenstatistik.htm>, 05. Juni 2007.

⁵⁶ Vgl. M. Fritsch et al. (III), Die statische Erfassung von Gründungen in Deutschland – Ein Vergleich von Beschäftigtenstatistik, Gewerbeanzeigenstatistik und den Mannheimer Gründungspanels. In: Allgemeines Statistisches Archiv 87, 2003, S. 88-90.

⁵⁷ Vgl. M. Fritsch et al. (II), Zusammenfassender Vergleich der Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland. In: M. Fritsch, R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Heidelberg, Physica-Verlag, 2002, S. 202-205.

⁵⁸ Während es sich bei einem Betrieb um eine Wirtschaftseinheit zur Produktion von Gütern und Dienstleistungen handelt, ist ein Unternehmen eine rechtliche und organisatorische Wirtschaftseinheit, in der die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital in einem marktwirtschaftlichen System zusammengefasst werden. Vgl. dazu Diercke Wörterbuch Allgemeine Geographie, 1998.

⁵⁹ Vgl. Industrie – Handelskammer Berlin, Allgemeine Fragen zum Handelsregister, http://www.berlin.ihk24.de/produktmarken/recht_und_fair_play/Handelsregister/Allgemeine_Fragen_zum_Handelsregister_.jsp, 05. Juni 2007.

	Aktualität	Vollständigkeit	Differenziertheit	Brauchbarkeit
		Grundlage: Handelsgesetzbuch	<p>handelsgesellschaft, Wechsel der Inhaber bzw. Gesellschafter, Ort der Niederlassung, Betrag der Kommanditeinlage, Erteilung der Prokura, Eröffnung der Insolvenz, Löschung der Firma</p> <p><i>Handelsregister Abteilung B (Kapitalgesellschaften):</i> Firma, Rechtsform, Ort der Niederlassung, Geschäftsführer, Stammkapital der GmbH bzw. Grundkapital der Aktiengesellschaft, Prokura, Gegenstand des Unternehmens, Liquidation, Eröffnung der Insolvenz, Löschung der Firma</p>	

	Aktualität	Vollständigkeit	Differenziertheit	Brauchbarkeit
Umsatzsteuerstatistik ^{60, 61}	Bis 1994 Erstellung alle zwei Jahre. Seit 1994 jährliche Erstellung der Statistik.	Viele Wirtschaftsbereiche, auch freie Berufe über 17.500 €Jahresumsatz. Nur Aussagen auf Ebene von Unternehmen möglich.	Standort, Umsatz(verlauf), Wirtschaftszweig, Rechtsform, Beginn der Tätigkeit, etwaiges Ruhen der Tätigkeit	Gründungs- und Zugangsjahr können auseinander fallen. Inhaberwechsel, Fusionen etc. erscheinen als Zugänge. Genauigkeitsprobleme durch Reorganisation in den Finanzämtern. Keine Erfassung der nicht umsatzsteuerpflichtigen Gründungen.
Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit ⁶²	Seit 1983 bzw. 1993 (Ost) laufende Erfassung, jährliche Veröffentlichung aggregierter Ergebnisse	Nur Unternehmen mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, keine Erfassung von kurzlebigen Gründungen. Keine Aussage auf Unternehmensebene möglich.	Standortgemeinde, Wirtschaftszweig, Rechtsform, Lohn- und Gehaltssumme, Strukturdaten der Beschäftigten	Als Gründung nur Unternehmen berücksichtigt, die am Ende des Untersuchungszeitraumes mindestens einen sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen, falsche zeitlich Zuordnung der Gründung, Untererfassung von kleinen Gründungen
Industriestatistik ⁶³	Monatsbericht des verarbeitenden Gewerbes seit 1977 bzw. 1992 (Ost).	Betriebe des verarbeitenden Gewerbes und des Bergbaus mit mehr als 20 Beschäftigten.	Beschäftigtenzahl, Umsatz, Auftragseingänge, Bruttolohn- und -gehaltssumme, geleistete Arbeitsstunden	Enger Gründungsbegriff, bei dem Übernahmen durch Erben oder Änderungen der Rechtsform nicht als Gründungen erfasst werden, Untererfassung von Klein- und Kleinstunternehmen

⁶⁰ Vgl. Umsatzsteuergesetz, in der Fassung vom 21.02.2005, zuletzt geändert 13.12.2006, §19.

⁶¹ Vgl. M. Fritsch et al. (II), S. 202-205.

⁶² Vgl. M. Fritsch et al (II), S. 202-205.

⁶³ Vgl. M. Fritsch et al. (II), S. 202-205.

	Aktualität	Vollständigkeit	Differenziertheit	Brauchbarkeit
Mitgliedskarteien der Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern etc. ⁶⁴	Jährliche Erfassung der Unternehmen auf Stichtagsbasis bei den übergeordneten Verbänden etc. Aktualisierung der Daten auf Grundlage der Gewerbeanmeldungen bzw. Handelsregistereinträge. Teils Erfassung auf Kammerebene.	Kammerzugehörige Unternehmen aller Wirtschaftsbe- reiche	Auf Kammerebene: große Varianz bei den erfassten Merkmalen	Gründung entspricht dem Datum der Gewerbeanmeldung bzw. dem Han- delsregistereintragung
Mannheimer Gründungs- panel des Zentrum für Europäi- sche Wirtschaftsforschung ^{65, 66, 67}	Datengrundlage sind die halb- jährlich vom CREDITRE- FORM e.V. bereitgestellten Daten seit 1989 bzw. 1990 (Ost).	Erhebung nahezu aller im Handelsregister erfassten Unternehmen. Keine Aussage auf Betriebsebene möglich.	Auswertungen für jede belie- big aggregierte räumliche und sektorale Ebene. Erfassung von: Gründungs- und Beschäftigungsangaben, Grad der Selbstständigkeit am Unternehmen beteiligter Personen und Unternehmen. Unterscheidung von Erstgrün- dungen und Übernahmen.	Kleine Gründungen ohne Handelsre- gistereintrag und ohne Nachfrage nach Fremdkapital sind untererfasst. Im Falle von Mischformen (Beteili- gung von natürlichen und juristischen Personen an der Gründung), ist es schwierig originäre, selbstständige Gründungen zu identifizieren. Diffe- renzierung originärer, selbstständiger Gründungen auf Grundlage der Be- schäftigtenzahlen nur auf Grundlage der ZEW-Definition.

⁶⁴ Vgl. Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik NRW, Monatsbericht im Verarbeitenden Gewerbe, <https://www.landesdatenbank-nrw.de/ldbnrw/online/dObjektbeschreibung;jsessionid=5C16CF60E6606E1094FA4E40698E5FDA.worker3?operation=statistikInformationen&levelindex=0&levelid=1181559654187&index=2>, 11. Juni 2007.

⁶⁵ Vgl. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.

⁶⁶ Vgl. M. Fritsch et al. (III), S. 90.

⁶⁷ Vgl. M. Fritsch et al. (II), S. 202-205.

	Aktualität	Vollständigkeit	Differenziertheit	Brauchbarkeit
				Aus Datenschutzgründen dürfen die Auswertungen nur von Wissenschaftlern des ZEWs durchgeführt werden. Die Weitergabe der Daten erfolgt in aggregierter Form.
Gründungsatlas ⁶⁸	Jährlich Sonderauswertung der Beschäftigtenstatistik zum 30.Juni, Ergebnisse erst zwei Jahre später verfügbar. Auswertung erfolgt seit 1983 bzw. 1991 (Ost).	Angaben zu privaten Dienstleistungen, verarbeitendem Gewerbe und sonstigen privaten Branchen auf der Grundlage der WZ 93.	Angaben zu Gründungen, Stilllegungen, sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, Anzahl der Betriebe	Z.Zt. Beste Möglichkeit, um Daten zum Gründungsgeschehen bis auf Kreisebene zu erhalten.
Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an J. Albert, S. 22-38.				

⁶⁸ Vgl. U. Brixy, M. Fritsch (II), Gründungsatlas, <http://www.wiwi.uni-jena.de/uiw/index.html>, 30. April 2007, S. 1-2.

Auf zwei der in Tabelle 1 genannten Datenquellen soll hier näher eingegangen werden – zum einen auf die Gewerbeanzeigenstatistik, zum anderen auf den Gründungsatlas. Die zuerst genannte Datenquelle bildete die Basis einer früheren an der Hochschule Niederrhein entstandenen Forschungsarbeit⁶⁹ zur Analyse der regionalen Gründersituation, während im aktuell vorliegende Fall auf die Angaben des Gründungsatlases zurückgegriffen wird.

Die Gewerbeanzeigenstatistik dient einerseits dem Aufzeigen struktureller Veränderungen in den einzelnen Wirtschaftszweigen und der regionalen Verteilung von An-, Ab- und Ummeldungen. Andererseits hat sie die Aufgabe, Aufschlüsse über das Gründungs- und Stilllegungsverhalten zu liefern. Dabei ist die ausgewiesene Zahl der Gewerbeabmeldungen für die Zielsetzung der vorliegenden Analyse prinzipiell nur bedingt geeignet, denn die in der Gewerbeanzeigenstatistik erfassten Gewerbeanmeldungen umfassen

- die Neuerrichtung von Betrieben mit der Unterscheidung nach Neugründung und Umwandlung (z.B. Verschmelzung, Spaltung),
- die Übernahme von bereits bestehenden Betrieben mit der Unterscheidung nach Rechtsformwechsel, Gesellschaftereintritt und Erbfolge/Kauf/Pacht sowie
- den Zuzug bereits bestehender Betriebe aus dem Bereich einer anderen Gewerbemeldebehörde.⁷⁰

Bei der Auswertung der Gewerbeanzeigenstatistik ist deshalb zu beachten, dass Gewerbeabmeldungen nicht in jedem Fall zu einer tatsächlichen Neuaufnahme eines Gewerbes führen müssen.⁷¹ So finden sich beispielsweise viele sog. „Schein Gründungen“ unter den Neuanmeldungen. In diesen Fällen wird eine Gründung nur angezeigt, um Einkaufs- oder steuerliche Vorteile nutzen zu können.⁷² Zu den erstgenannten Gründungen gehören auch die sog. „Metroschein Gründungen“, die es dem Besitzer eines Gewerbescheins ermöglichen im Großhandel einzukaufen.⁷³ Aber auch Inhaberwechsel bergen Probleme bei der Erfassung. Sie lassen sich häufig nicht von Neugründungen unterscheiden, da im Falle eines Inhaberwechsels eine getrennte Gewerbean- und -abmeldung durchgeführt wird. Weitere Probleme ergeben sich aus unvollständig ausgefüllten Meldeformularen und Doppel- und Mehrfachmeldungen. Letzteres ist eine Folge davon, dass bei einer Personengesellschaft jeder geschäftsführende Gesellschafter eine eigene Anmeldung vornehmen muss.⁷⁴ Schließlich werden freie Berufe in der Gewerbeanzeigenstatistik nicht erfasst.⁷⁵

⁶⁹ Vgl. R. Hamm, A. Kaldasch, J. Hensgens, Existenzgründungen in der euregio rhein-maas-nord. Determinanten, Hemmnisse und Konsequenzen für die regionale Wirtschaftsentwicklung. Gutachten im Auftrag der Hochschule Niederrhein und von „teamvenlo“, Mönchengladbach, Maastricht, 2006 und R. Hamm, A. Kaldasch, Existenzgründungen am Niederrhein – Ergebnisse einer ersten Bestandsaufnahme, Beitrag in Vorbereitung für Mönchengladbacher Schriften zur wirtschaftswissenschaftlichen Praxis, Jahresband 2007.

⁷⁰ Vgl. zum folgenden Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik des Landes Nordrhein-Westfalen (Hrsg.), Gewerbeanzeigen in Nordrhein-Westfalen 2005, Düsseldorf 2006, S. 5f.

⁷¹ Vgl. Statistisches Bundesamt Deutschland (II).

⁷² Vgl. J. Albert, S. 22-23.

⁷³ Vgl. B. Günterberg et al., S. 61.

⁷⁴ Vgl. J. Albert, S. 22-23.

⁷⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt Deutschland (II).

Um kritischen Einwänden gegen die Gewerbeanzeigenstatistik so weit wie möglich Rechnung zu tragen, sind bei den früheren an der Hochschule Niederrhein durchgeführten Analysen ausschließlich die Angaben zur Zahl der neu errichteten Betriebe betrachtet worden, d.h. Gewerbeanmeldungen, die sich durch den Zuzug aus dem Bereich einer anderen Gewerbemeldebehörde oder durch die Übernahme bereits bestehender Betriebe ergeben, blieben unberücksichtigt. Die Nicht-Erfassung der freien Berufe in der Gewerbeanzeigenstatistik konnte jedoch nicht vermieden werden.

Die Schwächen der Gewerbeanzeigenstatistik als Datengrundlage waren der Ansatzpunkt für die Arbeiten von Brixy und Fritsch. Sie haben auf Grundlage einer Sonderauswertung der Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten („Beschäftigtenstatistik“) Indikatoren erstellt, die eine Analyse der Gründungen und Stilllegungen auf regionaler Ebene erleichtern. Diese Indikatoren sind im so genannten Gründungsatlas enthalten. Neben Angaben zu Gründungen und Schließungen sind die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und die Anzahl der Betriebe aufgeführt. Unterteilt sind diese Angaben jeweils in die Bereiche private Dienstleistungen, sonstige Branchen bzw. restlicher privater Sektor und verarbeitendes Gewerbe. Zu den freien Berufen sind auch hier keine Angaben enthalten. Für den staatlichen Sektor sind in Bezug auf Gründungen und Stilllegungen laut Brixy und Fritsch keine sinnvollen Werte zu bekommen.⁷⁶

Verfügbar sind die Auswertungen z.Zt. für den Zeitraum von 1983 bis 2004 bzw. für die neuen Bundesländer ab 1991. Dabei sind die Werte bis hin zur Kreisebene abrufbar. Die Auswertung der Vierteljahresstichtagsdateien der Beschäftigtenstatistik erfolgt jeweils im zweiten Quartal mit Stichtag am 30. Juni des jeweiligen Jahres. Die regionalisierten Daten werden dabei auf der Grundlage des Gebietsstandes von 1996 ausgewertet. Für die sektorale Gliederung wird bis 1997 die WZ 73 als Grundlage genutzt. Anschließend bildet die NACE-WZ 93⁷⁷ die Basis für die sektorale Unterteilung. Durch diese Umstellung ist es möglich, dass es zu Brüchen zwischen den Werten bis 1997 und ab 1998 kommt.⁷⁸

Die Vorteile des Gründungsatlases gegenüber der Gewerbeanzeigenstatistik stellen sich demnach wie folgt dar. Durch die Sonderauswertung ergibt sich abschließend eine Kategorie - „Gründungen“ - bei der durch die Berechnung versucht wird, die Probleme Inhaberwechsel, Scheingründungen etc. auszugleichen. Des Weiteren sind diese Angaben nach Branchen unterteilt und liegen sowohl für Gründungen, als auch für Schließungen vor. Die ebenfalls vorhandenen Angaben zu den Betrieben (Anzahl) und Beschäftigten folgen der gleichen Gliede-

⁷⁶ Vgl. U. Brixy, M. Fritsch (II), S. 1-2.

⁷⁷ Die Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ) dient dazu, die wirtschaftlichen Tätigkeiten von Unternehmen, Betrieben und anderen statistischen Einheiten in allen amtlichen Statistiken einheitlich zu erfassen. Die WZ 93 baut auf einer verbindlich eingeführten statistischen Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Union (NACE Rev. 1) auf. Sie hat die zuvor in Deutschland geltende WZ 73 abgelöst. Bei Zeitreihenanalysen muss bedacht werden, dass Zuordnungen zu einzelnen Wirtschaftszweigen sich geändert haben können. Die WZ 93 besteht aus 17 Abschnitten, 31 Unterabschnitten, 60 Abteilungen, 222 Gruppen, 503 Klassen und 1062 Unterklassen, die eine statistische Zuordnung aller wirtschaftlichen Tätigkeiten ermöglicht. Vgl. dazu Statistisches Bundesamt Deutschland (I), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), <http://www.destatis.de/allg/d/sitemap/wz93.htm>, 05. Juni 2007 und S. Rässler, Der Einsatz von Missing Data Techniken in der Arbeitsmarktforschung des IAB. In: IAB Forschungsbericht 18/2006, S. 10-11.

⁷⁸ Vgl. U. Brixy, M. Fritsch (II), S. 1-2.

rung, so dass es möglich ist aus den vorhandenen Angaben Raten für einzelne Branchen zu berechnen.⁷⁹

2.2. Indikatoren zur Analyse des regionalen Gründungsgeschehens

Für die Analyse des Gründungsgeschehens stehen verschiedenen Indikatoren zur Verfügung. Einige dieser Indikatoren werden von Fritsch und Niese ausführlicher dargestellt.⁸⁰ In der empirischen Gründungsforschung werden u.a. von Fritsch und Niese relative Größen bevorzugt, bei denen die Gründungen auf eine geeignete Grundgesamtheit bezogen werden.⁸¹ Dazu werden drei Ansätze herangezogen, die mit unterschiedlichen Relationen arbeiten:

- der Arbeitsmarktansatz,
- der betriebsökologische Ansatz und
- der Intensitätsansatz.

Beim Arbeitsmarktansatz wird die Zahl der Gründungen auf die Erwerbspersonen bezogen, also

$$\frac{\text{Anzahl der Gründungen}}{\text{Erwerbstätige}} \cdot 82.$$

Beim betriebsökologischen Ansatz hingegen wird die Veränderung des Betriebsbestandes ins Verhältnis zu den vorhandenen Unternehmen gesetzt. Dieses geschieht durch die Berechnung

$$\frac{\text{Anzahl der Gründungen}}{\text{Anzahl der Betriebe}}.$$

Für den Intensitätsansatz werden Maßzahlen, die eine Bedeutung für die Brutto- oder Nettoveränderung des Betriebsbestandes haben, wie z.B. Umsatzvolumen oder Wertschöpfung, auf die entsprechenden Maßzahlen für die gesamte Branche oder Region bezogen, also z.B.

$$\frac{\text{Umsätze der Gründungen}}{\text{Umsätze aller Betriebe}}.$$

Welcher der drei Ansätze Verwendung finden sollte, hängt von der jeweiligen Fragestellung ab.⁸³ Aufgrund vorliegender Untersuchungen ist bemerkenswert, dass sich je – in Abhängigkeit vom gewählten Ansatz – mal für den ländlichen Raum, mal für die Verdichtungsgebiete

⁷⁹ Vgl. U. Brixy, M. Fritsch (II), S. 1-2.

⁸⁰ Vgl. dazu: M. Fritsch, M. Niese (VI), Alternative Indikatoren des Gründungsgeschehens. In: M. Fritsch, R. Grotz, Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen, Physica-Verlag, Heidelberg 2004, S. 9-10.

⁸¹ Vgl. M. Fritsch, M. Niese (VI), S. 9-10.

⁸² Die Anzahl der Erwerbspersonen ergibt sich aus den sozialbeschäftigungspflichtigen Beschäftigten zuzüglich der Arbeitslosen. Vgl. dazu M. Fritsch, M. Niese (I), Der Einfluss der Branchenstruktur auf das Gründungsgeschehen – Eine Analyse für die westdeutschen Raumordnungsregionen 1983-1997. In: Geographische Zeitschrift, 88. Jg. 2000, Heft 3+4, S. 235.

⁸³ Vgl. M. Fritsch, M. Niese (VI), S. 10-17.

höhere Raten ergeben. Beim Arbeitsmarktansatz sind die Gründungsraten für den ländlichen Raum tendenziell höher als für die Verdichtungsgebiete; beim betriebsökologischen Ansatz verhält es sich genau umgekehrt. Der Grund scheint nach Untersuchungen von Audretsch und Fritsch die durchschnittlich größere Betriebsgröße in den Verdichtungsgebieten zu sein.⁸⁴

Für die Analyse des regionalen Gründungsgeschehens am Mittleren Niederrhein erscheint der Arbeitsmarktansatz am besten geeignet. Im Gegensatz zu den anderen Ansätzen, stellt er die tatsächlichen Gründungen dem vorhandenen Gründungspotenzial gegenüber. So lässt sich durch die Berechnung der Formel

$$\frac{\text{Gründungen}}{\text{Erwerbspersonen in 1000}}$$

die Wahrscheinlichkeit ermitteln, dass eine Gründung erfolgt.⁸⁵

2.3. Das Gründungsgeschehens am Mittleren Niederrhein

Die Analyse der Gründersituation am Mittleren Niederrhein schließt sich an die Beschreibung der Datenbasis an. Der Mittlere Niederrhein besteht aus den kreisfreien Städten Krefeld und Mönchengladbach und den Kreisen Neuss und Viersen (vgl. Abbildung 4); diese Abgrenzung entspricht dem Bezirk der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein. Neben dem Mittleren Niederrhein und seinen vier Teilregionen werden im Analyseteil das Land Nordrhein-Westfalen sowie das Bundesgebiet als Vergleichsregionen betrachtet. Dabei wird auf den Stand und die Entwicklung der Gründungen von 1983 bis 2004 eingegangen.

Abbildung 4 Karte Mittlerer Niederrhein



Quelle: Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, Überblick in Zahlen 2006/2007, S. 6.

Für die Analyse der Gründungssituation wird dieselbe sektorale Untergliederung wie im Gründungsatlas verwendet; diese unterscheidet drei Bereiche:⁸⁶

⁸⁴ Vgl. M. Fritsch, M. Niese (I), S. 238-239.

⁸⁵ Vgl. M. Fritsch, M. Niese (VI), S. 10-17.

⁸⁶ Die Klassifizierung der Wirtschaftszweige erfolgt prinzipiell auf Basis der NACE-WZ 93. Dabei werden von Brixy und Fritsch die folgenden Unterteilungen in der Datensatzbeschreibung des Gründungsatlases

- Industrie, Handwerk und Verarbeitendes Gewerbe,
- Dienstleistungen und
- den restlichen privaten Sektor (hierzu zählt insbesondere die Landwirtschaft).

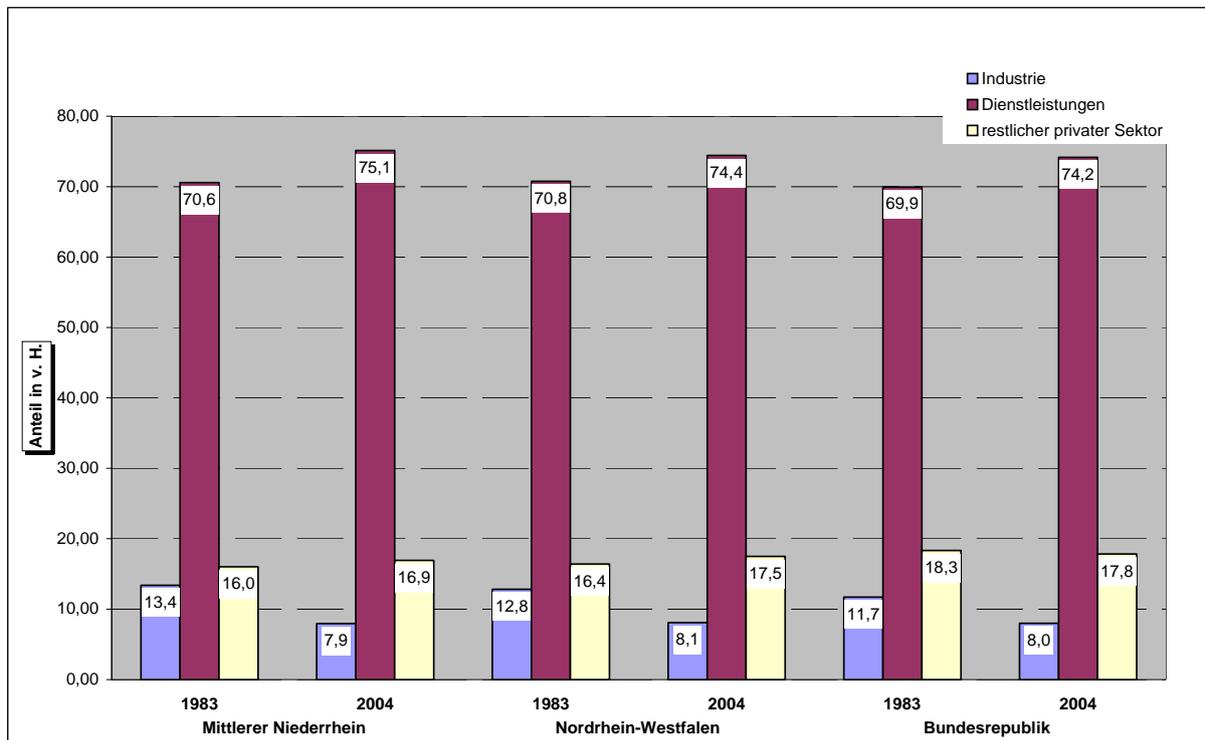
2.3.1. Struktur der Existenzgründungen

Zunächst interessiert die Zusammensetzung der Neugründungen nach Sektoren, weil sie Hinweise darüber liefert, ob und wenn ja in welchem Umfang Gründungen zum regionalen Strukturwandel beitragen. Diese Strukturen sind für die Jahre 1983 und 2004 (aktuellster Wert) in den Abbildungen 5 und 6 dargestellt, wobei einerseits die Region Mittlerer Niederrhein mit dem Land Nordrhein-Westfalen und dem gesamten Bundesgebiet verglichen wird (Abbildung 5) und andererseits die Teilregionen des IHK-Bezirks betrachtet werden (Abbildung 6).

Abbildung 5 zeigt, dass sich die Zusammensetzung der Neugründungen am Mittleren Niederrhein kaum von der in Nordrhein-Westfalen und in der Bundesrepublik beobachteten Struktur unterscheidet. Der mit Abstand höchste Anteil der Neugründungen ist im Jahr 2004 jeweils im Bereich Dienstleistungen zu erkennen; die Anteilswerte betragen stets etwa 75 vH. An zweiter Stelle folgt jeweils der restliche private Sektor mit Anteilswerten von 17 bis 18 vH. Die Neugründungen in der Industrie haben in den drei verglichenen Gebietseinheiten den geringsten Anteil. Die gegenüber 1983 auszumachenden Veränderungen bezüglich der Struktur der Neugründungen sind zwar deutlich erkennbar, aber nicht erheblich: Neugründungen haben sich aus dem industriellen Bereich in den Tertiärbereich hinein verlagert.

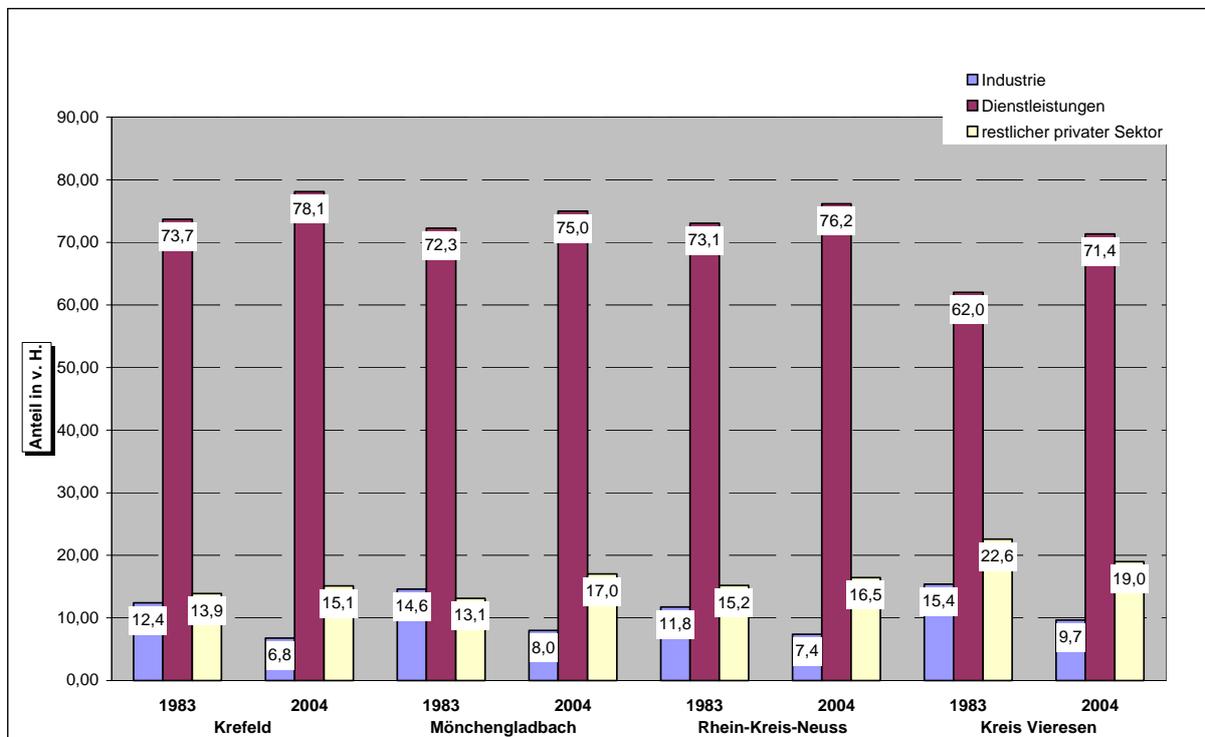
angegeben: Industrie, Handwerk, verarbeitendes Gewerbe (NACE 15-25, 27-37), Dienstleistungen (NACE 50-52, 55, 60-63, 65-67, 70-74) und restlicher privater Sektor (NACE 1, 2, 5, 10-14, 26, 40, 41, 45, 80, 85). Die genannte Unterteilung ist jedoch mit der NACE-WZ 93 nicht kompatibel und auch Rücksprache mit den Autoren erbrachten keine Klärung der exakten Abgrenzung der drei Sektoren. Vgl. R. Grotz, U. Brixy, A. Otto, Räumlicher Vergleich der Datengrundlage zum Gründungs- und Stilllegungsgeschehen in Deutschland. In: M. Fritsch, R. Grotz, Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica-Verlag, Heidelberg 2002, S. 198.

Abbildung 5 Struktur der Neugründungen nach Wirtschaftsbereichen (Mittlerer Niederrhein)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

Abbildung 6 Struktur der Neugründungen nach Wirtschaftsbereichen (Teilregionen)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

Die Betrachtung der einzelnen Teilgebiete des Mittleren Niederrheins für 1983 und 2004 erbringt ein größtenteils ähnliches Bild. Mit Ausnahme des Kreises Viersen erfolgen mehr als drei von vier Neugründungen in den Dienstleistungsbereichen. Im Kreis Viersen liegt der vergleichbare Anteilswert bei 71,4 vH; im Gegenzug ist dort das Niveau der industriellen Neugründungen etwas höher als in den anderen Teilregionen. Klar zu erkennen ist aber auch, dass das Bild des Kreises Viersen traditionell von dem der anderen Teilregionen abweicht; denn auch schon 1983 war der Anteil von Gründungen im Tertiärsektor der Viersener Wirtschaft erkennbar niedriger, der der industriellen Gründungen hingegen höher als andernorts. Ansonsten ist das Bild hinsichtlich der Veränderungen, die seit 1983 bei der Zusammensetzung der Neugründungen festzustellen sind aber einheitlich und dem für das Bundesgebiet bzw. für Nordrhein-Westfalen und Mittleren Niederrhein vergleichbar: Der Anteil der Neugründungen im Bereich Dienstleistungen ist gestiegen, der Anteil von Gründungen in den restlichen Wirtschaftszweigen hat – mit Ausnahme des Kreises Viersen – leicht zugenommen, industrielle Neugründungen haben hingegen an Bedeutung eingebüßt.

2.3.2. Stand und Entwicklung der Existenzgründungen

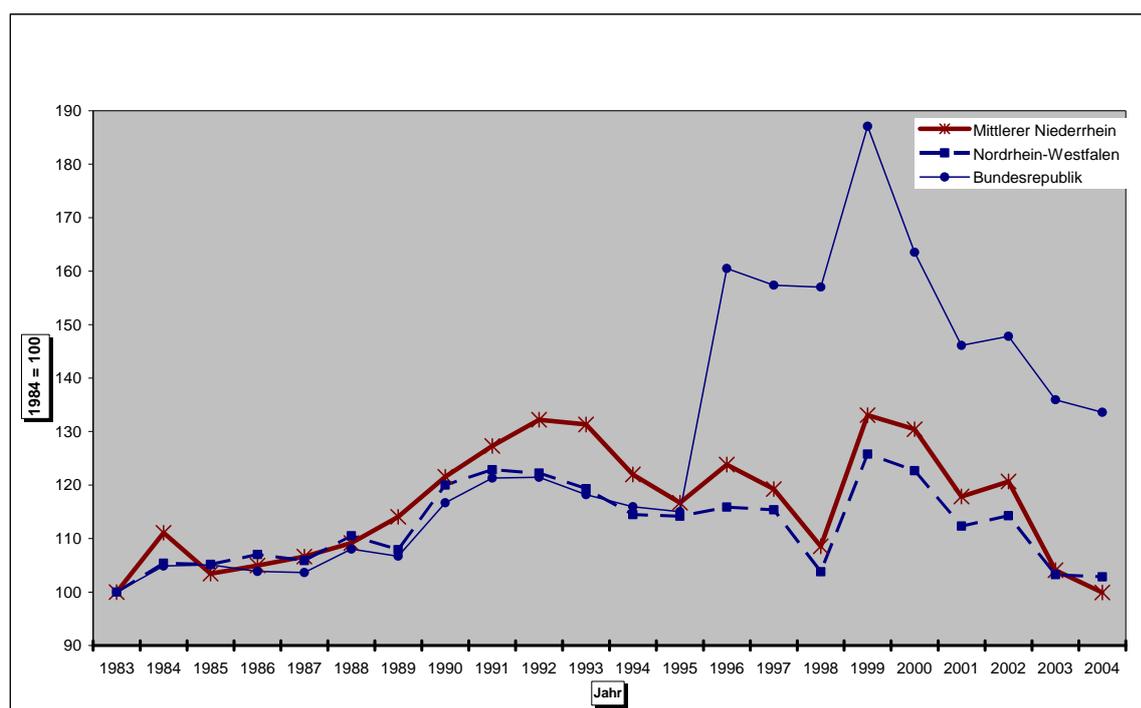
Im Folgenden soll auf den Stand und die Entwicklung der Existenzgründungszahlen eingegangen werden. Die Abbildungen 7 bis 18 zeigen zunächst, wie sich die Existenzgründungszahlen insgesamt und in den drei unterschiedenen Wirtschaftsbereichen seit 1983 entwickelt haben; zur besseren Vergleichbarkeit der unterschiedlich großen regionalen Einheiten wird dafür eine Darstellung in Form von Indexreihen verwendet. Zusätzlich wird in den Abbildungen 21 bis 22 und in Tabelle 3 auf die Gründungsraten, d.h. auf das vorhandene Gründungspotenzial, eingegangen.

In Abbildung 7 wird zunächst die Entwicklung des Gründungsgeschehens auf regionaler, Landes- und Bundesebene verglichen. Dabei ist zunächst festzustellen, dass sich die Gründerzahlen am Mittleren Niederrhein, in Nordrhein-Westfalen und im Bundesgebiet bis 1995 nahezu gleichförmig entwickeln, wobei – ausgehend von dem Niveau des Jahres 1983 – der Mittlere Niederrhein bis 1995 den größten Zuwachs zu verzeichnen hatte. Im Jahre 1995 verzeichnet die Indexreihe des Bundesgebiets eine Sprungstelle, deren Ursache vermutlich die Berücksichtigung der mit der Wiedervereinigung veränderten Gebietsabgrenzung sein dürfte. Sieht man von dem damit höheren Niveau der Bundesreihe ab, die eine Vergleichbarkeit erschwert, so verlaufen aber auch in den folgenden Jahren die Gründerzahlen in den verglichenen Gebietseinheiten recht gleichförmig. Ein wenig überraschend ist, dass sich die Gründerzahlen weitgehend prozyklisch⁸⁷ entwickelt haben, d.h. in der langanhaltenden Aufschwung-

⁸⁷ Dieses Ergebnis steht im Widerspruch zur ersten Untersuchung der Hochschule Niederrhein. Der Grund hierfür ist in den unterschiedlichen Datenquellen zu suchen. So weist ein Vergleich der Daten der Gewerbeanzeigenstatistik mit denen des Gründungsatlases zum einen höhere Werte für die Neugründungen aus, zum anderen auch eine entgegengesetzte Entwicklung dieser Zahlen. Die Verzerrungen lassen sich durch die in Abschnitt 2.1 dargestellten Nachteile der Gewerbeanzeigenstatistik erklären. Das der aktuell berechnete Verlauf dem anderer Untersuchungen entspricht, die auf gleicher Datenbasis durchgeführt worden sind, zeigen z.B. Stahlecker und Koch, Henning, Mueller und Niese, Sautter und Binder in Analysen zum regionalen Gründungsgeschehen. Aber auch auf den in der ersten Untersuchung nachgewiesenen antizyklischen Verlauf gibt es Hinweise in anderen Untersuchungen z.B. im Mittelstandsmonitor. Demnach scheint die Wahl der Datenquelle keinen unerheblichen Einfluss auf das Ergebnis zu haben. Da mittlerweile in wissenschaftlichen Untersuchungen fast ausschließlich auf die Daten des Gründungsatlases zurückgegriffen wird, ist diese Grundlage – auch aus den Gründen der Vergleichbarkeit – für diese Untersuchung herangezogen worden;

phase nach 1983 sind die Gründerzahlen gestiegen, in der Rezession zu Beginn der neunziger Jahre gesunken, um dann im Aufschwung nach 1998 wieder zu- und im nachfolgenden Ab- schwung abzunehmen. Wäre die Neigung zur Selbständigkeit gerade dann am höchsten, wenn das Risiko der Arbeitslosigkeit am höchsten ist, und würde eine Entspannung der Arbeits- marktsituation die Existenzgründungsbereitschaft verringern, so wäre eigentlich eher eine antizyklische Entwicklung zu erwarten gewesen⁸⁸; diese kommt in den Abbildungen aber eher nicht zum Ausdruck. Über den gesamten Zeitraum gesehen erreichen die Werte im Jahr 2004 auf Landesebene (102,8) und am Mittleren Niederrhein (99,9) etwa den Ausgangswert des Jahres 1983.

Abbildung 7 Entwicklung der Existenzgründungen seit 1983 (Mittlerer Niederrhein)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

Bei den teilregionalen Betrachtungen (vgl. Abbildung 8 und 9) fällt auf, dass es Unterschiede zwischen den Städten und Kreisen gibt. In Abbildung 8 wird der Mittlere Niederrhein zunächst mit den Städten Krefeld und Mönchengladbach verglichen. Dabei ist einerseits zu erkennen, dass die Werte für Krefeld und Mönchengladbach bis auf eine Ausnahme immer unter denen für die Region liegen; im Endjahr 2004 liegt das Niveau an Gründungen in den beiden Städten deutlich unter dem Ausgangswert von 1993, während dieser am Mittleren Nieder-

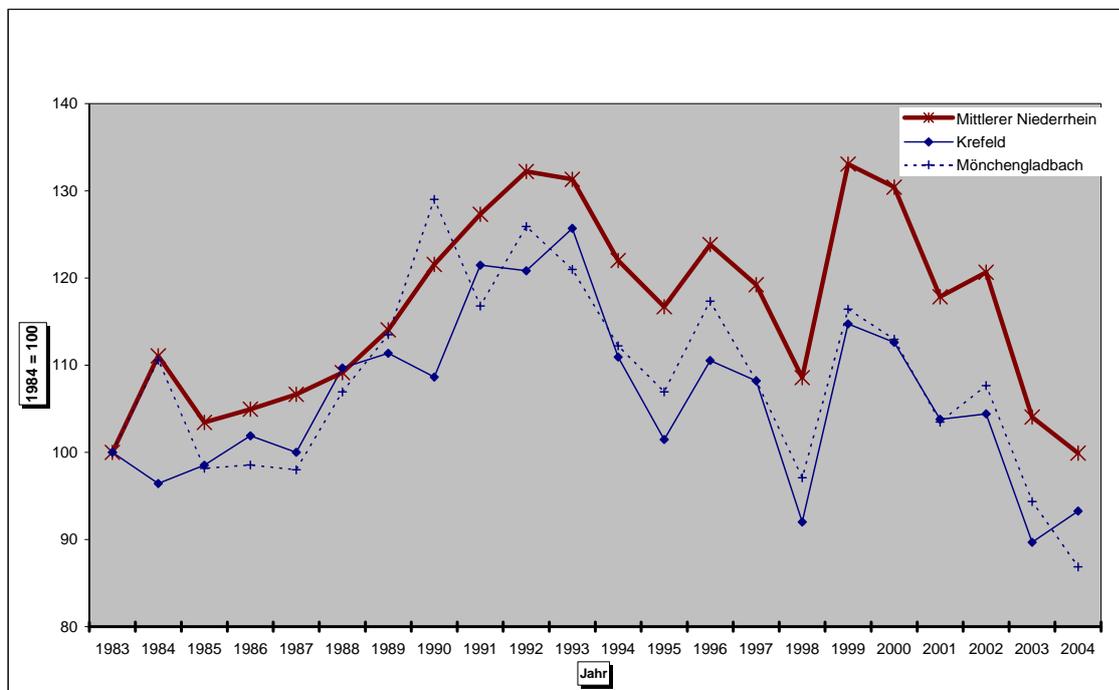
schließlich hat die DFG genau aus diesem Grund das Forschungsprojekt „Gründungsatlas“ gefördert. Vgl. dazu T. Stahlecker, A. Koch, Die Region Stuttgart: Dienstleistungsbestimmter Strukturwandel im Spiegel des Gründungsgeschehens (S. 51-72), T. Henning, P., Meuller, M. Niese, Das Gründungsgeschehen in Dresden, Rostock und Karlsruhe (S. 133-164), B. Sautter, R. Binder, Tuttlingen-Gründungsgeschehen im „Weltzentrum der Medizintechnik“, alle in: R. Sternberg, Deutsche Gründungsregionen. In: Wirtschaftsgeographie, Band 38, Lit Verlag, Berlin 2006; KfW Bankengruppe (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2007 – Den Aufschwung festigen, Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben, Frankfurt a. Main 2007, S. 39-42.

⁸⁸ Vgl. Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), Die soziale Situation in Deutschland, Bonn 2005, S. 1 + 35.

rhein annähernd erreicht wird. Andererseits haben sich die Neugründungszahlen – insbesondere nach 1993 – bei diesem unterdurchschnittlichen Niveau von Gründungen in den beiden Teilregionen tendenziell ähnlich entwickelt wie am gesamten Mittleren Niederrhein.

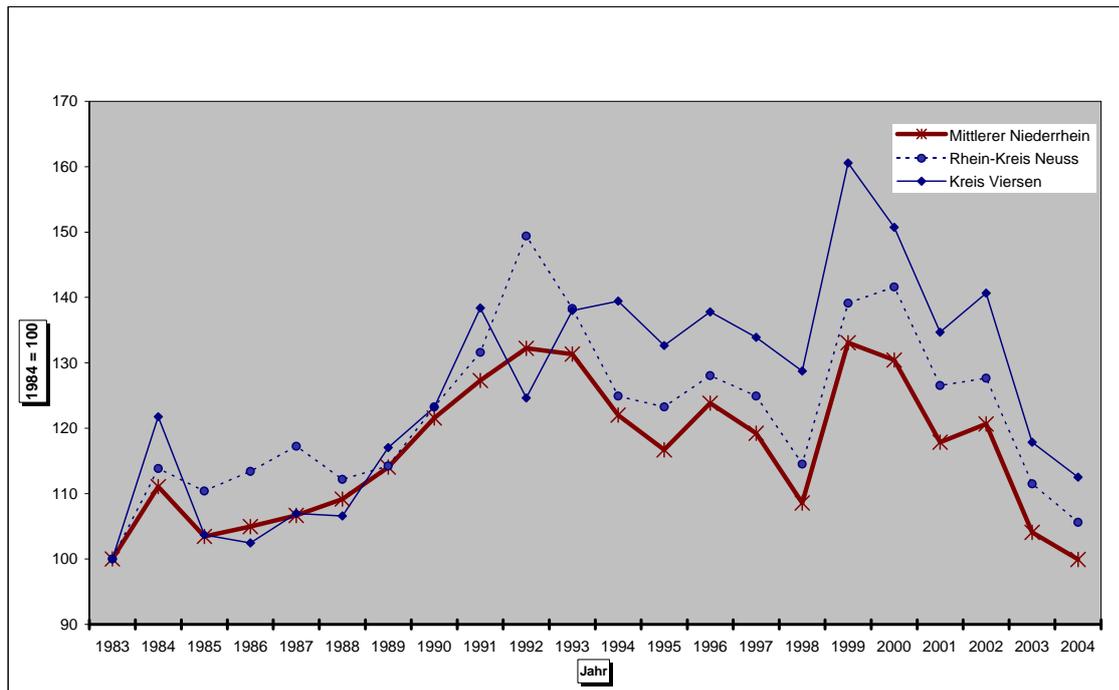
Auch für die Kreise Neuss und Viersen lässt sich eine tendenzielle Übereinstimmung mit dem Gründungsgeschehen am gesamten Mittleren Niederrhein erkennen – die Kurven nehmen einen weitgehend ähnlichen Verlauf (vgl. Abbildung 9). Anders als im Fall der beiden kreisfreien Städte fallen die Werte für die beiden Kreise allerdings nie unter den Wert des Ausgangsjahres; außerdem liegen die Werte nach 1993 stets über den Vergleichswerten der Gesamtregion – das Niveau der Neugründungen ist in den beiden Kreisen somit –gemessen an der Gesamtregion – überdurchschnittlich hoch. Betrachtet man die Entwicklung über den gesamten Zeitraum von 1983 bis 2004, so ist die Zahl der Gründungen im Endjahr der Analyse deutlich höher als im Ausgangsjahr - im Rhein-Kreis Neuss um 5,6 vH, im Kreis Viersen sogar um 12,5 vH.

Abbildung 8 Entwicklung der Existenzgründungen seit 1983 (Teilregionen – Städte)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

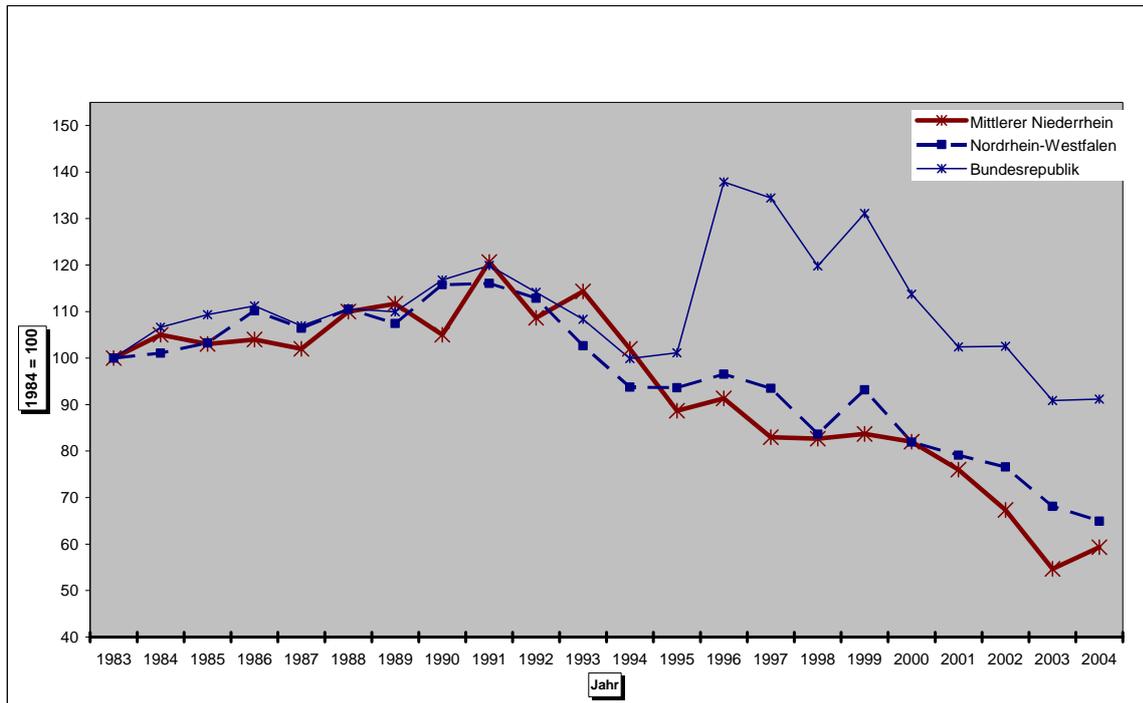
Abbildung 9 Entwicklung der Existenzgründungen seit 1983 (Teilregionen – Kreise)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

In den Abbildungen 10 bis 12 wird die Entwicklung der Neugründungen im industriellen Bereich genauer betrachtet – dieses erfolgt zunächst für die Region im Vergleich zu Bund und Land, anschließend für die Teilregionen im Vergleich zum Mittleren Niederrhein. Wiederum sehen die regionalen Entwicklungen nicht grundsätzlich anders aus als die auf Landes- und Bundesebene – sieht man von der wiedervereinigungsbedingten Verzerrung in der Reihe des Bundesgebiets einmal ab. Die Zahl der Neugründungen im Produzierenden Gewerbe nimmt bis zum Beginn der neunziger Jahre leicht zu, danach jedoch einigermaßen stetig ab. Die Anzahl der Gründungen lag 2004 deutlich (d.h. 35 bis 40 vH) unter der des Ausgangswertes von 1983.

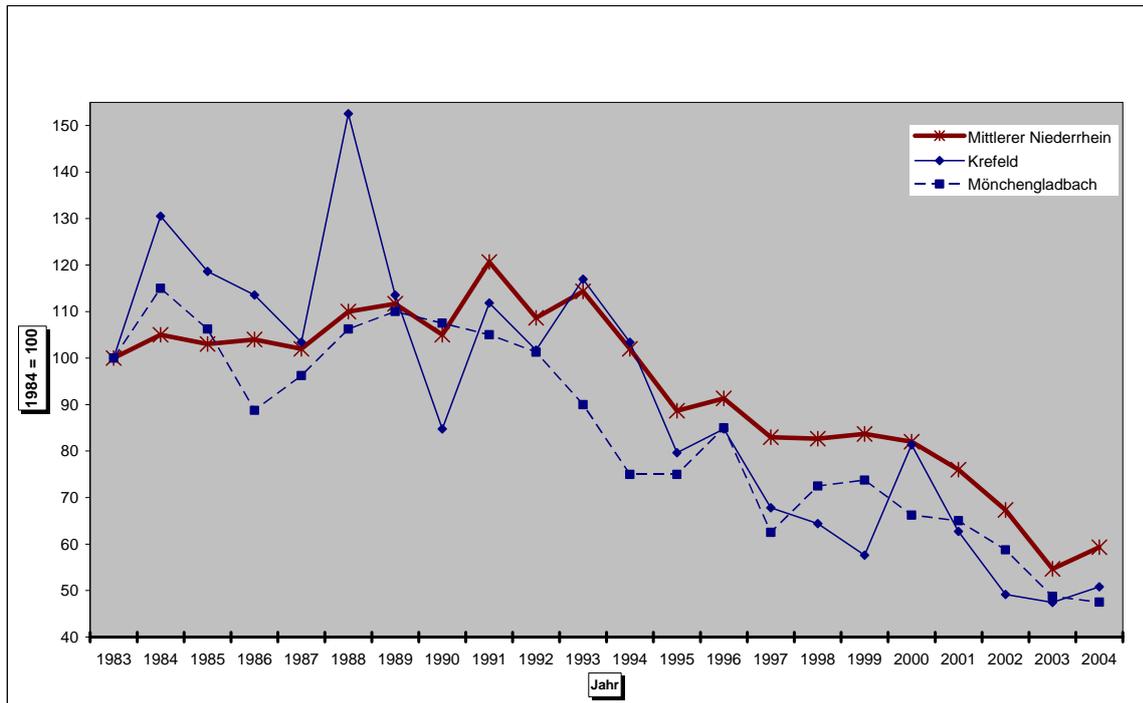
Abbildung 10 Entwicklung der Existenzgründungen im Produzierenden Gewerbe seit 1983 (Mittlerer Niederrhein)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

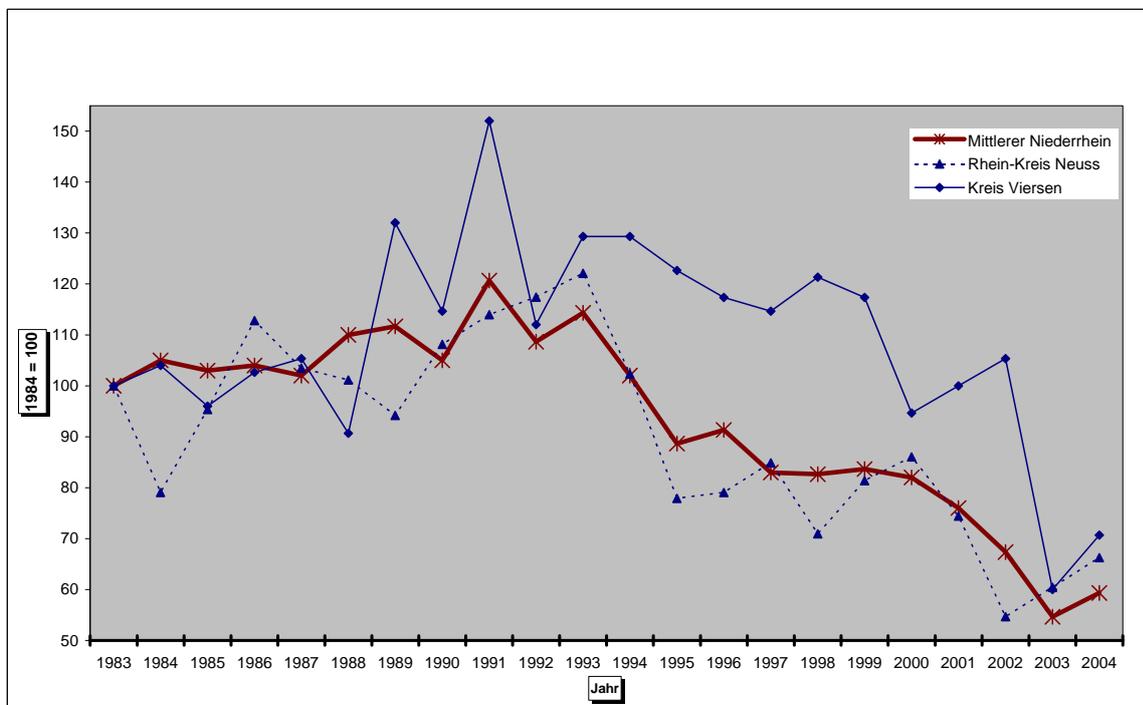
Auch die Entwicklungen auf teilregionaler Ebene zeigen größtenteils einen prinzipiell ähnlichen Verlauf. Abbildung 11 zeigt die Entwicklungen der Städte Krefeld und Mönchengladbach im Vergleich zum Mittleren Niederrhein. In beiden Fällen erreichen die industriellen Gründungen im Jahr 2004 nur noch die Hälfte des Wertes aus 1983, in beiden Fällen liegen diese Indexstände in 2004 auch unterhalb des Niveaus im IHK-Bezirk Mittlerer Niederrhein. Mit anderen Worten: die industriellen Gründungen haben sich in Krefeld und Mönchengladbach ungünstiger als am Mittleren Niederrhein entwickelt.

Abbildung: 11 Entwicklung der Existenzgründungen im Produzierenden Gewerbe seit 1983 (Teilregionen – Städte)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

Abbildung 12 Entwicklung der Existenzgründungen im Produzierenden Gewerbe seit 1983 (Teilregionen – Kreise)



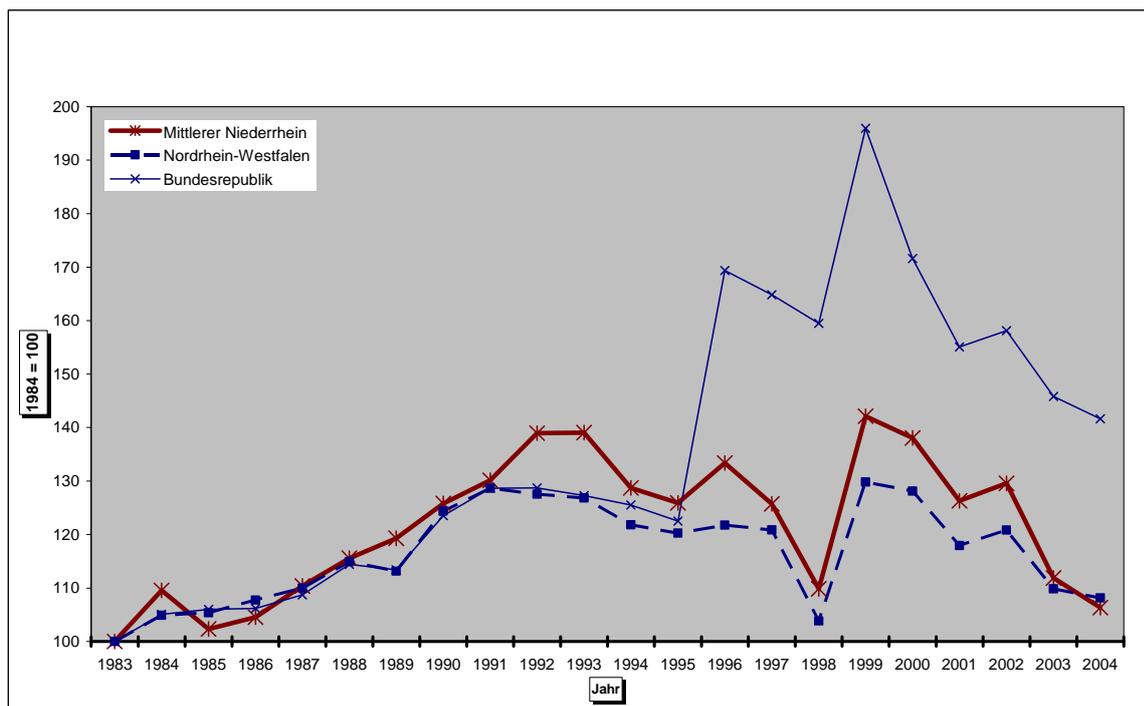
Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

Die Betrachtung der Gründungen des Produzierenden Gewerbes in den Kreisen Neuss und Viersen ist in Abbildung 12 dargestellt. Insbesondere der Verlauf im Kreis Neuss weist zwar

deutlich stärkere Schwankungen auf als am Mittleren Niederrhein, die Entwicklung ist der im IHK-Bezirk aber grundsätzlich tendenziell ähnlich. Im Endjahr der Betrachtung ist das Gründungsniveau im Produzierenden Gewerbe des Kreises Neuss allerdings höher als im Regionsdurchschnitt. Anders haben sich die industriellen Neugründungen im Kreis Viersen entwickelt. Dort sind die Gründerzahlen im Produzierenden Gewerbe zwischen 1983 und dem Beginn des neuen Jahrtausends – mit deutlichen Schwankungen – leicht gestiegen; entsprechend wird im Jahr 1999 ein deutlich überdurchschnittliches Niveau an industriellen Gründungen erreicht. Erst seither sind die Zahlen – in zwei Schüben – nahezu „eingebrochen“, liegen aber zum Endjahr der Betrachtung immer noch über dem Regionsdurchschnitt.

Die Entwicklung der Existenzgründungen im Dienstleistungssektor – dargestellt in Abbildungen 13 bis 15 – ist in allen Vergleichsgebieten recht ähnlich verlaufen. Allein die Entwicklung im Bundesgebiet scheint von dem Verlaufsmuster abzuweichen. Hier schlägt sich die wiedervereinigungsbedingte Zunahme der Gründungen im Jahre 1996 nieder, so dass das Gründungsgeschehen im Dienstleistungssektor auch in den folgenden Jahren auf einem höheren Niveau verläuft.

Abbildung 13 Entwicklung der Existenzgründungen im Dienstleistungssektor seit 1983 (Mittlerer Niederrhein)

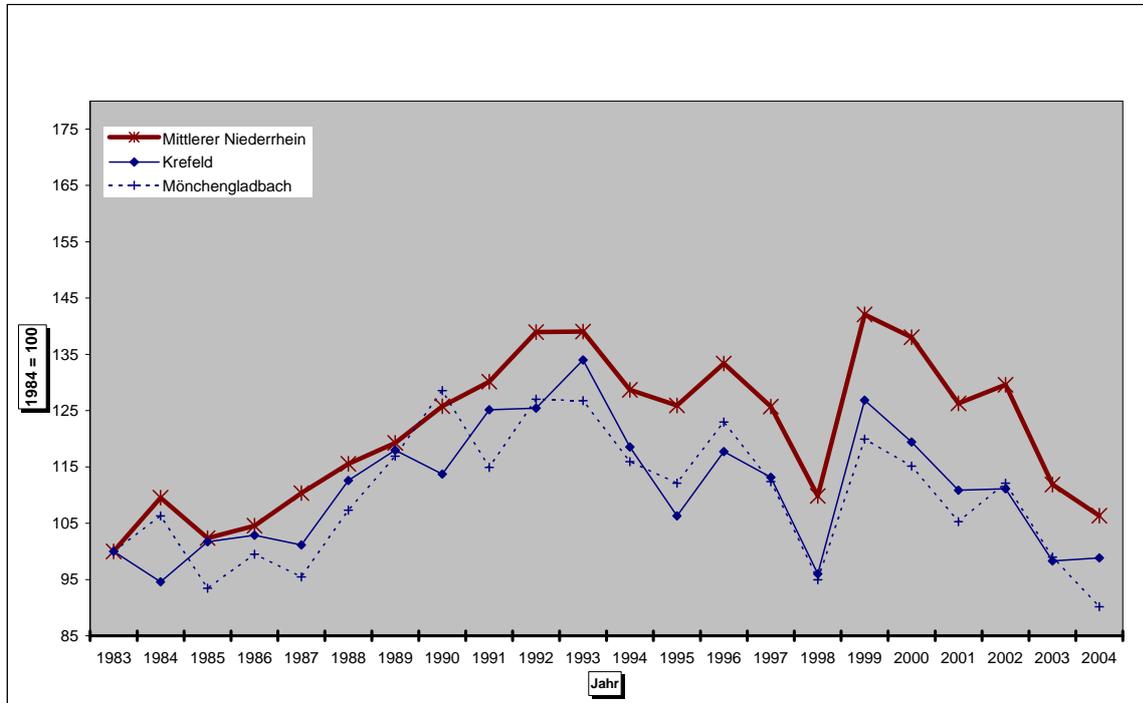


Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlases Version 09/2006.

Bei einem Vergleich der regionalen Entwicklung mit der in Land und Bund ist bis 1991 bzw. am Mittleren Niederrhein bis 1993 eine Zunahme der Gründungen zu erkennen, die zwischendurch durch geringe Abnahmen unterbrochen wird. Bis 1995 folgt eine Abnahme, die sich im folgenden Jahr stabilisiert, bevor bis 1998 eine deutliche Abnahme bis fast auf die Höhe des Basisjahres festzustellen ist. Zwar nehmen die Gründerzahlen im drauffolgenden Jahr ebenso deutlich wieder zu, danach – bis zum Endjahr der Betrachtung (2004) ist jedoch eine nahezu kontinuierliche Abnahme zu verzeichnen, die am Mittleren Niederrhein (106,3)

und in Nordrhein-Westfalen (108,1) jedoch immer noch Werte erreicht, die über dem des Ausgangsjahres liegen.

Abbildung 14 Entwicklung der Existenzgründungen im Dienstleistungssektor seit 1983 (Teilregionen – Städte)

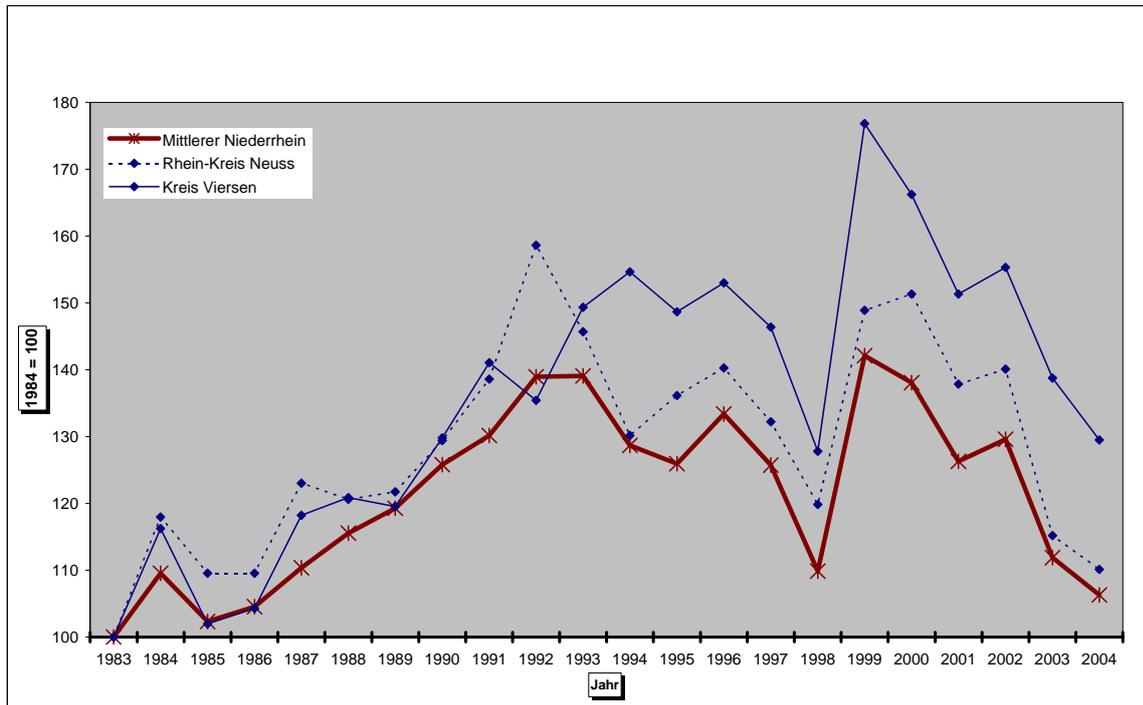


Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

In Abbildung 14 wird der Mittlere Niederrhein mit den Städten Krefeld und Mönchengladbach verglichen. Auch wenn in einzelnen Jahren durchaus gegensätzliche Änderungen auszumachen sind, entwickeln sich die Gründerzahlen im tertiären Sektor über den gesamten Zeitraum gesehen in den drei Vergleichsgebieten durchaus ähnlich – dies gilt insbesondere nach 1993. Dabei ist aber wiederum zunächst zu erkennen, dass die Werte für Krefeld und Mönchengladbach fast stets unter denen für die Region Mittlerer Niederrhein liegen.

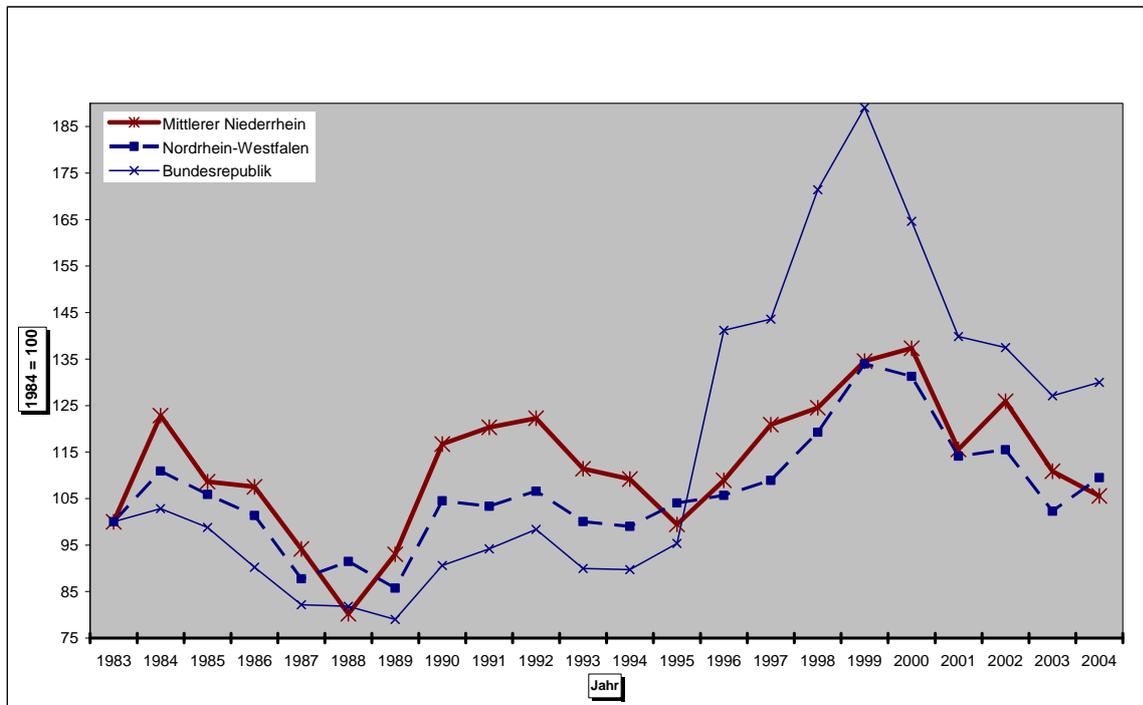
Für die Kreise Neuss und Viersen lässt sich – abgesehen vom Zeitraum 1992 bis 1995 – eine tendenzielle Übereinstimmung mit dem Verlauf des Gründungsgeschehens auf regionaler Ebene konstatieren (vgl. Abbildung 15). In dem erwähnten Teilzeitraum von vier Jahren ist für den Kreis Neuss im Jahre 1992 eine wesentlich stärkere Zunahme der Gründungen zu erkennen, die sich in den Folgejahren aber zum Teil wieder ausgleicht. Insgesamt liegen die Indexwerte für die beiden Kreise immer über dem Vergleichswert für die regionale Ebene. Im Jahre 2004 erreichen die Gründungen Werte, die um 29 vH (Kreis Viersen) bzw. um 10 vH (Rhein-Kreis Neuss) über dem Wert des Basisjahres liegen.

Abbildung 15 Entwicklung der Existenzgründungen im Dienstleistungssektor seit 1983 (Teilregionen – Kreise)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlases Version 09/2006.

Abbildung 16 Entwicklung der Existenzgründungen im restlichen privaten Sektor seit 1983 (Mittlerer Niederrhein)



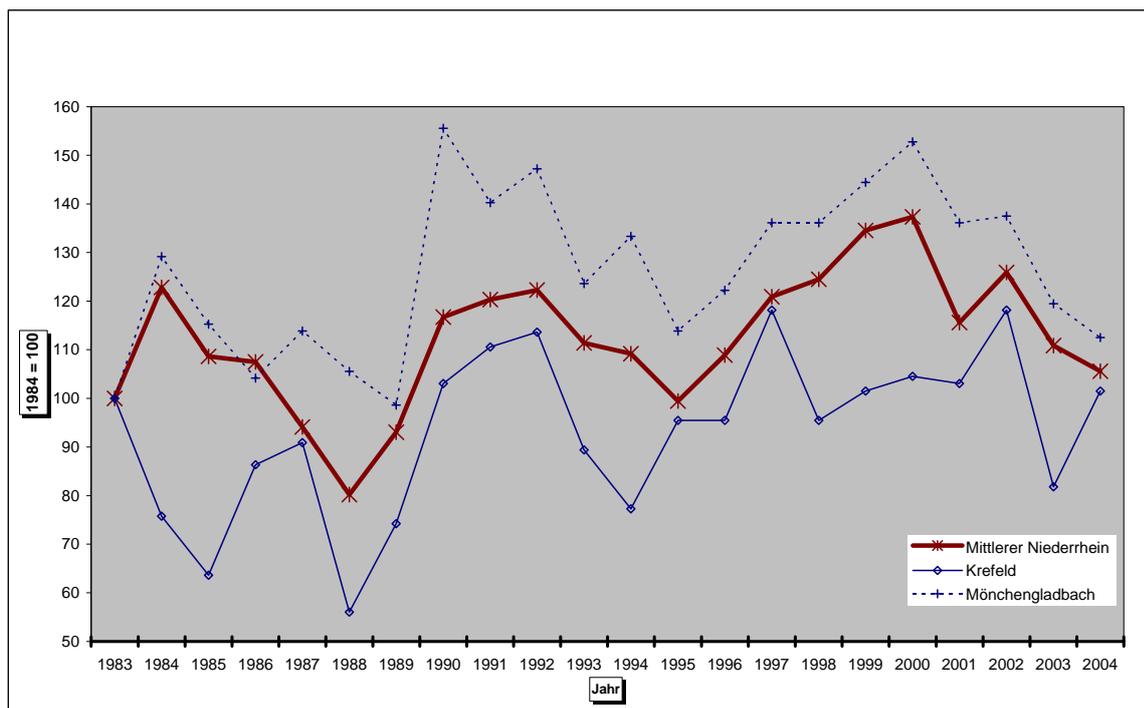
Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlases Version 09/2006.

Im Gegensatz zum Dienstleistungssektor sind die Entwicklungen im restlichen privaten Sektor über den Zeitverlauf verschiedentlich durch Abnahmen unter den Wert des Basisjahres

gekennzeichnet; einzige Ausnahme bildet dabei die Stadt Mönchengladbach (vgl. Abbildung 17). Der Vergleich der Regional-, Landes- und Bundesebene (vgl. Abbildung 16) untereinander zeigt einen – mit geringen Ausnahmen – ähnlichen Verlauf. Dabei nehmen die Gründerzahlen in diesem Sektor bis 1988 ab, dann bis 1990 zu. Anschließend sind bis 1995 relativ stabile Werte zu verzeichnen. Nach 1995 nehmen die Werte bis zur Jahrtausendwende tendenziell zu, danach ab.

Bei einem Blick auf die lokale Ebene unterscheidet sich die Entwicklung in den Städten deutlich von denen in den Kreisen (vgl. Abbildungen 17 und 18). Besonders auffällig ist die Entwicklung in Krefeld, denn dort werden bis auf wenige Ausnahmen stets Indexwerte erreicht, die unterhalb des Ausgangsjahres liegen. In Mönchengladbach hingegen sieht die Gründungsentwicklung dieses Wirtschaftsbereichs am günstigsten aus. Zwar ähnelt der Verlauf tendenziell dem des gesamten Mittleren Niederrheins, er liegt aber immer oberhalb davon; lediglich 1989 wird ein Indexwert von knapp unter 100 erreicht, ansonsten übersteigt der Indexwert auch stets den Wert des Basisjahres. Im Jahre 2004 liegt die Zahl der Neugründungen in Mönchengladbach um 13 vH über dem Ausgangsniveau, in Krefeld leicht darunter.

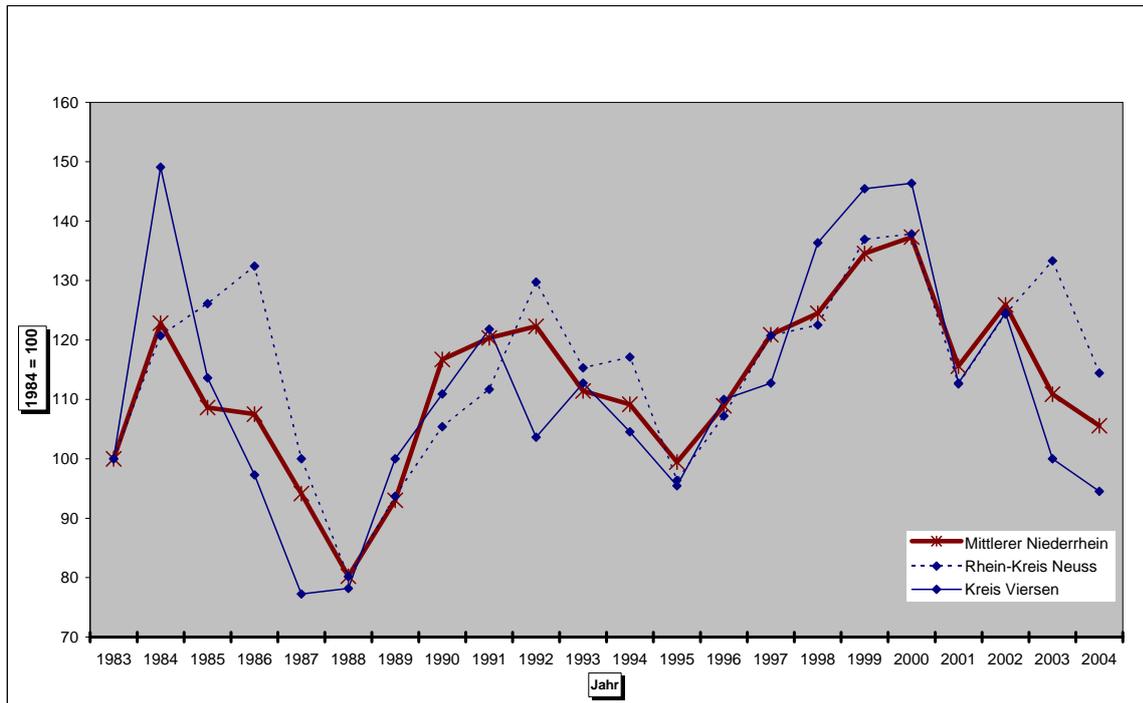
Abbildung 17 Entwicklung der Existenzgründungen im restlichen privaten Sektor seit 1983 (Teilregionen – Städte)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

Die in Abbildung 18 dargestellte Entwicklung in den Kreisen Neuss und Viersen ist dem regionalen Verlauf sehr ähnlich. Am Ende des Beobachtungszeitraums liegt die Zahl der Gründungen im Kreis Viersen unter, im Rhein-Kreis Neuss über dem Wert des Mittleren Niederrheins.

Abbildung 18 Entwicklung der Existenzgründungen im restlichen privaten Sektor seit 1983 (Teilregionen – Kreise)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlases Version 09/2006.

2.3.3. Regionale Gründungsneigung

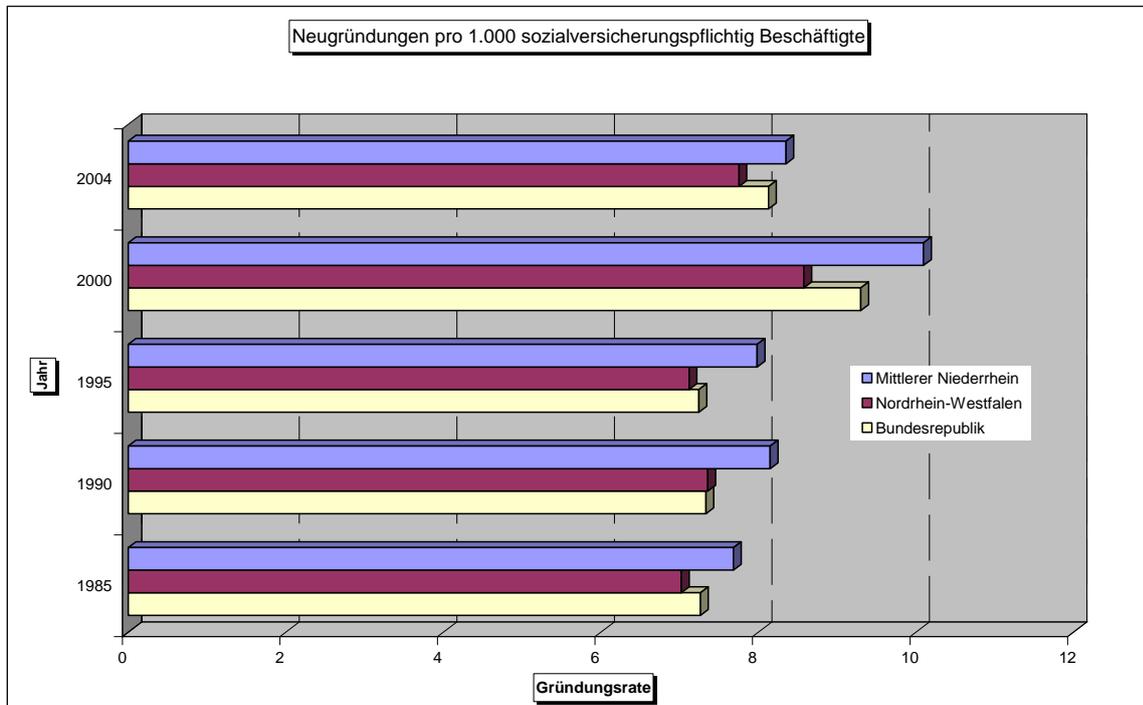
Zusätzlich zu den Indexverläufen mit deren Hilfe die Entwicklung der Gründungen analysiert wurden, soll durch die Betrachtung von Gründungsdaten das Gründungspotenzial bzw. die Wahrscheinlichkeit, dass aus dem Erwerbspersonenpotenzial heraus eine Gründung erfolgt, für die Analyseregionen dargestellt werden.⁸⁹ In Abbildung 19 werden zunächst die regionale Ebene mit der Landes- und Bundesebene verglichen, bevor in Abbildung 20 die lokale und die regionale Ebene gegenüber gestellt werden.⁹⁰ Abbildung 19 verdeutlicht, dass im Jahr 2004 am Mittleren Niederrhein 8,4 Gründungen auf 1000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte kamen; der vergleichbare Bundeswert lag bei 8,1, der des Landes bei lediglich 7,8. Weiterhin fällt auf, dass die Rangfolge der Gründungsdaten hinsichtlich der gesamten Republik, des Landes Nordrhein-Westfalen und des IHK-Bezirks Mittlerer Niederrhein recht stabil ist. In allen betrachteten Jahren sind die Gründungsdaten am Mittleren Niederrhein höher als in Bund und Land; dies spricht zumindest für ein überdurchschnittlich günstiges Gründungsklima am Mittleren Niederrhein. Festzustellen ist jedoch eine Angleichung der Daten; es bleibt abzuwarten, ob hierin eine relative Verschlechterung des regionalen Gründungsklimas zum Ausdruck kommt. Generell überraschend ist die Tatsache, warum die Gründungsdaten im Jahr 2000 so deutlich über dem Niveau der übrigen hier betrachteten Jahre liegen. Ein Anstieg der Gründungsdaten kann sich aufgrund steigender Gründerzahlen bzw. aufgrund sinkender Beschäftigtenzahlen ergeben. Würden die Gründerzahlen antizyklisch reagieren, so hätten die

⁸⁹ Vgl. M. Fritsch, M. Niese (VI), S. 10-17

⁹⁰ Die Darstellung in den Abbildungen 19 und 20 erfolgt in Fünfjahresschritten.

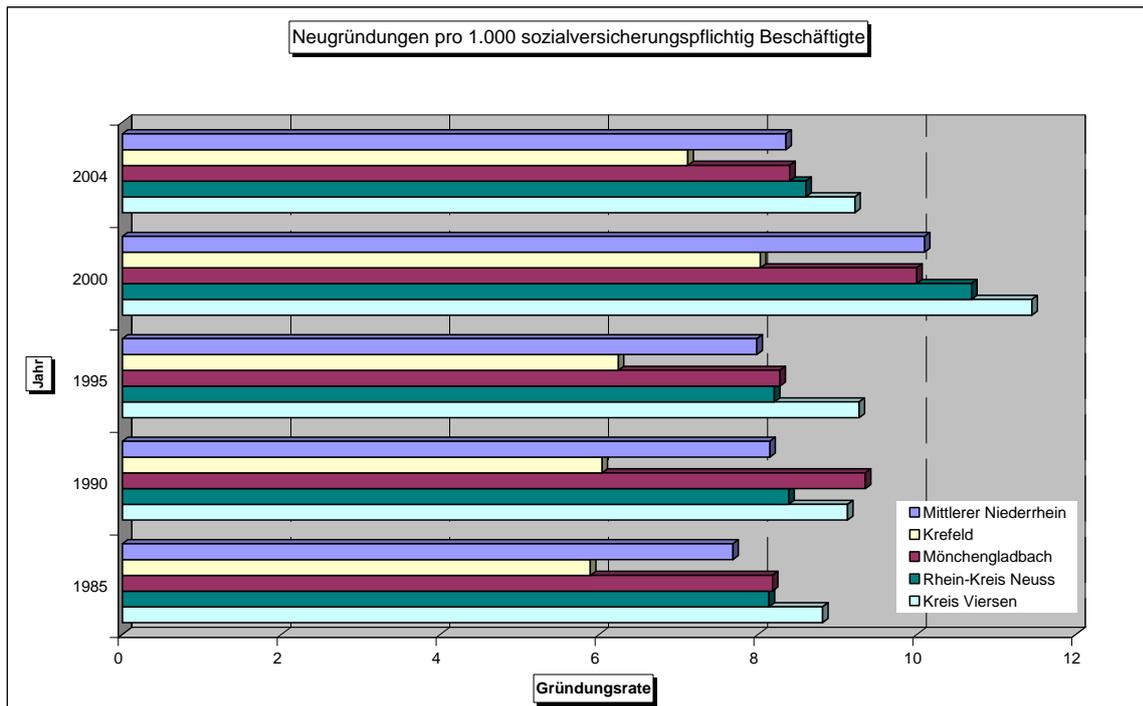
Gründerraten im Jahr 2000 tendenziell relativ niedrig sein müssen, denn das Jahr 2000 war durch steigende Beschäftigung und sinkende Arbeitslosigkeit gekennzeichnet. Die in allen betrachteten Fällen – auch in den Teilregionen – hohen Gründungsraten des Jahres 2000 waren mithin Ausdruck eines starken Anstiegs von Gründungen, die eher nicht aufgrund ungünstiger konjunktureller Perspektiven, sprich aus der Arbeitslosigkeit heraus erfolgten.

Abbildung 19 Gründungsraten im Vergleich



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlasses Version 09/2006.

Abbildung 20 Gründungsraten im teilregionalen Vergleich



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage des Gründungsatlases Version 09/2006.

Auch was den teilregionalen Vergleich der Gründungsraten anbelangt verdeutlicht die Abbildung 20 eine relative stabile Rangfolge: Demnach nehmen die Gründungsraten im Kreis Viersen zumeist – und insbesondere am aktuellen Rand – den höchsten Wert an und liegen generell über dem Durchschnitt am Mittleren Niederrhein. Offenbar ist das Gründungsklima im Gebiet des Kreises Viersen tendenziell günstiger als in den übrigen Teilregionen des IHK-Bezirks Mittlerer Niederrhein. Der Rhein-Kreis Neuss und die Stadt Mönchengladbach erreichen Gründungsdaten, die zumeist etwa das Niveau der Region erreichen bzw. leicht darüber liegen – hinsichtlich der Rangfolge dieser beiden Gebietseinheiten hat mal der Kreis Neuss, mal die Stadt Mönchengladbach „die Nase vorn“, wobei gerade in jüngerer Zeit tendenziell die Raten im Kreis etwas höher sind. In allen Fällen nehmen die ausgewiesenen Gründungsdaten für die Stadt Krefeld den niedrigsten Wert an; gleichzeitig sind die Gründungsdaten der Stadt auch deutlich niedriger als die des Mittleren Niederrheins – möglicherweise muss dies als ein Hinweis auf ein eher ungünstiges Gründungsklima in der Stadt gewertet werden.

Bei einer genaueren Betrachtung der Gründerraten in den hier unterschiedenen Wirtschaftsbereichen⁹¹ fällt auf, dass die industriellen Gründungsdaten erheblich unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt liegen. Am Mittleren Niederrhein kommen auf 1000 Industriebeschäftigte lediglich 1,8 Gründungen; die industriellen Gründungsdaten in den anderen hier betrachteten Gebietseinheiten nehmen ähnliche Werte an – lediglich die Gründungsrate in der Stadt Krefeld liegt mit 1,2 erkennbar darunter. In den Dienstleistungsbereichen sind die Gründungsdaten dagegen deutlich höher. Am Mittleren Niederrhein kamen im Jahr 2004 auf 1000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 11,6 Gründungen. Damit entspricht das regio-

⁹¹ Diese Raten sind für den Zeitraum von 1984 bis 2004 (im Zweijahresabstand) in der Tabelle 20 im Anhang dargestellt.

nale Niveau der Gründungen genau dem Bundesdurchschnitt, liegt aber leicht über dem Wert des Landes Nordrhein-Westfalen (10,8). In den Teilregionen des IHK-Bezirks ergibt sich das gewohnte Bild; auch hier sind die Gründungsraten im Kreis Viersen überdurchschnittlich hoch (13,6), während sie in der Stadt Krefeld (10,5) hinter dem Durchschnitt zurückbleiben. Die Gründerraten der übrigen privaten Wirtschaft sind im Laufe des hier betrachteten Zeitraums in allen betrachteten Gebietseinheiten mit Ausnahme des Kreises Viersen erheblich – d.h. auf fast das Doppelte des Ausgangswertes – gestiegen. Im Jahr 2004 kamen am Mittleren Niederrhein in diesem Bereich der Wirtschaft 15,6 Gründungen auf 1000 Beschäftigte. Dieser Wert übersteigt sowohl den Vergleichswert des Landes (13,6) als auch den des Bundesgebiets (12,9). Überraschend sind die teilregionalen Resultate für diesen Bereich der Wirtschaft, denn die Gründerrate in Krefeld liegt in diesem Fall mit 17,4 erkennbar über dem Durchschnitt, während der Rhein-Kreis Neuss mit einem Wert von 14,0 dahinter zurückbleibt.

3. Die Gründersituation am Mittleren Niederrhein

Das folgende Kapitel befasst sich aus unterschiedlichen Perspektiven mit der Situation der Existenzgründer am Mittleren Niederrhein: Zunächst wird das regionale Angebot zur Gründungsberatung unter dem Aspekt betrachtet, welche Einrichtungen hier tätig sind und inwiefern diese Einrichtungen miteinander kooperieren bzw. sich auf Teilaspekte der Gründungsberatung spezialisiert haben. Darüber hinaus wurden die in der regionalen Gründungsberatung tätigen Einrichtungen aber auch zur regionalen Gründersituation befragt, wobei die Motive der Gründer, ihre Probleme sowie ihre Inanspruchnahme von Beratungsleistungen im Vordergrund standen. Schließlich wurden – mit einem ganz ähnlichen Fragebogen – die Existenzgründer selbst befragt. Diese Vorgehensweise erlaubt es, die Antworten der Berater und der Beratenen miteinander zu „spiegeln“, um herauszufinden, ob die Probleme von beiden Personengruppen ähnlich eingeschätzt werden oder ob Verständigungsschwierigkeiten bestehen, deren Beseitigung zur Verbesserung der Beratungsleistungen beitragen könnten.

3.1. Die Berater

3.1.1. Das Beratungsangebot

Das öffentliche Beratungsangebot am Mittleren Niederrhein wird wesentlich von der „Gründerregion Niederrhein“ abgedeckt. Die Gründerregion Niederrhein ist ein Zusammenschluss von 22 Beratungseinrichtungen am Mittleren Niederrhein, dessen Ursprung auf eine Standortinitiative der IHK Mittlerer Niederrhein aus dem Jahre 2004 zurückgeht.⁹² In der Grundsatzerklärung dieser Initiative heißt es: „Innerhalb der Region Mittlerer Niederrhein werden von vielen Institutionen Existenzgründungsberatungen angeboten. Diese Einrichtungen haben bisher ihre Dienstleistungen nicht ausreichend koordiniert. Der Gründer konnte beispielsweise keinen ausreichenden Überblick über Ansprechpartner und Beratungsthemen erhalten. Zudem entstand der unzutreffende Eindruck einer Konkurrenzsituation unter den Beratungsanbietern.“

⁹² Vgl. Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de/download/standortpolitik/wirtschaftspolitik/projekte_rhein links.pdf, o. A.

Die zweite Ebene des Projekts Gründerregion Niederrhein beschäftigt sich mit dem Problem, dass zum jetzigen Zeitpunkt die jeweiligen Gründungsberatungsstellen Beratung durchführen, ohne dass die Inhalte untereinander abgestimmt sind. Dies führt dazu, dass der Begriff einer Einstiegsberatung unterschiedlich definiert wird und der Gründer das Gefühl bekommt, dass er Informationen bei dem einen Gespräch bekommen hat, bei dem anderen jedoch nicht. Innerhalb der Gründerregion Niederrhein soll eine Vereinheitlichung der Beratung erreicht werden. Ziel ist es, im Rahmen der Neuordnung der regionalen Umsetzungsstrukturen der Wirtschafts- und Arbeitspolitik in Nordrhein-Westfalen ein förderfähiges Projekt zu entwickeln, in dem Qualitätsstandards für die Gründungsberatung erarbeitet werden, um den Gründern im Rahmen des Internetauftritts ein qualitativ hochwertiges und transparentes Angebot präsentieren zu können.“

Aus dieser Formulierung heraus lassen sich die Ziele der „Gründerregion Niederrhein“ folgendermaßen formulieren:

- Verbesserte Koordination der verschiedenen, in der Region verfügbaren Existenzgründungsberatungsangebote;
- Verbesserung der Transparenz der Beratungsangebote;
- Kooperation statt Konkurrenz bei den Beratungsangeboten;
- Abstimmung der Inhalte von Beratungsangeboten verschiedener Einrichtungen;
- Vereinheitlichung der Beratungsinhalte;
- Vereinheitlichung der Qualitätsstandards und
- Präsentation des Angebots im Internet.

Die hieraus resultierende regionale Kooperation von Gründungsberatern ist grundsätzlich positiv zu beurteilen, denn sie ermöglicht

- den Zugriff auf ein breiteres und z.T. spezielleres Angebot,
- die Ausschöpfung von Vorteilen der Arbeitsteilung und Spezialisierung und
- die Vermeidung von Doppelangeboten.

Kurz gesagt: Regionale Kooperation kommt den Gründungswilligen zugute.

Was die Umsetzung der Ideen am Mittleren Niederrhein anbelangt verfügen die 22 kooperierenden Beratungseinrichtungen inzwischen in der Tat über einen gemeinsamen Internetauftritt⁹³, auf dem die potenziellen Gründer eine ganze Fülle von Informationen rund um das Thema Existenzgründung finden können. Dies beginnt mit einem Gründerfahrplan, mit dessen Hilfe Gründungsinteressierte Hinweise darauf finden, was im Falle einer Gründung zu berücksichtigen ist und ob sie die Voraussetzungen für eine Gründung hinreichend erfüllen. Darüber hinaus enthält die Internetseite eine Möglichkeit, nach Themen und Teilregionen differenziert Ansprechpartner zum Thema Gründungen zu finden. Die Gründerinformationen umfassen eine Broschüre, die auf nahezu alle Aspekte des Gründens eingeht. Außerdem enthalten die Seiten Informationen zur Erarbeitung eines Businessplans, zu Fördermitteln und zur Unternehmensnachfolgethematik. Schließlich wird ein Kalender mit Veranstaltungen der

⁹³ Vgl. Gründerregion Niederrhein, http://www.gruenderregion-niederrhein.de/ns_index.html, 09. Juli 2007.

Mitgliedsinstitutionen und ein Verzeichnis weiterführender Links angeboten; zu den Themen dieser Links gehören

- Coaching,
- Existenzgründerstammtische,
- Förderprogramme,
- Kontakte und Informationen,
- Mitgliedsinstitutionen,
- Patentanmeldung/Recht,
- Steuern sowie
- Wettbewerbe.

Darüber hinaus verwenden alle an der Gründerregion Niederrhein beteiligten Einrichtungen einheitliche, von einer unabhängigen Einrichtung zertifizierte Qualitätsstandards in der Beratung. Dadurch wird sichergestellt, dass ein gründungswilliger am Niederrhein unabhängig von der Einrichtung, die ihn berät, vergleichbare Informationen in vergleichbarer Qualität erhält – ein sicherlich unverzichtbarer Schritt zur Qualitätsverbesserung in der Gründerberatung.

Trotz der Vielzahl von positiven Aspekten sind – gemessen an den formulierten Zielsetzungen – aber auch kritische Anmerkungen angebracht. Diese ergeben sich zunächst, wenn man die Beratungsleistungen der 22 als „Gründerregion“ kooperierenden Einrichtungen genauer betrachtet. Eine Auswertung der von den 22 Mitgliedern der Gründerregion im Internet beschriebenen Leistungen im Bereich Existenzgründungsberatung (vgl. Tabelle 2) gestattet folgende Aussagen⁹⁴:

- Von den Internet-Seiten der Gründerregion existieren Links zu den Internet-Auftritten der einzelnen Beratungseinrichtungen, aber weniger als die Hälfte der 22 kooperierenden Beratungseinrichtungen weisen in ihrem eigenen Internet-Auftritt auf ihre Mitgliedschaft in der „Gründerregion Niederrhein“ hin. In der Mehrzahl der Fälle existiert hingegen weder ein Hinweis auf die noch ein Link zu den Seiten der Gründerregion.
- Bei einer beachtlichen Zahl der 22 kooperierenden Beratungseinrichtungen findet sich im eigenen Internet-Auftritt auch kein Hinweis darauf, dass Existenzgründungsberatungen durchgeführt werden und wer der Ansprechpartner hierfür sein könnte. In einigen Fällen scheinen spezielle Gründungsberatungen nicht stattzufinden.
- In etlichen Fällen sind die Internet-Auftritte der einzelnen Beratungseinrichtungen für potenzielle Gründer wenig informativ; ob Gründer die Informationen erhalten können, die auf der Homepage der Gründerregion hinterlegt sind, ist wegen fehlender Links zweifelhaft.

Diese Feststellungen sind ein Hinweis darauf, dass die Zusammenarbeit noch nicht optimiert ist, dass die Aufgabenteilung zwischen den Einrichtungen noch besser veranschaulicht werden müsste und dass das Vorgehen der Beteiligten Beratungseinrichtungen noch besser koordiniert werden könnte. Die angestrebte Transparenz der Angebote für Gründungsinteressierte

⁹⁴ Die Tabelle beruht auf dem Stand vom Juli 2007; seither eingetretene Änderungen wurden nicht ergänzt.

konnte deshalb trotz der Vereinheitlichung der Beratungsinhalte und der Standardisierung der Beratungsqualität noch nicht in optimaler Weise erreicht werden,

Tabelle 2 Beratungseinrichtungen der Gründerregion Niederrhein

Beratungseinrichtung/Zielgruppe	Angebot	Anmerkungen
Agentur für Arbeit Krefeld ⁹⁵ Zielgruppe: Arbeitslose		Informationen sind über die Homepage der Agentur für Arbeit abrufbar (die Informationen werden zentral über die Homepage der Agentur für Arbeit zur Verfügung gestellt). Allgemeine Informationen zur Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit durch den sog. Gründungszuschuss. Zusätzlich sind drei Broschüren im pdf-Format zum Thema als Download verfügbar. Auf die Gründerregion Niederrhein findet sich kein Hinweis.
Agentur für Arbeit Mönchengladbach ⁹⁶		s. Anmerkungen „Agentur für Arbeit Krefeld“
Anwaltverein Mönchengladbach e.V. ⁹⁷		Kein Hinweis auf Existenzgründungsberatungen. Nur auf der Homepage der Gründerregion Niederrhein wird darauf hingewiesen, dass vom Anwaltvereinen Mönchengladbach Beratungen angeboten werden. Auf die Gründerregion Niederrhein findet sich kein Hinweis auf der Homepage.
DEHOGA NORDRHEIN Geschäftsstelle Düsseldorf/Mittlerer Niederrhein ⁹⁸	Angebot der Gastgewerbe Beratungs Service GmbH NRW Unterstützung bei: - Markt- und Wettbewerbsanalyse - Marketingkonzept - Raum- und Funktionskonzept - Investitionsplan - Finanzierungskonzept - Wirtschaftlichkeitsberechnung - Beratungsbericht - Betreuung in der Anlaufphase	Für die Beratung wird auf die Homepage der Gastgewerbe Beratungs Service GmbH NRW weiter geleitet. Auf der Homepage der Geschäftsstelle Düsseldorf/Mittlere Niederrhein gibt es keinen Hinweis auf die Beratung, ebenso wenig für einen Ansprechpartner im Bereich Existenzgründung. Auch ist auf keiner der beiden Internetseiten ein Hinweis auf die Gründerregion Niederrhein zu finden.

⁹⁵ Vgl. Agentur für Arbeit Krefeld, www.arbeitsagentur.de, 07. Juli 2007.

⁹⁶ Vgl. Agentur für Arbeit Mönchengladbach, www.arbeitsagentur.de, 07. Juli 2007.

⁹⁷ Vgl. Anwaltverein Mönchengladbach e.V., www.anwaltverein-mg.de, 07. Juli 2007.

⁹⁸ Vgl. DEHOGA NORDRHEIN Geschäftsstelle Düsseldorf/Mittlerer Niederrhein, <http://cms.dehoga-nordrhein.de>, www.gbsnrw.de, 07. Juli 2007.

Beratungseinrichtung/Zielgruppe	Angebot	Anmerkungen
Einzelhandelsverband Krefeld-Kempen-Viersen e.V. ⁹⁹	Existenzgründung/Existenzfestigung	Die Existenzgründungsberatung wird als Teil des Bereichs Unternehmensberatung aufgeführt. Genauere Details werden nicht genannt. Es findet sich auch kein Hinweis auf die Homepage der Gründerregion Niederrhein.
Rheinischer Einzelhandels- und Dienstleistungsverband, Hauptgeschäftsstelle Mönchengladbach ¹⁰⁰		Keine eigenen Angebote zum Thema Existenzgründung. Kein Hinweis auf die Gründerregion Niederrhein. Hinweis zum Thema Existenzgründung nur über die Homepage der Gründerregion Niederrhein.
Handwerkskammer Düsseldorf ¹⁰¹ Zielgruppe: Handwerk	Beratungsangebot in fünf Schritten: 1. Klären der handwerksrechtlichen Voraussetzungen 2. Workshop Existenzgründung: Lernen den Erfolg zu planen 3. Einzelberatung: dem Konzept den Schliff verpassen 4. Ergänzungsberatung: Spezialisten einbeziehen (z.B. zu den Themen Marketing, Kooperation, Außenwirtschaft, Personal, Recht/Verträge, Standort/Betriebsstätten, Technik, Technologie, Umweltschutz) 5. Aufbauberatung: Existenz festigen	Es findet sich kein Hinweis auf die Homepage der Gründerregion Niederrhein.
Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein ¹⁰²	Die erfolgreiche Existenzgründung - Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung: umfassende Beratung und Informationen zu den Themengebieten Unternehmensplanung, Finanzierung, Sozialversicherung und behördliche Verfahren Businessplan: Hinweise und Inhalte eines Businessplans Weiterführende Informationen: Existenzgründerbroschüre der Gründerregion Niederrhein, Gründerregion Niederrhein, Unternehmensbörse, Unternehmensnachfolge und Beteiligungen, Öffentliche Förderung,	Zu den Punkten Businessplan und weiterführende Informationen sind Dateien bzw. Weiterleitungen zu weiteren Informationen und Internetseiten (u.a. zur Gründerregion Niederrhein) hinterlegt.

⁹⁹ Vgl. Einzelhandelsverband Krefeld-Kempen-Viersen e.V., www.ehv-krvie.de, 07. Juli 2007.

¹⁰⁰ Vgl. Rheinischer Einzelhandels- und Dienstleistungsverband, Hauptgeschäftsstelle Mönchengladbach, www.rheinischer-ehdv.de, 07. Juli 2007.

¹⁰¹ Vgl. Handwerkskammer Düsseldorf, www.hwk-duesseldorf.de, 07. Juli 2007.

¹⁰² Vgl. Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, www.krefeld.ihk.de, 07. Juli 2007.

Beratungseinrichtung/Zielgruppe	Angebot	Anmerkungen
	Merkblatt Unternehmensveräußerung und Betriebsübernahme	
Niederrheinische Handwerkerschaft Krefeld ¹⁰³		Keine eigenen Angebote zum Thema Existenzgründung. Auf der Startseite Link zur Homepage der Gründerregion Niederrhein.
Verein der Rechtsanwälte Krefeld e.V. – Im Landgericht		Kein Internetauftritt. Hinweis zum Thema Existenzgründung nur über die Homepage der Gründerregion Niederrhein.
<p><i>run</i>-Initiative Hochschule Niederrhein¹⁰⁴</p> <p>Zielgruppe: Studierende und Absolventen, ehemalige Absolventen der Hochschule Niederrhein, Akademiker</p>	<p>Unterstützung in den vier Phasen zur Selbstständigkeit:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Alternative Selbstständigkeit: Veranstaltungen zur Karriereplanung bereits während des Studiums 2. Informationen für eine Gründung: Möglichkeit, Know-how über gründungsrelevante Themen auf breiter Basis zu erwerben; Berichte von Jungunternehmern; persönliche Beratung 3. Gründung (Umsetzungsphase): Netzwerk mit Partnern (z.B. Sparkassen der Region, IHKs, HWKs, WiFös der Region); diverse Veranstaltungen 4. Netzwerk der Jungunternehmer (Begleitung über die Gründung hinaus): Coaching durch erfahrene Mentoren; Seniorenpartner, die ihre Erfahrungen weitergeben 	Auf der Startseite Link zur Homepage der Gründerregion Niederrhein.
Stadt Dormagen Wirtschaftsförderung ¹⁰⁵		Keine Hinweise auf das Thema Existenzgründungen und die Gründerregion Niederrhein. Hinweis zum Thema Existenzgründung nur über die Homepage der Gründerregion Niederrhein.

¹⁰³ Vgl. Niederrheinische Handwerkerschaft Krefeld, www.handwerk-niederrhein.de, 07. Juli 2007.

¹⁰⁴ Vgl. *run*-Initiative Hochschule Niederrhein, <http://run.hs-niederrhein.de/>, 07. Juli 2007.

¹⁰⁵ Vgl. Stadt Dormagen Wirtschaftsförderung, www.stadt-dormagen.de, 07. Juli 2007.

Beratungseinrichtung/Zielgruppe	Angebot	Anmerkungen
Stadt Kaarst - Bereich Wirtschaftsförderung und Liegenschaften ¹⁰⁶		Keine Hinweise auf das Thema Existenzgründung und auf die Gründerregion Niederrhein. Hinweis zum Thema Existenzgründung nur über die Homepage der Gründerregion Niederrhein.
Stadt Meerbusch Wirtschaftsförderung ¹⁰⁷		Keine Hinweise auf das Thema Existenzgründung und auf die Gründerregion Niederrhein. Hinweis zum Thema Existenzgründung nur über die Homepage der Gründerregion Niederrhein.
Stadt Neuss Amt für Wirtschaftsförderung ¹⁰⁸ Zielgruppe: u.a.spezielles Angebot für Frauen	Angebote für Existenzgründer/innen: - Informationsabende: Referate zu den Themen Recht, Steuern, Versicherungen, Fördermittel, Standort, Gewerbeanmeldungen - Gründerinnenstammtisch: Angebot richtet sich an Frauen, die mit dem Gedanken spielen sich selbstständig zu machen, die sich vor kurzem selbstständig gemacht haben und an Angehöriger der Freien Berufe, die bereits Erfahrungen mit der Selbstständigkeit gemacht haben	Link zur Gründerregion Niederrhein
Steuerberaterkammer Düsseldorf ¹⁰⁹ Zielgruppe: Steuerberater	Informationen für Berufsanfänger und Kanzleigründer zu: - der Bestellung zum Steuerberater/zur Steuerberaterin - Finanzierung - Praxiskauf: Hinweise für Praxisübertragung und die Ermittlung des Wertes einer Steuerberatungspraxis - Statistische Daten zum Berufsstand der Steuerberater - Hinweise zur Berufshaftpflichtversicherung - die wichtigsten Versicherungen - Kanzleieinrichtung: Hinweise zu Steuerberater-Software	Informationsbroschüre für Berufsanfänger und Kanzleigründer als Download vorhanden. Kein Hinweis auf die Gründerregion Niederrhein.

¹⁰⁶ Vgl. Stadt Kaarst - Bereich Wirtschaftsförderung und Liegenschaften, www.kaarst.de, 07. Juli 2007.

¹⁰⁷ Vgl. Stadt Meerbusch Wirtschaftsförderung, www.meerbusch.de, 07. Juli 2007.

¹⁰⁸ Vgl. Stadt Neuss Amt für Wirtschaftsförderung, www.stadt-neuss.de, 07. Juli 2007.

¹⁰⁹ Vgl. Steuerberaterkammer Düsseldorf, www.stbk-duesseldorf.de, 07. Juli 2007.

Beratungseinrichtung/Zielgruppe	Angebot	Anmerkungen
	<ul style="list-style-type: none"> - Fortbildung - Berufs- und Gebührenrecht - Steuerberater-Suchdienst - Versorgungswerk - Verwaltungsberufsgenossenschaft 	
Technologie & Gründerzentrum Niederrhein GmbH ¹¹⁰	<p>Beratungsleistungen in Form von Kurz- und Intensivberatungen bis hin zum Coaching. Beratungsleistungen zu den Themen: Existenzgründung (Coaching), Innovationsberatung, Unternehmensberatung, Fördermittelberatung, Technologie-Transfer mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen, Erfinder- und Patentberatungen (durch Patentanwalt), Kooperationsvermittlung zu Unternehmen (auch Niederlande), Kontaktvermittlung zu Institutionen (Netzwerk)</p> <p>Es werden Vortragsveranstaltungen, Workshops, Schulungen und Arbeitskreise angeboten</p>	Hinweis/Link zur Gründerregion Niederrhein
Stadt Grevenbroich Wirtschaftsförderung ¹¹¹	<p>Beratung zu Existenzgründungen und Fördermitteln:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Begleiten bei der Unternehmensgründung - Vermittlung von Existenzgründungsseminaren - Erstgespräche und Vermittlung weiterer konkreter Beratungsgespräche zu den Themen Unternehmensgründung und Inanspruchnahme von Fördermitteln 	<p>Weiterführende Links zu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gründerregion Niederrhein - GO! Das Gründungsnetzwerk NRW - Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie NRW
Wirtschaftsförderungsgesellschaft Krefeld mbH ¹¹²	<p>Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Krefeld arbeitet eng mit der IHK zusammen. Start Up Support und Informationen zu öffentlichen Förderprogrammen sind erhältlich.</p> <p>Begleitung in der Anlaufphase.</p> <p>"Senioren beraten" u.a. zu folgenden Themen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existenzgründungen und Beschaffung öffentlicher Finanzierungshilfen sowie begleitende Beratung für Existenzaufbau und Existenzfestigung 	Link zur Gründerregion Niederrhein

¹¹⁰ Vgl. Technologie & Gründerzentrum Niederrhein GmbH www.tzniederrhein.de, 07. Juli 2007.

¹¹¹ Vgl. Stadt Grevenbroich Wirtschaftsförderung, www.grevenbroich.de, 07. Juli 2007.

¹¹² Vgl. Wirtschaftsförderungsgesellschaft Krefeld mbH, www.wfg-krefeld.de, www.senioren-beraten.de/regionen/krefeld/phi-kref.htm, 07. Juli 2007.

Beratungseinrichtung/Zielgruppe	Angebot	Anmerkungen
	- Unternehmensnachfolgeberatung	
Wirtschaftsförderung Rhein-Kreis Neuss mbH ¹¹³	Existenzgründungen und Existenzgründertage	Link zur Gründerregion Niederrhein
Stadt Viersen Fachbereich Wirtschaftsförderung ¹¹⁴	Fördermittelberatung Projekt "Gewächshaus für Jungunternehmen" (besteht seit 2002; seit April 2004 durch einen Förderverein getragen): - attraktive Arbeitsstätte zum günstigen Mietpreis - fachliche Betreuung durch Unternehmer und Wirtschaftssenioren - Nutzung gemeinsamer Ressourcen	Weiterführende Links zu: - Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie - Gründungsinitiative NRW GO! - Start - Messe für Existenzgründer Kein Hinweis auf die Gründerregion Niederrhein
Wirtschaftsförderung Mönchengladbach GmbH ¹¹⁵	Begleitung des Existenzgründungsvorhabens: - im ersten Schritt Unterstützung durch Informationsmaterial, Tipps zur Existenzgründung, Hinweise auf spezielle Existenzgründerseminare und aktuelle Veranstaltungen zum Thema Existenzgründung - Businessplan/Unternehmenskonzept - Finanzierungshilfen	Weiterführende Links zu den einzelnen Themen (mit insgesamt sehr ausführliche Informationen): z.B. Businessplans, Fördermittel Die Beratungsleistungen wurden einem externen Qualitätsaudit unterzogen (Einstiegs- und Intensivberatungen) Kein Hinweis auf die Gründerregion Niederrhein

Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Angaben auf den Internetseiten der einzelnen Institutionen; angegeben in der Tabelle unter „Beratungseinrichtung/Zielgruppe“.

Insgesamt lässt die Kooperation im Rahmen der Gründerregion ein einheitliches Gesamtkonzept noch nicht klar genug erkennen. Es ist nicht auszuschließen, dass durch parallele identische Angebote Doppelarbeit geleistet wird bzw. an verschiedenen Stellen für denselben Zweck Ressourcen bereitgestellt werden, so dass durch eine verbesserte Kooperation die Effizienz der Existenzgründungsberatung auf regionaler Ebene erhöht werden könnte. Dazu wäre es erforderlich, die Stärken (und Schwächen) der einzelnen Einrichtungen herauszuarbeiten

¹¹³ Vgl. Wirtschaftsförderung Rhein-Kreis Neuss mbH, www.rhein-kreis-neuss.de, 07. Juli 2007.

¹¹⁴ Vgl. Stadt Viersen Fachbereich Wirtschaftsförderung, www.viersen.de, 07. Juli 2007.

¹¹⁵ Vgl. Wirtschaftsförderung Mönchengladbach GmbH, www.wfmg.de, 07. Juli 2007.

und – so weit dies möglich und sinnvoll ist – Spezialisierungen anzustreben. Bei der Zahl der an der „Gründerregion Niederrhein“ beteiligten Partner sind die Fähigkeiten, eine Gründungsberatung durchzuführen sicherlich unterschiedlich verteilt: Es kooperieren Einrichtungen, die vermutlich als gute Adresse für eine breit angelegte Einstiegsberatung angesehen werden können, mit Einrichtungen, die über sehr spezifisches, aber hochgradig gründungsrelevantes Wissen (z.B. zu steuerlichen oder rechtlichen Fragen oder zu F&E-Aspekten) verfügen. Hier wäre eine Spezialisierung sinnvoll; vermutlich gibt es diese längst; sie wird den gründungswilligen Personen anhand der Internet-Auftritte aber noch nicht in vollem Umfang deutlich. Eine Möglichkeit zur Verbesserung könnte darin gesehen werden, dass Gründungswillige über einen Online-Fragebogen zu ihren spezifischen Problemen geführt werden und dort einerseits schriftliche Informationen zu ihrem Problem finden sowie andererseits einen für ihr Problem zuständigen kompetenten Ansprechpartner (Einrichtung, Person) genannt bekommen.

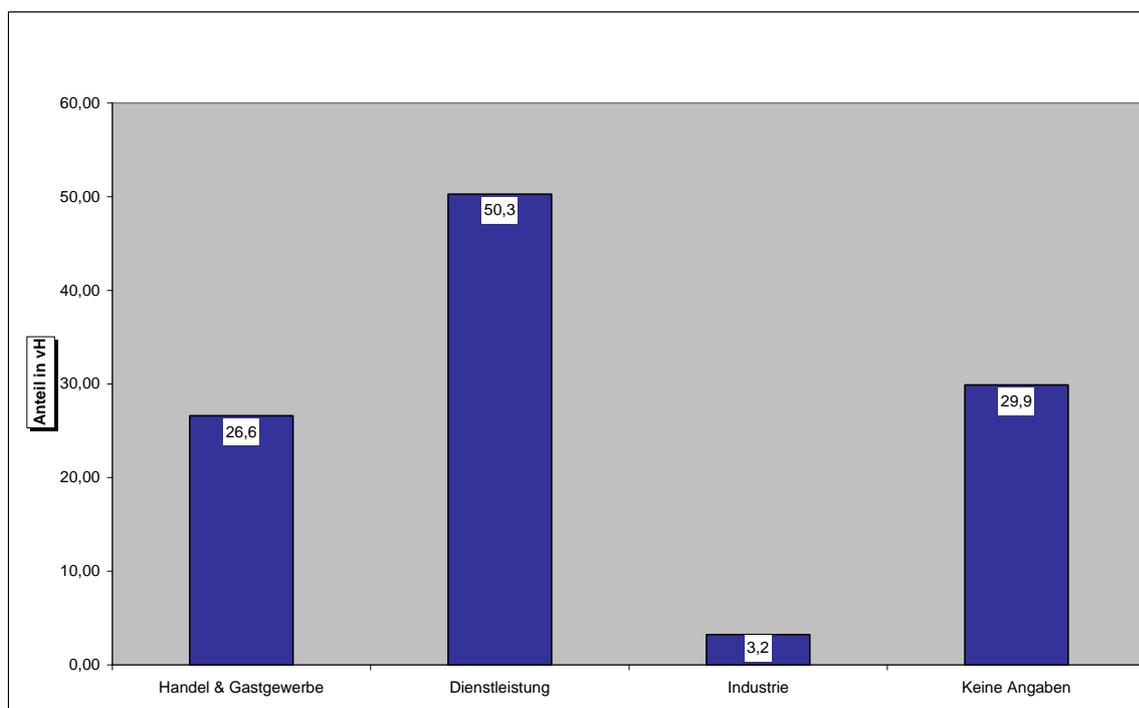
3.1.2. Das Gründungsgeschehen aus Sicht der Berater

Um eine Beurteilung der Gründersituation am Mittleren Niederrhein aus Sicht der Existenzgründungsberater zu erhalten, ist im Juli 2007 (26.06. bis 03.08.2007) eine schriftliche Befragung der Berater durchgeführt worden. Die Befragung erfolgte über den Versand von E-Mails; der Fragebogen konnte je nach Bedarf per Mail, Fax oder Post zurückgesandt werden. Insgesamt sind 20 Mitglieder der Gründerregion angesprochen worden; von der Hälfte der befragten Einrichtungen ist ein ausgefüllter Fragebogen zurückgesandt worden.

3.1.2.1. Die Gründer und ihr Unternehmen

Zunächst wurden die Berater gebeten, aus ihrer Sicht Angaben darüber zu machen, welche Art von Unternehmen die von ihnen beratenen Gründer planen. Es ist wenig überraschend, dass es sich beim größten Teil der beabsichtigten Unternehmensgründungen um Dienstleistungsunternehmen handelt (rund zwei Drittel vgl. Abbildung 21). Etwa ein weiteres Viertel der Gründer plante, sich im Bereich Handel und Gaststätten selbständig zu machen. Mit einem Anteil von lediglich unter 5 vH fallen industrielle Neugründungen dagegen kaum ins Gewicht.

Abbildung 21 Branchenzugehörigkeit der geplanten Unternehmensgründungen



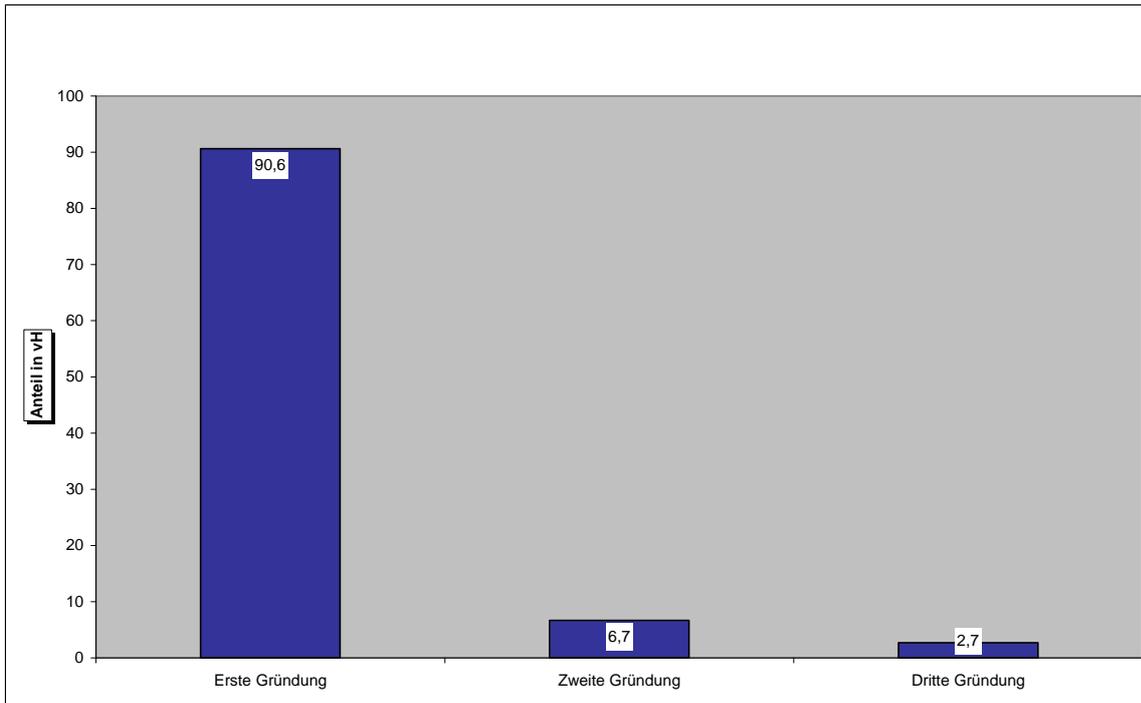
Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Abbildung 22 unterscheidet die Gründungsvorhaben nach Erst-, Zweit- oder Drittgründung. Dabei überwiegt mit über 90 vH der Anteil der Erstgründungen. Auf die Zweitgründungen entfallen immerhin noch knapp 7 vH, wohingegen die Drittgründungen nahezu unbedeutend sind.

Die Darstellung der für die Gründungen erforderlichen Vorbereitungszeit (vgl. Abbildung 23) hat die Form einer Treppe: Der Anteil der Gründer, die eine kurze Vorbereitungszeit investieren überwiegt eindeutig gegenüber denjenigen, die sich mehr als sechs Monate oder noch länger im Vorfeld mit ihrer Idee auseinandersetzen. Während fast 40 vH weniger als zwei Wochen investieren, sind es auf der anderen Seite knapp 12 vH die bis zu 12 Monaten im Vorfeld mit den Überlegungen beginnen und immerhin noch knapp 3 vH beschäftigen sich länger als ein Jahr mit ihrem Vorhaben.¹¹⁶ Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass Gründungen, für die eine recht kurze Vorbereitungszeit von unter vier Wochen veranschlagt wird, eine sehr hohe Sterblichkeit aufweisen.

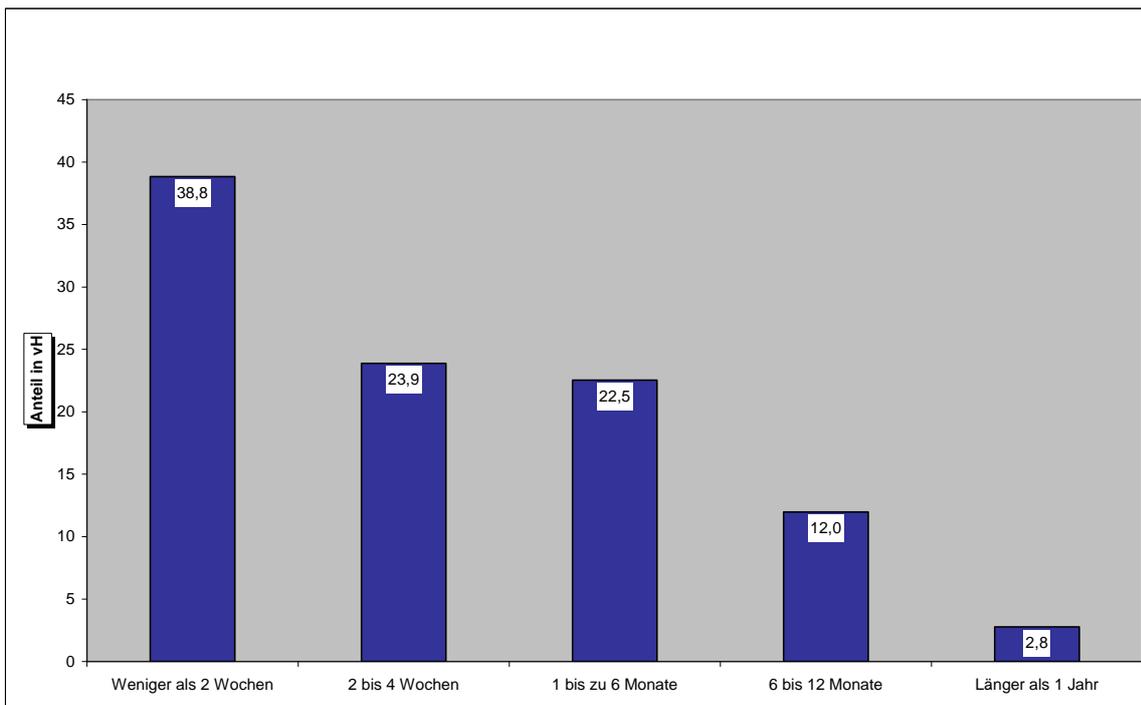
Abbildung 22 Anteil Erst-, Zweit- und Drittgründungen

¹¹⁶ Als Vergleichswerte lassen sich an dieser Stelle nur die Ergebnisse einer Untersuchung der Weltbank anführen. Diese hat für Deutschland im Jahre 2006 einen Zeitraum von 24 Tagen und 9 durchzuführenden Prozessen für die Unternehmensgründung ermittelt. Dabei ist aber nicht, wie in dieser Untersuchung, das Auseinandersetzen mit dem Gedanken der Selbstständigkeit gemeint, sondern ausschließlich die Zeit für den formalen Gründungsakt gemeint. Vgl. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Doing Business in 2006 – creating jobs, Washington, 2006, S. 125 .



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

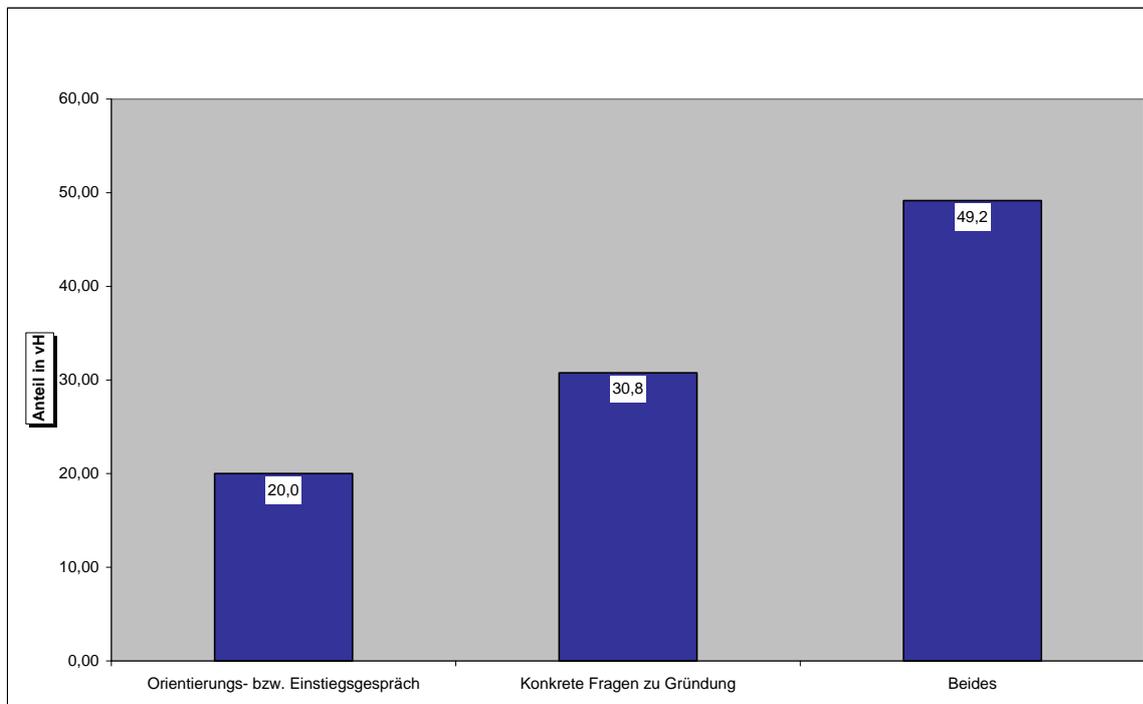
Abbildung 23 Dauer der Vorbereitungszeit bis zur Gründung



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Weitere Fragen zielten darauf ab, den Beratungsbedarf der Gründer genauer zu identifizieren. Nach Auffassung der Berater in den Existenzgründungsberatungseinrichtungen sieht die Hälfte der Gründer die Beratung einerseits als Orientierungs- bzw. Einstiegsberatung an, sie haben andererseits aber gleichzeitig auch schon konkrete Einzelfragen (vgl. Abbildung 24). Ein Fünftel der Gründungswilligen sucht eine reine Orientierungs- und Einstiegsberatung, die lediglich dazu dienen soll, einen ersten Überblick über die Thematik zu verschaffen. Die restlichen 30 vH der angehenden Gründer haben ausschließlich konkrete Fragen zum Businessplan, zu rechtlichen Themen etc. Dies deutet darauf hin, dass sich der größte Teil der angehenden Unternehmer bereits im Vorfeld intensiv mit der Gründungsthematik auseinandersetzt.

Abbildung 24 Abgefragte Beratungsleistungen



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Darüber hinaus sollten die Berater die Bereiche nennen, in denen – aus ihrer Sicht – die Gründer die größten Defizite besitzen (vgl. Tabelle 3). Dazu wurden sie gebeten die drei wichtigsten Defizitbereiche zu benennen. Demnach kommt dem Bereich Finanzen die größte Bedeutung zu: Acht der zehn befragten Beratungseinrichtungen ordnen Defizite bei Fragen der Finanzierung in die Kategorien „sehr wichtig“ bis „noch wichtig“ ein, fünf von ihnen halten diese Defizite für „sehr wichtig“. Der zweitwichtigste Defizitbereich ist nach Auffassung der Berater das Marketing; sieben von zehn befragten Einrichtungen halten die Defizite hinsichtlich der Marketingkenntnisse für „sehr wichtig“ bzw. „wichtig“. Bei den anderen in der Befragung vorgegebenen Themenfeldern werden von den Beratern nur geringe oder gar keine Defizite gesehen: Bei den Themen Buchhaltung, Unternehmensführung und Steuern erkennen allenfalls drei der zehn befragten Einrichtungen Probleme und stufen diese wohl auch eher als nicht gravierend ein. In den Themenfeldern Personalführung, Einkauf von Material und Versicherungen werden von den Beratern keine Defizite gesehen.

Tabelle 3 Defizit der Gründer aus Sicht der Berater

	sehr wichtig	wichtig	noch wichtig
Finanzen	5	2	1
Marketing	3	4	-
Buchhaltung	1	1	1
Sonstige	-	1	2
Rechtliche Fragen der Unternehmensführung	-	1	2
Steuern	-	1	1
Vertrieb	-	-	2
Umgang mit Geschäftskunden	-	-	1
Personalführung	-	-	-
Einkauf von Material	-	-	-
Versicherungen	-	-	-
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung			

Um den für Fragen der Finanzierung wichtigen Aspekt „Businessplan“ ging es auch in einer Frage, bei der die Berater angeben sollten, wie viel Prozent ihrer Kunden einen Businessplan erstellen. Dabei sind drei der beratenden Einrichtungen der Auffassung, dass weniger als ein Viertel der von ihnen beratenden Gründer einen Businessplan erstellt haben. Jeweils zwei Einrichtungen sind der Meinung, der Anteil läge zwischen 25 vH und 50 vH, zwischen 50 vH und 75 vH und über 75 vH. Im Endeffekt bleibt bemerkenswert, dass fünf der zehn Beratungseinrichtungen glauben, dass weniger als die Hälfte der von ihnen Beratenen einen Businessplan für ihr Vorhaben erstellt hatten.

Neu gegründete Unternehmen starten im Normalfall mit kleinster Personalstärke: In 6 Fällen wird angegeben, dass zwei Mitarbeiter (inklusive Gründer) im neu gegründeten Unternehmen tätig sind. Bei den restlichen 4 Fällen handelt es sich um Einzelgründungen. Im Schnitt sind damit in einer Unternehmensgründung im Bereich der Gründerregion Niederrhein 1,32 Beschäftigte tätig bzw. jede neue Gründung schafft im Durchschnitt 1,32 neue Arbeitsplätze.

3.1.2.2. Die Beratungsleistungen

Das Ziel der Befragung von Einrichtungen, die am Mittleren Niederrhein in der Existenzberatung tätig sind, bestand aber nicht allein darin, zusätzliche Informationen über (potenzielle) Gründer zu erhalten; daneben waren weitere, über die Ergebnisse der Internetrecherche hi-

nausgehende Informationen über die Beratungsleistungen von Interesse. Diesbezüglich ergab die Befragung zunächst Informationen darüber, wie viele Beratungen in den Einrichtungen durchschnittlich pro Jahr durchgeführt werden. Der größte Teil der befragten Beratungseinrichtungen (vier von zehn) berät 50 bis 100 Gründungswillige pro Jahr; drei Einrichtungen gaben an, zwischen 200 bis 300 Beratungsgespräche zu führen. Jeweils eine Einrichtung gab an, unter 50, zwischen 100 und 200 bzw. über 300 Beratungsgespräche zu führen. Dabei ist die Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein die – gemessen an der Zahl der Beratungen – mit Abstand wichtigste Beratungseinrichtung (> 300); mehr als 2000 Unternehmen werden jahresdurchschnittlich von der IHK beraten.

Drei der Beratungseinrichtungen gaben an, dass sie 25 bis 50 vH der geplanten Gründungsvorhaben befürworten. Jeweils zwei Beratungseinrichtungen meinten, dass sie weniger als 25 vH, 50 bis 75 vH bzw. über 75 vH der Gründungsideen befürworten würden. Diese Antwortverteilung macht deutlich, dass das Verwerfen einer Gründungsidee ein durchaus häufiges Resultat der Beratungsgespräche sein dürfte.

In Tabelle 4 sind die Gründe, die aus Sicht der Berater am häufigsten zum Schritt in die Selbstständigkeit führen, dargestellt. Dabei erfolgt die Sortierung zunächst nach den „sehr wichtigen“ Gründen und anschließend nach den „wichtigen“ und „noch wichtigen“. Am häufigsten überhaupt wird die drohende oder reale Arbeitslosigkeit als Grund für die Selbstständigkeit genannt – acht von zehn Beratungseinrichtungen stufen diesen Grund als „sehr wichtig“ bis „noch wichtig“ ein, wobei der größte Anteil auf „sehr wichtig“ (fünf Antworten) entfällt. Zweithäufigster Grund für das eigene Unternehmen sind nach Auffassung der Berater die Unabhängigkeit und Eigenständigkeit. Für fünf Beratungseinrichtungen ist dieser Grund „sehr wichtig“ bis „noch wichtig“. Jeweils eine Antwort entfällt auf die erste Antwortkategorie („sehr wichtig“) bei der Umsetzung der eigenen Innovation/Idee, bei dem Aspekt der langfristig besseren Einkommenserzielungsmöglichkeiten und bei der Selbstverwirklichung. Auffällig ist, dass die Berater „Freie Zeiteinteilung/Vereinbarkeit von Beruf & Familie“ nicht als Gründungsmotiv nennen und auch keine „Sonstigen“ Gründe erwähnen.

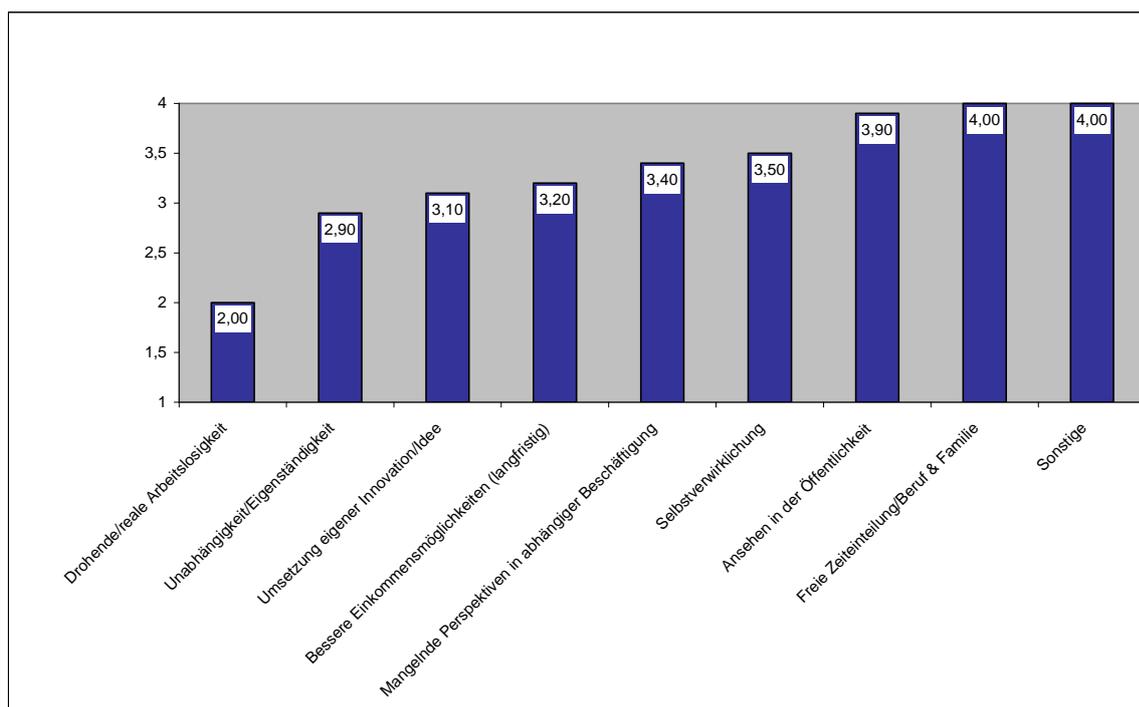
Tabelle 4 Die häufigsten Gründe, aus denen über eine Unternehmensgründung nachgedacht wird

	sehr wichtig	wichtig	noch wichtig
Drohende/reale Arbeitslosigkeit	5	2	1
Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	2	2	1
Umsetzung eigener Innovation/Idee	1	3	-
Bessere Einkommensmöglichkeiten (langfristig)	1	1	3
Selbstverwirklichung	1	1	-
Mangelnde Perspektiven in abhängiger Beschäftigung	-	1	4
Ansehen in der Öffentlichkeit	-	-	1
Freie Zeiteinteilung/Beruf & Familie	-	-	-
Sonstige	-	-	-
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung			

In Abbildung 25 wurde versucht, die Gründungsmotive nach der Einschätzung der Wichtigkeit durch die Berater darzustellen¹¹⁷. Die Grafik zeigt deutlich, dass die drohende oder reale

¹¹⁷ Hier wurde das arithmetische Mittel der Antworten von zehn Beratungseinrichtungen – mit den Wertungen 1 = sehr wichtig, 2 = wichtig, 3 = noch wichtig, 4 = keine Angaben – bestimmt. Da keinerlei Gewichtung

Arbeitslosigkeit als wichtigster Beweggrund für den Schritt in die Selbstständigkeit angesehen wird. Auch die Punkte Unabhängigkeit/Eigenständigkeit, Umsetzung einer eigenen Idee sowie bessere Einkommenserzielungsmöglichkeiten rangieren in der Bedeutungsskala noch recht weit oben. Mangelnde Perspektiven in einer abhängigen Beschäftigung und die Selbstverwirklichungsüberlegungen spielen hingegen allenfalls eine nachgeordnete Rolle. Dem Ansehen in der Öffentlichkeit, der freien Zeiteinteilung/besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie und sonstigen Gründen kommt aus Sicht der Berater hingegen keine Bedeutung zu.

Abbildung 25 Rangfolge der Gründe für eine Unternehmensgründung¹¹⁸

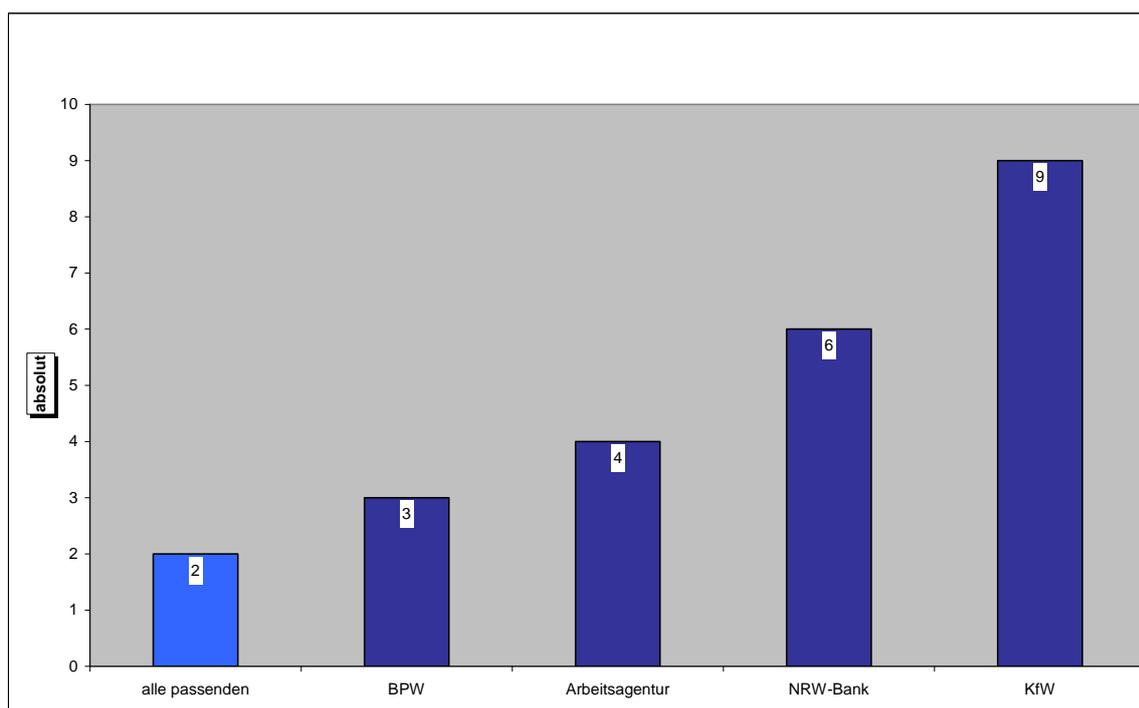
Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Die Berater wurden auch danach gefragt, auf welche öffentlichen Förderprogramme sie die potenziellen Gründer hinweisen (vgl. Abbildung 26). Danach weisen die Berater am häufigsten auf die Angebote der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hin (neun der zehn Einrichtungen). Dahinter folgen die Angebote der NRW-Bank (sechs Antworten). Die Mittel der Arbeitsagenturen und das Beratungsprogramm Wirtschaft¹¹⁹ (vier bzw. drei Nennungen) werden ebenfalls von mehreren Beratern erwähnt. Eine recht allgemeine Antwort wurde von zwei Beratungseinrichtungen gegeben: Sie weisen nach eigener Aussage „auf alle passenden“ Programme hin. Einzelne Nennungen erhielten schließlich noch: Beratungsprogramme, Bürgschaftsbanken, die Internetseite „www.foerderdatenbank.de“, speziell geförderte Seminare, Unternehmerkredite und Wettbewerbe.

¹¹⁸ Mit den Wertungen 1 = sehr wichtig, 2 = wichtig, 3 = noch wichtig, 4 = keine Angaben.

¹¹⁹ Das Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW) ist ein Förderinstrument des Landes Nordrhein-Westfalen. Dadurch soll in den ersten fünf Jahren nach der Gründung der Zugang zu Beratungsleistungen erleichtert werden. Vgl. NRW Bank, Beratungsprogramm Wirtschaft, www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal/beratungsprogramme/beratungsprogramm-wirtschaft/index.html, 07. November 2007.

Abbildung 26 Hinweise der Berater auf öffentliche Förderprogramme



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Daneben sollten die Berater auch einzelne Facetten ihres eigenen Beratungsangebots beurteilen, nämlich ob die Beratungseinrichtungen im regionalen Umfeld für Gründungswillige leicht zu finden, ausreichend vorhanden, übersichtlich sowie gut aufeinander abgestimmt sind. Die Ergebnisse zu diesen Fragen sind in Tabelle 5 ausgewiesen. Demnach sind alle beratenden Einrichtungen der Meinung, dass die Angebote für potenzielle Gründer leicht zu finden sind und dass die Zahl der Angebote ausreichend ist. Jeweils bis auf eine Beratungseinrichtung glauben darüber hinaus alle, dass die Angebote für Gründungswillige übersichtlich und gut aufeinander abgestimmt sind; bei beiden Aspekten vertrat lediglich eine Beratungseinrichtung eine andere Auffassung.

Tabelle 5 Einschätzung der verfügbaren Angebote im regionalen Umfeld

	Eher Ja	Eher Nein
...leicht zu finden	10	-
...ausreichend	9	-
...übersichtlich	8	1
...gut aufeinander abgestimmt	9	1
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung		

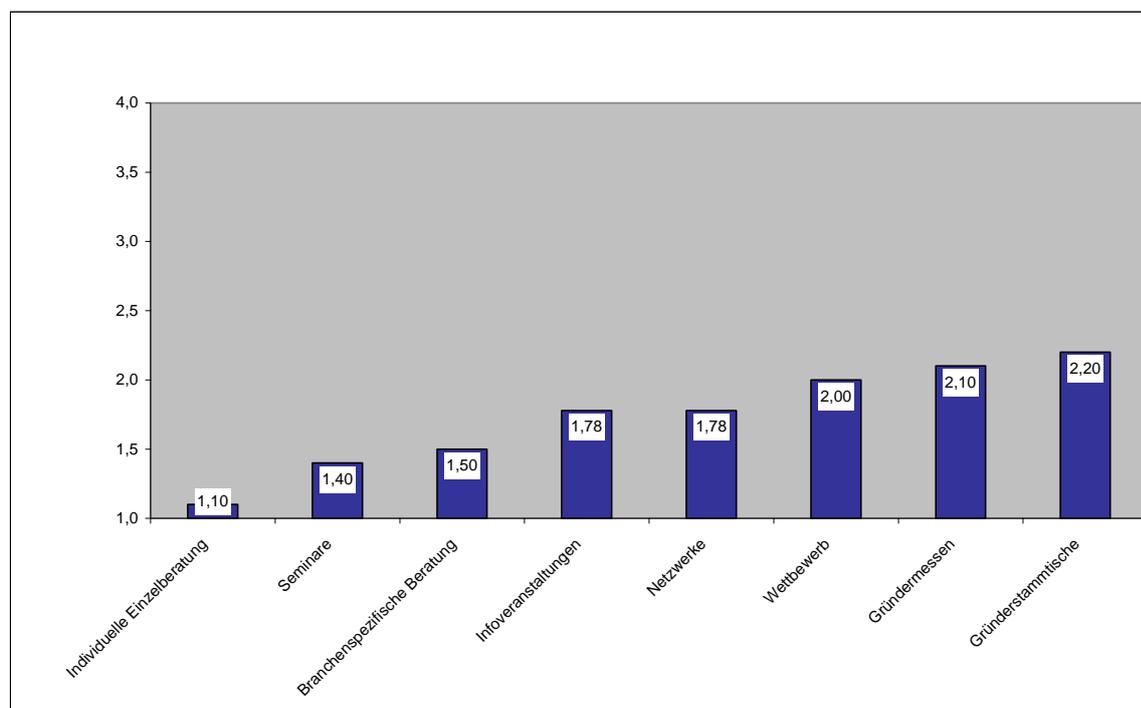
Im nächsten Schritt sind die Berater gebeten worden verschiedene Beratungsangebote auf einer Skala von 1 (= sehr hilfreich) bis 4 (= nicht hilfreich) zu bewerten. Tabelle 6 zeigt zunächst, dass aus Sicht der Beratungseinrichtungen keines der spezifischen Beratungsangebote als „nicht hilfreich“ eingestuft wird. Den größten Nutzen sehen die Berater in individuellen Einzelberatungen – neun der zehn Einrichtungen vertreten die Auffassung, dass individuelle Einzelberatungen sehr hilfreich sind, eine Einrichtung hält sie für „hilfreich“. An zweiter Stelle werden die Seminare gesehen; sechs Mal werden sie als sehr hilfreich, vier Mal als hilf-

reich bewertet. Bei Netzwerken, Gründerstammtischen, Wettbewerben und Gründermessen überwiegen Nennungen in der Kategorie „hilfreich“.

Tabelle 6 Beurteilung der regionalen Beratungsangebote

	Sehr hilfreich	Hilfreich	Bedingt hilfreich	Nicht hilfreich
Individuelle Einzelberatung	9	1	-	-
Seminare	6	4	-	-
Branchenspezifische Beratung	6	3	1	-
Infoveranstaltungen	4	3	2	-
Netzwerke	3	5	1	-
Gründerstammtische	2	4	4	-
Wettbewerb	1	7	1	-
Gründermessen	1	7	2	-
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung				

Abbildung 27 Rangfolge der Beurteilungen der regionalen Beratungsangebote¹²⁰



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

In Abbildung 27 sind die durchschnittlichen Beurteilungen der einzelnen Beratungsangebote dargestellt. Auch hier fällt die ausgesprochen positive Beurteilung der individuellen Einzelberatungen unmittelbar ins Auge (1,10). Mit Bewertungen von 1,40 bzw. 1,50 werden neben den Einzelberatungen Seminare bzw. branchenspezifische Beratungsmaßnahmen von den Beratern als besonders hilfreich angesehen. Auch alle anderen Angebote werden noch als hilfreich bewertet, wobei die Durchschnittsbewertungen zwischen 1,80 (Informationsveranstaltungen, Gründernetzwerke) und 2,20 (Gründerstammtische) schwanken. Mit anderen Worten:

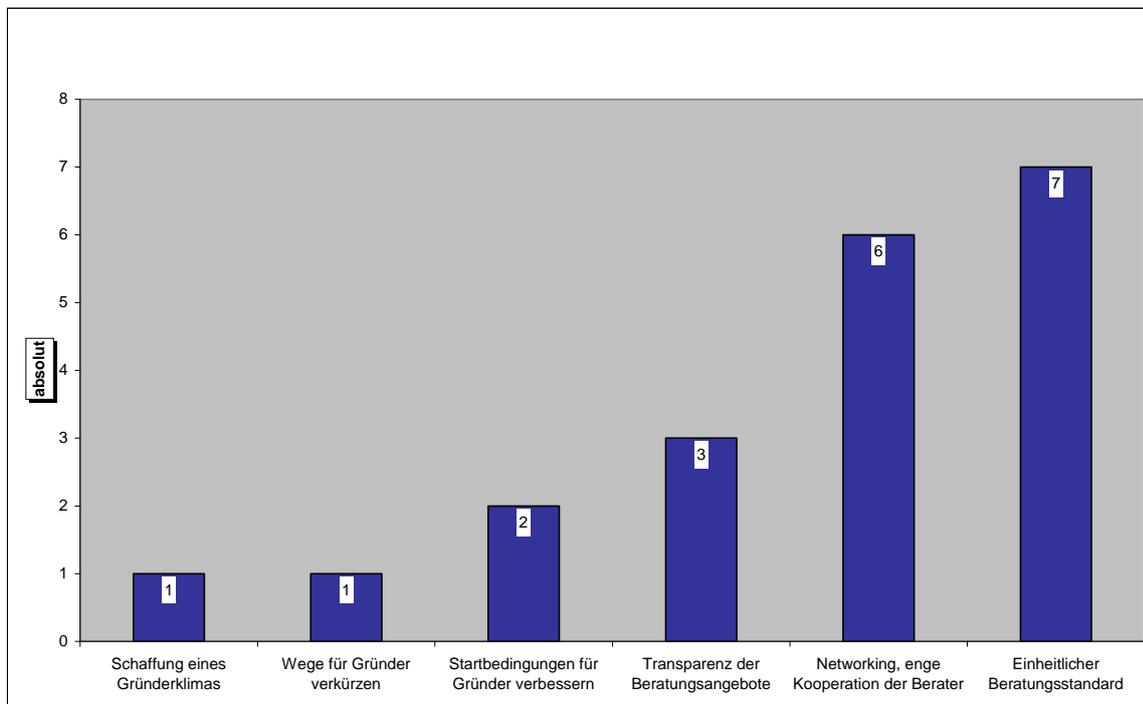
¹²⁰ Mit den Wertungen 1 = sehr wichtig, 2 = wichtig, 3 = noch wichtig, 4 = keine Angaben.

Die insgesamt vorhandenen Angebote an Beratungsleistungen eignen sich aus Sicht der Gründungsberater sehr gut, um die potenziellen Gründer auf die Gründung vorzubereiten.

3.1.2.3. Das Leistungsangebot der Gründerregion Niederrhein

Weitere Fragen widmeten sich schließlich der Gründerregion Niederrhein. Dabei ging es insbesondere um die Ziele der Gründerregion, um weitere Kooperationsmöglichkeiten und um mögliche Angebotserweiterungen. Zunächst sind die Berater gebeten worden, das Ziel der Gründerregion Niederrhein aus ihrer Sicht zu beschreiben (vgl. Abbildung 28). Dabei wird (sieben von zehn Antworten) ein einheitlicher Beratungsstandard am häufigsten als Ziel der Gründerregion genannt. Dicht dahinter folgt die Vernetzung (Networking) bzw. enge Kooperation der verschiedenen Beratungseinrichtungen innerhalb der Gründerregion Niederrhein (6 Antworten). Die Transparenz der Beratungsleistungen wird von drei, das Verbessern der Startbedingungen für Gründer von zwei weiteren Einrichtungen als vorrangiges Ziel gesehen. Einzelne Nennungen erhalten die Verkürzung der Wege für die Gründer und die Schaffung eines Gründerklimas. Fünf der zehn befragten Beratungseinrichtungen meinen, dass die genannten Ziele erfüllt sind; vier Einrichtungen glauben zumindest, dass die Ziele teilweise erfüllt werden. Es gab einige Hinweise darauf, in welchen Bereichen noch Nachholbedarf besteht; genannt wurden die Weiterbildungsmöglichkeiten für die Berater und die Schaffung eines günstigen „Gründerklimas“.

Abbildung 28 Ziel der Gründerregion Niederrhein aus Sicht der Berater¹²¹



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

¹²¹ Die Anzahl der Antworten ergibt zusammen über 10, da es möglich war Mehrfachantworten zu geben.

Als eines der Hauptziele der Gründerregion Niederrhein wird von den Beratern das Networking bzw. eine enge Kooperation der Berater genannt. Vor diesem Hintergrund ist es von Interesse, in welchen Themenfeldern sich die Berater eine Intensivierung der Kooperation vorstellen könnten. Dabei werden branchenspezifische Beratungen sowie der Erfahrungsaustausch unter den Beratern am häufigsten genannt (jeweils 2 Antworten). Jeweils einmal werden die Themenfelder Gründermessen, Gründerwettbewerbe, allgemeine Veranstaltungen für Gründer und Weiterbildung der Berater genannt.

Daneben ist speziell danach gefragt worden, welche Beratungsangebote ausgebaut werden sollten. Am häufigsten wird dabei der Ausbau der Einzelberatung genannt. Vereinzelt werden eine Betreuung bzw. ein Coaching der Existenzgründer in den ersten Jahren gewünscht. Darüber hinaus werden ein Ausbau der branchenspezifischen Beratung, Fachseminare zu Schwerpunktthemen wie Buchhaltung, Finanzierung oder Marktsondierung, Gründerstammtische, die Auslobung eines regionalen Gründerpreises, Intensivberatungen und Marketing genannt.

3.2. Die Beratenen

Im Rahmen der hier vorliegenden Bestandsaufnahme der Gründersituation am Mittleren Niederrhein sind jedoch nicht allein die Einrichtungen befragt worden, die sich mit Existenzgründungsberatungen befassen, sondern auch die beratenen Personen. Dies geschah im Zeitraum von Anfang Juni bis Mitte Juli 2006 mit Unterstützung der Gründerregion Niederrhein. Die Befragung der beratenden Personen ist teils online, teils postalisch erfolgt. Insgesamt sind 296 ausgefüllte Fragebögen zurückgekommen.

Um etwas über die Ursachen von „Gründung“ oder „Nicht-Gründung“ zu erfahren, wurden Personen befragt, die an Beratungsmaßnahmen teilgenommen haben; bei den Antworten wurde dann zwischen Gründern und Nicht-Gründern unterschieden. Von den befragten Personen, die eine Beratung bei einer der Institutionen der „Gründerregion Niederrhein“ in Anspruch genommen hatten, haben im Anschluss 82,8 vH (245) ein Unternehmen gegründet. Im Folgenden wird zunächst auf diese Gründer, auf ihre Motive für die Selbstständigkeit, auf die Entwicklung ihrer Unternehmen und auf ihre Beurteilung der diversen Beratungsangebote eingegangen.

3.2.1. Die Gründer

3.2.1.1. Person

Zunächst werden die sozio-demographischen Merkmale der Gründer und ihre Gründungsmotive näher beleuchtet. Von den befragten Existenzgründern sind knapp 60 vH Männer – dies entspricht der Zusammensetzung der gesamten Befragungsgruppe. Damit liegt der Anteil der männlichen über dem der weiblichen Gründer („Gender-Gap“). Dieser „Gender-Gap“ ist allerdings geringer, als der 2006 in einer Untersuchung im deutschen Teil der euregio rhein-

maas-nord¹²² ermittelte.¹²³ Auch andere Untersuchungen, wie der Global Entrepreneurship Monitor¹²⁴ und der Regionale Entrepreneurship Monitor¹²⁵ zeigen, dass es eine Differenz zwischen der Gründungsbereitschaft von Frauen und Männern gibt. So waren im letzten Regionalen Entrepreneurship Monitor 65 vH der neuen unternehmerisch Aktiven¹²⁶ Männer und 35 vH Frauen.¹²⁷ Die „Verteilung“ der Anteile zwischen Frauen und Männern am Gründungsgeschehen am Mittleren Niederrhein entspricht demnach dem anderer Regionen. Insgesamt wird in den verschiedenen Untersuchungen in den letzten Jahren zwar eine vermehrte Zunahme der Unternehmensgründungen durch Frauen festgestellt, allerdings ist das Ausgangsniveau relativ niedrig. Trotz prozentual höherer Zuwächse ist die Anzahl der Gründungen durch Frauen hinter denen der Männer zurück geblieben.

Der mit Abstand größte Teil der Gründer ist zwischen 40 und 49 Jahren (38,6 vH). Daran schließen sich, dicht aufeinander gefolgt, die Gruppen der 30- bis 39-jährigen (24 vH) und der 50- bis 59-jährigen (21,5 vH) an. Mit deutlichem Abstand folgen die 20- bis 29-jährigen (10,7 vH) und die 60- bis 69-jährigen (5,2 vH). Damit ergibt sich ein durchschnittliches Alter von 43,2 Jahren. Im Vergleich zu anderen Regionen sind die Gründer am Mittleren Niederrhein 5,2 Jahre älter.¹²⁸ Ein Blick auf die berufliche Situation vor der Gründung kann dazu beitragen, den geringen Anteil junger Gründer zu erklären (vgl. Tabelle 7). Denn nur ein recht geringer Anteil von 6,4 vH der Befragten hat direkt nach der Ausbildung oder nach dem Studium den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Weit über die Hälfte der späteren Gründer war zuvor arbeitslos; dies könnte den nicht gerade geringen Anteil älterer Gründer (50 bis 59 Jahre) erklären. Bei einem Vergleich mit der beruflichen Situation der gesamten Befragungsgruppe fällt auf, dass bei den Gründern der Anteil der zuvor arbeitslos gemeldeten und der Hausfrauen/-männer höher ist; der Anteil derjenigen, die zuvor in der Ausbildung oder im Studium waren oder einer sonstigen Tätigkeit nachgingen, ist hingegen geringer. Ein Ver-

¹²² Zum deutschen Teil der euregio rhein-maas-nord gehören: die kreisfreien Städte Duisburg, Krefeld, Mönchengladbach, der Rhein-Kreis Neuss sowie die Kreise Kleve, Viersen und Wesel.

¹²³ Vgl. R. Hamm, A. Kaldasch, J. Hensgens, Existenzgründungen in der euregio rhein-maas-nord. Determinanten, Hemmnisse und Konsequenzen für die regionale Wirtschaftsentwicklung. Gutachten im Auftrag der Hochschule Niederrhein und von „teamvenlo“, Mönchengladbach, Maastricht, 2006.

¹²⁴ Vgl. R. Sternberg, H. Bergmann, I. Lückgen, Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich: Länderbericht Deutschland 2003, S. 35.

¹²⁵ Vgl. I. Lückgen, D. Oberschachtsiek, Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM II 2003/2004), Köln, Lüneburg, 2004.

¹²⁶ Neue unternehmerische Aktive – nach der Definition des Regionalen Entrepreneurship Monitors: Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die entweder „werdende Gründer“ oder die Inhaber bzw. Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben. Die neu „unternehmerisch Aktiven“ umfassen nicht nur „werdende Gründer“ sondern auch solche, die erst seit relativ junger Zeit geschäftstätig sind. Als Abgrenzung für die Geschäftigkeit wird dabei die Tatsache herangezogen, dass Gehälter oder ähnliche Leistungen an die Inhaber oder Teilhaber gezahlt wurden. Wirdende Gründer – nach der Definition des Regionalen Entrepreneurship Monitors: Dieses sind Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit), b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne und -gehälter gezahlt haben. Vgl. I. Lückgen, D. Oberschachtsiek, S. 13.

¹²⁷ Vgl. I. Lückgen, D. Oberschachtsiek, S. 15.

¹²⁸ Vgl. I. Lückgen, D. Oberschachtsiek, S. 14-15.

gleich mit den Daten des Regionalen Entrepreneurship Monitors zeigt, dass in den dort untersuchten Regionen zwar auch der Anteil arbeitsloser Gründer bzw. neu unternehmerisch Aktiver von 2001 bis 2003 gestiegen ist, allerdings auf einem wesentlich geringeren Niveau (2001: 3,1 vH, 2003: 7,8 vH).¹²⁹ Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass am Mittleren Niederrhein ein wesentlich höherer Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit entstanden ist, als in anderen Regionen. Dieses Ergebnis ist vermutlich durch die Auswahl der Befragten - u.a. Befragung von Beratern der Arbeitsagenturen - leicht verzerrt. Auch spielt die Entwicklung der Arbeitsmarktsituation eine Rolle; so ist die Arbeitslosenquote für die Gebiete des Mittleren Niederrheins ab 2004 bis teilweise 2006 wieder gestiegen

Tabelle 7 Die berufliche Situation der Gründer vor der Unternehmensgründung

	Anteil in vH
Ausbildung/Studium	4,3
Hausfrau/Hausmann	4,3
Sonstiges	6,0
Angestellt	23,9
Arbeitslos	61,5
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung	

Der Ausbildungshintergrund der Gründer besteht zu zwei Dritteln aus einer abgeschlossenen Berufsausbildung.¹³⁰ An zweiter Stelle folgt die abgeschlossene Hochschulausbildung (41,7 vH). Insgesamt 3,8 vH der Gründer geben an, zuvor keine Ausbildung absolviert zu haben.

3.2.1.2. Unternehmen

Die befragten Gründer haben ihr Unternehmen überwiegend (über 70 vH) in den Jahren 2006 und 2007 gegründet. Die restlichen Gründungen erfolgten fast ausschließlich in den Jahren 2000 bis 2005. Es fällt auf, dass fast alle Gründer (94,3 vH) den Schritt in die Selbstständigkeit aufgrund eines befürwortenden Beratungsgesprächs wagten.

An erster Stelle der Gründungsmotive wird von den Gründern auch¹³¹ in der vorliegenden Untersuchung die Unabhängigkeit/Eigenständigkeit genannt (71,1 vH) (vgl. Abbildung 29). Vor der Umsetzung der eigenen Innovation/Idee (41,4 vH) steht – gemessen an der Häufigkeit der Nennungen – die drohende oder reale Arbeitslosigkeit (55,7 vH);¹³² dieses Resultat steht in Einklang mit den Angaben zur beruflichen Situation vor der Gründung (vgl. Tabelle 7).

¹²⁹ Vgl. I. Lückgen, D. Oberschachtsiek, S. 15.

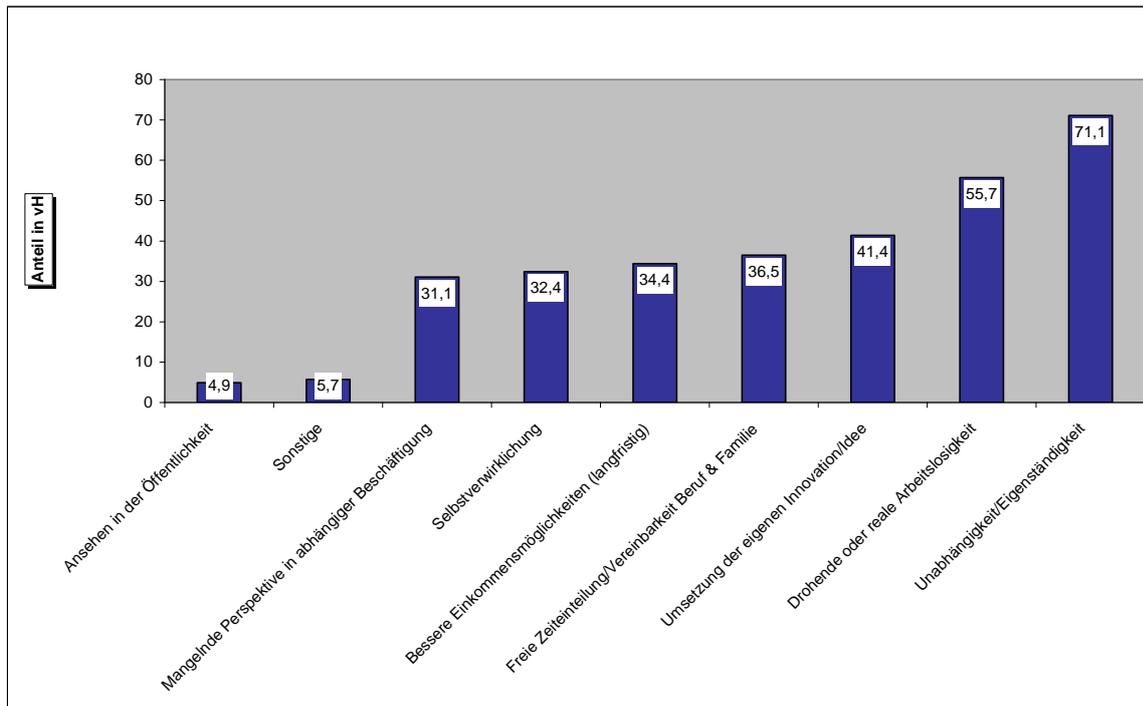
¹³⁰ Bei dieser Frage waren Mehrfachnennungen möglich.

¹³¹ Vgl. R. Hamm, A. Kaldasch, J. Hensgens, S. 29-30.

¹³² In den vom Regionalen Entrepreneurship Monitor untersuchten Regionen liegt der Anteil von Gründungen, die wegen mangelnder Erwerbsalternativen durchgeführt wurden, zwischen 8,4 und 33,9 vH. Im Vergleich zum Mittleren Niederrhein sind dies geringe Werte. Dies könnte am Kreis der Befragten oder der Arbeitsmarktsituation liegen. Vgl. I. Lückgen, D. Oberschachtsiek, S. 25-26 und Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, Der Arbeitsmarkt am Mittleren Niederrhein, <http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de/de/standortpolitik/wirtschaftspolitik/arbeitslosigkeit.htm>, 28. Januar 2008.

Etwa eine gleich hohe Bedeutung wie die Umsetzung der eigenen Innovation/Idee kommt der freien Zeiteinteilung/Vereinbarkeit von Beruf und Familie (36,5 vH), der langfristig besseren Einkommenssituation (34,4 vH), der Selbstverwirklichung (32,4 vH) und der mangelnden Perspektive in einer abhängigen Beschäftigung (31,1 vH) zu. Von keiner großen Bedeutung sind sonstige Gründe wie das Erkennen einer Marktchance sowie das Ansehen in der Öffentlichkeit (4,9 vH).

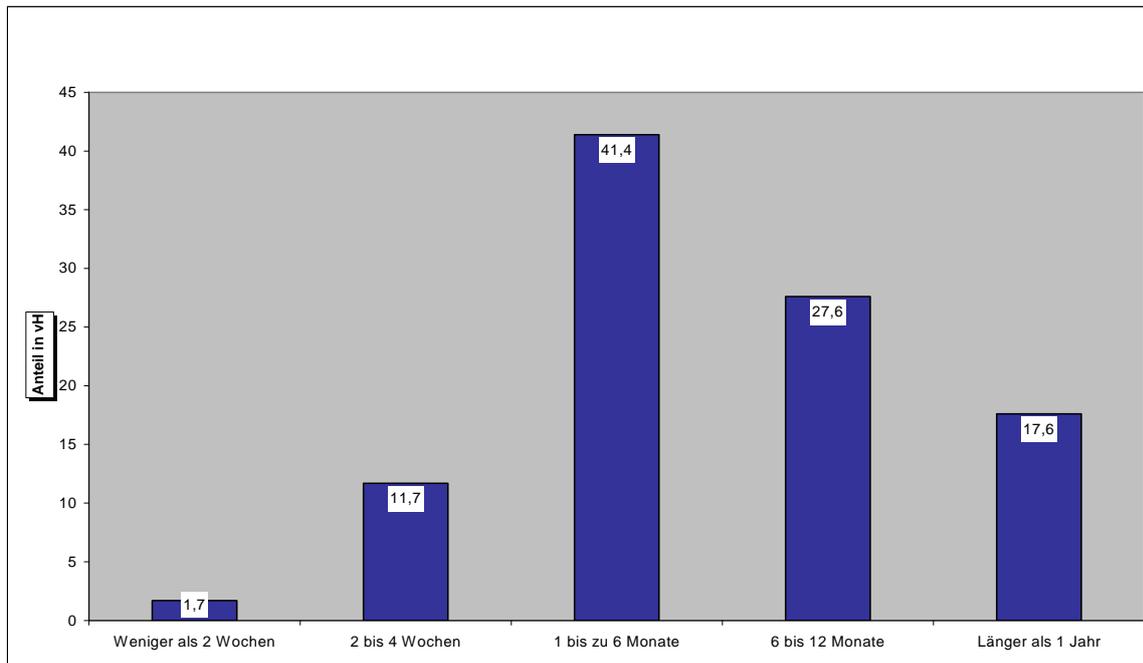
Abbildung 29 Gründe für den Aufbau einer eigenen Existenz



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

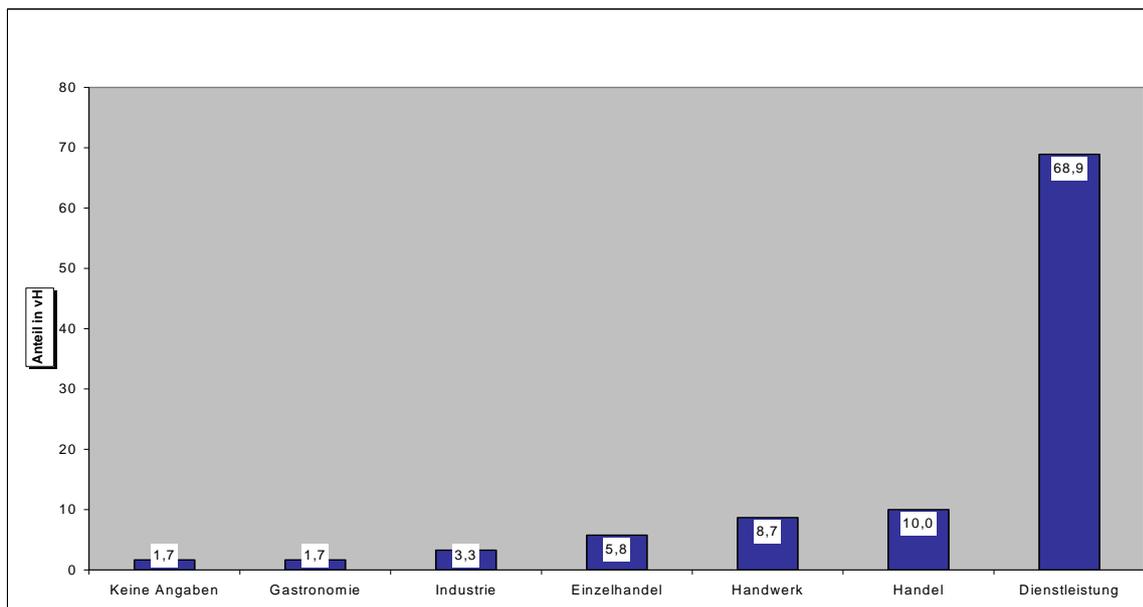
Bei den Gründern handelt es sich zu 90 vH um Erstgründer. Für die Vorbereitungen nimmt sich der größte Teil einen bis sechs Monate Zeit (41,4 vH) (vgl. Abbildung 30). Etwas mehr als ein Viertel der Gründer beschäftigen sich bis zu einem Jahr mit ihrer Idee und 17,6 vH sogar über ein Jahr. Damit gehen die Wenigsten unüberlegt an ihr Vorhaben heran. Dennoch nimmt sich fast jeder zehnte Gründer nur maximal vier Wochen Zeit.

Abbildung 30 Vorbereitungszeit für die Unternehmensgründung



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Abbildung 31 Branchen der Neugründungen



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Von den gegründeten Unternehmen gehören über zwei Drittel zum Dienstleistungssektor (68,9 vH) (vgl. Abbildung 31). An zweiter und dritter Stelle folgen mit deutlichem Abstand der Handel (10 vH) und das Handwerk (8,7 vH). Nur knapp 6 vH machen sich im Einzelhandel selbstständig. Noch weniger sind es in der Industrie mit nur knapp über 3 vH. Auf die Gastronomie entfällt – erstaunlicherweise – der geringste Anteil der Neugründungen – gerade 1,7 vH sind diesem Sektor zuzurechnen.

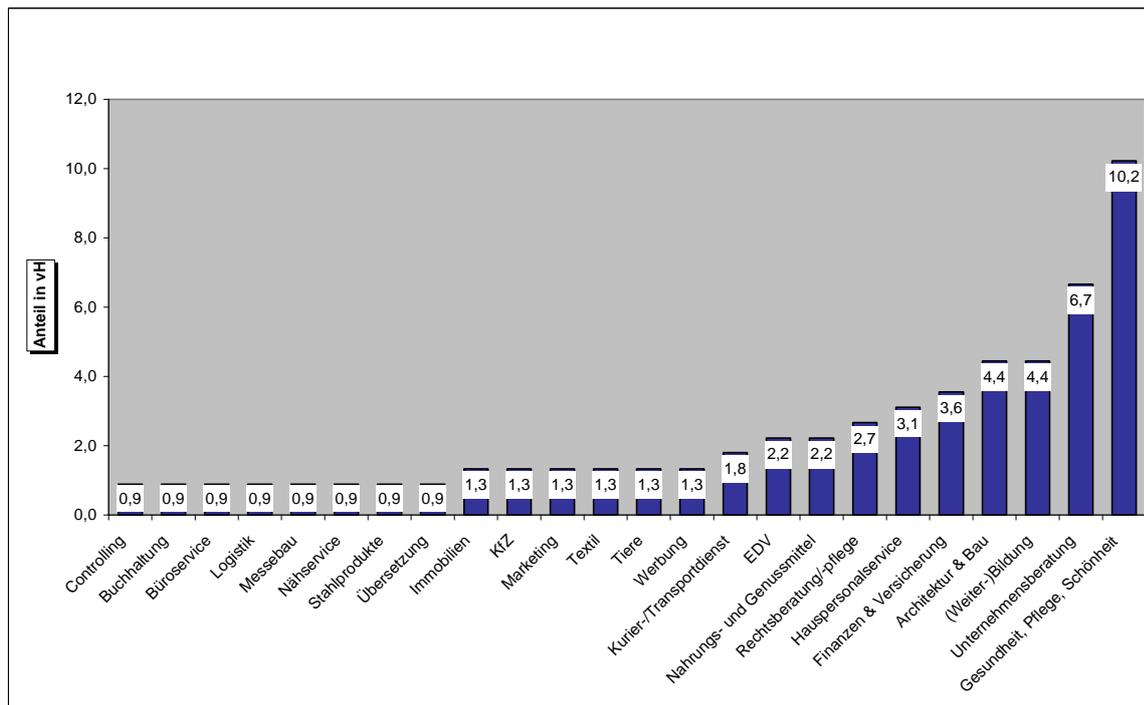
Interessant ist in diesem Zusammenhang eine Kreuztabellierung der Branchenzugehörigkeit mit den Angaben zur Vorbereitungszeit für die Gründung (vgl. Tabelle 8). Während bei den Dienstleistungen, im Einzelhandel, der Gastronomie und im Handel überwiegend bis zu sechs Monate für die Gründungsvorbereitung benötigt werden, sind es im Handwerk sechs bis zwölf Monate und in der Industrie über ein Jahr. Dies ist ein Hinweis darauf, dass die unterschiedlichen Branchen differierende Anforderungen stellen, die sich in einer unterschiedlich langen Vorbereitungszeit der Gründung dokumentieren und die sich auch bei den Gründungen am Mittleren Niederrhein widerspiegeln.

Tabelle 8 Kreuztabellierung Branchenzugehörig – Vorbereitungszeit der Gründung (in vH)

Zeitraum \ Branche	Weniger als 2 Wochen	2 bis 4 Wochen	1 bis 6 Monate	6 bis 12 Monate	Länger als 1 Jahr
Dienstleistung	1,3	9,4	30,5	18,5	10,7
Einzelhandel	0,4	0,4	2,6	1,7	0,9
Gastronomie	-	-	0,9	0,4	0,4
Handel	-	0,9	3,9	3,4	1,3
Handwerk	-	0,9	2,1	4,3	1,7
Industrie	-	-	0,9	-	2,6

Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung

Abbildung 32 Dienstleistungen und Produkte der Gründer



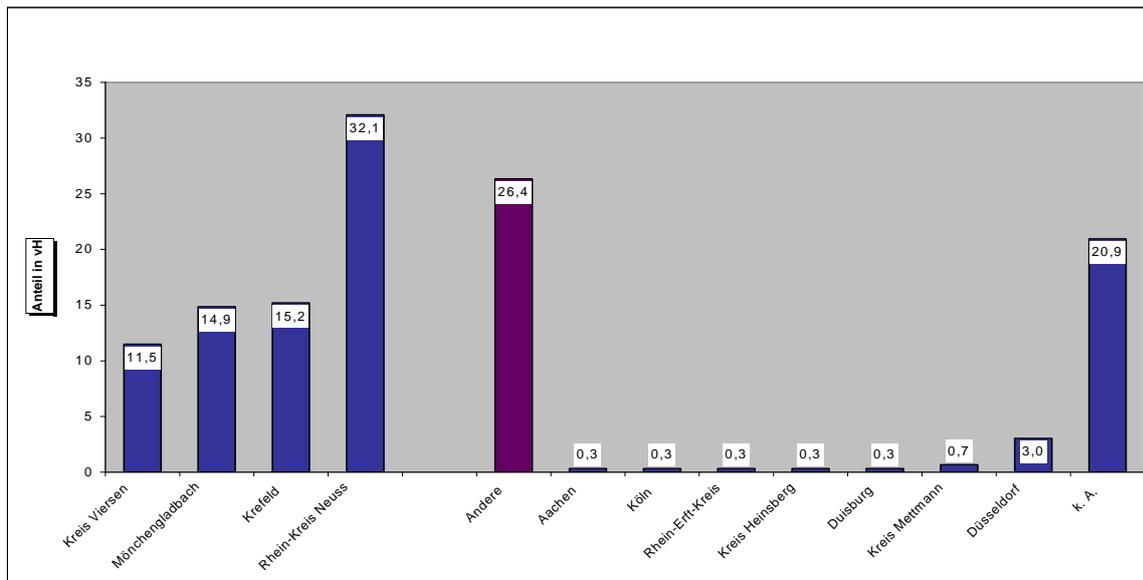
Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Die Produktpalette bzw. die angebotenen Dienstleistungen der neu gegründeten Unternehmen erstrecken sich auf die in Abbildung 32 dargestellten Bereiche. Als Hauptgruppe kann der Bereich Gesundheit, Pflege, Schönheit (10,2 vH) aufgefasst werden. Zu diesem gehören zum einen Beratungsangebote im Gesundheitsbereich und Heilberufe, zum anderen auch Fußpflegeeinrichtungen etc. Die zweitgrößte Gruppe umfasst den großen Bereich der Unternehmens-

beratungen (6,7 vH). Den dritten Platz teilen sich „Architektur & Bau“ mit dem Bereich „Bildung“ (jeweils 4,4 vH). Unter „Architektur & Bau“ sind sowohl Architektur und Innenarchitektur, als auch die Bauleitung zusammengefasst. Der Begriff „Bildung“ schließt sowohl die Fort- und Weiterbildung, als auch Nachhilfetätigkeiten mit ein. In der Abbildung 32 sind alle Tätigkeitsbereiche aufgeführt, die mehr als einmal von den Gründern genannt worden sind. Insgesamt halten 73,5 vH der Gründer, die von ihnen angebotenen Dienstleistungen bzw. Produkte für innovativ.

Der größte Teil der – im Rahmen der Befragung erfassten – neu gegründeten Unternehmen ist im Rhein-Kreis Neuss (32,1 vH) angesiedelt (vgl. Abbildung 33). Die Städte Krefeld (15,2 vH) und Mönchengladbach (14,9 vH) kommen jeweils auf ungefähr halb so viele Neugründungen. Den Abschluss bildet der Kreis Viersen mit knapp über 10 vH. Daneben sind – auch wenn die Beratung am Niederrhein stattgefunden hat – vereinzelt Unternehmen in anderen Städten und Kreisen im Umfeld des Mittleren Niederrheins gegründet worden. Der höchste Anteil entfällt dabei auf die Landeshauptstadt Düsseldorf (3 vH).

Abbildung 33 Orte der Unternehmensgründungen



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

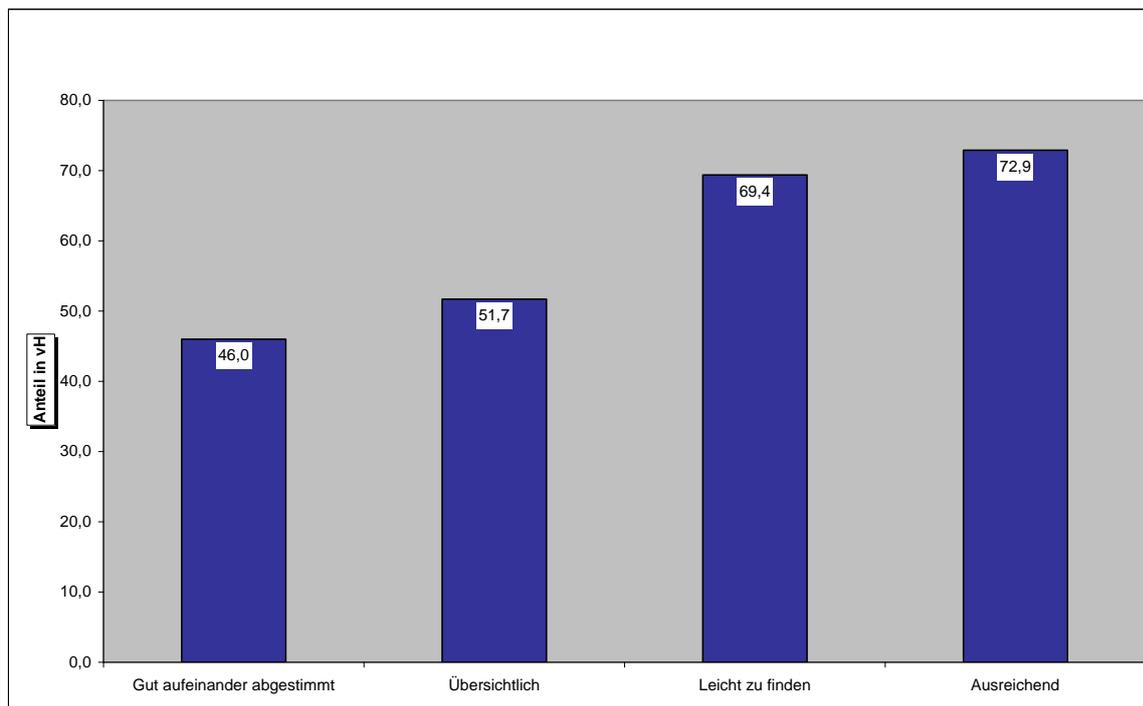
In drei Viertel der neu gegründeten Unternehmen ist nur der Gründer selbst tätig (75,6 vH). Mit deutlichem Abstand folgen die Betriebe mit einem (9,8 vH) und zwei Beschäftigten (4,3 vH). Erstaunlich ist, dass mehr Betriebe vier oder fünf Angestellte haben (jeweils 2,6 vH), als drei (1,3 vH). Die restlichen Angaben beziehen sich auf einzelne Betriebe und stellen mit insgesamt 85 Mitarbeitern ein Maximum dar. Demnach ist das Gründungsgeschehen am Niederrhein überwiegend durch Einzel- und Kleingründungen geprägt und bestätigt damit Ergebnisse früherer Untersuchungen der Hochschule Niederrhein.¹³³

¹³³ Vgl. R. Hamm, A. Kaldasch, J. Hensgens.

3.2.1.3. Bedeutung von Beratungsangeboten

Der Fragebogen für die Gründer widmete sich ausführlicher dem Themenbereich „Beratungsangebote“. Dabei ging es zunächst einmal um ein paar grundsätzliche Sachverhalte (vgl. Abbildung 34): Über zwei Drittel der Befragten empfinden das Angebot zu Fragen der Existenzgründung für ausreichend (72,9 vH) und leicht zu finden (69,4 vH). Wenn es darum geht, ob die Beratungsleistungen übersichtlich und aufeinander abgestimmt sind, sehen die Ergebnisse nicht mehr ganz so positiv aus. Fast die Hälfte der Gründer (48,3 vH) empfindet die Beratungsangebote als eher nicht übersichtlich und sogar 54 vH sind der Meinung, dass die angebotenen Beratungsleistungen eher schlecht aufeinander abgestimmt sind.

Abbildung 34 Beurteilung der regional verfügbaren Beratungsangebote



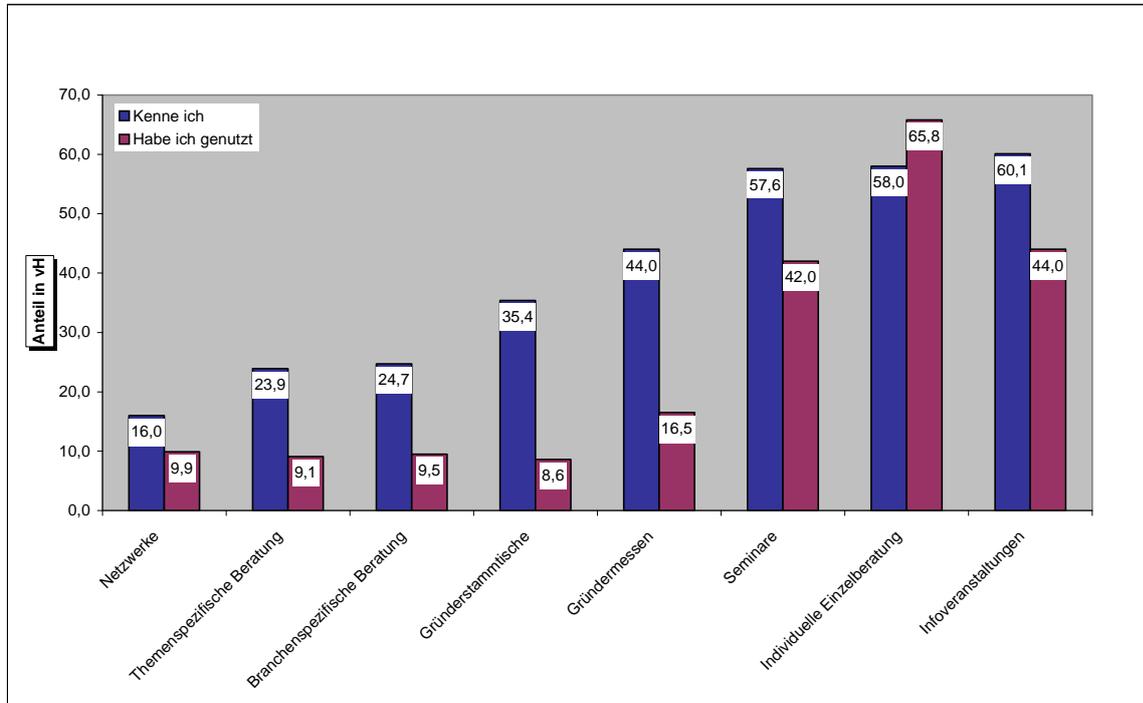
Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Die Gründer wurden auch danach gefragt, welche Beratungsangebote ihnen bekannt sind und welche davon sie genutzt haben. Am bekanntesten sind demnach die Informationsveranstaltungen, individuelle Einzelberatungen und Seminare mit jeweils etwa 60 vH an Nennungen (vgl. Abbildung 35). Diese drei Angebote sind auch von den Gründern am häufigsten zur Beratung aufgesucht worden. Dabei wurde den individuellen Einzelberatungen das größte Interesse entgegen gebracht.¹³⁴ Die an fünfter und siebter Stelle der „bekanntesten“ Angebote aufgeführten Beratungsleistungen Gründerstammtisch und themenspezifische Beratung sind am wenigsten genutzt worden. Dahingegen sind die am wenigsten bekannten Netzwerke von über der Hälfte der Gründer, die diese kannten, auch in Anspruch genommen worden – ein im Vergleich zu den restlichen Beratungsangeboten recht hoher Anteil. Zu den von den Gründern

¹³⁴ Allerdings enthalten die Ergebnisse eine Implausibilität, denn knapp 66 vH haben die Einzelberatungen genutzt, aber nur 58 vH haben angegeben diese zu kennen. Dieser Widerspruch lässt vermuten, dass ein Teil derjenigen, die zur Einzelberatung gegangen sind, übersehen haben, in dem entsprechenden Feld des Fragebogens, der die Kenntnis des Angebots abfragte, ein Kreuz zu machen.

aufgesuchten Netzwerken gehören u.a. (in alphabetischer Reihenfolgen ohne Gewichtung): Düsseldorf Unternehmerrinnen, ehemalige Kollegen, Fachverbände, Go!, die Hochschule Niederrhein, (allgemein) Internetforen, Patenmodelle, Stammtische, Start2Grow, Wirtschafts-junioren und auch XING bzw. ehemals Open BC.

Abbildung 35 Bekanntheit der regionalen Beratungsangebote



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

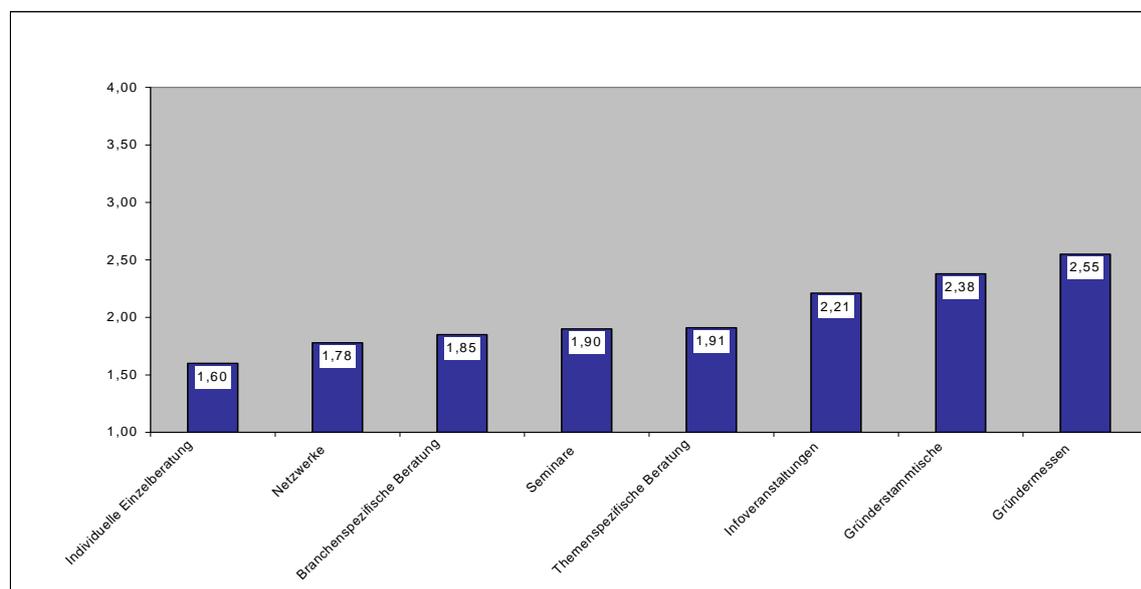
Darüber hinaus wurden die Gründer danach gefragt, welche Beratungsangebote sie als besonders hilfreich ansehen; dazu wurden sie gebeten, die Beratungsangebote nach den Kategorien „sehr hilfreich“ bis „nicht hilfreich“ zu bewerten. Zunächst einmal werden die prozentualen Angaben zu den einzelnen Kategorien betrachtet (vgl. Tabelle 9). Dabei zeigt sich, dass die individuelle Einzelberatung als am hilfreichsten angesehen wird. Über die Hälfte sieht diese Art der Beratung als sehr hilfreich an. Auf die Kategorie „hilfreich“ entfallen weitere rund 30 vH. An zweiter Stelle werden die Netzwerke genannt. Zwar ist ihr Bekanntheitsgrad nicht sehr hoch, doch die erhaltene Unterstützung wird von knapp 45 vH der Gründer als sehr hilfreich angesehen und weitere fast 40 vH sehen sie als hilfreich an. Dieses Ergebnis gibt einen deutlichen Hinweis auf Potenziale zur effektiveren Gestaltung der Gründerberatung. An dritter Stelle liegt mit 40,6 vH in der Kategorie „sehr hilfreich“ die branchenspezifische Beratung. Ein fast gleich hoher Anteil der Gründer bezeichnet diese Beratungsleistung noch als „hilfreich“. Bei den restlichen regionalen Beratungsangeboten überwiegt der Anteil der Gründer, die diese als hilfreich ansehen. So folgen Seminare, themenspezifische Beratung, Gründerstammtische, Informationsveranstaltungen und Gründermessen. Dabei fallen die recht hohen Antwortanteile im Bereich „bedingt hilfreich“ und „nicht hilfreich“ bei Gründermessen, Gründerstammtischen und Informationsveranstaltungen auf. Auch diese Beurteilung sollte bei einer Umgestaltung der Beratungsangebote beachtet werden.

Tabelle 9 Beurteilung der regionalen Beratungsangebote in vH

	Bedingt			
	Sehr hilfreich	Hilfreich	hilfreich	Nicht hilfreich
Individuelle Einzelberatung	56,7	29,3	11,0	3,0
Netzwerke	44,7	38,3	10,6	6,4
Branchenspezifische Beratung	40,6	37,7	17,4	4,3
Seminare	36,5	41,3	17,5	4,8
Themenspezifische Beratung	34,3	44,8	16,4	4,5
Gründerstammtische	20,6	32,4	35,3	11,8
Infoveranstaltungen	20,0	41,5	35,4	3,1
Gründermessen	14,5	37,7	31,9	15,9
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung				

Zusätzlich erfolgt die Berechnung der durchschnittlichen Beurteilungen für die einzelnen Beratungsangebote. Dazu werden Noten von 1 = sehr hilfreich bis 4 = nicht hilfreich vergeben. Die Bewertung der Angebote bewegt sich zwischen 1,60 für die individuellen Einzelberatungen und 2,55 für die Gründermessen (vgl. Abbildung 34). Mit diesem Wert (2,55) sind die Gründermessen das einzige Angebot, das in die Kategorie „bedingt hilfreich“ fällt. Alle anderen Angebote werden grundsätzlich in die Kategorien „hilfreich“ einsortiert. Die hilfreichsten Beratungsangebote sind demnach: Die individuelle Einzelberatungen (1,60), Netzwerke (1,78) und – mit ähnlichen Mittelwerten – die branchenspezifische Beratung, Seminare und die themenspezifische Beratung (1,85 bis 1,91). Auf den hinteren Plätzen liegen die Informationsveranstaltungen vor den Gründerstammtischen. Die Rangfolge unterstreicht erneut die bereits zuvor erwähnte hohe Bedeutung der Netzwerke.

Abbildung 36 Beurteilung der Beratungsangebote¹³⁵



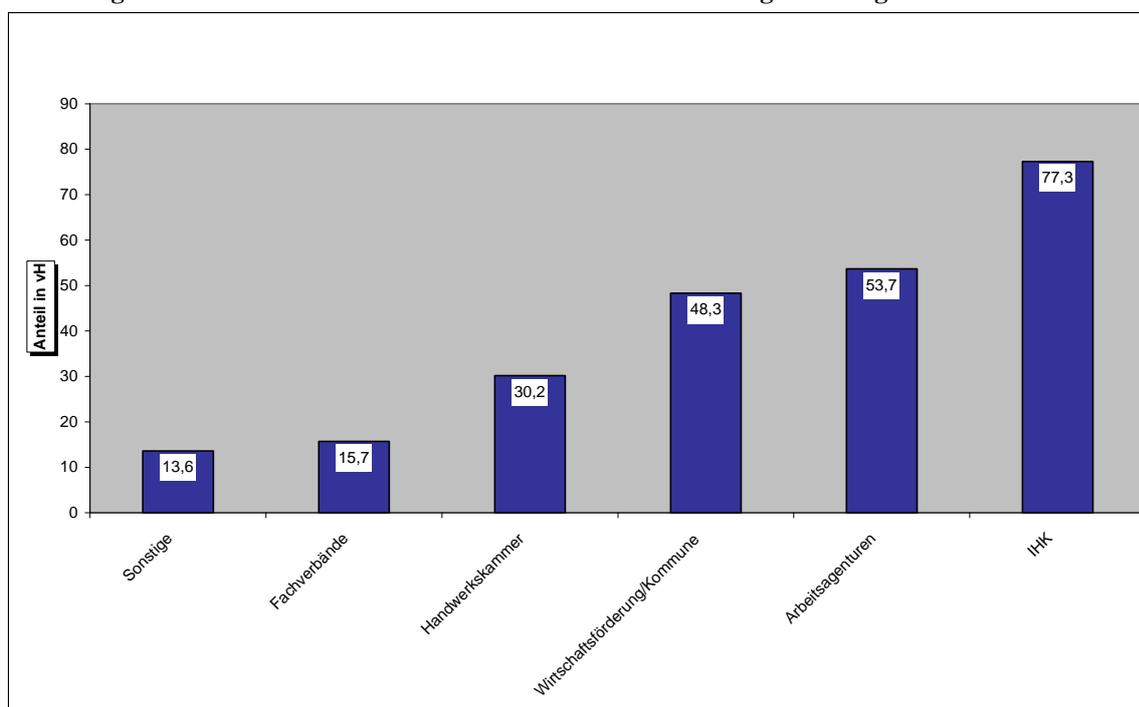
Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Eine weitere Frage beschäftigte sich mit dem Bekanntheitsgrad der Institutionen, die sich mit Gründungsberatungen befassen. Abbildung 37 zeigt, dass die Angebote der IHK am bekanntesten sind. Über drei Viertel der Befragten ist die IHK im Zusammenhang mit Gründerberatung ein Begriff. An zweiter und dritter Stelle liegen mit rund 50 vH die Arbeitsagenturen (53,7 vH) und die Wirtschaftsförderung bzw. Kommune (48,3 vH). Mit deutlichem Abstand

¹³⁵ Mit der Wertung: 1 = sehr hilfreich, 2 = hilfreich, 3 = bedingt hilfreich, 4 = nicht hilfreich.

folgen die Handwerkskammer (30,2 vH) und Fachverbände (15,7 vH). Da sich die Industrie- und Handelskammer ebenso wie die Gründungsberatung der Wirtschaftsförderer oder der Kommunen an breit abgegrenzte Gruppen von Gründern wendet, während Handwerkskammern und Fachverbände nur für Unternehmen des Handwerks bzw. für Unternehmen spezifischer Branchen zuständig sind, ist dieses Resultat wenig überraschend. Schließlich werden von den Gründern noch sonstige Beratungseinrichtungen genannt (13,6 vH); hierzu gehören (in alphabetischer Reihenfolge ohne Wertung): Alt hilft Jung, die Bürgschaftsbank NRW, der Deutsche Anwaltsverein, die Hochschule Niederrhein mit ihrer run-Initiative, das Institut für Existenzgründungen und Unternehmensführung, Internetforen, Kulturförderung NRW, Patenmodelle, Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmensberater, Volkshochschule und Wirtschaftsinstitute.

Abbildung 37 Den Gründern bekannte Institutionen der Gründungsberatung



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

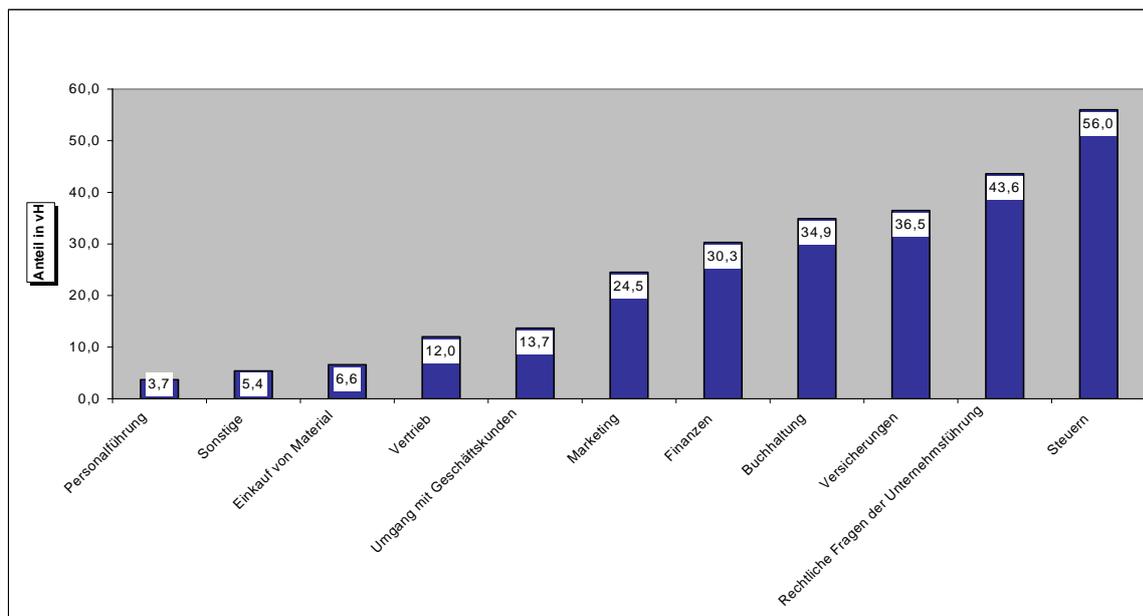
Tabelle 10 Ziel des Beratungsgesprächs

	Anteil in vH
Orientierungs- bzw. Einstiegsgespräch	7,7
Konkrete Fragen zur Gründung	43,6
Beides	48,7
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung	

Das Beratungsgespräch wird von fast der Hälfte der Gründer als Orientierungs- bzw. Einstiegsgespräch gesehen, bei dem gleichzeitig auch konkrete Fragen zur beabsichtigten Gründung erörtert werden (48,7 vH) (vgl. Tabelle 10). Fast genauso viele Gründer gehen nur mit ihren speziellen Fragen in ein Beratungsgespräch (43,6 vH). Die wenigsten sehen es als reines Orientierungs- oder Einstiegsgespräch an (7,7 vH).

Von besonderem Interesse für die inhaltliche Ausgestaltung von Beratungsangeboten ist auch die Frage, in welchen Bereichen sich die Gründer in der Gründungsphase mehr Kenntnisse gewünscht hätten. Abbildung 36 informiert über die Antworten der Gründer zu dieser Frage. Danach scheint es im Bereich Steuern die größten Probleme zu geben. Mit 56 vH geben über die Hälfte der Befragten an, dass sie hier vorab gern über umfangreichere Kenntnisse verfügt hätten. An zweiter Stelle stehen mit einigem Abstand die rechtlichen Fragen der Unternehmensführung; sie bergen für 43,6 vH der Existenzgründer Probleme. Drei weitere Bereiche liegen in ihren Einschätzungen prozentual relativ dicht beieinander: 36,5 vH der Gründer hätten sich mehr Kenntnisse zum Thema „Versicherungen“ gewünscht; in den Bereichen Buchhaltung und Finanzen galt dies für 30 bzw. 35 vH. Die Anteile der Gründer, die über Fragen des Marketings (24,5 vH), über den Umgang mit Geschäftskunden (13,7 vH) oder über Vertriebsthemen gern mehr gewusst hätten (12 vH) sind demgegenüber deutlich geringer. Die wenigsten Probleme scheinen Gründer im Bereich Personalführung zu haben – wenig überraschend, da die neu gegründeten Unternehmen in der Startphase zumeist nur aus dem Gründer selbst bestehen und noch keinen Stamm von Mitarbeitern besitzen. Unter den sonstigen Bereichen werden Auflagen von Behörden, Erstellung eines Businessplans, Netzwerkaufbau, Patente und Einkauf von Materialien von den Existenzgründern genannt.

Abbildung 38 Bereiche, in denen die Gründer gerne mehr Kenntnisse gehabt hätten



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

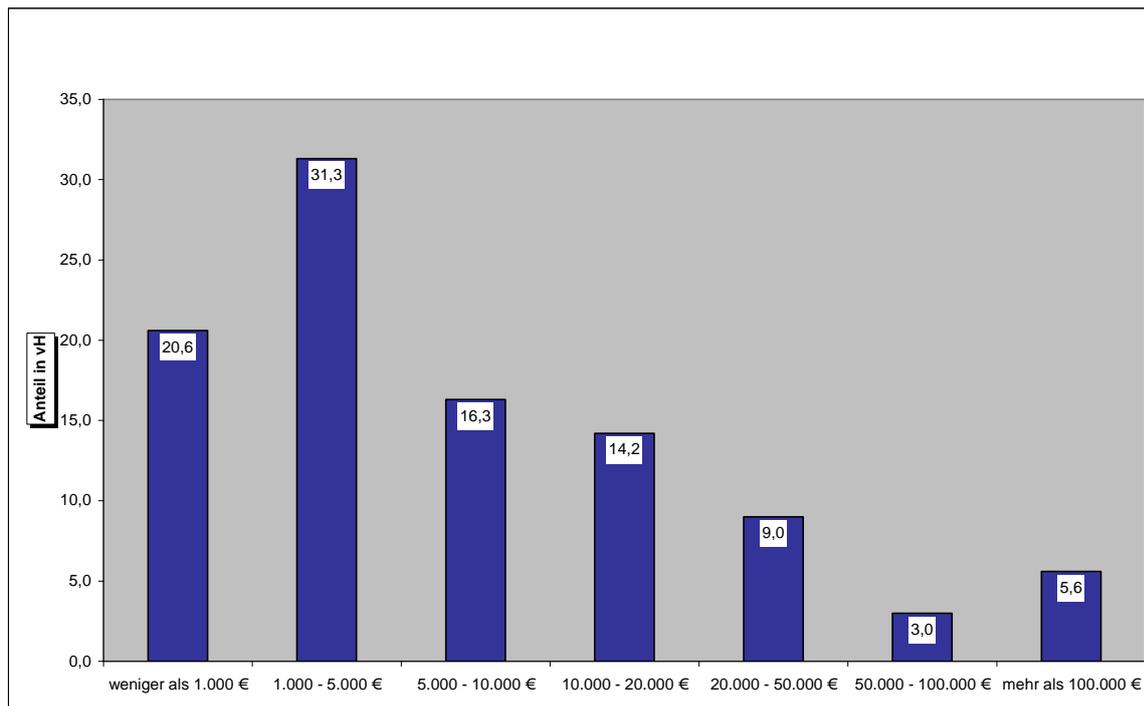
In einem Businessplan wird die Geschäftsidee dargestellt, einerseits um Kapitalgeber zu überzeugen und um mögliche Geschäftspartner zu gewinnen, andererseits um die eigene Geschäftsidee ökonomisch zu analysieren. Businesspläne sind für jeden Existenzgründer deshalb von zentraler Bedeutung. Von den befragten Gründern geben 88,2 vH an, dass sie einen Businessplan erstellt haben. Über die Hälfte – genauer genommen 56,5 vH – hat dazu Hilfe in Anspruch angenommen. Die restlichen knapp 44 vH haben diesen ohne weitere Unterstützung selbst erstellt. Bei fast zwei Dritteln (63,5 vH) werden kontinuierliche Soll-Ist-Vergleiche durchgeführt. Daraus ist zu schließen, dass nicht nur Gründer, die sich Hilfe bei der Erstellung des Businessplans geholt haben, darauf achten, ihren Businessplan fortzuschreiben.

Um zu überprüfen, ob es einen Zusammenhang zwischen Problemen im finanziellen Bereich und der Nichterstellung eines Businessplans gibt, sind die Aussagen zu zwei Fragenbereichen verglichen worden. Dabei hat sich gezeigt, dass knapp 30 vH, die einen Businessplan erstellt haben, Schwierigkeiten im Bereich Finanzen hatten bzw. sich einen größeren Kenntnisstand gewünscht hätten. Von denen, die keinen Businessplan erstellt haben, waren es nur knapp 5 vH mehr. Demnach scheint das erstellen eines Businessplans und der damit verbundenen Einarbeitung in die dafür nötige Thematik nicht wesentlich dazu beizutragen, dass Themenfeld „Finanzen“ problemfreier zu sehen.

3.2.1.4. Die wirtschaftliche Entwicklung der Neugründungen

Der letzte Teil der Befragung widmet sich der wirtschaftlichen Entwicklung der Gründungen. Dazu wird zunächst auf die Höhe der Investitionen und der genutzten Fördermittel eingegangen, bevor das Augenmerk auf die wirtschaftliche Lage der Unternehmen und der Branche gelegt wird.

Abbildung 39 Höhe der Investitionssumme bzw. des Startkapitals



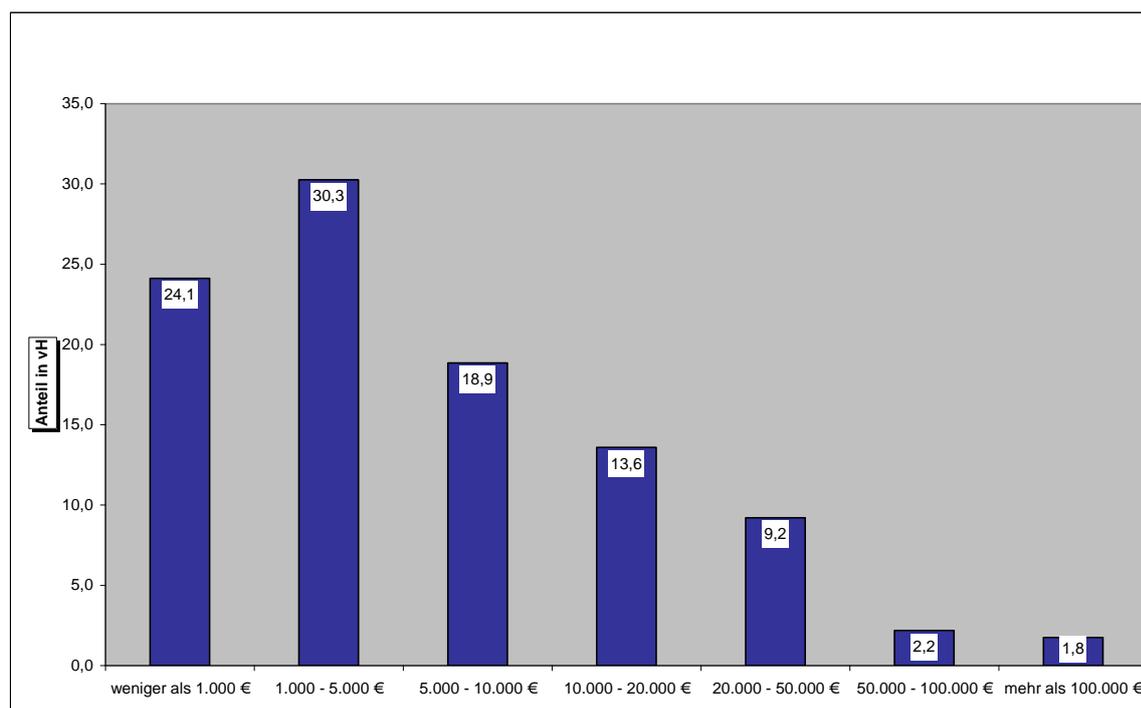
Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Aus Abbildung 39 ist zu erkennen, dass der größte Teil der Gründer 1.000 bis 5.000 € in seine Unternehmensgründung investiert hat. An zweiter Stelle folgt die Gruppe von Gründern mit einem Aufwand von unter 1.000 €. Damit haben mehr als die Hälfte der Gründer Beträge bis zu 5.000 € für ihr neues Unternehmen aufgewandt. Der Anteil, der bis zu 10.000, 20.000, 50.000 bzw. 100.000 € investiert hat, nimmt mit steigender Finanzaufwand erkennbar ab. Demnach wenden weitere rund 30 vH zwischen 5.000 und 20.000 € für ihre Gründung auf; einen Finanzbedarf von 20.000 bis 50.000 € haben knapp 10 vH gehabt; ein vergleichbar ho-

her Anteil der Gründer hat mehr als 50 000 € als Startkapital benötigt. Es ist überraschend, dass 91,3 vH der Gründer angeben, mit dem entstandenen Finanzbedarf im Vorfeld gerechnet zu haben – kann dies doch als Hinweis darauf gewertet werden, dass sich der größte Teil ausreichend mit dem Thema Finanzierung beschäftigt haben muss. Bei einem Vergleich der Höhe der Investitionssumme mit der benötigten Vorbereitungszeit bis zur Gründung lässt sich außerdem erkennen, dass die Vorbereitungszeit mit der Höhe der investierten Summe zunimmt.

In Abbildung 40 ist dargestellt, welchen Eigenkapitaleinsatz die Gründer aufgewandt haben. Die Verteilung auf die verschiedenen Gruppen sieht beim aufgebrauchten Eigenkapital ähnlich aus, wie bei den Gesamtaufwendungen: Der größte Teil der Gründer hat 1.000 bis 5.000 € an Eigenkapital aufgebracht, weniger als 1.000 € sind von knapp einem Viertel aufgewandt worden. Damit liegt das eingesetzte Eigenkapital bei über der Hälfte der Gründer unter 5.000 €. Fast ein Drittel der Gründer hat 5.000 bis 20.000 € Eigenkapital aufgebracht und immerhin knapp 10 vH haben 20.000 bis 50.000 € aus ihren eigenen Mitteln beigesteuert. Relativ niedrig sind die Anteile der Gründer, die mehr als 50.000 € aus eigenen Mitteln aufgebracht haben – bei einem hohen Finanzierungsaufwand nimmt der Bedarf an Fremdkapital vermutlich zu.

Abbildung 40 Höhe des Eigenkapitals



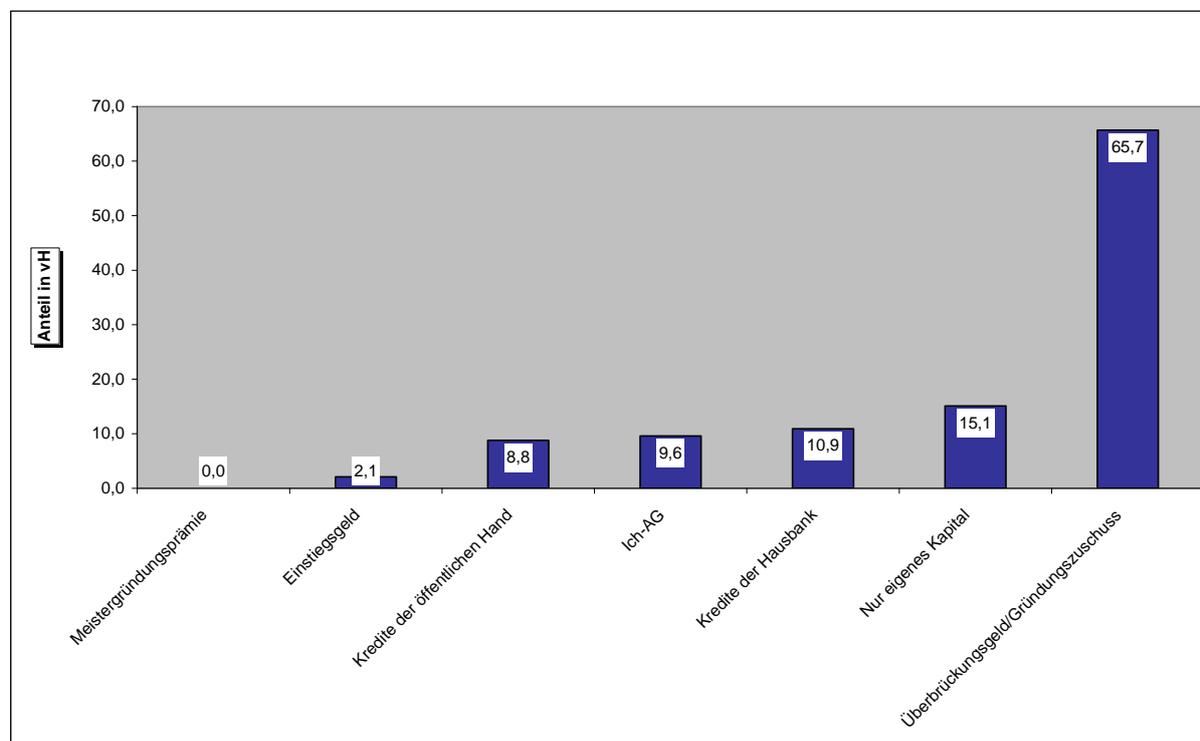
Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Zusätzlich zum jeweiligen Eigenkapitalanteil sind von den meisten Gründern verschiedene Fördermittel und Zuschüsse genutzt worden. Dies ist in Abbildung 41 dargestellt. Der weitaus größte Teil der Gründer hat Überbrückungsgeld (37,2 vH) und den Gründungszuschuss¹³⁶

¹³⁶ Seit dem 01. August 2006 wird der Gründungszuschuss von der Bundesagentur für Arbeit für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit angeboten. Damit hat er die Ich-AG bzw. den Existenzgründungszuschuss und das Überbrückungsgeld abgelöst. Vgl. Förderland (I), Ablösung der Ich-AG und des Überbrückungsgeldes, www.foerderland.de/1371.0.html, 07. November 2007.

(31,4 vH) in Anspruch genommen. Immerhin 15,1 vH der Existenzgründer haben nur ihr eigenes Kapital eingesetzt. Kredite der Hausbank, die Ich-AG-Förderung sowie Kredite der öffentlichen Hand sind ähnlich häufig – nämlich von jeweils rund 10 vH der Gründer – genutzt worden. Kaum bzw. gar nicht wurden das Einstiegsgeld (2,2 vH) und die Meistergründungsprämie¹³⁷ in Anspruch genommen.

Abbildung 41 Genutzte Förderungen und Zuschüsse in der Gründungsphase



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

Tabelle 11 zeigt den Zusammenhang zwischen der Investitionssumme und der Förderart.¹³⁸ Es lässt sich erkennen, dass die Gründer, die mehr als 100.000 € investiert haben, Kredite der öffentlichen Hand, z.B. von der KfW-Mittelstandsbank oder von der NRW-Bank, in Anspruch genommen haben. Demgegenüber sind das Einstiegsgeld¹³⁹ und die Ich-AG nicht von Bedeutung; eine ausschließliche Finanzierung durch Eigenkapital ist bei solchen Gründungsvorhaben ebenfalls nicht zu finden. Neben den Krediten der öffentlichen Hand ziehen mehr als 60 vH der Gründer mit über 100.000 € Finanzierungsbedarf auch Kredite der Hausbank

¹³⁷ In Nordrhein-Westfalen werden Handwerksmeister mit bis zu 7.500 EUR gefördert, wenn es sich dabei um ihre erste Gründung handelt. Das Mindestfinanzierungsvolumen beträgt für Frauen 20.000 EUR und für Männer 25.000 EUR. Vgl. Landes-Gewerbeförderstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V., Meistergründungsprämie NRW, www.lgh.de/main.asp?WEBID=11&MOD=-1&ID35314&entry=1, 07. November 2007.

¹³⁸ Bei den in Anspruch genommenen Förderungen konnten von den Gründern mehrere Formen angegeben werden, so dass sich die Förderungsarten auf mehr als 100 vH summieren können. Die Meistergründungsprämie wird zwar nicht in Anspruch genommen, ist aber aus Gründen der Vollständigkeit aufgeführt.

¹³⁹ Das Einstiegsgeld kann von Arbeitslosengeld II – Empfängern als Zuschuss in Anspruch genommen werden. Es besteht kein rechtlicher Anspruch auf den Zuschuss. Der Zuschuss wird für 12 Monate plus evtl. weitere 12 Monate gezahlt. Die Höhe hängt von der Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft ab, in der der Empfänger lebt. Vgl. Förderland (II), Einstiegsgeld, www.foerderland.der/640.0.html, 07. November 2007.

hinzu. Gründer, die für ihr Vorhaben 50.000 bis 100.000 € aufwenden mussten, nutzen bevorzugt Kredite der öffentlichen Hand (57,1 vH) und das Überbrückungsgeld/Gründerzuschuss (100,0 vH). In der Kategorie 20.000 bis 50.000 € werden das Überbrückungsgeld/der Gründungszuschuss ebenfalls am häufigsten hinzugezogen. Für die Kategorien 1.000 – 5.000 €, 5.000 – 10.000 € und 10.000 – 20.000 € werden die gleichen Fördermittel bevorzugt, allerdings in umgekehrter Reihenfolge. Bei den Gründern, die unter 1.000 € investiert haben, steht die Ich-AG an zweiter Stelle nach dem Überbrückungsgeld/Gründungszuschuss. Demnach sind das Überbrückungsgeld/der Gründungszuschuss für alle Gründer eine wichtige Hilfe. Ob Kredite der öffentlichen Hand oder der Hausbank in Anspruch genommen werden, hängt vom Finanzbedarf des Vorhabens ab – es lässt sich erkennen, dass eine höhere Investitionssumme eher zur Inanspruchnahme dieser Fördermöglichkeiten führt. Die Ich-AG scheint dagegen eher für kleinere Gründungen mit unter 1.000 € Finanzbedarf von Interesse zu sein. Dieses Ergebnis kann nur bedingt überraschen, denn die Ich-AGs sind im Rahmen des Hartz-Konzepts dafür gedacht gewesen, die Zahl der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu erhöhen und den Bedarf an kostengünstigen Dienstleistungen zu decken.¹⁴⁰

Tabelle 11 Abhängigkeit der Förderung von der Investitionssumme (in vH)

Förderung \ Investitionssumme	Kredit der öffentlichen Hand	Einstiegsgeld	Meistergründungsprämie	Kredit der Hausbank	Ich-AG	Überbrückungsgeld/Gründungszuschuss	Nur eigenes Kapital
weniger als 1.000 €	-	-	-	2,1	29,2	54,2	18,8
1.000 - 5.000 €	1,4	2,7	-	2,7	5,5	73,9	17,8
5.000 - 10.000 €	-	2,6	-	7,9	7,9	73,6	7,9
10.000 - 20.000 €	3,0	3,0	-	18,2	3,0	66,7	12,1
20.000 - 50.000 €	9,5	-	-	28,6	4,8	66,6	28,6
50.000 - 100.000 €	57,1	14,3	-	-	-	100,0	14,3
mehr als 100.000 €	100,0	-	-	61,5	-	38,5	-

Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung

Neben den Förderungen und Zuschüssen für die Gründung selbst ist es möglich Zuschüsse zu den Beratungskosten in Anspruch zu nehmen. Dieses wird von weniger als der Hälfte der Gründer genutzt (41,9 vH). Diejenigen, die diese Zuschüsse in Anspruch nehmen erhalten sie überwiegend von den Arbeitsagenturen (74 vH). Zuschüsse durch das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (20 vH) und den Bund (6 vH) werden eher selten in Anspruch genommen.

Nach Lösung der Finanzierungsprobleme und erfolgter Gründung ist die wirtschaftliche Entwicklung des neu gegründeten Unternehmens in der Startphase besonders bedeutsam. Um Informationen über den Verlauf dieser Startphase zu erhalten, wurden die Gründer gebeten neben der Umsatzentwicklung seit der Gründung auch die aktuelle Lage ihres Unternehmens und der Branche, sowie die von ihnen für die nächsten sechs Monate erwartete Geschäftslage, einzuschätzen.

85,5 vH „Jung-Unternehmer“ sind mit der Umsatzentwicklung seit der Gründung des Unternehmens mindestens zufrieden; 22,4 vH von ihnen beurteilen die Umsatzentwicklung sogar als gut und 9,6 vH als sehr gut. Die aktuelle Geschäftslage des eigenen Unternehmens wird im Sommer 2007 – also zu einem Zeitpunkt recht guter konjunktureller Bedingungen – von fast 90 vH der Unternehmen mit gut oder befriedigend beurteilt (vgl. Tabelle 12). Der häufig als

¹⁴⁰ Vgl. Verlag der Deutschen Wirtschaft AG, Was ist eine Ich-AG?, http://ichag.vnr.de/allgemein/index_12474.html, 04. Oktober 2007.

Gradmesser des Lagebeurteilung verwendete Saldo der Anteile von Unternehmen, die die Lage als gut, und derjenigen, die sie als schlecht einstufen, ist mit einem Wert von 32,8 deutlich im positiven Bereich und unterstreicht die im Sommer 2007 auch für Existenzgründer günstige wirtschaftliche Konstellation. Die Gründer beurteilen ihr eigenes Geschäftsklima nahezu in gleicher Weise wie das ihrer Branche. Eine deutliche „Schlechterstellung der Newcomer“, die man aufgrund von Startschwierigkeiten eventuell hätte erwarten können, ist somit nicht auszumachen.

Tabelle 12 Beurteilung der aktuellen Geschäftslage des Unternehmens und der Branche (Anteile in vH)

	Unternehmen	Branche
Gut	44,4	43,4
Befriedigend	44,0	43,8
Schlecht	11,6	12,8
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung		

Tabelle 13 Einschätzung der erwarteten Geschäftslage des Unternehmens und der Branche in sechs Monaten

	Unternehmen	Branche
Günstiger	49,8	31,3
Gleichbleibend	47,6	65,6
Ungünstiger	2,6	3,1
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung		

Die zuletzt getroffene Aussage wird noch dadurch unterstrichen, dass die neu gegründeten Unternehmen die Erwartungen für die nächsten sechs Monate für sich selbst deutlich positiver einschätzen als für ihre jeweilige Branche (vgl. Tabelle 13). Insgesamt geht fast die Hälfte der Gründer davon aus, dass sich die eigene Geschäftslage in den nächsten sechs Monaten verbessern wird. Für ihre jeweilige Branche erwarten dieses Resultat aber nur gut 30 vH der Gründer. Der Saldo der Anteile von Gründern, die mit einer Verbesserung der Geschäftslage rechnen und derer, die eine Verschlechterung erwarten ist mit 47,2 deutlich im positiven Bereich. Man kann mithin eindeutig sagen, dass die Gründer für die zweite Jahreshälfte 2007 mit einer weiteren Verbesserung ihrer Geschäftslage gerechnet haben.

Die beiden letzten Fragen sind zusätzlich „kreuztabelliert“ worden, um die Beurteilung der eigenen Geschäftslage und -erwartung besser mit der Beurteilung der Branchenentwicklung vergleichen zu können¹⁴¹. So lässt sich beispielsweise in Tabelle 14 erkennen, dass 22,7 vH der Unternehmen ihre eigene Geschäftslage besser als die der Branche beurteilen.¹⁴² Dagegen beurteilen 19,5 vH der Gründer die Lage ihres eigenen Unternehmens ungünstiger als die der Branche.¹⁴³

Tabelle 14 Gegenüberstellung: aktuelle Geschäftslage des Unternehmens und der Branche

¹⁴¹ Da bei der Kreuztabellierung nur die Antworten berücksichtigt werden konnten, bei denen beide Fragenteile beantwortet wurden, ergeben sich geringfügige Unterschiede zu den Werten in den Tabellen 12 und 13.

¹⁴² Summe der Werte oberhalb der Hauptdiagonalen.

¹⁴³ Summe der Werte unterhalb der Hauptdiagonalen.

Unternehmen \ Branche	Gut	Befriedigend	Schlecht
Gut	29,3	13,8	1,3
Befriedigend	12,0	24,4	7,6
Schlecht	2,2	5,3	4,0
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung			

Tabelle 15 zeigt, dass knapp 27,4 vH der Gründer davon ausgehen, dass die Entwicklung ihres Unternehmens in den nächsten sechs Monaten günstiger als die der Branche verlaufen wird. Eine ungünstigere Entwicklung für ihr eigenes Unternehmen erwarten hingegen lediglich 8 vH. Damit werden ein weiteres Mal die optimistischen Zukunftsaussichten der Gründer für ihr eigenes Unternehmen gegenüber der Branchenentwicklung unterstrichen.

Tabelle 15 Gegenüberstellung: erwartete Geschäftslage der Unternehmen und der Branche in sechs Monaten

Unternehmen \ Branche	Günstiger	Gleichbleibend	Ungünstiger
Günstiger	25,2	25,2	-
Gleichbleibend	6,2	38,5	2,2
Ungünstiger	-	1,8	0,9
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung			

3.2.2. Die Nicht-Gründer

Nachdem das Augenmerk bislang auf den Teil der Befragten gerichtet wurde, die an einer Gründungsberatung teilgenommen und anschließend gegründet haben, sollen im Folgenden diejenigen (beratenen) Personen genauer betrachtet werden, die letztlich kein Unternehmen gegründet haben. Von den Befragten, die alle eine Gründungsberatung in Anspruch genommen hatten, waren dies insgesamt 17,2 vH. Die Befragung für diese „Nicht-Gründer“ ist weniger umfangreich als die bei den Gründern gewesen; ihr Ziel bestand darin, Informationen über die Motive der nicht erfolgten Unternehmensgründung zu erhalten.

3.2.2.1. Zur Person des Nicht-Gründers

Bei Betrachtung der persönlichen Merkmale Geschlecht, Alter und Ausbildungshintergrund lassen sich zwischen der Gruppe der Gründer und der Nichtgründer keine signifikanten Unterschiede feststellen (vgl. die Zusammenfassungen im Anhang). Man kann demnach davon ausgehen, dass die Gründe für das Nicht-Zustandekommen einer Existenzgründung kaum in diesen persönlichen Merkmalen zu suchen sind.

Lediglich was die berufliche Situation von Nicht-Gründern und Gründern anbelangt, ist ein Unterschied auffällig (vgl. Tabelle 16): Während 61,4 vH der Gründer aus der Arbeitslosigkeit kommen, sind von den Nicht-Gründern „lediglich“ 40 vH während der Gründungsüberlegungen arbeitslos. Der Anteil von Personen in der Ausbildung oder im Studium ist bei den Nicht-Gründern dagegen höher. Eine denkbare Begründung dieser Feststellung könnte sein, dass der Druck zur Erschließung einer Alternative für Arbeitslose relativ hoch ist – da sie kei-

ne Arbeit haben, werden sie relativ häufig gründen. Dieser Druck ist bei Menschen in Studium oder Ausbildung deutlich geringer, so dass sie im Zweifel auch eher von einem Gründungsvorhaben Abstand nehmen können und ihre Ausbildung fortsetzen werden. Sollte diese Überlegung korrekt sein, könnte sie zu einer Verzerrung der Risikoabschätzung führen und das „Sterberisiko“ neu gegründeter Unternehmen tendenziell erhöhen.

Tabelle 16 Die berufliche Situation der Nicht-Gründer während Beratungsphase

	Anteil in vH
Hausfrau/Hausmann	2,0
Ausbildung/Studium	16,3
Angestellt	20,4
Sonstiges	20,4
Arbeitslos	40,8
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragung	

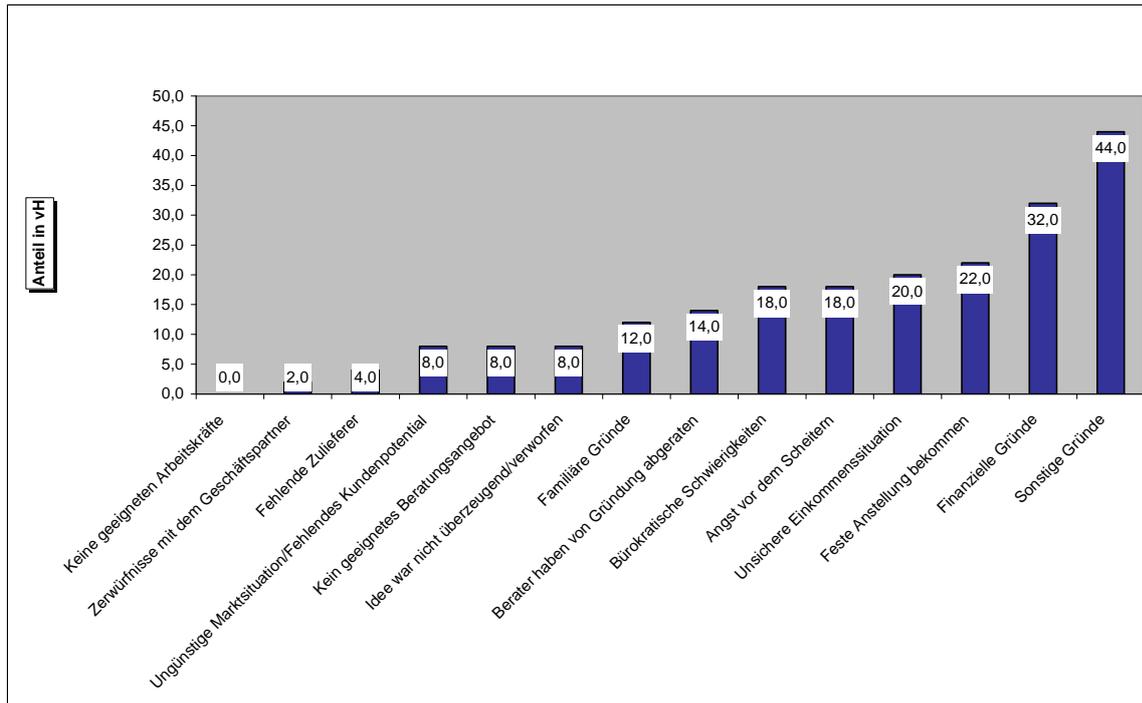
3.2.2.2. Gründe für die nicht erfolgte Gründung

Die Nicht-Gründer sind gefragt worden, warum sie nach der erfolgten Beratung nicht gegründet haben (vgl. Abbildung 45). Zwar gab es im Fragebogen eine Reihe von vorgegebenen Antwortmöglichkeiten, doch stehen die „sonstigen Gründe“ an erster Stelle (48 vH). Demnach scheinen insbesondere spezifisch-individuelle Gründe dazu zu führen, dass der Schritt in die Selbstständigkeit doch nicht erfolgt. Der größte Teil der Nicht-Gründer gibt an, die Gründung zu einem späteren Zeitpunkt nachholen zu wollen bzw. dieses schon vorzubereiten. Eine weitere größere Gruppe möchte erst ihr Studium abschließen und erste Berufserfahrungen sammeln. Andere wollen zunächst weitere Berufserfahrungen sammeln und dabei Netzwerke knüpfen oder haben keinen Partner für eine gemeinsame Gründung begeistern können.

Aus Abbildung 42 wird deutlich, dass auch finanzielle Aspekte bei der Entscheidung gegen die Gründung eine nicht unerhebliche Rolle spielen - immerhin fast ein Drittel der Nicht-Gründer hat dieses als Grund für die Aufgabe angegeben. Aus der persönlichen Sicht der Nicht-Gründer ist der dritte Punkt - eine feste Anstellung bekommen – vermutlich erfreulich. Die unsichere Einkommenssituation wird von einem Fünftel als Grund angeführt, die Angst vor dem Scheitern und bürokratische Schwierigkeiten rangieren nur knapp dahinter.¹⁴⁴ 14 vH der Nicht-Gründer haben von ihrem Vorhaben abgesehen, weil Berater von der Gründung abgeraten haben. Etwa halb so viele (8 vH) haben während der Gründungsphase selbst erkannt, dass die Idee nicht marktfähig ist oder das Kundenpotenzial fehlt. Erwähnenswert sind auch die 8 vH der Nicht-Gründer, die angeben, kein geeignetes Beratungsangebot gefunden zu haben. Keine Probleme scheint es dagegen mit möglichen Arbeitskräften zu geben; denn das Fehlen qualifizierter Arbeitskräfte wird als Grund für das Scheitern des Gründungsvorhabens nicht genannt.

Abbildung 42 Warum kein Unternehmen gegründet wurde

¹⁴⁴ Im Vergleich dazu geben die im Regionalen Entrepreneurship Monitor Befragten wesentlich häufiger die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis an (39,6 bis 52,1 vH; je nach Region). Vgl. I. Lückgen, D. Oberschachtsiek, S. 22-23.



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

3.3. Die Gründersituation aus Sicht der Gründer und Berater – ein Vergleich

Da den Gründern und den Existenzgründungsberatern zum Teil ähnliche bzw. sogar identische Fragen gestellt wurden, könnte ein unmittelbarer Vergleich der Antworten Hinweise darauf liefern, wie gut sich die Berater in die Probleme der Beratenen hineinversetzen können. Ein solcher Vergleich soll im Folgenden mit Blick auf die Gründe, die zur Selbstständigkeit geführt haben, auf die Defizite der Gründer und auf die Beurteilung der allgemeinen und regionalen Beratungsangebote angestellt werden. Da von den Gründern Einzelantworten, von den Beratern jedoch Durchschnittsaussagen vorliegen, die sich auf alle von ihnen geführten Beratungen beziehen, ist eine quantitative Analyse z.T. schwierig; dennoch erlaubt der Vergleich die Herleitung von Tendenzen und qualitativen Aussagen.

Tabelle 17 zeigt zunächst die Gründe, die zum Schritt in die Selbstständigkeit geführt haben. Dabei fällt auf, dass sich Gründer und Berater hinsichtlich der wichtigsten Gründe weitgehend einig sind: Die drohende bzw. tatsächliche Arbeitslosigkeit, Unabhängigkeit und Eigenständigkeit – lediglich in vertauschter Reihenfolge – sowie die Umsetzung der eigenen Idee bzw. Innovation sind demnach die wichtigsten Beweggründe einer Existenzgründung. Auch bei der Einschätzung der besseren (langfristigeren) Einkommensmöglichkeiten und den Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung bestehen keine nennenswerten Unterschiede. Leicht unterschiedliche Beurteilungen liegen hinsichtlich der mangelnden Perspektiven in einer abhängigen Beschäftigung und beim Ansehen in der Öffentlichkeit vor. Beide Aspekte werden von den Beratern als wichtiger eingestuft als von den Gründern. Am auffälligsten ist die deutlich unterschiedliche Beurteilung des Aspekts freie Zeiteinteilung/Vereinbarkeit von Beruf & Familie.

Tabelle 17 Vergleich der Gründe für den Schritt in die Selbstständigkeit zw. Gründern und Beratern

Rangfolge Gründer		Rangfolge Berater	
1	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	1	Drohende/reale Arbeitslosigkeit
2	Drohende oder reale Arbeitslosigkeit	2	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit
3	Umsetzung der eigenen Innovation/Idee	3	Umsetzung eigener Innovation/Idee
4	Freie Zeiteinteilung/Vereinbarkeit Beruf & Familie	4	Bessere Einkommensmöglichkeiten (langfristig)
5	Bessere Einkommensmöglichkeiten (langfristig)	5	Mangelnde Perspektiven in abhängiger Beschäftigung
6	Selbstverwirklichung	6	Selbstverwirklichung
7	Mangelnde Perspektive in abhängiger Beschäftigung	7	Ansehen in der Öffentlichkeit
8	Sonstige	8	Freie Zeiteinteilung/Beruf & Familie
9	Ansehen in der Öffentlichkeit	9	Sonstige
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragungen			

Tabelle 18 Vergleich der Einschätzung der Defizite zw. Gründern und Beratern

Rangfolge Gründer		Rangfolge Berater	
1	Steuern	1	Finanzen
2	Rechtliche Fragen der Unternehmensführung	2	Marketing
3	Versicherungen	3	Buchhaltung
4	Buchhaltung	4	Sonstige
5	Finanzen	5	Rechtliche Fragen der Unternehmensführung
6	Marketing	6	Steuern
7	Umgang mit Geschäftskunden	7	Vertrieb
8	Vertrieb	8	Umgang mit Geschäftskunden
9	Einkauf von Material	9	Einkauf von Material
10	Sonstige	10	Versicherungen
11	Personalführung	11	Personalführung
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragungen			

Der Vergleich der Defizite der Existenzgründer (vgl. Tabelle 18) zeigt zwei erkennbar unterschiedliche Rangfolgen: So sehen die Gründer im Bereich Steuern ihre größten Probleme. Aus Sicht der Berater werden steuerliche Themen als deutlich weniger problematisch eingestuft. Ähnlich sieht es bei den rechtlichen Fragen der Unternehmensführung aus – auch sie werden von den Beratern als deutlich kleineres Problemfeld gesehen als von den Gründern selbst. Besonders groß sind die Einschätzungsdifferenzen auch beim Thema Versicherungen. Bei diesen Themen erscheint aus Sicht der Berater ein „Outsourcing“, d.h. eine Abgabe dieser Themen an professionelle Berater angebracht. So bliebe dem Gründer mehr Zeit sich auf seine fachlichen Qualifikationen zu konzentrieren. Die größten Probleme sehen die Berater hingegen im Bereich Finanzen und im Marketing; eine Einschätzung, die wiederum von den Gründern nur bedingt geteilt wird, denn sie stufen diese Bereiche als weniger problematisch ein. Die deutlichen Unterschiede hinsichtlich der Problemeinschätzung sollten bei den Beratern zumindest einen Prozess des Überdenkens ihrer Beratungsschwerpunkte auslösen. Es sollte immer wieder geprüft werden, ob die Beratungsschwerpunkte auch auf den Markt ausgerichtet sind.

Die folgenden beiden Auswertungen widmen sich den Beratungsleistungen. Dabei geht es in Tabelle 19 zunächst um die reine Verfügbarkeit regionaler Beratungsangebote. Wie auch aus anderen Untersuchungen bekannt¹⁴⁵ werden die Beratungsangebote von den Beratern selbst als besser bzw. positiver eingestuft, als von den Nutzern. Dieses Ergebnis zeigt sich auch am Mittleren Niederrhein. Die Berater beurteilen die Verfügbarkeit der regionalen Beratungsangebote durchweg – d.h. mit Blick auf Erreichbarkeit, Umfang, Übersichtlichkeit und Koordi-

¹⁴⁵ Vgl. I. Lückgen, D. Oberschachtsiek, S.29-30.

nation – besser, als die Gründer. Zwar wird auch von den Gründern das Angebot noch als eher ausreichend und relativ leicht aufzufinden beurteilt, dennoch liegen die Prozentsätze niedriger als bei den Beratern.¹⁴⁶ Während acht von neun Beratern die Beratungsangebote als übersichtlich und aufeinander abgestimmt beurteilen, ist nur etwa die Hälfte der Gründer dieser Meinung. Hier bestehen demnach Potenziale zur Verbesserung bzw. zur verbesserten Wahrnehmung der regionalen Gründerberatung.

Tabelle 19 Vergleich der Verfügbarkeit von regionalen Gründungsangeboten zw. Gründern und Beratern

Gründer		Berater
Eher Ja (in vH)		Eher Ja (absolut)
69,4	...leicht zu finden...	10 (N=10)
72,9	...ausreichend...	9 (N=9)
51,7	...übersichtlich...	8 (N=9)
46,0	...gut aufeinander abgestimmt...	9 (N=10)
Eigene Berechnung auf Grundlage der Befragungen		

In Abbildung 43 werden die unterschiedlichen Beurteilungen von Beratungsangeboten dargestellt. Die Angaben beziehen sich dabei nicht auf die regionalen Angebote vor Ort, sondern allgemein auf Gründungsangebote. Einen Unterschied gibt es in der Befragung zwischen Gründern und Beratern. Während die Gründer in ihrem Fragebogen um eine Beurteilung der themenspezifischen Beratungsangebote gebeten wurden, entfällt dieser Punkt bei den Beratern. Dafür ist hier um eine Einschätzung der Wettbewerbe gebeten worden.

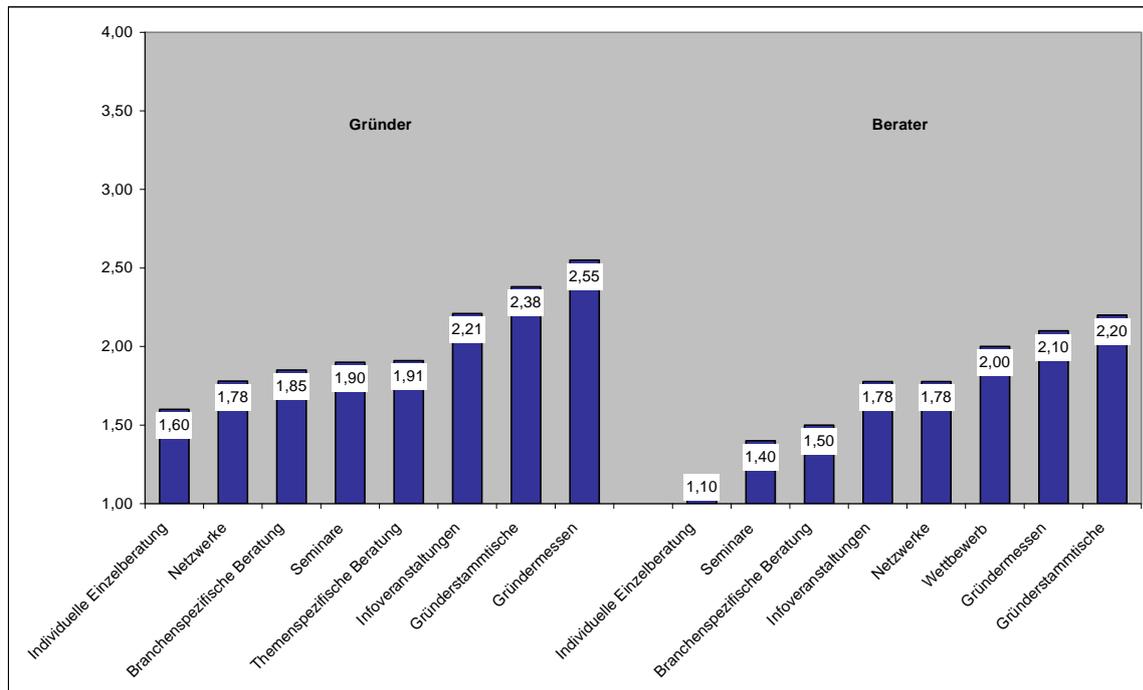
Die Unterschiede in der Beurteilungsrangfolge zwischen den Gründern und den Beratern sind nicht so groß, wie dieses bei anderen Vergleichen der Fall ist. Generell werden die Beratungsangebote aber auch bei diesem Vergleich von den Beratern positiver bzw. als hilfreicher beurteilt, als von den Gründern. Während bei den Beratern eine Spanne von 1,10 bis 2,20 bei den arithmetischen Mitteln erreicht wird, erstreckt sie sich bei den Gründern von 1,60 bis 2,55 – denn bei den Gründern ist im Gegensatz zu den Beratern die Kategorie „sehr hilfreich“ gar nicht besetzt, dafür aber die Gruppe „bedingt hilfreich“.

Ein Blick auf die Reihenfolge zeigt zunächst, dass von beiden Gruppen die individuelle Einzelberatung als am hilfreichsten im Gründungsprozess eingestuft wird. Die übrigen Aussagen hängen davon ab, ob man bei der Beurteilung der Resultate stärkeres Augenmerk auf die Rangfolge oder das arithmetische Mittel der Einschätzungen legt. So wird die branchenspezifische Beratung gemessen an der Platzierung von beiden Gruppen als gleich wichtig beurteilt, die durchschnittliche Bewertung durch die Berater fällt jedoch erkennbar besser aus als durch die Gründer. Während die Gründer die Netzwerke als zweithilfreichstes Angebot beurteilen, erreichen diese bei den Beratern den vierten Platz – allerdings mit dem gleichen arithmetischen Mittel von 1,78. Die von den Beratern als zweithilfreichstes Angebot beurteilten Seminare erreichen bei den Gründern den vierten Platz; sie werden von den Gründern auch deutlich schlechter beurteilt. Informationsveranstaltungen werden von den Gründern – gemessen an Platzierung und Durchschnittsbewertung – schlechter beurteilt als von den Beratern. Von

¹⁴⁶ Die für die Berater ausgewiesenen Prozentsätze basieren auf Antworten von zehn Beratungseinrichtungen am Mittleren Niederrhein.

Beratern und Gründern werden Gründermessen und -stammtische als am wenigsten hilfreich beurteilt.

Abbildung 43 Vergleich der Beurteilung der Beratungsangebote zw. Gründern und Beratern¹⁴⁷



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Befragung.

4. (Handlungs-)orientierte Zusammenfassung

Die vorliegende Analyse der Situation der Existenzgründer am Mittleren Niederrhein behandelt drei verschiedene Aspekte:

- Zum ersten betrachtet sie die grundsätzliche Bedeutung von Existenzgründungen am Mittleren Niederrhein.
- Zum zweiten geht sie auf die Existenzgründer selbst, ihre persönlichen Merkmale, ihre Probleme und den damit verbundenen Beratungsbedarf ein.
- Zum dritten schließlich umfasst sie eine Beurteilung der am Niederrhein vorhandenen Beratungsangebote.

Die Zusammenfassung der wichtigsten Resultate orientiert sich an diesen drei Themenblöcken.

Bedeutung von Existenzgründungen für die Region:

Die Analyse der Gründungsdaten zeigt: Der Mittlere Niederrhein ist eine gründerfreundliche Region. Im Jahr 2004 kamen hier 8,4 Gründungen auf 1000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, während die Vergleichswerte in Nordrhein-Westfalen und im Bundesgebiet lediglich bei 7,8 bzw. 8,1 lagen. Dieses erfreuliche Resultat gilt auch für alle anderen betrachteten

¹⁴⁷ Mit der Wertung: 1 = sehr hilfreich, 2 = hilfreich, 3 = bedingt hilfreich, 4 = nicht hilfreich.

Jahre. Allerdings: In jüngerer Zeit ist eine Angleichung der Raten festzustellen. Unsicher ist noch, ob hierin eine relative Verschlechterung des regionalen Gründungsklimas zum Ausdruck kommt. Das freundliche Gründungsklima der Region muss jedoch differenziert werden – denn: Im teilregionalen Vergleich nehmen die Gründungsraten im Kreis Viersen zumeist den höchsten Wert an und liegen generell über dem Durchschnitt am Mittleren Niederrhein. Offenbar ist das Gründungsklima hier günstiger als in den übrigen Teilregionen des IHK-Bezirks. Der Rhein-Kreis Neuss und die Stadt Mönchengladbach erreichen durchschnittliche Gründungsdaten, die ausgewiesenen Gründungsdaten für die Stadt Krefeld nehmen dagegen stets den niedrigsten Wert an und liegen deutlich unter denen des Mittleren Niederrheins – möglicherweise ein Hinweis auf ein eher ungünstiges Gründungsklima in der Stadt.

Die Zusammensetzung der Neugründungen am Mittleren Niederrhein unterscheidet sich kaum von der in Nordrhein-Westfalen und im Bundesgebiet. Der mit Abstand höchste Anteil der Neugründungen ist jeweils im Bereich Dienstleistungen zu verzeichnen, industrielle Neugründungen sind hingegen fast schon die Ausnahme. In den Teilgebieten des Mittleren Niederrheins ist das Bild ähnlich: Rund drei von vier Neugründungen erfolgen in den Dienstleistungsbereichen. Dies dokumentiert sich auch bei Betrachtung von Gründungsdaten nach Wirtschaftsbereichen: Am Mittleren Niederrhein kommen auf 1000 Industriebeschäftigte lediglich 1,8 Gründungen. In den Dienstleistungsbereichen sind die Gründungsdaten (11,6) dagegen deutlich höher. Die Zusammensetzung der Neugründungen hat sich seit 1983 zwar deutlich erkennbar, aber nicht erheblich verändert: Neugründungen haben sich in allen Fällen aus dem industriellen Bereich in den Tertiärbereich hinein verlagert.

Die Gründerzahlen haben sich am Mittleren Niederrhein, in Nordrhein-Westfalen und im Bundesgebiet nahezu gleichförmig entwickelt. Auch die teilregionalen Entwicklungen verlaufen prinzipiell ähnlich, man kann jedoch Unterschiede in der Entwicklungsgeschwindigkeit zwischen den Städten und Kreisen erkennen: In aller Regel haben sich die Gründerzahlen in den Städten Krefeld und Mönchengladbach ungünstiger, die in den beiden Kreisen Neuss und Viersen günstiger als im Durchschnitt des Mittleren Niederrheins entwickelt. Auch bei einer nach den Wirtschaftsbereichen untergliederten Betrachtung sehen die regionalen Entwicklungen der Gründerzahlen nicht grundsätzlich anders aus als auf Landes- und Bundesebene. In den meisten Fällen bestätigt sich dabei auch das für die beiden Kreise und kreisfreien Städte eben bereits gezeichnete Bild. Ein wenig überraschend ist, dass sich die Gründerzahlen weitgehend prozyklisch entwickelt haben. Wäre die Neigung zur Selbständigkeit gerade dann am höchsten, wenn das Risiko der Arbeitslosigkeit am höchsten ist, und würde eine Entspannung der Arbeitsmarktsituation die Existenzgründungsbereitschaft verringern, so wäre eigentlich eine antizyklische Entwicklung zu erwarten gewesen.

Die Situation der Existenzgründer in der Region:

Die Informationen zur Situation der Gründer ergeben sich aus der Befragung von potenziellen Gründern und Beratern. Geht man von den Aussagen der beratenen Personen in der Befragung aus, so unterscheiden sich die persönlichen Angaben der Gründer kaum von denen der Nicht-Gründer. Der potenzielle Gründer ist damit meist männlich und zwischen 40 und 49 Jahren alt. Er ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt häufig arbeitslos, besitzt aber eine abgeschlossene Berufsausbildung.

Die Gründe, die zur Nicht-Realisierung eines Gründungsvorhabens führen, sind zum größten Teil individuell verschieden. Ein nicht unerheblicher Teil der Nicht-Gründer gibt an, die geplante Gründung zu einem späteren Zeitpunkt – z.B. nach Beendigung des Studiums bzw. nach vertiefenden Berufserfahrungen – nachzuholen. Die in anderen Gründeranalysen festgestellten finanziellen Gründe finden sich auch am Mittleren Niederrhein als Nichtrealisierungsgrund wieder – immerhin ein Drittel der Nicht-Gründer hat deshalb den Schritt in die Selbstständigkeit nicht gewagt. Auch die Angst vor dem Scheitern und die unsichere Einkommenssituation als Selbstständiger werden als Gründe genannt; allerdings in geringerem Umfang als in vergleichbaren Untersuchungen. Fast jeder zehnte Nicht-Gründer erwähnt allerdings auch, dass er kein geeignetes Beratungsangebot gefunden habe.

Die Motive der Existenzgründer werden von Beratern und den Gründern selbst ähnlich eingeschätzt. Die drohende oder bereits bestehende Arbeitslosigkeit, Unabhängigkeit und Eigenständigkeit sowie die Möglichkeit zur Umsetzung der eigenen, z.T. innovativen Idee sind die wichtigsten Gründungsmotive. Bei den Gründungen handelt es sich überwiegend um Erstgründungen, in der Befragung um Neugründungen der Jahre 2006 und 2007. Die meisten neu gegründeten Unternehmen sind dem Dienstleistungssektor zuzurechnen, wobei die Unternehmen überwiegend dem Gesundheits-, Pflege- und Wellnessbereich, der Unternehmensberatung, der (Weiter-)Bildung und dem Bereich Architektur und Bau angehören.

Leichte Unterschiede ergeben sich bei der Beurteilung des Personalbedarfs der Gründer. Während die Gründer angeben, dass sie in ihrem Unternehmen zum größten Teil allein tätig sind, meinen die Berater, dass in den neu gegründeten Unternehmen häufig noch ein weiterer Mitarbeiter neben dem Gründer selbst beschäftigt ist. Vor dem Hintergrund des zunächst noch relativ geringen Personalbedarfs ist die Feststellung der Gründer zu sehen, dass die Realisierung einer Gründung kaum an einem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften gescheitert ist. Die Befragungsergebnisse erlauben die Schlussfolgerung, dass mit jeder Existenzgründung 1,32 neue Beschäftigungsmöglichkeiten geschaffen werden – Gründungen leisten also durchaus einen positiven Beitrag zur regionalen Arbeitsmarktlage.

Für ihr Gründungsvorhaben haben sich die Gründer zumeist ein bis sechs Monate Zeit genommen, wobei es – je nach Wirtschaftsbereich Unterschiede zu geben scheint: Gründer, die dem Handwerk und der Industrie zugerechnet werden können, setzen sich demnach länger mit ihrem Vorhaben auseinander.

Fast ein Viertel der Gründer beurteilte die eigene aktuelle Geschäftslage im Sommer 2007 besser als die seiner Branche; umgekehrt wird die eigene Situation von jedem fünften Gründer als unterdurchschnittlich bewertet. Kaum einer der Gründer geht mit pessimistischen Ansichten in das nächste halbe Jahr, wobei zumeist die eigenen Erwartungen positiver gesehen werden als die der Branche. Mit der Entwicklung ihrer Umsätze sind fast ein Drittel der Gründer mehr als zufrieden; knapp 15 vH sehen ihn allerdings auch als schlecht an.

Beurteilung der regionalen Beratungsangebote:

Das öffentliche Beratungsangebot für Existenzgründer wird am Mittleren Niederrhein wesentlich von der „Gründerregion Niederrhein“ – einem Zusammenschluss von 22 Beratungseinrichtungen – abgedeckt. Formuliert Ziele dieser Gründerregion in ihrer Entstehungsphase waren die verbesserte Koordination und eine höhere Transparenz der verfügbaren Beratungsangebote, eine intensivere Kooperation der Beratungseinrichtungen sowie die Angleichung der Inhalte und Qualität der Beratungsleistungen. Aus Sicht der Berater besteht das vorrangige Ziel der Gründerregion Niederrhein darin, einen einheitlichen Beratungsstandard einzuführen und die Vernetzung (Networking) bzw. enge Kooperation der verschiedenen Beratungseinrichtungen voran zu bringen. Die Berater sind sich nahezu einig darin, dass diese Ziele bereits völlig oder zumindest teilweise verwirklicht sind.

Grundsätzlich ist eine regional koordinierte, mit einheitlichen Qualitätsstandards arbeitende regionale Zusammenarbeit von gründungsberatenden Einrichtungen, wie sie am Niederrhein existiert, zu begrüßen. Eine solche Kooperation kommt den Gründern der Region und hierüber auch der regionalen Wirtschaftsentwicklung zugute. Auch der gemeinsame Internetauftritt der 22 kooperierenden Beratungseinrichtungen, der Gründern eine ganze Reihe von Informationen rund um das Thema Existenzgründung bietet, ist sicherlich positiv zu bewerten. Trotz dieser grundsätzlich positiven Einschätzung und obwohl die vorliegende Analyse keine Evaluation der gründungsberatenden Einrichtungen am Niederrhein darstellt, sind doch Themenfelder erkennbar, in den sich die handelnden Personen und Einrichtungen die Frage nach noch vorhandenen Verbesserungsmöglichkeiten stellen sollten:

- Ist es möglich, die Effizienz der regionalen Gründungsberatung durch verbesserte Kooperation und arbeitsteilige Spezialisierung der einzelnen Einrichtungen auf ihre jeweiligen komparativen Vorteile weiter zu steigern?
- Sollten die Aufgaben der einzelnen Beratungseinrichtungen innerhalb der Kooperation besser verdeutlicht werden?
- Sollten der Erfahrungsaustausch intensiviert und gemeinsame Fortbildungsmaßnahmen für Berater initiiert werden? (beides übrigens Wünsche der Berater.)
- Müssen Beratungsangebote (noch) besser auf die Bedürfnisse der Beratenen abgestimmt werden?

Von den regional verfügbaren Beratungsangeboten sind die der Industrie- und Handelskammer mit Abstand die bekanntesten; die IHK ist über drei Viertel der Befragten im Zusammenhang mit Gründerberatung ein Begriff. Auch die Angebote der Arbeitsagenturen und der kommunalen Wirtschaftsförderer bzw. der Kommunen sind noch einem großen Teil der Gründer geläufig. Über die Hälfte der Gründer kennen jedoch die Handwerkskammer und Fachverbände nicht als gründungsberatende Einrichtungen. Dieses Resultat kann zum einen durch das in der Analyse gewählte Vorgehen bedingt sein – möglicherweise sind dort Gründer stärker vertreten, für die eher spezifischen Angebote einer Handwerkskammer oder von Fachverbänden weniger relevant sind. Es könnte aber auch ein Hinweis auf einen unzureichenden Bekanntheitsgrad solcher Angebote sein, dem durch geeignetes Marketing der betreffenden Einrichtungen oder auch der Gründerregion Niederrhein entgegen gewirkt werden könnte.

Bei der Beurteilung der Beratungsangebote im Allgemeinen überwiegen die Gemeinsamkeiten. Dabei wird die individuelle Einzelberatung von Gründern und Beratern gleichermaßen als die hilfreichste Maßnahme eingestuft. Dementsprechend überrascht es wenig, dass ein Groß-

teil der Berater die individuelle Einzelberatung ausbauen würde. Bei den Beratungsgesprächen handelt es sich am häufigsten um ein Einstiegs- bzw. Orientierungsgespräch, bei dem gleichzeitig auch schon konkrete Fragen – z.B. zum Businessplan oder zu rechtlichen Belangen – geklärt werden. Allein für ein Einstiegs- oder Orientierungsgespräch suchen offenbar die wenigsten Gründer eine Beratungseinrichtung auf.

Auch in der Teilnahme an Gründerseminaren wird von den Gründern ein Nutzen gesehen; die Inhalte dieser Seminare sollten allerdings vor dem Hintergrund der vorliegenden Analyse des inhaltlichen Bedarfs der Gründer einer Prüfung unterzogen werden. Mehr Aufmerksamkeit sollten die Berater dem Thema Netzwerke schenken. Diese sind bei den Gründern zwar relativ wenig bekannt, sie werden von denjenigen, die sie kennen und genutzt haben, als hilfreich im Gründungsprozess eingestuft. Die Berater könnten zum Aufbau von Gründernetzen beitragen oder den Gründern bei der Suche nach den – für das jeweilige Gründungsvorhaben geeigneten – Netzwerken helfen. Gemessen an der Rangfolge der Beurteilungen besitzen Informationsveranstaltungen, Stammtische und Messen für die Gründer eher einen geringeren Nutzen als die zuvor erwähnten Angebote. Um Einzelheiten über die Gründe einer solchen Beurteilung zu erfahren, würde es sich anbieten, die Teilnehmer solcher Veranstaltungen unmittelbar nach Veranstaltungsende zu befragen, um die so gewonnen Erkenntnisse bei der Ausgestaltung zukünftiger Angebote zu berücksichtigen.

Was Fördermöglichkeiten anbelangt, verweisen die Berater am häufigsten auf Kredite der NRW-Bank oder der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Diese werden in Form von öffentlichen Krediten aber von den Gründern eher weniger und wenn dann zumeist erst bei einem relativ hohen Finanzbedarf nachgefragt. Auch auf die Mittel der Arbeitsagenturen und des Beratungsprogramms Wirtschaft wird von den Beratern verwiesen. Die Mittel der Arbeitsagenturen – ganz besonders das Überbrückungsgeld – werden von den Gründern am häufigsten nachgefragt; Mittel aus dem Beratungsprogramm Wirtschaft werden am ehesten als Zuschuss zu den Beratungskosten in Anspruch genommen. Der Meistergründungsprämie kommt als Fördermaßnahme im Rahmen dieser Untersuchung hingegen nicht mal bei den Gründern im handwerklichen Bereich Bedeutung zu. Generell sind für alle Gründer der Gründungszuschuss und das Überbrückungsgeld eine wichtige Anlaufstelle.

Von besonderem Interesse für die inhaltliche Ausgestaltung von Beratungsangeboten ist auch die Frage, in welchen Themenfeldern potenzielle Gründer Defizite besitzen. Es ist erstaunlich, dass Gründer und Gründungsberater diese Defizite an deutlich unterschiedlichen Punkten vermuten. Während die Berater bei den Themen Finanzierung und Marketing die größten Probleme sehen und Themenfelder wie Buchhaltung, Unternehmensführung und Steuern als eher weniger problematisch einstufen und z.B. keine Defizite in einem Themenfeld Versicherungen erkennen, ist die Rangfolge der Defizite aus Sicht der Gründer selbst doch eine vollkommen andere: Danach scheinen Gründer im Bereich Steuern die größten Sorgen zu haben – 56 vH von ihnen würden hier gern über umfangreichere Kenntnisse verfügen. An zweiter Stelle stehen bei den spezifischen Problemen die rechtlichen Fragen der Unternehmensführung, es folgen die Themengebiete Versicherungen, Buchhaltung und Finanzen. Die Anteile der Gründer, die über Fragen des Marketings, über den Umgang mit Geschäftskunden oder über Vertriebsthemen gern mehr gewusst hätten, sind demgegenüber deutlich geringer. Es wäre unter diesem Aspekt sinnvoll, die Beratungsinhalte zumindest zu überdenken und gegebenenfalls besser auf die Bedürfnisse der Beratenen abzustimmen.

Literaturverzeichnis

Bücher und Zeitschriften

- A. Otto (II), Regional-sektoraler Strukturwandel in Mittelthüringen durch Gründungsaktivitäten. In: R. Sternberg (Hrsg.), Deutsche Gründungsregionen. In: Wirtschaftsgeographie, Band 38, Lit Verlag, Berlin 2006, S. 73-101.
- A. Otto (I), Kooperative Strategien junger technologiebasierter Dienstleistungsbetriebe. In: M. Fritsch, M. Niese (Hrsg.): Gründungsprozess und Gründungserfolg – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Physica-Verlag, Heidelberg 2004, S. 141-162.
- A. Pollenberg, Starthilfe mit Tücken – der Gründungszuschuss. In: Arbeitsmarkt 34/2006, S. IV-V.
- B. Günterberg et al., Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten. In: KfW Bankengruppe (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2007 – Den Aufschwung festigen, Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben, Frankfurt a. Main, 2007, 38-92.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.), Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2005; Bonn, Berlin 2005.
- Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), Die soziale Situation in Deutschland, Bonn 2005.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.), Starthilfe - Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit; 2006.
- Diercke Wörterbuch Allgemeine Geographie, 1998.
- EIM, Wat bepaalt het success van een starter?; analyse van succes- en faalfactoren van startende ondernemers', Zoetermeer, Juni 2000.
- F. von Collrepp, Handbuch Existenzgründung – Für die ersten Schritte in die dauerhaft erfolgreiche Selbstständigkeit. 4. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2004.
- G. Maier, F. Tödting (II), Regional- und Stadtökonomik 2 – Regionalentwicklung und Regionalpolitik. Springer Verlag, Wien 1996.
- G. Maier, F. Tödting (I), Regional- und Stadtökonomik – Standorttheorie und Raumstruktur. 2. Auflage, Springer Verlag, Wien 1995.
- G. Kroés, Nutzwertanalyse. Selbstverlag des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesen der Universität Münster und des Zentralinstitutes für Raumplanung an der Universität Münster, Münster 1973.
- I. A. M. Beckmann, München, Leipzig, Bergisches Städtedreieck: Regionale Unterschiede der Gründungsförderung und Gründungsdynamik. In: Sternberg, Rolf (Hrsg.), Deutsche Gründungsregionen. In: Wirtschaftsgeographie. Band 38. Berlin 2006, S. 309-341.
- I. Lückgen, D. Oberschachtsiek, Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM II 2003/2004), Köln, Lüneburg, 2004.

- J. Albert, Unternehmensgründungen – Träger des Strukturwandels in wirtschaftlichen Regionalsystemen?. In: Nürnberger Wirtschafts- und sozialgeographischen Arbeiten, Band 48, Selbstverlag des Wissenschafts- und Sozialgeographischen Instituts der Friedrich-Alexander-Universität Nürnberg; Nürnberg 1994.
- J. Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung – Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. 6. Auflage, Duncker & Humblot, Berlin 1964.
- KfW Bankengruppe (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2007 – Den Aufschwung festigen, Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben, Frankfurt a. Main, 2007.
- Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik des Landes Nordrhein-Westfalen (Hrsg.), Gewerbeanzeigen in Nordrhein-Westfalen 2005. Düsseldorf 2006.
- L. Berekoven, Geschichte des deutschen Einzelhandels. 2. Aufl., Deutscher Fachverlag, Frankfurt am Main 1987.
- L. Schätzl, Wirtschaftsgeographie 1 – Theorie. 8. Auflage, Verlag Ferdinand Schöningh, Paderborn, 2001.
- M. Fritsch, M. Niese (VI), Alternative Indikatoren des Gründungsgeschehens. In: M. Fritsch, R. Grotz, Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen, Physica-Verlag, Heidelberg 2004, S. 5-18.
- M. Fritsch, R. Grotz, U. Brixy, M. Niese, A. Otto, A. Weyh (V), Der Markterfolg von Gründungen – sektorale und regionale Bestimmungsgründe. In: M. Fritsch, M. Niese (Hrsg.): Gründungsprozess und Gründungserfolg – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Physica-Verlag, Heidelberg 2004, S. 39-62.
- M. Fritsch (IV), Gründungen und Wirtschaftsentwicklung. In: M. Fritsch, R. Grotz, Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen, Physica-Verlag, Heidelberg 2004, S. 199-211.
- M. Fritsch, M. Niese (Hrsg.): Gründungsprozess und Gründungserfolg – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Physica-Verlag, Heidelberg 2004.
- M. Fritsch, R. Grotz, U. Brixy, M. Niese, A. Otto (III), Die statische Erfassung von Gründungen in Deutschland – Ein Vergleich von Beschäftigtenstatistik, Gewerbeanzeigenstatistik und den Mannheimer Gründungspanels. In: Allgemeines Statistisches Archiv 87, 2003, S. 87-96.
- M. Fritsch, R. Grotz, U. Brixy, M. Niese, A. Otto (II), Zusammenfassender Vergleich der Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland. In: M. Fritsch, R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Heidelberg, Physica-Verlag, 2002, S. 199-214.
- M. Fritsch, R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Heidelberg, Physica-Verlag, 2002.
- M. Fritsch, M. Niese (I), Der Einfluss der Branchenstruktur auf das Gründungsgeschehen – Eine Analyse für die westdeutschen Raumordnungsregionen 1983-1997. In: Geographische Zeitschrift, 88. Jg. 2000, Heft 3+4, S. 234-250.

- M. Kulicke, Technologieorientierte Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland – Eine empirische Untersuchung der Strukturbildungs- und Wachstumsphase von Neugründungen. In: Europäische Hochschulschriften, Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaftslehre, Band 776, Verlag Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main 1987.
- R. Grotz, U. Brixy, A. Otto, Räumlicher Vergleich der Datengrundlage zum Gründungs- und Stilllegungsgeschehen in Deutschland. In: M. Fritsch, R. Grotz, Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica-Verlag, Heidelberg 2002, S. 165-198.
- R. Hamm, A. Kaldasch, J. Hensgens, Existenzgründungen in der euregio rhein-maas-nord. Determinanten, Hemmnisse und Konsequenzen für die regionale Wirtschaftsentwicklung. Gutachten im Auftrag der Hochschule Niederrhein und von „teamvenlo“, Mönchengladbach, Maastricht, 2006.
- R. Hamm, A. Kaldasch, Existenzgründungen am Niederrhein – Ergebnisse einer ersten Bestandsaufnahme, Beitrag in Vorbereitung für Mönchengladbacher Schriften zur wirtschaftswissenschaftlichen Praxis, Jahresband 2007.
- R. Sternberg, Von Gründungsaktivitäten in deutschen Regionen zu deutschen Gründungsregionen. In: R. Sternberg (Hrsg.): Deutsche Gründungsregionen. In: Wirtschaftsgeographie, Band 38, Lit Verlag, Berlin 2006, S. 1-23.
- R. Sternberg (Hrsg.), Deutsche Gründungsregionen. In: Wirtschaftsgeographie, Band 38, Lit Verlag, Berlin 2006.
- R. Sternberg, H. Bergmann, I. Lückgen, Global Entrepreneurship Monitor - Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich: Länderbericht Deutschland 2003.
- S. Rässler, Der Einsatz von Missing Data Techniken in der Arbeitsmarktforschung des IAB. In: IAB Forschungsbericht 18/2006.
- T. Henning, P. Mueller, M. Niese, Das Gründungsgeschehen in Dresden, Rostock und Karlsruhe: Eine Betrachtung des regionalen Gründungspotenzials. In: R. Sternberg (Hrsg.), Deutsche Gründungsregionen. In: Wirtschaftsgeographie. Band 38. Berlin 2006, S. 133-164.
- The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Doing Business in 2006 – creating jobs, Washington, 2006, S. 125.
- Umsatzsteuergesetz, in der Fassung vom 21.02 2005, zuletzt geändert 13.12.2006, §19.
- U. Brixy, R. Grotz (I), Regionale Muster und Determinanten des Gründungserfolgs. In: M. Fritsch, R. Grotz, Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen, Physica-Verlag, Heidelberg 2004, S. 161-186.
- ZEW Gründungsreport 2/2005.

Internetseiten

- Agentur für Arbeit, www.arbeitsagentur.de, 09. Juli 2007.
- Agentur für Arbeit Krefeld, www.arbeitsagentur.de, 07. Juli 2007.
- Agentur für Arbeit Mönchengladbach, www.arbeitsagentur.de, 07. Juli 2007.

- Anwaltverein Mönchengladbach e.V., www.anwaltverein-mg.de, 09. Juli 2007.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (II), Beteiligung. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/06/07/index.php>, 19. Sept. 2006.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (V), Die Gründerperson. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/02/index.php>, 19. Sept. 2006.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (IV), E-Business Gründungen. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/06/01078/index.php>, 19. Sept. 2006.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (I), Existenz gründen – Der Fahrplan in die Selbständigkeit. http://www.existenzgruender.de/guided_tour/, 19. Sept. 2006.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (III), Franchising. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/06/05/index.php>, 19. Sept. 2006.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (VII), Neugründung. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/06/01/index.php>, 25. Sept. 2006.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.), Persönliche Qualifikation. <http://www.existenzgruender.de/01/01/01/02/00010/index.php>, 19. Sept. 2006.
- DEHOGA NORDRHEIN Geschäftsstelle Düsseldorf/Mittlere Niederrhein, <http://cms.dehoga-nordrhein.de>, 09. Juli 2007.
- Einzelhandelsverband Krefeld-Kempfen-Viersen e.v., www.ehv-krvie.de, 09. Juli 2007.
- Förderland (I), Ablösung der Ich-AG und des Überbrückungsgeldes, www.foerderland.de/1371.0.html, 07. November 2007.
- Förderland (II), Einstiegsgeld, www.foerderland.de/640.0.html, 07. November 2007.
- Gastgewerbe Beratungs Service GmbH NRW, www.gbsnrw.de, 09. Juli 2007.
- Gründerregion Niederrhein, http://www.gruenderregion-niederrhein.de/ns_index.html, 09. Juli 2007.
- GEPRIS, Gründungsatlas, <http://gepris.dfg.de/gepris/octopus/gepris/?jsessionid=10mvHXFJ984pYN1mBDfQChnCfLsNqwClnVQQqP6mJ8hsGnTyQGgs!1709242108?module=gepris&task=showDetail&displayMode=print&context=projekt&id=5127548>, 19. Sept. 2007.
- Handwerkskammer Düsseldorf, www.hwk-duesseldorf.de, 09. Juli 2007.
- Industrie – Handelskammer Berlin, Allgemeine Fragen zum Handelsregister, http://www.berlin.ihk24.de/produktmarken/recht_und_fair_play/Handelsregister/Allgemeine_Fragen_zum_Handelsregister_.jsp, 05. Juni 2007.
- Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, Der Arbeitsmarkt am Mittleren Niederrhein, <http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de/de/standortpolitik/wirtschaftspolitik/arbeitslosigkeit.htm>, 28. Januar 2008.
- Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, www.krefeld.ihk.de, 09. Juli 2007.
- Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de/download/standortpolitik/wirtschaftspolitik/projekte_rheinlinks.pdf, o. A.

- Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik NRW, Monatsbericht im Verarbeitenden Gewerbe, <https://www.landesdatenbank-nrw.de/ldbnrw/online/dObjektbeschreibung.jsessionid=5C16CF60E6606E1094FA4E40698E5FDA.worker3?operation=statistikInformationen&levelindex=0&levelid=1181559654187&index=2>, 11. Juni 2007.
- Landes-Gewerbeförderstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V., Meistergründungsprämie NRW, www.lgh.de/main.asp?WEBID=11&MOD=-1&ID35314&entry=1, 07. November 2007.
- Niederrheinische Handwerkerschaft Krefeld, www.handwerk-niederrhein.de, 09. Juli 2007.
- NRW Bank, www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal/beratungsprogramme/beratungsprogramm-wirtschaft/index.html, 07. November 2007.
- Rheinischer Einzelhandels- und Dienstleistungsverband, Hauptgeschäftsstelle Mönchengladbach, www.rheinischer-ehdv.de, 09. Juli 2007.
- Run-Initiative Hochschule Niederrhein, <http://run.hs-niederrhein.de>, 09. Juli 2007.
- Stadt Dormagen Wirtschaftsförderung, www.stadt-dormagen.de, 09. Juli 2007.
- Stadt Grevenbroich Wirtschaftsförderung, www.grevenbroich.de, 09. Juli 2007.
- Stadt Kaarst – Bereich Wirtschaftsförderung und Liegenschaften, www.kaarst.de, 09. Juli 2007.
- Stadt Meerbusch Wirtschaftsförderung, www.meerbusch.de, 09. Juli 2007.
- Stadt Neuss Amt für Wirtschaftsförderung, www.stadt-neuss.de, 09. Juli 2007.
- Stadt Viersen Fachbereich Wirtschaftsförderung, www.viersen.de, 09. Juli 2007.
- Statistisches Bundesamt Deutschland (II), Gewerbeanzeigenstatistik, <http://www.destatis.de/presse/deutsch/abisz/gewerbeanzeigenstatistik.htm>, 05. Juni 2007.
- Statistisches Bundesamt Deutschland (I), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), <http://www.destatis.de/allg/d/sitemap/wz93.htm>, 05. Juni 2007
- Steuerberaterkammer Düsseldorf, www.stbk-duesseldorf.de, 09. Juli 2007.
- Technologie & Gründerzentrum Niederrhein GmbH, www.tzniederrhein.de, 09. Juli 2007.
- U. Brixy, M. Fritsch (II), Gründungsatlas, <http://www.wiwi.uni-jena.de/uiw/index.html>, 30. April 2007, S. 1-2.
- Verlag der Deutschen Wirtschaft AG, Was ist eine Ich-AG?, http://ichag.vnr.de/allgemein/index_12474.html, 04. Oktober 2007.
- Wirtschaftsförderungsgesellschaft Krefeld mbH, www.wfg-krefeld.de, 09. Juli 2007.
- Wirtschaftsförderung Krefeld mbH, Senioren beraten, <http://www.senioren-beraten.de/regionen/krefeld/phi-kref.htm>, 09. Juli 2007.
- Wirtschaftsförderung Mönchengladbach GmbH, www.wfmg.de, 09. Juli 2007.
- Wirtschaftsförderung Rhein-Kreis Neuss mbH, www.rhein-kreis-neuss.de, 09. Juli 2007.

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Das Mannheimer Gründungspanel,
http://www.zew.de/de/publikationen/dfgflex/ma_gr.html, 18. Juni 2007.

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH, Das Mannheimer Gründungspanel.
http://www.zew.de/de/publikationen/dfgflex/ma_gr.html, 19. Sept. 2006.

Anhang

Tabelle 20 Gründungsraten nach Wirtschaftsbereichen 1985 und 2004

	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2004
Krefeld												
Industrie	1,35	1,58	1,36	1,47	1,44	1,76	1,30	1,22	1,13	1,21	0,97	1,18
Dienstleistungen	12,15	12,53	12,24	13,46	13,13	13,99	11,15	11,49	14,47	12,24	11,03	10,53
Restlicher privater Sektor	9,17	6,26	8,87	7,22	10,05	7,54	8,33	11,35	12,60	14,21	13,33	17,43
Gesamt	5,95	5,89	5,89	6,37	6,68	7,41	6,24	6,93	8,23	7,34	6,65	7,12
Mönchengladbach												
Industrie	2,47	2,63	2,24	2,42	2,25	2,22	2,07	1,94	2,56	2,29	1,87	1,93
Dienstleistungen	15,01	14,19	13,92	16,16	14,04	14,97	13,13	13,16	15,31	12,61	12,34	11,18
Restlicher privater Sektor	9,25	11,25	11,73	9,90	12,89	10,99	10,34	12,66	16,24	16,78	16,20	16,21
Gesamt	8,23	8,18	7,84	8,62	8,25	8,94	8,28	8,81	10,55	9,20	8,93	8,40
Rhein-Kreis Neuss												
Industrie	1,72	1,64	1,76	1,65	1,96	2,30	1,58	1,82	1,97	1,85	1,63	1,96
Dienstleistungen	16,45	17,04	17,42	16,10	15,91	15,38	13,87	13,65	16,64	14,42	12,33	11,39
Restlicher privater Sektor	7,02	9,40	7,65	7,40	8,51	8,53	7,20	9,49	13,47	11,92	15,58	13,99
Gesamt	7,43	8,14	8,35	8,06	8,67	9,08	8,21	8,61	10,75	9,62	8,93	8,60
Kreis Viersen												
Industrie	2,52	2,34	2,46	3,04	3,32	3,04	3,03	3,07	3,18	2,81	1,81	2,19
Dienstleistungen	15,52	15,09	16,38	15,04	15,28	14,66	14,09	13,20	19,34	15,58	14,42	13,55
Restlicher privater Sektor	18,51	20,28	13,92	17,91	19,85	17,26	14,09	17,04	21,68	17,14	16,62	16,40
Gesamt	8,83	8,81	8,68	9,08	9,78	9,62	9,27	9,48	12,48	10,37	9,49	9,22
Mittlerer Niederrhein												
Industrie	1,92	1,96	1,89	2,05	2,17	2,30	1,93	1,96	2,16	1,99	1,54	1,81
Dienstleistungen	14,77	14,82	15,11	15,25	14,69	14,83	13,15	12,96	16,40	13,76	12,47	11,58
Restlicher privater Sektor	9,77	11,10	9,83	9,78	11,86	10,49	9,44	12,05	15,89	14,64	15,62	15,62
Gesamt	7,47	7,68	7,66	7,95	8,30	8,76	7,99	8,45	10,50	9,16	8,52	8,35
Nordrhein-Westfalen												
Industrie	1,85	1,93	1,94	1,92	1,98	1,90	1,88	2,01	2,16	1,86	1,73	1,71
Dienstleistungen	12,32	12,74	12,72	12,44	12,81	12,10	11,32	11,12	13,53	11,48	10,90	10,83
Restlicher privater Sektor	6,92	7,75	6,62	6,62	7,70	7,46	7,99	9,10	12,74	11,86	12,09	13,58
Gesamt	6,65	7,02	6,91	6,85	7,31	7,21	7,12	7,38	8,96	7,85	7,60	7,75
Bundesrepublik												
Industrie	1,75	1,90	1,81	1,82	1,89	1,84	1,85	2,25	2,39	1,84	1,72	1,77
Dienstleistungen	12,49	12,92	12,65	12,49	12,80	12,09	11,51	12,18	16,47	12,35	11,84	11,61
Restlicher privater Sektor	8,79	9,12	7,73	7,57	8,58	8,01	8,60	9,10	13,44	11,45	11,93	12,89
Gesamt	6,95	7,27	6,95	6,95	7,36	7,25	7,25	8,13	10,79	8,33	8,11	8,13

Eigene Berechnungen auf Grundlage des Gründeratlasses Version 09/2006.

Ergebnisse der Befragungen

Ergebnisse der Gründerbefragung - alle Angaben in vH

1. Sie haben in der Vergangenheit an einer Existenzgründungsberatung teilgenommen. Haben Sie nach der Gründungsberatung ein Unternehmen gegründet?

	N = 296
Ja, weiter mit Frage 3	82,8
Nein	17,2

2. Weshalb haben Sie nicht gegründet? (Mehrfachantwort möglich) Anschließend weiter mit Frage 29.

	N = 50
Fehlende Zulieferer	2,0
Zerwürfnisse mit dem Gründungspartner	2,0
Ungünstige Marktsituation vor Ort/ Fehlendes Kundenpotenzial	8,0
Kein geeignetes Beratungsangebot vor Ort	8,0
Idee war nicht überzeugend/Idee wurde verworfen	8,0
Familiäre Gründe	12,0
Berater haben von der Gründung abgeraten	14,0
Bürokratische Schwierigkeiten vor Ort	18,0
Angst vor dem Scheitern	18,0
Unsichere Einkommenssituation	20,0
Selbst eine feste Anstellung bekommen	22,0
Finanzielle Gründe	32,0
Sonstige	46,0
Keine geeigneten Arbeitskräfte gefunden	-

3. In welchem Jahr wurde Ihr Unternehmen gegründet?

	N = 239
2007	31,0
2006	40,6
2005	7,9
2004	11,3
2003	6,3
2002	0,8
2000	0,8
vor 2000	1,3

4. War die Unternehmensgründung im Beratungsgespräch befürwortet worden?

	N = 229
Ja	94,3
Nein	5,7

5. Weshalb haben Sie gegründet? (Mehrfachantwort möglich)

	N = 244
Ansehen in der Öffentlichkeit	4,9
Sonstige	5,7
Mangelnde Perspektiven in einer abhängigen Beschäftigung	31,1
Selbstverwirklichung	32,4
Bessere Einkommensmöglichkeiten (langfristig)	34,4
Freie Zeiteinteilung/Bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie	36,5
Umsetzung der eigenen Innovation/Idee	41,4
Drohende oder reale Arbeitslosigkeit	55,7
Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	71,7

6. In welcher Branche sind Sie tätig?

	N = 241
Gastronomie	1,7
Keine Angaben	1,7
Industrie	3,3
Einzelhandel	5,8
Handwerk	8,7
Handel	10,0
Dienstleistung	68,9

7. Welche Produkte/Dienstleistungen stellen Sie her? (max. drei Hauptgruppen)

	N = 296
Controlling	0,9
Buchhaltung	0,9
Büroservice	0,9
Logistik	0,9
Messebau	0,9
Nähservice	0,9
Stahlprodukte	0,9
Übersetzung	0,9
Immobilien	1,3
KfZ	1,3
Marketing	1,3
Textil	1,3
Tiere	1,3
Werbung	1,3
Kurier-/Transportdienst	1,8
EDV	2,2
Nahrungs- und Genussmittel	2,2
Rechtsberatung/-pflege	2,7
Hauspersonalservice	3,1
Finanzen & Versicherung	3,6
Architektur & Bau	4,4
(Weiter-)Bildung	4,4
Unternehmensberatung	6,7
Gesundheit, Pflege, Schönheit	10,2
Sonstige (Einzelnennungen)	43,5

8. Halten Sie Ihre Produkte/Dienstleistungen für innovativ?

	N = 238
Ja	73,5
Nein	26,5

9. Ist dieses Ihre erste Gründung?

	N = 241
Ja	90,0
Nein	10,0

10. Wie lange haben Sie sich mit dem Gründungsvorhaben beschäftigt?

	N = 239
Weniger als 2 Wochen	1,7
2 bis 4 Wochen	11,7
1 bis zu 6 Monate	41,4
6 bis 12 Monate	27,6
Länger als 1 Jahr	17,6

11. Halten Sie die in Ihrem regionalen Umfeld verfügbaren Angebote zur Existenzgründungsberatung grundsätzlich für...

N = 198 bis 214	Eher Ja	Eher Nein
...leicht zu finden (N = 209)	69,4	30,6
...ausreichend (N = 214)	72,9	27,1
...übersichtlich (N = 205)	51,7	48,3
...gut aufeinander abgestimmt (N = 198)	46,0	54,0

12. Wie beurteilen Sie die folgenden Beratungsangebote für Existenzgründer?

N = 243	Kenne ich	Habe ich genutzt
Informationsveranstaltungen	60,1	44,0
Seminare	57,6	42,0
Gründermessen	44,0	16,5
Gründerstammtische	35,4	8,6
Individuelle Einzelberatung	58,0	65,8
Branchenspezifische Beratung	24,7	9,5
Themenspezifische Beratung	23,9	9,1
Netzwerke	16,0	9,9

	Sehr hilfreich	Hilfreich	Bedingt hilfreich	Nicht hilfreich
Informationsveranstaltungen (N = 165)	20,0	41,5	35,4	3,1
Seminare (N = 163)	36,5	41,3	17,5	4,8
Gründermessen (N = 140)	14,5	37,7	31,9	15,9
Gründerstammtische (N = 136)	20,6	32,4	35,3	11,8
Individuelle Einzelberatung (N = 195)	56,7	29,3	11,0	3,0
Branchenspezifische Beratung (N = 138)	40,6	37,7	17,4	4,3
Themenspezifische Beratung (N = 136)	34,3	44,8	16,4	4,5
Netzwerke (N = 125)	44,7	38,3	10,6	6,4

13. Von welchen Institutionen sind Ihnen Gründungsberatungsangeboten bekannt? (Mehrfachantwort möglich)

	N = 242
Sonstige	13,6
Fachverbände	15,7
Handwerkskammer	30,2
Wirtschaftsförderung/Kommune	48,3
Arbeitsagenturen	53,7
Industrie- und Handelskammer	77,3

14. Mit welchen Zielen sind Sie in die Beratung gegangen?

	N = 234
Orientierungs- bzw. Einstiegsgespräch	7,7
Konkrete Fragen zur Gründung (z.B. zu Förderung, Businessplan, rechtliche Fragen etc.)	43,6
Beides	48,7

15. In welchem Bereich hätten Sie in der Gründungsphase Ihres Unternehmens gerne mehr Kenntnisse gehabt?
(Mehrfachantwort möglich)

	N = 241
Personalführung	3,7
Sonstige	5,4
Einkauf von Material	6,6
In keinem Bereich	8,7
Vertrieb	12,0
Umgang mit Geschäftskunden	13,7
Marketing	24,5
Finanzen	30,3
Buchhaltung	34,9
Versicherungen	36,5
Rechtliche Fragen der Unternehmensführung	43,6
Steuern	56,0

16. Haben Sie einen Businessplan erstellt?

	N = 237
Ja	88,2
Nein	11,8

17. Haben Sie dazu Hilfe in Anspruch genommen?

	N = 209
Ja	56,5
Nein	43,5

18. Wird der Businessplan von Ihnen weiter entwickelt (Soll-Ist-Vergleich)?

	N = 209
Ja	63,6
Nein	36,4

19. In welcher Stadt ist Ihr Unternehmen angesiedelt?

	N = 296
Kreis Viersen	11,5
Mönchengladbach	14,9
Krefeld	15,2
Rhein-Kreis Neuss	32,1
Andere	26,4
Aachen	0,3
Köln	0,3
Rhein-Erft-Kreis	0,3
Kreis Heinsberg	0,3
Duisburg	0,3
Kreis Mettmann	0,7
Düsseldorf	3,0
Keine Angaben	20,9

20. Wie viele Beschäftigte hat Ihr Unternehmen (inkl. Gründer)?

	N = 234
1	75,6
2	9,8
3	4,3
4	1,3
5	2,6
6 bis 10	4,0
über 10	2,4

21. Wie hat sich der Umsatz Ihres Unternehmens seit der Gründung entwickelt?

	N = 228
Sehr gut	9,6
Gut	22,4
Zufrieden stellend	53,5
Schlecht	14,5

22. Bitte beurteilen Sie die aktuelle Geschäftslage Ihres Unternehmens und Ihrer Branche!

	Geschäftslage Ihres Unternehmens (N = 232)	Geschäftslage der Branche (N = 226)
Gut	44,4	43,4
Befriedigend	44,0	43,8
Schlecht	11,6	12,8

23. Bitte beurteilen Sie, wie sich die Geschäftslage Ihres Unternehmens und Ihrer Branche in den nächsten sechs Monaten entwickeln wird!

	Geschäftslage Ihres Unternehmens (N = 231)	Geschäftslage der Branche (N = 227)
Günstiger	49,8	31,3
Gleichbleibend	47,6	65,6
Ungünstiger	2,6	3,1

24. Wie hoch war Ihre Investitionssumme bzw. das Startkapital?

	N = 233
Weniger als 1.000 €	20,6
1.000 - 5.000 €	31,3
5.000 - 10.000 €	16,3
10.000 - 20.000 €	14,2
20.000 - 50.000 €	9,0
50.000 - 100.000 €	3,0
Mehr als 100.000 €	5,6

25. Haben Sie mit der Höhe gerechnet?

	N = 231
Ja	91,3
Nein	8,7

26. Wie hoch war der Eigenkapitalanteil (in EUR)?

	N = 228
Weniger als 1.000 €	24,1
1.000 - 5.000 €	30,3
5.001 - 10.000 €	18,9
10.001 - 20.000 €	13,6
20.001 - 50.000 €	9,2
50.001 - 100.000 €	2,2
Mehr als 100.000 €	1,8

27. Welche Finanzierung, Zuschuss oder Förderung haben Sie in Anspruch genommen? (Mehrfachantwort möglich)

	N = 239
Meistergründungsprämie	-
Einstiegsgeld	2,1
Kredite der öffentlichen Hand	8,8
Ich-AG	9,6
Kredite der Hausbank	10,9
Nur eigenes Kapital	15,1
Überbrückungsgeld/Gründungszuschuss	65,7

28. Haben Sie Zuschüsse zu Beratungskosten in Anspruch genommen?

	N = 239
Ja	46,4
Nein	53,6

	N = 111
Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen und Existenzgründer durch den Bund	6,0
Beratungsprogramm Wirtschaft NRW	20,0
Zuschuss zu Beratungskosten durch die Arbeitsagentur (ESF-Mittel)	74,0

29. Welchen Ausbildungshintergrund besitzen Sie? (Mehrfachantwort möglich)

	Gesamt (N = 288)	Gründer (N = 262)	Nicht-Gründer (N = 55)
Abgeschlossene Berufsausbildung	65,3	66,0	67,3
Abgeschlossene Hochschulausbildung	41,3	41,7	42,9
Keine abgeschlossene Berufsausbildung	3,5	3,8	2,0

30. Wie war Ihre berufliche Situation zum Zeitpunkt der Gründung?

	Gesamt (N = 283)	Gründer (N = 234)	Nicht-Gründer (N = 49)
Ausbildung/Studium	6,4	4,3	16,3
Angestellt	23,3	23,9	20,4
Hausfrau/Hausmann	3,9	4,3	2,0
Arbeitslos	58,0	61,5	40,8
Sonstiges	8,5	6,0	20,4

31. Geburtsjahr

	Gesamt (N = 283)	Gründer (N = 233)	Nicht- Gründer (N = 50)
20 - 29	11,0	10,7	12,0
30 - 39	23,3	24,0	20,0
40 - 49	37,8	38,6	34,0
50 - 59	22,3	21,5	26,0
60 - 69	5,7	5,2	8,0

32. Geschlecht

	Gesamt (N = 285)	Gründer (N = 235)	Nicht- Gründer (N = 50)
Weiblich	41,1	41,3	40,0
Männlich	58,9	58,7	60,0

Ergebnisse der Beraterbefragung - absolute Angaben oder in vH

1. Wie viele Gründungsberatungen werden in Ihrer Institution durchschnittlich pro Jahr durchgeführt?

	N = 10 absolut
Weniger als 50	1
50 bis 100	4
101 bis 200	1
201 bis 300	3
Über 300	1

2. Wie viel Prozent der geplanten Unternehmensgründungen befürworten Sie?

	N = 9 absolut
Weniger als 25 vH	2
25 bis 50 vH	3
51 bis 75 vH	2
Über 75 vH	2

3. Weshalb wird Ihrer Meinung nach am häufigsten über eine Gründung nachgedacht? (Bitte nennen Sie die wichtigsten drei; 1 = sehr wichtig)

N = 10; absolut	sehr wichtig	wichtig	noch wichtig
Drohende/reale Arbeitslosigkeit	5	2	1
Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	2	2	1
Umsetzung eigener Innovation/Idee	1	3	-
Bessere Einkommensmöglichkeiten (langfristig)	1	1	3
Selbstverwirklichung	1	1	-
Mangelnde Perspektiven in abhängiger Beschäftigung	-	1	4
Ansehen in der Öffentlichkeit	-	-	1
Freie Zeiteinteilung/Beruf & Familie	-	-	-
Sonstige	-	-	-

4. Zu welchen Teilen sind die geplanten Gründungen welcher Branche zuzuordnen? (Bitte auf 100% aufaddieren)

	N = 10 in vH
Handel und Gastgewerbe	26,6
Dienstleistung	50,3
Industrie	3,2
Keine Angaben	19,9

5. Wie hoch ist der Anteil innovativer Produkte/Dienstleistungen an den Gründungsvorhaben im jeweiligen Sektor? (Bitte in % angeben; dabei auf die jeweilige Grundgesamtheit beziehen)

	N = 10 in vH
Produkte	22,7
Dienstleistungen	24,4

6. Für wie viele Gründer ist es die: (Bitte auf 100% aufaddieren)

	N = 10 in vH
Erste Gründung	90,6
Zweite Gründung	6,7
Dritte Gründung	2,7

7. Wie lange beschäftigen sich die Gründer im Durchschnitt mit ihrem Gründungsvorhaben? (Bitte auf 100% aufaddieren)

	N = 10 in vH
Weniger als 2 Wochen	38,8
2 bis 4 Wochen	23,9
1 bis zu 6 Monate	22,5
6 bis 12 Monate	12,0
Länger als 1 Jahr	2,8

8. Wie hoch ist der Anteil beim jeweiligen Beratungsbedarf? (Bitte jede Antwort auf die Grundgesamtheit beziehen)

	N = 9 in vH
Orientierungs- bzw. Einstiegsgespräch	20,1
Konkrete Fragen zur Gründung (Businessplan, rechtliche Fragen etc)	30,8
Beides	49,2

9. In welchen Bereichen bestehen bei den Gründern Ihrer Meinung nach Defizite? (Bitte nennen Sie die wichtigsten drei; 1 = sehr wichtig)

N = 10; absolut	sehr wichtig	wichtig	noch wichtig
Finanzen	5	2	1
Marketing	3	4	-
Buchhaltung	1	1	-
Sonstige	-	1	2
Rechtliche Fragen der Unternehmensführung	-	1	2
Steuern	-	1	1
Vertrieb	-	-	2
Umgang mit Geschäftskunden	-	-	1
Personalführung	-	-	-
Einkauf von Material	-	-	-
Versicherungen	-	-	-

10. Wie viel Prozent Ihrer Klienten haben einen Businessplan erstellt?

	N = 9 absolut
Weniger als 25 vH	3
25 bis 50 vH	2
51 bis 75 vH	2
Über 75 vH	2

11. Wie viele Beschäftigte haben die Unternehmen im Durchschnitt zum Zeitpunkt der Gründung (inkl. Gründer)?

	N = 10 absolut
1 Beschäftigten	4
2 Beschäftigte	6

12. Auf welche öffentlichen Förderprogramme weisen Sie die Gründer hin? (Mehrfachantwort möglich)

	N = 10 absolut
Alle passenden	2
Beratungsprogramm Wirtschaft	3
Arbeitsagentur	4
NRW-Bank	6
Kreditanstalt für Wiederaufbau	9

13. Halten Sie die in Ihrem regionalen Umfeld verfügbaren Angebote zur Existenzgründungsberatung grundsätzlich für die Gründer ...

absolut	Eher Ja	Eher Nein
...leicht zu finden (N = 10)	10	-
...ausreichend (N = 9)	9	-
...übersichtlich (N = 9)	8	1
...gut aufeinander abgestimmt (N = 9)	9	1

14. Für Gründer werden verschiedene Maßnahmen diskutiert. Bitte beurteilen Sie die folgenden Beratungsangebote **unabhängig davon**, ob Sie diese selbst anbieten.

absolut	Sehr hilfreich	Hilfreich	Bedingt hilfreich	Nicht hilfreich
Individuelle Einzelberatung (N = 10)	9	1	-	-
Seminare (N = 10)	6	4	-	-
Branchenspezifische Beratung (N = 10)	6	3	1	-
Informationsveranstaltungen (N = 9)	4	3	2	-
Netzwerke (N = 10)	3	5	1	-
Gründerstammtische (N = 10)	2	4	4	-
Wettbewerb (N = 9)	1	7	1	-
Gründermessen (N = 10)	1	7	2	-

15. Was ist Ihrer Meinung nach das Ziel der Gründerregion Niederrhein? (Mehrfachantwort möglich)

	N = 10 absolut
Schaffung eines Gründerklimas	1
Wege für Gründer verkürzen	1
Startbedingungen für Gründer verbessern	2
Transparenz der Beratungsangebote	3
Networking, enge Kooperation der Berater	6
Einheitlicher Beratungsstandard	7

16. Ist dieses Ziel Ihrer Meinung nach erfüllt? Begründen Sie bitte Ihre Aussage.

	N = 10 absolut
Ja	5
Teile	4
Keine Angaben	1

17. In welchen Themenfeldern können Sie sich sinnvolle Kooperationen zwischen verschiedenen Beratungsinstitutionen vorstellen?

	N = 10 absolut
Branchenspezifische Beratungen	2
Erfahrungsaustausch	2
Keine weiteren Kooperationsangebote	2
Gründermessen	1
Gründerwettbewerbe	1
Veranstaltungen für Gründer	1
Weiterbildung der Berater	1

18. Welche Beratungsangebote sollten aus Ihrer Sicht ausgebaut werden? (Mehrfachantwort möglich)

	N = 10 absolut
Einzelberatung	2
Keine weiteren Angebote	2
Betreuung und Coaching der Existenzgründer in den ersten Jahren	1
Ausbau der branchenspezifischen Beratung	1
Fachseminare zu Schwerpunktthemen	1
Gründerstammtische	1
Marketing	1
Intensivberatung	1
Auslobung eines regionalen Gründerpreises	1