

Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm

Meistergründungsprämie
für Existenzgründungen im
nordrhein-westfälischen Handwerk

Bericht über die Ergebnisse der Begleitforschung
2008 - 2010 mit dem Gründungspanel NRW

Impressum

Herausgeber:

Centrum für Existenzgründung in Theorie und Anwendung e.V.
c/o Leuphana Universität Lüneburg
Scharnhorststr. 1, 21335 Lüneburg
Tel. 04131 / 677-2225, Fax 04131 / 677-2158
www.ceta-ev.de, info@ceta-ev.de



Projektleitung und Text:

Prof. Dr. Reinhard Schulte, Universität Lüneburg
schulte@uni-lueneburg.de

Projektmitarbeit:

Dipl.-Kffr. Stefanie Lambertz, ceta
lambertz@gmlg.de

Dipl.-Oec. Anna Heimann, ceta
aheimann@leuphana.de

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers.

Projektkoordination / Bewilligungsbehörde:

Landes-Gewerbeförderungsstelle des
nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH),
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf

Verantwortlich:

Dipl.-Volksw. Reiner Nolten (Geschäftsführer)
Harald Siebert (Projektreferent)
siebert@lgh.de, Tel. 0211 / 30108-321



Weitere Informationen zu den genannten Förderprogrammen: www.lgh.de

© ceta / LGH 2011.

Gefördert mit Mitteln
des Landes NRW
und der
Europäischen Union

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Bauen, Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



Inhalt

1. Meistergründungsprämie für Existenzgründungen im nordrhein-westfälischen Handwerk	4
2. Empirischer Längsschnitt als Befragungskonzept	8
3. Panelerhebungen 2010: Wirtschaftliche Lage, Kooperationsbereitschaft und -bedarf bei Existenzgründungen	10
4. Schwerpunktfragestellungen der Längsschnittanalysen	16
4.1 Wie lange brauchen Existenzgründungen bis zur Etablierung?	16
4.2. Wie unterscheiden sich Beratungsbedarfe in der Wachstums- und Festigungsphase?	19
4.3. Welche dauerhaften Nachfragewirkungen gehen von den Geförderten aus?	21
4.4 Wie wirkten sich unterschiedliche Förderhöhen auf Lage und Entwicklung der Geförderten aus?	24
5. Langfristige Bestandssicherung von Existenzgründungen: Fazit und Ausblick.....	27
6. Befragungsergebnisse des Jahres 2010 im Überblick.....	32

1. Meistergründungsprämie für Existenzgründungen im nordrhein-westfälischen Handwerk

Meistergründungsprämie

Das Land Nordrhein-Westfalen fördert Existenzgründungen im Handwerk durch die so genannte **Meistergründungsprämie NRW**. Seit 1995 wird diese als nicht rückzahlbarer Zuschuss angelegte Förderung von Existenzgründungen in Höhe von zurzeit 7.500 € (seit 2007; ursprünglich 20.000 DM bzw. 10.000 €; 2004 bis 2006: 5.000 €)¹ gewährt.

Go! Gründungsprämie

Seit mittlerweile zehn Jahren erfolgt auch eine Begleitforschung zur Meistergründungsprämie durch das Gründungspanel NRW. In die Panelerhebungen wurden später auch die Empfänger der **Go! Gründungsprämie NRW** (siehe blaue Infobox unten) aufgenommen, so dass auch eine Vergleichsgruppe Geförderter außerhalb des Handwerks zur Verfügung steht.

Der Zuschuss ist in beiden Fällen an den Nachweis der Schaffung oder Erhaltung von Arbeitsplätzen geknüpft. Bis Ende des Jahres 2010 sind durch die Meistergründungsprämie insgesamt rund 14.000 Existenzgründungen im Handwerk gefördert worden.

Förderbedingungen

Beide Gründungsprämien wenden sich an **vollerwerbliche** Existenzgründungen (in Form der **Neugründung, Übernahme** oder **tätigen Beteiligung**), die mit einer Investitionssumme von mindestens 20.000 € bei Frauen bzw. 25.000 € bei Männern verbunden sind. Die Zuschussempfänger sind verpflichtet, nach spätestens einem Jahr den ersten Arbeitsplatz zu schaffen.

¹ Weitere Informationen unter www.lgh.de.

Nach weiteren zwei Jahren ist nachzuweisen, dass über zusammengerechnet 24 Monate Mitarbeiter sozialversicherungspflichtig beschäftigt wurden. Betriebsübernehmer müssen die Anzahl der Arbeitsplätze über ein Jahr hinweg erhalten, und dabei ebenfalls mindestens 24 Monate Vollzeittätigkeit nachweisen.

Wegen der Ähnlichkeit der Förderbedingungen und des Förderhintergrundes können die durch die Go! Prämie geförderten Existenzen bei zahlreichen Aspekten als Vergleich zu den Handwerksexistenzgründungen herangezogen werden.

2003 – 2005: Go! Gründungsprämie

Neben der allein auf das Handwerk des ganzen Bundeslandes gerichteten Meistergründungsprämie hat das Land NRW durch die so genannte Go! Gründungsprämie von April 2003 bis Ende 2005 auch Existenzgründungen in nahezu allen anderen Branchen ausgewählter Regionen unterstützt. Die Gründungsprämie diente dazu, Arbeitsplatz schaffende berufliche Selbstständigkeit in den noch strukturschwachen Regionen des Landes (sog. Ziel 2-Gebiete, im Wesentlichen bestehend aus Teilen der Ruhrregion mit Ausläufern bis nach Krefeld und Ahlen, Dorsten und Hagen) anzuregen. Mit der Go! Gründungsprämie wurden insgesamt 2.370 neue Existenzen gefördert.

Besonderen Erkenntniswert gewinnt das Gründungspanel NRW vor allem dadurch, dass es sich nicht um einfache Wiederholungsbefragungen bei immer neuen Existenzgründungen mit dem Ziel der Trendanalyse handelt, sondern vielmehr *die-selben Betriebe mehrmals zu den gleichen Sachverhalten* befragt werden. Im Unterschied zu sonstigen Zeitreihenuntersuchungen ermöglicht ein Panel also eine Verknüpfung von Daten verschiedener Zeitpunkte auf mikroökonomischer Ebene. Zeitreihen müssen dabei nicht über alle Unternehmen gemittelt, sondern können betriebsindividuell betrachtet werden. Ein wesentlicher Vorteil von Panelanalysen liegt daher darin, Änderungen von Variablen im Zeitverlauf, insbesondere also Veränderungs- und Wachstumsprozesse abbilden zu können.

Panelkonzept

Eine weitere Besonderheit des Gründungspanel NRW ist es, keine Verzerrungen durch Scheinselbstständigkeit oder Neben- und Zuerwerbstätigkeit aufzuweisen sowie trennscharf auf tatsächlich wirtschaftsaktive und vollerwerbliche Selbstständigkeit abzustellen: Während andere Längs- oder Querschnittsanalysen keine Differenzierung zwi-

schen Voll-, Neben- oder Zuerwerbstätigkeit erlauben und daher nur begrenzte Aussagen zu existenztragender Selbstständigkeit generieren können, ist das Gründungspanel NRW ausschließlich auf vollwerbliche Selbstständigkeit beschränkt. Mit seiner Ausrichtung auf die das Existenzgründungsgeschehen deutlich dominierenden Klein- und Kleinstgründungen hat dieses Panel gegenüber (den ohnehin wenigen) anderen gründungsbezogenen Längsschnittanalysen außerdem eine wohl einzigartige Aussagekraft.

Die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (kurz: LGH) ist die Bewilligungsbehörde im Rahmen der NRW-Förderprogramme „Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW / EU Ziel 2-Gebieten“ bzw. „Meistergründungsprämie NRW“. Bei der Abwicklung der Fördermaßnahmen hält sie über längere Zeit engen Kontakt zu den jungen Unternehmen und überwacht die Einhaltung der Vergabebedingungen der Förderungen, insbesondere bezogen auf geschaffene bzw. erhaltene Arbeitsplätze. Dieser ständige Kontakt bietet einen direkten und einfachen Zugang zu Existenzgründungen und erlaubt nicht nur ein laufendes Monitoring ihrer unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Entwicklungsdaten. Anders als bei Sekundärstatistiken wird damit auch eine sehr zielorientierte Ausgestaltung der Erhebungen im Hinblick auf speziellere Fragestellungen ermöglicht.

Gegenstand der Untersuchung

Mit der vorliegenden Untersuchung wird zum siebten Mal ein Bericht über die wirtschaftliche Entwicklung der geförderten Existenzgründungen veröffentlicht. Er dokumentiert die laufende Begleitforschung zum Förderprogramm Meistergründungsprämie. Mittels einer laufenden Beobachtung der neuen selbstständigen Existenzen soll nicht nur ein besseres Verständnis der Gründungs- und Wachstumsprozesse neuer und übernommener Betriebe geschaffen werden. Vielmehr werden auch Erkenntnisse gewonnen, um einerseits der Beratungs- und Förderungspraxis, andererseits

aber auch der Wissenschaft neue Impulse zu geben.² Die Untersuchung der Existenzgründungen des nordrhein-westfälischen Handwerks setzt damit das im Jahr 2000 begonnene laufende Monitoring von Existenzgründungen fort.

Der vorliegende Bericht dokumentiert nicht nur die wichtigsten Einzelergebnisse zur Meistergründungsprämie NRW aus der Erhebungswelle des Jahres 2010, sondern schließt auch die auf die Jahre 2008 bis 2010 angelegte Begleitforschung insoweit ab, dass die inzwischen vorliegenden Zeitreihen von Betriebsdaten im Hinblick auf die dem Projektvorhaben zugrundeliegenden langfristigen Schwerpunktfragen behandelt werden. Diese werden – nach einer kurzen Vorstellung des empirischen Konzeptes im folgenden Kapitel sowie der Erläuterung der Ergebnisse zur aktuellen wirtschaftlichen Lage und zum Vertiefungsthema des Jahres 2010 im dritten Kapitel – in Abschnitt 4 untersucht. Das fünfte Kapitel gibt einen knappen und zusammenfassenden Überblick zum gegenwärtigen Stand der Erkenntnisse im Hinblick auf Beratung und Unterstützung von Existenzgründungen und geht abschließend auf die noch offenen Fragen ein.

Aufbau des Berichts

In Kapitel 6 befindet sich ein tabellarischer Ergebnisüberblick zur Erhebungswelle 2010 des Gründungspanel NRW.

² Zu den Besonderheiten und zur speziellen Datenqualität dieser Erhebungen vgl. Schulte, R.: Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm „Meistergründungsprämie für Existenzgründungen im nordrhein-westfälischen Handwerk“, Ergebnisse der Befragungswelle 2008, Marburg 2009, S. 5.

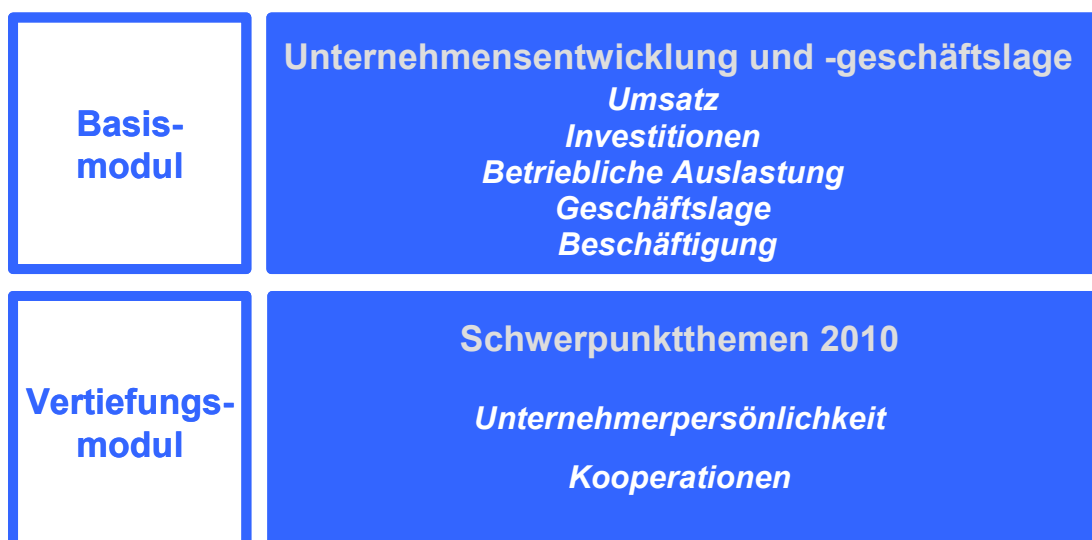
2. Empirischer Längsschnitt als Befragungskonzept

Fragebogen und Konzept

Die Erhebung basiert auf einer schriftlichen Befragung der durch einen der bereits genannten Zuschüsse geförderten Existenzgründungen. Sie orientiert sich an dem in den Vorjahren für das Gründungspanel NRW entwickelten und kontinuierlich optimierten Konzept eines einseitigen, strukturierten schriftlichen Fragebogens. Er besteht aus den in der folgenden Übersicht dargestellten zwei Teilen, nämlich einem Basismodul und einem Vertiefungsmodul.

Der in jeder Erhebungswelle enthaltene allgemeine Teil, das sog. **Basismodul**, ermittelt zentrale betriebswirtschaftliche Daten, die subjektive Einschätzung der Erreichung von Umsatz- und Gewinnzielen sowie der Geschäftslage aus der Sicht der Inhaberperson. Darüber hinaus wird seit dem Jahr 2009 auch in jeder Erhebungswelle erfragt, ob Veränderungen am Geschäftskonzept vorgenommen wurden.

Konzept der empirischen Untersuchungen



Mit dem **Vertiefungsmodul** des Fragebogens werden jeweils einmalig bestimmte Einzelthemen be-

forscht. Im Jahr 2010 wurde auf Vorschlag vom und in Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis der Betriebsberaterinnen und -berater der Kammerorganisation das Thema „betriebliche Kooperation“ behandelt und in entsprechende Fragen umgesetzt. Es gehört derzeit zu den vordringlichen Problembereichen junger Unternehmen im Handwerk und soll durch bedarfsgerechte Beratung begleitet werden. Ziel war es, die Kooperationsneigung der Betriebe zu ermitteln, die diesbezüglichen Beratungs- und Informationsbedarfe festzustellen und passgenau auf die Zielgruppe auszurichten. Darüber hinaus wurde auf Vorschlag der Spitzengremien der Kammerorganisation in Nordrhein-Westfalen erneut das Thema „Unternehmerpersönlichkeit“ aufgenommen, um vorhandene Datenreihen im Rahmen vertiefender Analysen auch an den in der internationalen Forschung gebräuchlichen Persönlichkeitsmerkmalen (so genannte „Big Five“: *Gewissenhaftigkeit, Offenheit für Erfahrungen, Verträglichkeit, Extraversion, emotionale Stabilität*) spiegeln zu können.

**Schwerpunkt-
themen 2010**

In Folge dessen sind in Abstimmung mit dem Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes NRW sowie dem LGH-Arbeitskreis der Beraterinnen und Berater der Handwerkskammern die Themen **Kooperation** und **Unternehmerpersönlichkeit** für das Vertiefungsmodul der Erhebungswelle 2010 festgelegt worden.

Die Befragung fand im Sommer des Jahres im Rahmen der elften Erhebungswelle des Gründungspanel NRW statt. Dabei wurde den noch am Markt aktiven Empfängern der Meistergründungsprämie mit Gründungsjahr 2001 oder später postalisch (und parallel dazu online) ein entsprechender schriftlicher Fragebogen³ vorgelegt. Dieses Vorgehen deckt die Meistergründungsprämie in den seit 1995, 2004 bzw. 2007 geltenden Fassungen (MGP alt, MGP 2004 bzw. MGP 2007) ab. Als Vergleichsgruppe wurden auf die gleiche Weise

Rücklauf

³ s. Anhang.

alle noch am Markt tätigen Empfänger der Go!-Gründungsprämie (kurz: ExGrP) befragt.

Die Befragungsgesamtheit umfasst damit insgesamt 7.880 Fälle, von denen 1.717 auf die Go!-Prämie entfallen. Es gingen insgesamt 3.272 Antwortbögen ein (Go!-Prämie: 539). Die Befragung erzielt damit erneut eine für vergleichbare schriftliche Befragungen außergewöhnlich hohe Rücklaufquote von 41,5 % (Go!-Prämie: 31,4 %).

Rücklauf nach Förderprogramm	N (befragte Existenzgründer)	Rücklauf absolut	Rücklaufquote in %
Meistergründungsprämie NRW alte Fassung (MGP alt)	1.987	549	27,6
Meistergründungsprämie NRW 2004 (MGP 2004)	1.748	766	43,8
Go!-Gründungsprämie (ExGrP)	1.717	539	31,4
Meistergründungsprämie NRW 2007 (MPG 2007)	2.248	1.398	57,6
Summe	7.880	3.272	41,5

3. Panelerhebungen 2010: Wirtschaftliche Lage, Kooperationsbereitschaft und -bedarf bei Existenzgründungen

wirtschaftliche Lage 2010

Die Vorjahresbefragung hatte eine zwar nur moderate, aber doch erkennbare Eintrübung der Geschäftslage unter den jungen Unternehmen gezeigt. Bedingt durch die Wirtschaftskrise hatten sich die Geschäftslageeinschätzungen leicht verschlechtert. Im Jahr nach der Krise ist dieser Verlust nicht nur ausgeglichen, sondern sogar überkompensiert worden. Dementsprechend liegt der Geschäftsklimaindex im Jahr 2010 in allen untersuchten Programmen deutlich über den Vorjahreswerten.

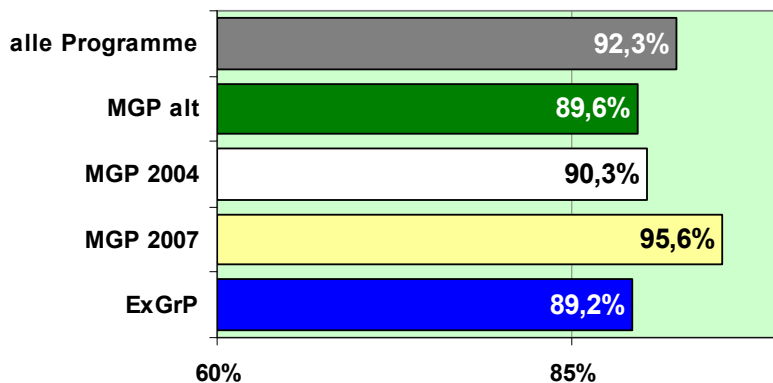
Geschäftsklima

Der Geschäftsklimaindex der befragten Betriebe des Handwerks liegt zwischen 89,6 (Förderrichtlinie 1995 – MGP alt) und 95,6 (Förderrichtlinie 2007). Die im Vorjahr am stärksten eingebrochene Gruppe der mit der Go!-Gründungsprämie Geför-

derden, deren Geschäftsklimaindex 2009 bei nur noch 79,9 lag, verbesserte sich in diesem Jahr mit einer Zunahme auf 89,2 (+9,3) auch am deutlichsten. Damit bestätigt sich die im Vorjahr entstandene These, dass junge Handwerksbetriebe konjunkturelle Ausschläge besser abfedern können und sich in Krisen als bestandsfester als andere Branchen erweisen.

Die Umsätze der Befragten sind dabei wiederum gestiegen und liegen nun im Durchschnitt bei fast 430.000 € (im Vorjahr 407.000 €). Auch in allen Einzelprogrammen sind derartige Steigerungen zu verzeichnen. Sie liegen im Handwerk zwischen 18,5 und 5,3 %, in der Vergleichsgruppe der Go! Gründungsprämie bei 5,7 %. Zwischen den Betrieben sind dabei erhebliche Unterschiede feststellbar. Über 44 % aller Befragten beklagen, Umsatzziele nicht erreicht zu haben. Am höchsten ist dieser Anteil mit rund 58 % unter den mit der Go! Gründungsprämie Geförderten.

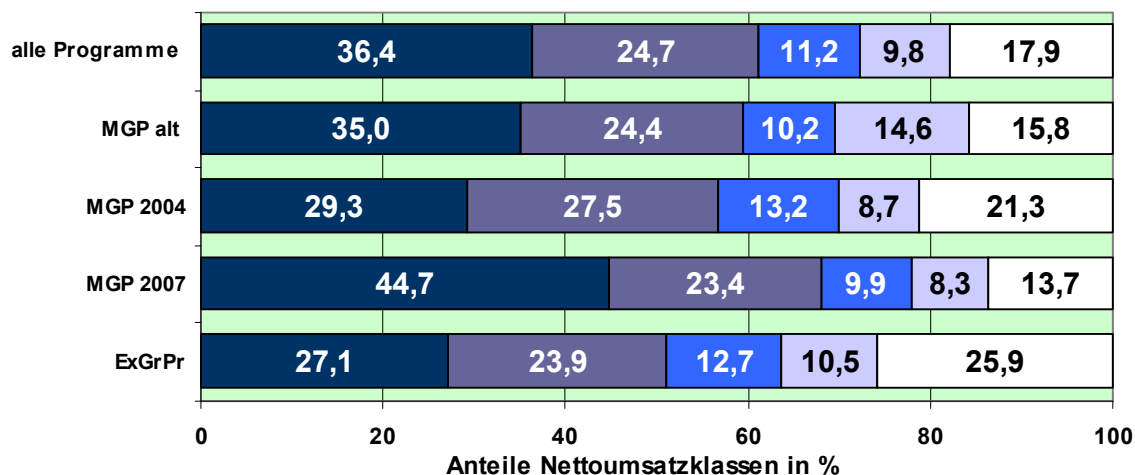
Geschäftsklimaindex 2010



Umsätze

Jahres-Nettoumsatz 2010 (in Tsd. Euro, gruppiert)

■ 0 bis 150 ■ > 150 bis 300 ■ > 300 bis 450 ■ > 450 bis 600 □ > 600

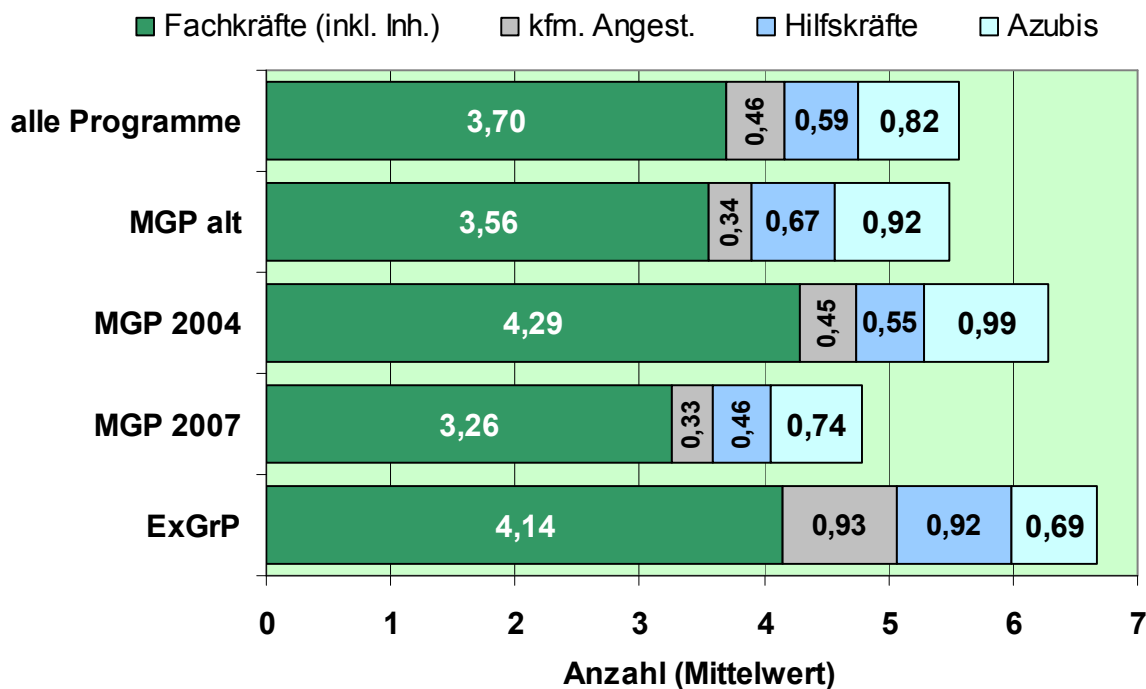


Noch häufiger wurden gesetzte Gewinnziele verfehlt: Über 53 % aller Befragten haben ihre Gewinnziele leicht oder gar deutlich unterschritten (schwächste Gruppe: ExGrP, über 63 %).

Beschäftigung

Trotz dieser Probleme ist ein kräftiger Beschäftigungsaufschwung bei den geförderten Betrieben zu beobachten. Zum Zeitpunkt der Befragung im Spätsommer 2010 wurden über alle Programme fast 5,6 Menschen beschäftigt – also fast ein halbes Vollzeitäquivalent mehr als in 2009 (5,10 VZÄ). Damit liegt der *Zuwachs* des Jahres 2010 fast exakt doppelt so hoch wie der für 2009 gemessene *Abbau* an Arbeitsplätzen.

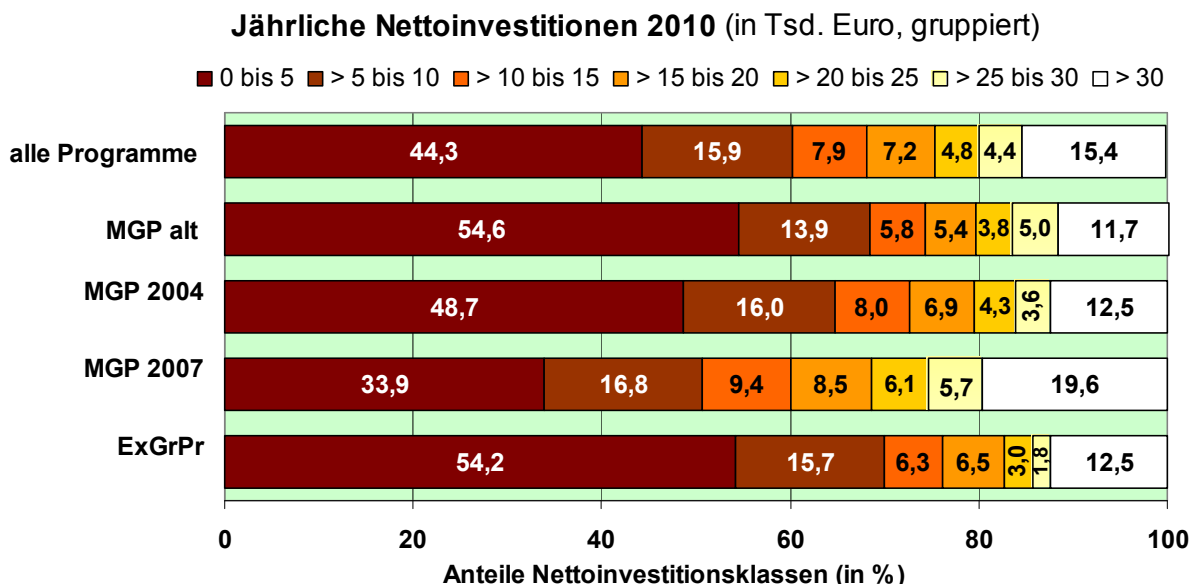
Zahl der Beschäftigten 2010



Die strukturellen Unterschiede zwischen den Programmen – der beobachtete Abbau fand 2009 überwiegend im Bereich der Go! Gründungsprämie statt, während die Handwerksbetriebe ihre Mitarbeiterzahl nahezu konstant hielten – wurden dabei in 2010 nicht rückgängig gemacht. Vielmehr wird der heutige Beschäftigungsaufbau von *allen* Programmen getragen und zeigt in den Handwerksprogrammen sogar stärkere Zuwächse als unter den ExGrP-Geförderten.

Das Investitionsverhalten wurde dagegen nur moderat nach oben angepasst und hat 2010 damit fast wieder Vorkrisenniveau erreicht. Die durchschnittliche jährliche Investitionssumme über alle Programme stieg auf 22,3 Tsd. € an (Vorjahr 21,6 Tsd. €).

Investitionen



Gegenstand des **Vertiefungsmoduls** der Erhebungswelle 2010 waren unternehmerische Kooperationen. Als *Kooperation* wird hier eine *eher feste, über ein Einzelvorhaben hinaus gehende Zusammenarbeit zwischen Betrieben zur gemeinsamen Auftragsgewinnung oder –erbringung* verstanden. Ziel war es, Kooperationsbereitschaft und Kooperationserfahrungen von jungen Unternehmen des Handwerks zu ermitteln. Gleichzeitig wurde auch der allfällige Beratungsbedarf zum Thema erhoben.

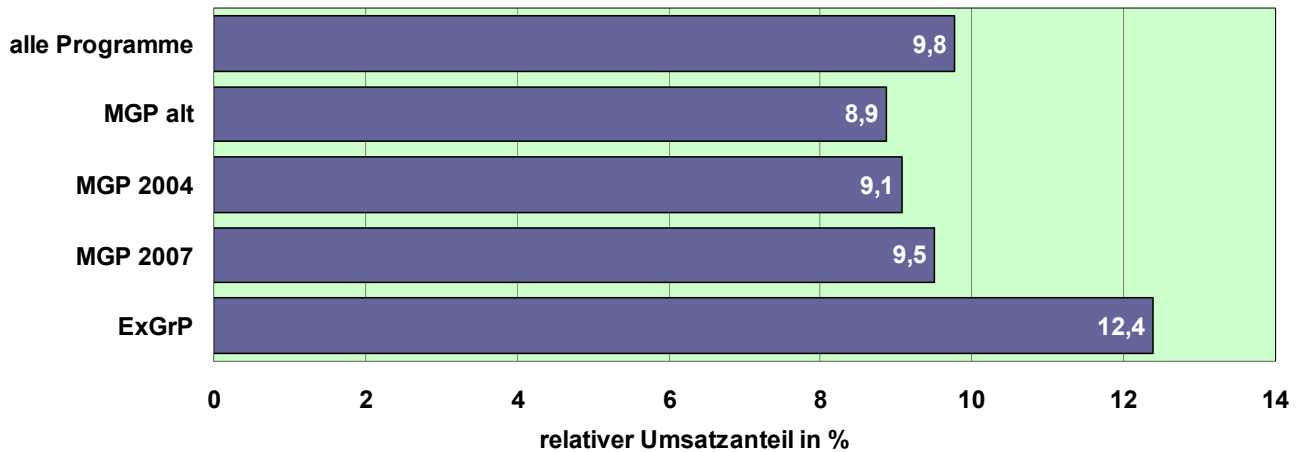
Vertiefungsmodul: Kooperationen

Insgesamt geben 40,4 % aller befragten Existenzgründungen an, bereits eng mit anderen Betrieben zu kooperieren, wobei die Kooperationsneigung in den Handwerksprogrammen (38,6 bis 41,4 %) geringfügig schwächer als in der Vergleichsgruppe der Go! Geförderten (44,4 %) ausfällt.

Der im Rahmen von Kooperationen erzielte Anteil am Umsatz liegt im Handwerk bei rund neun Pro-

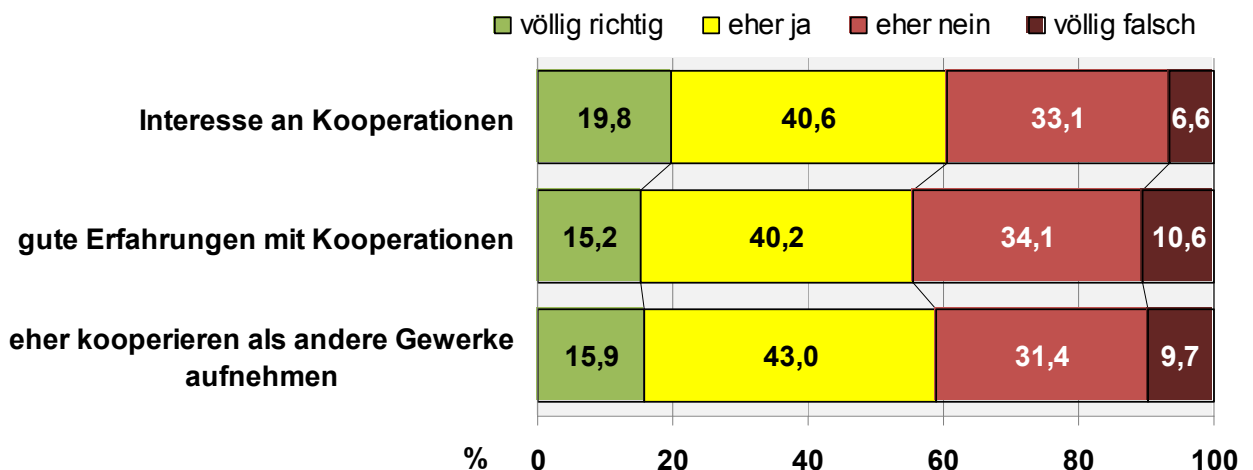
zent und unterscheidet sich dabei nicht nennenswert innerhalb der MGP-Varianten. In der Vergleichsgruppe sind es dagegen über zwölf Prozent – das entspricht einem Umsatz von immerhin rund 69 Tsd. €.

Umsatzanteil der Geschäfte im Rahmen von Kooperationen in %
(Mittelwerte)



Bereits jeder fünfte Betrieb erzielt über Kooperationen einen Umsatzanteil von mehr als 15 %. Dabei gibt es besonders kooperationsaffine Gewerke (z. B. Ausbaugewerbe, Bauhauptgewerbe) ebenso wie solche, die nahezu gar nicht kooperieren (z. B. Nahrungsmittelhandwerk, persönliche Dienstleistungen).

Kooperationsneigungen und -erfahrungen
(alle Programme, Anteile in %)

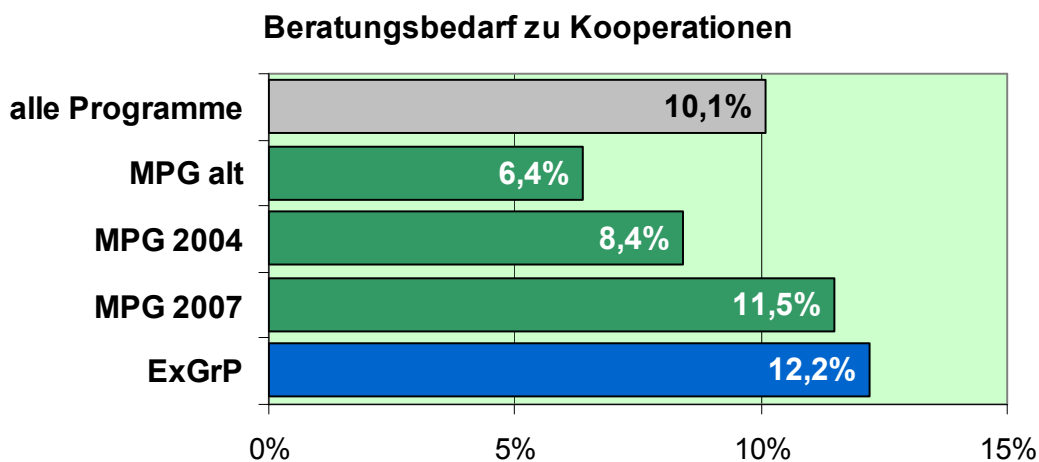


Die Grafik zeigt, dass alle drei Einschätzungsfragen überwiegend zustimmend beantwortet werden. Die oben bereits genannten klaren gewerkespezifischen Unterschiede sind dabei ebenfalls zu beobachten.

Die generelle Kooperationsneigung der Betriebe erwies sich als erstaunlich hoch: Jeweils eine Mehrheit von 55 - 60 % der Befragten stimmte vorgegebenen Aussagen zu, wonach Interesse an Kooperationen besteht, gute Erfahrungen damit gemacht wurden und Kooperationen einer Integration anderer Gewerke vorgezogen werden (Kooperationsneigung). Die letzte dieser Fragen bezieht sich auf den klassischen Fall handwerklicher Kooperation, bei der Betriebe verschiedener Gewerke – z.B. Sanitär- und Elektrohandwerk – zur Erbringung von Leistungen „aus einer Hand“ zusammen arbeiten (sog. diagonale Kooperation). Eine Alternative zur diagonalen Kooperation wäre die Aufnahme weiterer Gewerke in den eigenen Betrieb, um auftragsseitig ein größeres Leistungsspektrum abzudecken.

**diagonale
Kooperation
bevorzugt**

Zehn Prozent aller Befragten äußern ausdrücklichen Beratungsbedarf zum Thema Kooperationen, wobei die jüngeren Betriebe tendenziell eher Beratung wünschen als ältere und die Vergleichsgruppe ExGrP mit 12,2 % häufiger Bedarf äußert als die MGP-Geförderten.



4. Schwerpunktfragestellungen der Längsschnittanalysen

Neben der laufenden, auch von aktuellen sachlichen Informationsbedarfen unter Beratenden bestimmten Erhebung ausgewählter Schwerpunktthemen in jeder Erhebungswelle war die Begleitforschung der Jahre 2008 bis 2010 auch darauf angelegt, Fragen zu klären, die eine mehrjährige Betrachtung erfordern. Dazu konnten die inzwischen vorliegenden langjährigen Zeitreihen von Betriebsdaten des Gründungspanel NRW heran gezogen werden. Im Mittelpunkt standen dabei vier spezifische Untersuchungsfragen sowie eine Zusammenfassung der gegenwärtigen Erkenntnisse über die zur langfristigen Bestandssicherung von Existenzgründungen zu deckenden Beratungs- und Unterstützungsbedarfe. Während die vier dezierten Themen in diesem Kapitel abgehandelt werden, wird ein Überblick über den gegenwärtigen Erkenntnisstand zusammen mit einem Ausblick auf die noch offenen Fragen in Kapitel 6 gegeben.

4.1 Wie lange brauchen Existenzgründungen bis zur Etablierung?

In der neueren wissenschaftlichen Literatur werden Unternehmensgründungen nicht als einzelner, zeitpunktbezogener Akt betrachtet, sondern als Prozess, der bereits vor der formal-juristischen Anmeldung und der Aufnahme der eigentlichen Geschäftstätigkeit beginnt – etwa mit Planungs- und Vorbereitungsaktivitäten – und sich auch nach der Geschäftseröffnung, in der so genannten Frühentwicklungsphase, noch fortsetzt. Dieser Prozess gilt erst als abgeschlossen, wenn sich die Existenzgründung in ihrem Markt etabliert und ihre organisatorischen Strukturen soweit gefestigt hat, dass diese als stabil gelten können. Bisher liegen aus der Forschung aber keine empirischen Evidenzen vor, die belastbare Aussagen zur Dauer der nach der formalen Gründung beginnenden Frühentwick-

Frage 1:
**Dauer der
Frühentwicklungs-
phase**

lungsphase von Unternehmensgründungen machen. Die Literatur dazu beschränkt sich bisher weitgehend auf idealtypische, präskriptive Phasenmodelle ohne genaue Zeitangaben. Für die Unterstützung und Begleitung von Existenzgründungen ist die Kenntnis dieser Zeitspanne jedoch von großer Bedeutung, um beispielsweise trennscharfe Förderbedingungen zu formulieren oder Beratungsbedarfe zielgenau zu definieren.

**fünfstufige
Wachstums-
phase**

Die erste der fünf zentralen langfristigen Forschungsfragen ist daher auf die Dauer bis zur Etablierung der neuen Unternehmen in ihren Märkten gerichtet. Dazu wird unterstellt, dass sich die innere organisatorische Festigung bis zum Erreichen einer tragfähigen Betriebsgröße darin äußert, dass kein signifikanter Zuwachs der personellen Kapazität mehr erfolgt. Sachliches Abgrenzungskriterium der Frühentwicklungsphase eines jungen Unternehmens ist dabei also der Abschluss des dem Unternehmensaufbau dienenden Unternehmenswachstums, gemessen am Zuwachs der personellen Kapazität.

Neugründungen			
Jahre seit Existenzgründung	MA-Zahl (Mittelwert)	jährl. MA-Zuwachs	Signif. ($\alpha < 0,01$)
1	2,73	/	/
2	3,30	+ 0,57	*
3	3,85	+ 0,55	*
4	4,22	+ 0,37	*
5	4,76	+ 0,54	*
6	5,12	+ 0,36	n.s.
7	4,97	- 0,16	n.s.
8	4,78	- 0,19	n.s.
9	4,83	+ 0,05	n.s.
10	4,86	+ 0,03	n.s.
11	5,11	+ 0,25	n.s.

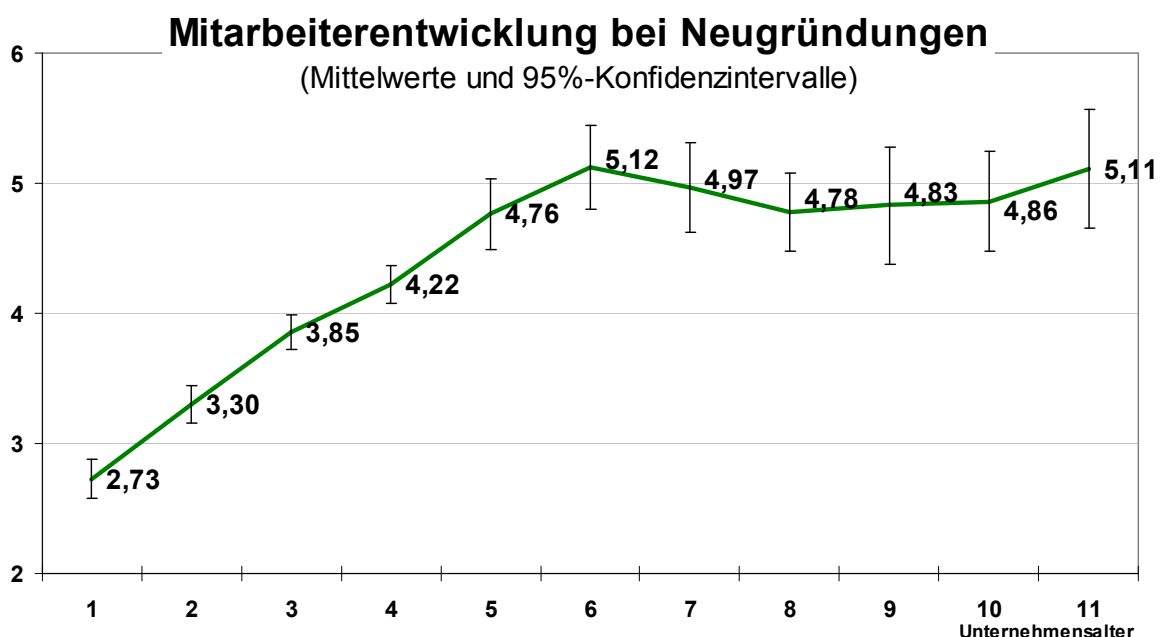


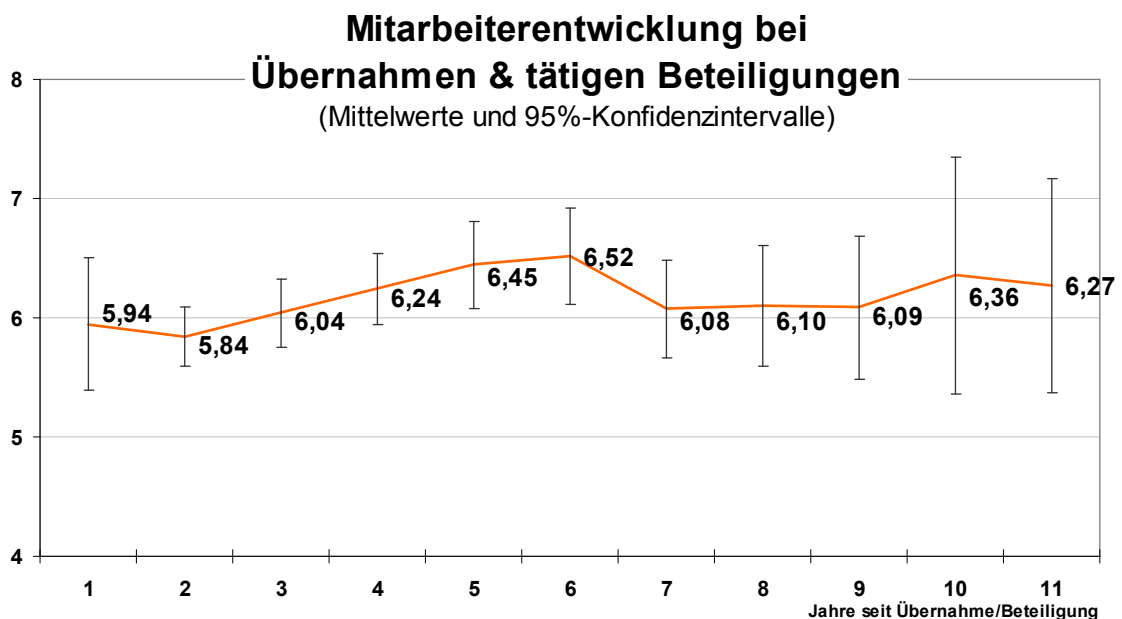
Tabelle und Abbildung zeigen, dass innerhalb der ersten fünf Jahre der Neuerrichtung eines Unternehmens im statistischen Mittelwertvergleich von Jahr zu Jahr jeweils signifikante Mitarbeiterzuwächse zu verzeichnen sind. Diese fünfjährige Phase des Wachstums unterscheidet sich damit deutlich von der sich anschließenden Phase der Festigung der neuen Betriebe, in der einzelne Betriebe zwar weiter wachsen, im statistischen Mittel

aber kein bedeutsames allgemeines Wachstum der Gesamtheit der Betriebe mehr festzustellen ist.

Dieses für Neuerrichtungen gültige Ergebnis lässt sich auf Übernahmen und tätige Beteiligungen *nicht* übertragen, da diese bei Übernahme bzw. Hinzutreten des Existenzgründenden bereits in ihrem Markt etabliert sind. Daher sind nach der Existenzgründung bei diesen Gründungsformen auch nicht zwangsläufig Veränderungen der personellen Kapazität zu erwarten. Sanierungsartige Umstrukturierungen, die mit einer Freisetzung von Altpersonal verbunden sind,

Übernahmen & tätige Beteiligungen

Jahre seit Existenzgründung	MA-Zahl (Mittelwert)	jährl. MA-Zuwachs	Signif. ($\alpha < 0,01$)
1	5,94	----	/
2	5,84	- 0,10	n.s.
3	6,04	+ 0,20	n.s.
4	6,24	+ 0,20	n.s.
5	6,45	+ 0,20	n.s.
6	6,52	+ 0,07	n.s.
7	6,08	- 0,44	n.s.
8	6,10	+ 0,03	n.s.
9	6,09	- 0,02	n.s.
10	6,36	+ 0,27	n.s.
11	6,27	- 0,09	n.s.



werden faktisch schon durch die Förderbedingungen der Programme ausgeschlossen. Gleichwohl lässt sich bei Übernahmen und tätigen Beteiligungen im Jahr unmittelbar nach der Existenzgründung durchgängig eine leichte Absenkung der Mitarbeiterzahl feststellen, in den vier darauf folgenden Jahren hingegen eine kontinuierliche Erhöhung. Allerdings haben diese Veränderungen einen zu geringen Umfang, um statistisch signifikant zu sein und damit eine Phasenabgrenzung rechtfertigen zu können.

4.2 Wie unterscheiden sich Beratungsbedarfe in der Wachstums- und Festigungsphase?

Als zweite zentrale Forschungsfrage war zu klären, welche speziellen Beratungsbedarfe die Existenzgründungen in der Wachstumsphase haben und wie sich diese von den Beratungsschwerpunkten in der darauf folgenden Festigungsphase unterscheiden. Diese Frage schließt damit unmittelbar an die erste an.

Frage 2:
**entwicklungs-
bedingte
Beratungsbedarfe**

Die Tabelle auf der folgenden Seite zeigt im Überblick, an welchen Stellen typischerweise signifikante Unterschiede im Beratungs- und Unterstützungsbedarf zwischen noch wachsenden und schon gefestigten Existenzgründungen bestehen. Sie gibt damit Hinweise für die Ausgestaltung eines nach betrieblichen Lebensphasen differenzierten Beratungsangebotes.

Wie man sieht, sind beratungsablehnende Haltungen häufiger unter Betrieben in der Festigungsphase zu beobachten. In dieser Gruppe wird auch häufiger völlig auf Planungs- und Kontrollinstrumente verzichtet. Andererseits wird vermehrt mit Nachkalkulation und Betriebsvergleichszahlen gearbeitet als unter den noch wachsenden Betrieben. Letztere setzen sich jedoch intensiver mit Fragen der Buchführung und Bilanzierung sowie mit einer vorausschauenden Finanzplanung und Kennzahlensteuerung (BWA) ihres Betriebes auseinander. Zudem werden die Themenfelder Kooperation und

Personal durchgängig stärker von noch wachsenden Betrieben nachgefragt.

Beratungsbedarf	Phase	
	Wachstum	Festigung
grundsätzliche Einschätzungen		
• Unübersichtlichkeit des Angebotes		●
• Beratung zu teuer		●
• Kein Beratungsbedarf		●
allgemeine Beratungsthemen		
• Buchführung/Bilanzierung	●	
• Investitionsplanung		●
• Finanzierung		●
• Kooperation m. anderen Unternehmen	●	
• technische Fragen	●	
Schwerpunktthema Kooperation		
• Beraternetz zu Kooperationen	●	
• Interesse an Kooperationen	●	
• Beratungsbedarf zu Kooperationen	●	
Schwerpunktthema Planung / Kontrolle		
• Vorausschauende Finanzplanung	●	
• Berichtswesen mit Kennzahlen/BWA	●	
• Nachkalkulation		●
• Betriebsvergleichszahlen (Benchmark.)		●
• keine Planungs- und Kontrollinstrumente		●
Schwerpunktthema Personal		
• Probleme der Personalbeschaffung	●	
• Interesse an Personalmanagement	●	
• Interesse an entspr. Weiterbildung	●	

In bestehenden Betrieben, die von Existenzgründenden übernommen werden oder an denen sie sich beteiligen, entstehen angesichts bereits vorhandener personeller und organisatorischer Strukturen darüber hinaus mitunter weitere Beratungsbedarfe – so etwa die steuerliche und rechtliche Gestaltung der Betriebsübergabe betreffende Fragen. Dazu können derzeit noch keine Daten vorgelegt werden, da bisher ausschließlich Fragen erhoben wurden, die für alle Existenzgründungsformen relevant sind.

4.3 Welche dauerhaften Nachfragewirkungen gehen von den Geförderten aus?

Die Erhebungen früherer Jahre zeigen, dass die Meistergründungsprämie nicht nur die Entscheidung zur Existenzgründung erleichtert und dabei hilft, früher und ressourcenstärker zu gründen.⁴ Besonders bedeutsam ist sie auch als Hilfe zur Liquiditätssicherung in den ersten Monaten der Selbstständigkeit sowie als Mittel zur Erhöhung der Verschuldungskapazität, wenn Bankkredite aufgenommen werden sollen. Insoweit trägt die Förderung durch die Meistergründungsprämie dazu bei, Selbstständigkeit zu schaffen und zu erhalten, die ihrerseits wieder finanzielle Mittel in den Wirtschaftskreislauf sowie in die öffentlichen Kassen zurück fließen lässt. Von besonderer Bedeutung sind dabei die erhöhte private Nachfrage durch geschaffene Arbeitsplätze sowie die von den geförderten Betrieben vorgenommenen Investitionen. Auf den Umfang geschaffener Arbeitsplätze wird an anderer Stelle dieses Berichtes mehrfach ausführlich eingegangen, so dass hier ganz auf das langfristige Investitionsverhalten abgestellt werden kann.

Die Längsschnittanalyse der Daten zeigt, dass bei *Neuerrichtungen* im ersten Jahr nach der Existenzgründung die höchsten Investitionssummen verausgabt werden: Mit durchschnittlich 37.800 € wird schon im Gründungsjahr ein Mehrfaches der Förderhöhe investiert. Bis zum dritten Jahr nach der Gründung (durchschnittlich noch 15,5 Tsd. €) ist dann ein signifikant abnehmendes Investitionsverhalten zu beobachten, wobei sich die Investitionen vom ersten auf das zweite Jahr nach Gründung um mehr als 50 % reduzieren. Grundsätzlich nehmen die Investitionen, ausgehend vom Höchstwert bei Gründung, im Zeitverlauf also ab. Allerdings folgt durchschnittlich fünf Jahre später eine

Frage 3:
gesamtwirtschaftliche Nachfrageimpulse der Förderung

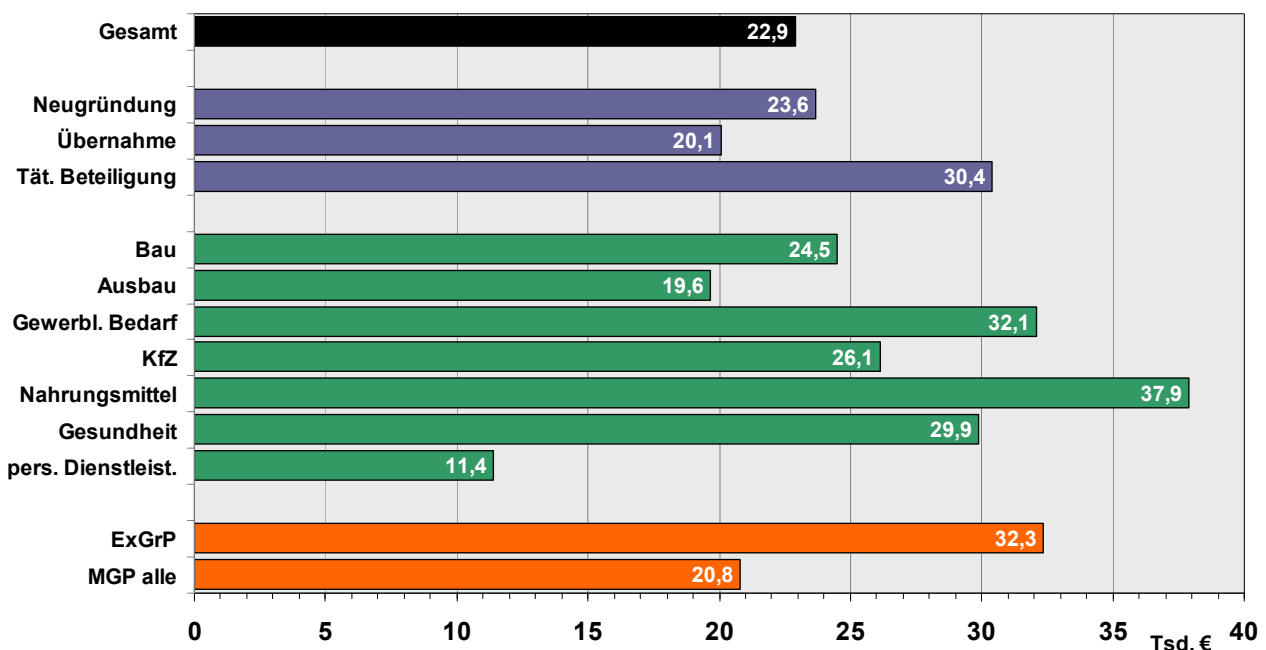
⁴ Vgl. Schulte, R.: Finanzierungs- und wachstumstheoretische Aspekte der Frühentwicklung von Unternehmen und deren empirische Analyse, Univ. Dortmund 2002, S. 230.

Investitionsverläufe

zweite Investitionsspitze, die auf ein zyklisches Investitionsverhalten der Betriebe deutet: Dem zuvor beschriebenen Rückgang folgt vom dritten bis zum fünften Jahr nach Gründung eine signifikante Zunahme der Investitionen um etwa 25 %. Vom sechsten auf das siebte Jahr nach Gründung nehmen die Investitionen nochmals signifikant, jedoch in weitaus geringerem Maße wieder ab (von durchschnittlich 19,3 Tsd. € auf 15,1 Tsd. €). Da diese zweite Investitionswelle in der Regel keine Ersatzinvestitionen betreffen dürfte, kann sie als Zeichen für eine von thesaurierten Gewinnen getragene Ergänzung und Erweiterung der Betriebsmittel angesehen werden.

Investitionssumme

(Mittelwerte, in Tsd. €, summiert über 5 Jahre ab Existenzgründung)



Bei *Übernahmen* liegt ebenfalls eine generelle Tendenz abnehmender Investitionen ab dem Übernahmejahr (durchschnittlich 31,4 Tsd. €) vor. Hier deutet sich ein ähnlich zyklisches Investitionsverhalten wie bei Neuerrichtungen an: Eine signifikante Zunahme der Investitionen vom dritten auf das vierte Jahr nach Übernahme sowie eine signi-

fikante Abnahme vom sechsten auf das siebte Jahr nach Übernahme deutet auf eine zweite Investitionsspitze auch im Fall übernommener Betriebe hin.

Bei *tätigen Beteiligungen* sind lediglich über die Zeit abnehmende Investitionssummen nachweisbar, jedoch kein zweites Maximum. Ein gestuftes Investitionsverhalten findet sich allerdings in allen Gewerkegruppen in unterschiedlicher Ausprägung und auf unterschiedlichen betragsmäßigen Niveaus wieder. Die Grafik (S. 22) zeigt die mittleren Investitionssummen differenziert nach Gründungsformen und nach den Branchen des Handwerks sowie im Vergleich von MGP und Go!-Prämie.

Insgesamt wenden die Geförderten in den ersten fünf Jahren nach der Existenzgründung jährlich durchschnittlich 22,9 Tsd. € für Investitionen auf, wobei Neugründungen mit durchschnittlich 23,6 Tsd. € sogar noch höhere Werte aufweisen. Wie die obige Grafik zeigt, gibt es dabei sowohl im Vergleich mit *nichthandwerklichen* Existenzgründungen als auch *innerhalb* des Handwerks, nämlich zwischen den verschiedenen Gewerken, erhebliche Unterschiede. Allerdings bleibt selbst die investitionsschwächste Handwerksgruppe (persönliche Dienstleistungen) noch oberhalb von 10.000 € und damit über dem in den verschiedenen Programmlinien maximal als einmaligem Zuschuss gewährten Niveau. Überdies zeigen die Längsschnittdaten, dass die *jährlichen Investitionssummen* im Durchschnitt aller betrachteten Fälle selbst zehn Jahre nach der Existenzgründung noch mehr als 10.000 € betragen.

Mithin kann davon ausgegangen werden, dass nicht nur über die geschaffenen Arbeitsplätze dauerhafte Nachfrageimpulse durch die Geförderten gesetzt werden, sondern auch über Betriebsmittel, in die zwar tendenziell abnehmend, aber stetig oberhalb der Förderhöhe investiert wird.

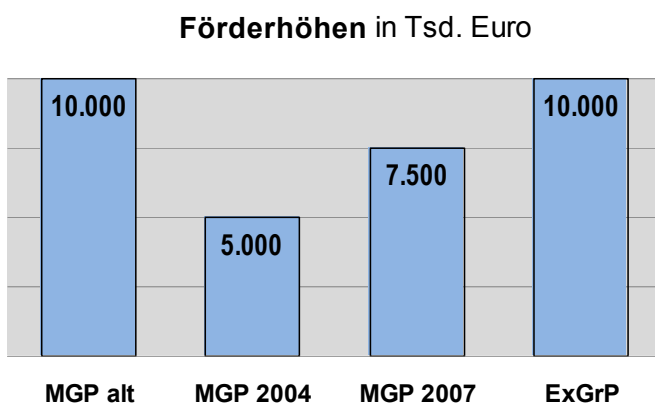
**Investitionen
übersteigen
Förderung**

4.4 Wie wirkten sich unterschiedliche Förderhöhen auf Lage und Entwicklung der Geförderten aus?

Frage 4:
Wirkung
unterschiedlicher
Förderhöhen

Ein weiteres Ziel der Längsschnittanalysen war es, festzustellen, ob und wie die in den Jahren 2004 und 2007 vorgenommenen Anpassungen des Zuschussbetrages der Meistergründungsprämie sich auf Situation und wirtschaftliche Entwicklung der Geförderten ausgewirkt haben. Entsprechend der daraus resultierenden Differenzierung der Meistergründungsprämie lassen sich drei sukzessive aufeinander folgende Programmlinien separieren (vgl. Grafik), nämlich die im Jahr 1995 aufgesetzte ursprüngliche Fassung mit einem Zuschussbetrag von 20.000 DM bzw. 10.000 € (MGP alt) sowie die ab 2004 mit 5.000 € Zuschuss bzw. ab 2007 mit 7.500 € Zuschuss geltenden Novellierungen (MGP 2004, MGP 2007).

Dazu wurden die drei Programmlinien – als Vergleichsgruppe hierzu sind außerdem wieder die Empfänger der von 2003 bis 2005 in Höhe von 10.000 € gezahlten Go!-Gründungsprämie (ExGrP) heranziehbar – im Hinblick auf Wachstum, Mitarbeiterzahl, Marktaustrittsraten und Investitionen verglichen.



Die Ausgangshypothese einer durch höhere Förderung ausgelösten *besseren wirtschaftlichen Lage und Entwicklung* lässt sich statistisch nicht durchgängig stützen. Bei zutreffender Hypothese sollten die untersuchten Werte innerhalb der Kohorte „MGP alt“ signifikant besser sein als jene der Kohorte „MGP 2004“, da Empfänger der letz-

teren Prämie nur noch eine reduzierte Förderung erhalten haben. Ebenso müssten die Werte innerhalb der Kohorte „MGP 2007“ wegen einer um 50% höheren Förderung signifikant besser sein als jene der Kohorte „MGP 2004“. Im Vergleich der Kohorte „MGP 2004“ mit der zeitgleichen Kohorte

„ExGrP“ schließlich müsste Letztere bessere wirtschaftliche Daten aufweisen.

Keine dieser Hypothesen wird durch die Daten durchgängig gestützt. Die beiden Tabellen dieser Seite stellen die jeweiligen Mittelwerte und die Ergebnisse der diesbezüglichen statistischen Tests dar. Entweder widersprechen die festgestellten Mittelwertunterschiede den Ausgangsvermutungen oder sind statistisch nicht signifikant.

Neugründungen	MGP alt	Vergleich MGP alt/2004 ²	MGP 2004	Vergleich MGP 2004/2007 ²	MGP 2007	MGP 2004	Vergleich MGP 2004 / ExGrP ²	ExGrP
Größe bei Gründung (MA)	2,86	-	2,70	-	2,51	2,70	-	2,78
Größe im 3. Jahr (MA)	4,06	-	4,19	-	4,31	4,19	-	4,79
Wachstumsrate (3 Jahre)	76,19	-	80,39	-	67,31	80,39	-	116,62
Investitionen (5 Jahre)	17,57	-	22,06	1)	1)	22,06	***	32,07
Marktaustrittsrate (nach 3 Jahren)	2,52	-	3,24	***	1,24	3,24	-	11,91

1) keine Fünfjahreswerte verfügbar 2) Signifikanzen: ***: $\alpha < 0,001$, **: $\alpha < 0,01$, *: $\alpha < 0,05$ -: n.s.

Übernahmen/ tätige Beteiligungen	MGP alt	Vergleich MGP alt/2004 ²	MGP 2004	Vergleich MGP 2004/2007 ²	MGP 2007	MGP 2004	Vergleich MGP 2004 / ExGrP ²	ExGrP
Größe bei Gründung (in MA)	5,28	-	5,95	-	6,13	5,95	-	6,60
Größe im 3. Jahr (in MA)	6,03	-	6,65	*	7,44	6,65	-	6,87
Wachstumsrate (3 Jahre)	14,18	-	21,41	-	15,00	21,41	-	28,10
Investitionen (5 Jahre)	17,87	-	21,99	1)	1)	21,99	-	27,21
Marktaustrittsrate (nach 3 Jahren)	2,12	-	3,93	***	0,14	3,93	-	6,20

1) keine Fünfjahreswerte verfügbar 2) Signifikanzen: ***: $\alpha < 0,001$, **: $\alpha < 0,01$, *: $\alpha < 0,05$ -: n.s.

Signifikante, hypothesengemäße Differenzen bestehen lediglich bezogen auf Investitionen von neu gegründeten Unternehmen zwischen MGP 2004

und ExGrP. Vergleiche zwischen den anderen Gruppen zeigen allerdings, dass *weniger stark geförderte* Betriebe teilweise sogar *mehr* Investitionen aufbrachten, wenngleich dieser Unterschied keine statistische Signifikanz aufweist. Die Go!-geförderten Neugründungen weisen zwar deutlich höhere Investitionen als die der MGP 2004 auf, dies geht allerdings zu Lasten einer auch erheblich höheren Marktaustrittsrate, so dass hier eine Positivselektion der überlebenden Betriebe auf die Durchschnittswerte der wirtschaftlichen Daten durchschlägt.

Auch eine höhere Bestandsfestigkeit durch höhere Förderbeträge lässt sich nicht durchgängig belegen. Das Ergebnis signifikant besserer Werte der MGP 2007 im Vergleich zur geringer geförderten MGP 2004 lässt sich in den anderen Vergleichen nicht bestätigen.

**keine generelle
Überlegenheit
höherer Zuschüsse**

Zusammenfassend ist also festzustellen, dass eine generelle Überlegenheit höherer Förderung bei keiner der untersuchten Größen zu beobachten ist. Allerdings kann daraus noch nicht der Schluss gezogen werden, die Förderhöhe sei generell irrelevant. Dagegen sprechen insbesondere zwei Einwände: Zum Einen ist der Unterschied der Förderhöhen von 2.500 bzw. 5.000 € angesichts der von den Geförderten bewegten Umsätze und Investitionen betriebswirtschaftlich sehr gering und vermutlich zu klein, um sich merklich anders auszuwirken. Allein im ersten Jahr nach der Existenzgründung wird schon etwa das Fünffache der Förderung investiert. Zum Anderen muss beachtet werden, dass hier *nur tatsächlich geförderte* Betriebe betrachtet werden konnten, nicht aber das *Antragsverhalten* der Betriebe angesichts fallender oder steigender Förderhöhen. Sind die Unterschiede bei den Geförderten im Ergebnis zwar unsignifikant, so sind doch Effekte auf das Antragsverhalten zu erwarten. Diese ergaben sich beispielsweise nach der ersten Novellierung des Programmes im Jahr 2004, in dem eine nachlassende Attraktivität unter potentiellen Antragstellern festzu-

stellen war. Bei der Abwägung zwischen Antragsaufwand, Berichts- und Nachweispflichten sowie der mit der Förderung eingegangenen Selbstbindung einerseits gegenüber den Vorteilen bei der Liquiditäts- und Kapitalausstattung andererseits dürfte sich der Zuschuss nur noch für einen geringeren Kreis von Adressaten als interessant und wirtschaftlich vorteilhaft erwiesen haben. Insofern lässt sich aus den erzielten Ergebnissen auch keine generelle Irrelevanz der Zuschusshöhe ableiten.

5. Langfristige Bestandssicherung von Existenzgründungen: Fazit und Ausblick

Gründungsunterstützung kann sich nicht darauf beschränken, lediglich eine Steigerung der Gründungsaktivität zu erreichen. Vielmehr müssen auch Gründungs*qualität* und Bestandsfestigkeit junger Handwerksbetriebe stärker beachtet werden. Aus den zahlreichen über die Jahre angesammelten Erkenntnissen lassen sich nun auch Empfehlungen darüber ableiten, was zu tun ist, um den langfristigen Bestand der Gründungen durch die Unterstützung und Beratung in der Frühentwicklungsphase zu sichern. Damit wird eine übergreifende Frage des Projektes adressiert.

Zur Beantwortung dieser Frage muss nicht nur das Gründungspanel NRW herangezogen werden. Auch andere empirische Studien, die auf Probleme und Hemmnisse von Existenzgründungen abzielen, geben Anhaltspunkte zu Informations- und Unterstützungsbedarfen junger Unternehmen.⁵ Für die erfolgreiche Etablierung am Markt spielen ne-

⁵ Vgl. z.B. *Egeln, J., Falk, U., Heger, D.; Höwer, D., Metzger, G.*: Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens, ZEW, Mannheim, Neuss 2010; *Lussier, R. N., Halabi, C. E.*: A Three-Country Comparison of the Business Success versus Failure Prediction Model, in: *Journal of Small Business Management*, Vol. 48 (2010), S. 360-377; *Adenauer, C., Wallau, F.*: Externe Beratung mittelständischer Unternehmen, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): *Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2005*, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 110 NF, Wiesbaden 2005, S. 63-99.

**generelle
Bedarfe**

ben den Beratungs- und Unterstützungsaspekten aber auch andere Faktoren eine wesentliche Rolle, wie die allgemeine Gründungsforschung der vergangenen Jahre zeigt.

Den empirischen Ergebnissen zufolge liegt der häufigste Unterstützungs- und Beratungsbedarf im Bereich der Finanzierung. Aus politischer Sicht ist deshalb die Stärkung der Finanzsituation der Unternehmen besonders wichtig. Neben den finanziellen Hindernissen bestehen häufig auch mangelnde Kenntnisse im Rahmen des Marketing, wobei insbesondere Akquisitionsprobleme von den jungen Selbstständigen genannt werden. Außerdem ergibt sich grundlegender Beratungs- und Unterstützungsbedarf in den Bereichen Personalrekrutierung, Betriebsorganisation, Preiskalkulation sowie im internen wie externen Rechnungswesen. Daneben zeigen sich Defizite im IT-Management sowie in der Aus- und Weiterbildung im Hinblick auf kaufmännische und unternehmerische Qualifikationen. Auch stellt sich heraus, dass im Rahmen fehlender Strategieentwicklungen zu kurze Planungshorizonte wachstums- und entwicklungshemmend wirken und wenig Raum für Innovationen zulassen. Bei technikaffinen Gründungen sehen die jungen Unternehmer das Scheitern ihres Unternehmens in Forschungs- und Entwicklungsdefiziten begründet.

**handwerks-
spezifische
Bedarfe**

Diese branchenübergreifenden Problembereiche aller Existenzgründungen treffen vielfach auch das Handwerk. So zeigt sich in empirischen Studien im Bereich Finanzierung, dass insbesondere Beratungsbedarf im Rahmen der Kreditaufnahme und der Unterstützung in Gesprächen mit Banken, ebenso wie Hilfestellung bei Finanzierungsmodellen für Investitionen benötigt werden.⁶ Hinsichtlich marketingspezifischer Wissenslücken ist im Handwerk der Umgang mit konzeptionellen Vertriebsaufgaben zu nennen, wozu insbesondere die

⁶ Vgl. *Kriegesmann, B./ Schulte, R.*: Strategisches Kompetenzmanagement als Wachstumstreiber. Bestandsaufnahme und Perspektiven bei jungen Handwerksbetrieben, Berichte der angewandten Innovationsforschung, Bochum 2009.

Planung, Budgetierung und Organisation von konkreten Vertriebsaktivitäten zählen.⁷ Des Weiteren besteht Beratungsbedarf bei Werbemaßnahmen, dem Internetauftritt und der Unternehmenspräsentation.⁸ Das nordrhein-westfälische Gründungspanel stellt zudem fest, dass die marketingspezifische Aktivität mit dem Alter des Unternehmens nachlässt.

Der Einsatz von Planungs- und Kontrollinstrumenten erscheint im jungen Handwerk noch deutlich ausbaufähig. Nur die BWA als gängigstes Instrument wird mehrheitlich eingesetzt, während alle übrigen Instrumente von mehr als der Hälfte der befragten Handwerksbetriebe nicht genutzt werden. Dies lässt Lücken in der finanziellen Führung der Unternehmen vermuten und auf Beratungs- und Unterstützungsbedarf in diesen Bereich schließen.

Vor dem Hintergrund des aufkommenden Nachwuchs- und Fachkräftemangels im Handwerk sind auch Personalrekrutierung und -führung sowie deren Aus- und Weiterbildung bedeutsam.

Themenübergreifend zeigte das Gründungspanel NRW, dass ein Drittel der Handwerksbetriebe Beratungsangebote mit Verweis auf zeitlich und örtlich unflexible Angebote nicht wahrgenommen hat. Die für das operative Tagesgeschäft häufig besonders wichtigen Engpassfaktoren Zeit und Beratungsort müssen für Beratungs- und Coachingangebote daher stärker berücksichtigt werden. Beratungen außerhalb der Kernarbeitszeiten und Angebote in Form von E-Learning-Einheiten sollten zukünftig noch stärker initiiert werden. Zusätzlich ist es wichtig, Beratungsangebote nicht nur für die Startphase der Existenzgründung anzubieten, sondern auch darüber hinaus, und die dafür zur Verfügung stehenden Angebote noch wirksamer zu kommunizie-

**Nichtnutzung
von Beratungs-
angeboten**

⁷ Vgl. *Schulte, R.*: Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm. Meistergründungsprämie für Existenzgründungen im nordrhein-westfälischen Handwerk. Ergebnisse der Befragungswelle 2009, Marburg 2010.

⁸ Vgl. *Kriegesmann/Schulte* (2009).

ren, um eine dauerhafte Etablierung am Markt länger konstruktiv begleiten zu können.

Trotz der zunehmenden Erschließung von Unternehmensgründungen durch die empirische Forschung sind noch etliche Fragen offen, deren Beantwortung auch Implikationen für Beratungs- und Unterstützungsmaßnahmen erwarten lassen. Größerer Forschungsbedarf besteht beispielsweise bezogen auf:⁹

offene Fragen

- Seriengründer und Neustarts nach einer Insolvenz,
- Kosten und Nutzen von Netzwerken und Clustern von Gründern,
- Gründungsteams, ihre Zusammenstellung und Größe sowie hinsichtlich eines geeigneten internen Konfliktmanagements,
- die Ursachen des geringen Anteils weiblicher Gründer (gender gap) oder
- Krisen, die das Unternehmen im Laufe seines frühen Wachstums durchläuft.

Eine auf **Handwerksexistenzgründungen bezogene zielorientierte weitere Forschung** muss darüber hinaus insbesondere die künftigen Herausforderungen betrachten, die sich dem Handwerk stellen. Dazu gehören insbesondere

handwerks-spezifische Themenstellungen der Zukunft

- die Bedeutung der Differenzierung der Berufe des Handwerks in Voll- und Nebengewerke (Anlagen A, B1 und B2),
- die Messung und Verbesserung der Beratungsqualität,
- die wachsende Bedeutung von Informations-, Kommunikations- und sonstigen Technologien im Handwerk,
- die unternehmerische Orientierung und die Marketingorientierung junger Selbstständiger im Handwerk,

⁹ Vgl. Witt, P.: Stand und offene Fragen der Gründungsforschung, FGF e. V., Vallendar o. J.

- die strategische Planung und Führung,
- die zunehmende Bedeutung von Personal und Inhabern mit Migrationshintergrund sowie
- die Veränderungen durch den demographischen Wandel.

Dies sind die vordringlichen künftigen Themen, deren Erforschung gehaltvolle Anregungen für die Politik und Beratungsgestaltung liefern und die somit die langfristige Etablierung der jungen Unternehmen am Markt fördern.



6. Befragungsergebnisse des Jahres 2010 im Überblick

1. Befragungsrücklauf

Rücklauf nach Förderprogramm	N (befragte Existenzgründer)	Rücklauf absolut	Rücklaufquote in %
Meistergründungsprämie NRW alt (MGP alt)	1.987	549	27,6
Meistergründungsprämie NRW 2004 (MGP 2004)	1.748	766	43,8
Go!-Existenzgründungsprämie (ExGrP)	1.717	539	31,4
Meistergründungsprämie NRW 2007 (MGP 2007)	2.428	1.398	57,6
Summe	7.880	3.272*	41,5

* Anmerkung: 20 Fälle mit fehlendem Aktenzeichen, keine Zuordnung zu den Programmen möglich

Anteil Existenzgründungsart nach Förderprogramm	Alle Programme	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
Neugründung	2132	66,1	63,7	71,4	64,1
Übernahme	971	26,6	32,5	24,7	31,7
tätige Beteiligung	149	7,3	3,8	3,9	4,2
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.252	549	766	539	1.398

2. Unternehmensentwicklung und betriebswirtschaftliche Situation

Wie beurteilen Sie derzeit die Geschäftslage Ihres Unternehmens?	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
gut	38,4	32,8	39,4	29,3	43,6
befriedigend	52,3	56,0	49,4	55,2	51,2
schlecht	9,3	11,2	11,2	15,5	5,1
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.203	543	751	529	1.380

Welche Erwartungen haben Sie hinsichtlich der Entwicklung der Geschäftslage für die nächsten 6 Monate?	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
besser	27,4	15,7	20,0	31,5	34,4
gleich bleibend	66,6	75,2	71,8	62,5	61,9
schlechter	6,1	9,1	8,2	6,0	3,7
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.188	541	746	530	1.371

Geschäftsklimaindex	Alle Programme	MGP alt	MGP 2004	ExGrP	MGP 2007
	92,3 %	89,6 %	90,3 %	89,2 %	95,6 %

Jahresnettoumsatz (in Tsd. Euro)	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
0 bis 150	36,4	35,0	29,3	27,1	44,7
mehr als 150 bis 300	24,7	24,4	27,5	23,9	23,4
mehr als 300 bis 450	11,2	10,2	13,2	12,7	9,9
mehr als 450 bis 600	9,8	14,6	8,7	10,5	8,3
mehr als 600	17,9	15,8	21,3	25,9	13,7
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	2.573	431	644	410	1.088
<i>Mittelwert</i>	<i>429,28</i>	<i>383,34</i>	<i>492,99</i>	<i>642,68</i>	<i>329,35</i>
<i>Median</i>	<i>240,00</i>	<i>240,00</i>	<i>264,00</i>	<i>300,00</i>	<i>180,00</i>

Nettoinvestitionen des letzten Jahres (in Tsd. Euro)	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
0 bis 5	44,3	54,6	48,7	54,2	33,9
mehr als 5 bis 10	15,9	13,9	16,0	15,7	16,8
mehr als 10 bis 15	7,9	5,8	8,0	6,3	9,4
mehr als 15 bis 20	7,2	5,4	6,9	6,5	8,5
mehr als 20 bis 25	4,8	3,8	4,3	3,0	6,1
mehr als 25 bis 30	4,4	5,0	3,6	1,8	5,7
mehr als 30	15,4	11,7	12,5	12,5	19,6
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	2.997	504	714	504	1.275
<i>Mittelwert</i>	<i>22,35</i>	<i>15,38</i>	<i>20,47</i>	<i>29,41</i>	<i>23,36</i>
<i>Median</i>	<i>8,00</i>	<i>5,00</i>	<i>6,00</i>	<i>5,00</i>	<i>10,00</i>

Betriebliche Auslastung im Durchschnitt der letzten 12 Monate (in %)	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
< 55%	6,7	4,0	3,5	11,8	7,7
55% bis < 70%	8,7	7,3	8,0	11,4	8,5
70% bis < 85%	38,6	39,3	36,6	40,0	39,0
85% bis 100%	45,9	49,3	51,9	36,8	44,8
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.010	519	721	500	1.270
<i>Mittelwert</i>	<i>80,29</i>	<i>82,26</i>	<i>82,74</i>	<i>75,94</i>	<i>79,82</i>
<i>Median</i>	<i>80,00</i>	<i>80,00</i>	<i>85,00</i>	<i>80,00</i>	<i>80,00</i>

Haben Sie Ihre Umsatzziele* in den letzten 12 Monaten erreicht?	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
deutlich unterschritten	13,6	14,6	12,7	24,6	9,4
leicht unterschritten	30,9	35,6	32,8	33,3	27,0
erreicht	40,9	38,6	40,9	31,5	45,6
leicht übertroffen	11,3	8,6	11,1	8,3	13,6
deutlich übertroffen	3,3	2,7	2,5	2,3	4,4
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.087	526	731	517	1.313
<i>Mittelwert</i>	2,60	2,49	2,58	2,31	2,77
<i>Median</i>	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00

* Anmerkung: Skala von 1 (=deutlich unterschritten) bis 5 (=deutlich übertroffen)

Haben Sie Ihre Gewinnziele* in den letzten 12 Monaten erreicht?	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
deutlich unterschritten	18,4	21,2	18,4	28,2	13,3
leicht unterschritten	34,8	39,7	36,8	35,4	31,5
erreicht	35,1	29,9	33,5	27,8	40,9
leicht übertroffen	9,3	6,8	9,4	6,4	11,4
deutlich übertroffen	2,4	2,4	1,9	2,2	2,9
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	2.950	499	701	497	1.253
<i>Mittelwert</i>	2,43	2,29	2,40	2,40	2,59
<i>Median</i>	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00

* Anmerkung: Skala von 1 (=deutlich unterschritten) bis 5 (=deutlich übertroffen)

3. Veränderungen am Geschäftskonzept

Haben Sie Ihr ursprüngliches Geschäftskonzept* seit der Existenzgründung beibehalten? (in %)	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
0%	0,6	0,9	0,5	1,3	0,2
mehr als 0% bis 70%	16,8	23,9	16,9	20,1	12,6
mehr als 70% bis 85%	21,3	26,3	22,2	19,9	19,4
mehr als 85% bis kleiner 100%	24,2	20,0	24,5	20,6	27,0
100%	37,2	28,9	35,9	38,1	40,7
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.186	536	752	528	1.370
<i>Mittelwert</i>	85,69	81,04	85,33	83,62	88,52
<i>Median</i>	90,00	85,00	90,00	90,00	90,00

* Anmerkung: Skala von 100% (=Konzept wurde komplett beibehalten) bis 0% (=Konzept wurde komplett abgeändert)

4. Beschäftigung

Beschäftigte* gesamt nach Förderprogramm	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
bis 1	7,3	7,7	3,2	11,4	7,8
mehr als 1 bis 2	19,8	16,7	17,6	15,2	23,9
mehr als 2 bis 3	20,6	18,2	20,3	16,7	23,1
mehr als 3 bis 4	12,5	15,1	13,6	7,9	12,7
mehr als 4 bis 5	8,8	10,8	10,0	9,9	6,9
mehr als 5 bis 6	6,5	8,1	5,9	7,7	5,8
mehr als 6	24,5	23,3	29,3	31,1	19,8
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.210	544	757	533	1.376
<i>Mittelwert</i>	5,57	5,49	6,30	6,68	4,78
<i>Median</i>	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00

* Anmerkung: Summe aus Inhaber/in, Fachkräften, Hilfskräften, kaufmännischen Angestellten und Auszubildenden

Beschäftigte* gesamt nach Gründungsform	MGP alt		
	Neugründung in %	Übernahme in %	tätige Beteiligung in %
bis 1	8,4	8,3	0,0
mehr als 1 bis 2	21,4	9,0	2,5
mehr als 2 bis 3	20,3	13,8	15,0
mehr als 3 bis 4	14,8	18,6	5,0
mehr als 4 bis 5	10,0	13,1	10,0
mehr als 5 bis 6	7,2	9,7	10,0
mehr als 6	17,8	27,6	57,5
Summe	100	100	100
Fallzahl	359	145	40
<i>Mittelwert</i>	4,96	5,46	10,30
<i>Median</i>	3,00	4,25	8,00

* Anmerkung: Summe aus Inhaber/in, Fachkräften, Hilfskräften, kaufmännischen Angestellten und Auszubildenden

Beschäftigte* gesamt nach Gründungsform	MGP 2004		
	Neugründung in %	Übernahme in %	tätige Beteiligung in %
bis 1	4,3	1,2	0,0
mehr als 1 bis 2	22,5	9,8	0,0
mehr als 2 bis 3	22,1	17,1	17,9
mehr als 3 bis 4	12,0	17,6	7,1
mehr als 4 bis 5	9,7	11,4	3,6
mehr als 5 bis 6	5,6	6,9	3,6
mehr als 6	23,8	35,9	67,9
Summe	100	100	100
Fallzahl	484	245	28
<i>Mittelwert</i>	5,33	7,49	12,62
<i>Median</i>	3,50	5,00	9,25

* Anmerkung: Summe aus Inhaber/in, Fachkräften, Hilfskräften, kaufmännischen Angestellten und Auszubildenden

Beschäftigte* gesamt nach Gründungsform	ExGrP		
	Neugründung in %	Übernahme in %	tätige Beteiligung in %
bis 1	12,4	10,6	0,0
mehr als 1 bis 2	18,9	6,8	0,0
mehr als 2 bis 3	20,0	9,8	0,0
mehr als 3 bis 4	6,1	12,1	14,3
mehr als 4 bis 5	10,3	10,6	0,0
mehr als 5 bis 6	6,3	12,1	4,8
mehr als 6	26,1	37,9	81,0
Summe	100	100	100
Fallzahl	380	132	21
<i>Mittelwert</i>	<i>5,79</i>	<i>7,67</i>	<i>16,50</i>
<i>Median</i>	<i>3,00</i>	<i>5,25</i>	<i>8,00</i>

* Anmerkung: Summe aus Inhaber/in, Fachkräften, Hilfskräften, kaufmännischen Angestellten und Auszubildenden

Beschäftigte* gesamt nach Gründungsform	MGP 2007		
	Neugründung in %	Übernahme in %	tätige Beteiligung in %
bis 1	11,2	1,8	0,0
mehr als 1 bis 2	31,4	11,2	5,3
mehr als 2 bis 3	27,0	16,3	15,8
mehr als 3 bis 4	11,6	15,6	8,8
mehr als 4 bis 5	5,9	8,7	8,8
mehr als 5 bis 6	3,7	9,4	10,5
mehr als 6	9,3	36,9	50,9
Summe	100	100	100
Fallzahl	883	436	57
<i>Mittelwert</i>	<i>3,40</i>	<i>7,01</i>	<i>9,17</i>
<i>Median</i>	<i>3,00</i>	<i>5,00</i>	<i>6,50</i>

* Anmerkung: Summe aus Inhaber/in, Fachkräften, Hilfskräften, kaufmännischen Angestellten und Auszubildenden

Anzahl Fachkräfte	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
0	17,8	14,7	9,2	32,1	18,2
bis 1	32,6	34,1	35,2	15,9	37,1
mehr als 1 bis 2	18,0	19,8	17,5	15,9	18,3
mehr als 2 bis 3	10,0	11,7	12,4	7,9	8,9
mehr als 3 bis 4	5,7	6,4	5,5	6,9	4,9
mehr als 4 bis 5	3,9	3,3	4,1	3,9	4,1
mehr als 5 bis 6	3,3	2,8	4,7	4,3	2,2
mehr als 6	8,7	7,2	11,3	12,9	6,2
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.216	545	759	533	1.379
<i>Mittelwert</i>	<i>2,70</i>	<i>2,56</i>	<i>3,29</i>	<i>3,14</i>	<i>2,26</i>
<i>Median</i>	<i>1,00</i>	<i>1,50</i>	<i>2,00</i>	<i>2,00</i>	<i>1,00</i>

Anzahl kaufmännischen Angestellte	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
0	68,2	68,8	70,0	52,6	73,1
bis 1	23,5	26,5	21,6	27,2	22,0
mehr als 1 bis 2	4,5	2,8	3,9	10,3	3,3
mehr als 2 bis 3	1,7	1,3	2,5	3,2	0,9
mehr als 3 bis 4	0,7	0,4	0,4	2,8	0,3
mehr als 4 bis 5	0,5	0,4	0,7	1,7	0,1
mehr als 5 bis 6	0,2	0,0	0,4	0,6	0,1
mehr als 6	0,5	0,0	0,5	1,7	0,3
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.216	544	760	534	1.378
<i>Mittelwert</i>	<i>0,46</i>	<i>0,34</i>	<i>0,45</i>	<i>0,93</i>	<i>0,33</i>
<i>Median</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>

Anzahl Hilfskräfte	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
0	74,2	70,6	72,9	71,9	77,2
bis 1	15,7	18,2	17,1	13,7	14,7
mehr als 1 bis 2	5,4	7,9	5,1	6,4	4,3
mehr als 2 bis 3	2,3	1,8	2,0	3,9	2,0
mehr als 3 bis 4	0,7	0,7	0,7	1,3	0,5
mehr als 4 bis 5	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3
mehr als 5 bis 6	0,4	0,2	0,7	0,9	0,1
mehr als 6	0,9	0,2	1,2	1,5	0,8
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.216	544	760	534	1.378
<i>Mittelwert</i>	<i>0,59</i>	<i>0,67</i>	<i>0,55</i>	<i>0,92</i>	<i>0,46</i>
<i>Median</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>

Anzahl Auszubildende	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
0	51,8	47,5	42,1	65,9	53,3
bis 1	29,6	30,5	33,7	18,7	31,2
mehr als 1 bis 2	11,6	14,9	14,1	8,6	10,1
mehr als 2 bis 3	3,9	3,1	6,7	2,4	3,1
mehr als 3 bis 4	1,4	1,5	1,6	1,9	1,1
mehr als 4 bis 5	0,6	0,7	0,9	0,6	0,4
mehr als 5 bis 6	0,4	1,1	0,3	0,9	0,1
mehr als 6	0,7	0,7	0,7	0,9	0,7
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.219	545	760	534	1.380
<i>Mittelwert</i>	<i>0,82</i>	<i>0,92</i>	<i>0,99</i>	<i>0,69</i>	<i>0,74</i>
<i>Median</i>	<i>0,00</i>	<i>1,00</i>	<i>1,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>

5. Wiedergründungsbereitschaft*

* Würden Sie aus heutiger Sicht **erneut** Ihre **Selbstständigkeit** als Unternehmer(in) anstreben und wieder gründen bzw. eine Übernahme oder tätige Beteiligung eingehen?

Wiedergründungsbereitschaft	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
ja	85,9	74,2	82,4	82,6	93,5
Fallzahl	3.142	524	739	516	1.363

	MGP alt		
	Neugründung in %	Übernahme in %	tätige Beteiligung in %
ja	76,4	68,6	75,0
Fallzahl	347	137	40

	MGP 2004		
	Neugründung in %	Übernahme in %	tätige Beteiligung in %
ja	82,2	81,6	92,9
Fallzahl	472	239	28

	ExGrP		
	Neugründung in %	Übernahme in %	tätige Beteiligung in %
ja	84,1	77,8	84,2
Fallzahl	371	126	19

	MGP 2007		
	Neugründung in %	Übernahme in %	tätige Beteiligung in %
ja	93,9	92,1	96,5
Fallzahl	874	432	57

6. Kooperationsneigungen, -erfahrungen und -aktivitäten*

* Kooperation: eine eher feste, über ein Einzelvorhaben hinaus gehende Zusammenarbeit zwischen Betrieben zur gemeinsamen Auftragsgewinnung oder -erbringung.

Ich bin interessiert, Kooperationen mit anderen Unternehmen einzugehen (in %)	Alle in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
völlig falsch	6,6	8,1	7,7	6,5	5,4
eher nein	33,1	36,3	33,1	32,1	32,2
eher ja	40,6	37,6	41,8	42,8	40,2
völlig richtig	19,8	18,0	17,4	18,6	22,2
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.154	532	741	521	1.360
<i>Mittelwert</i>	<i>2,74</i>	<i>2,66</i>	<i>2,69</i>	<i>2,73</i>	<i>2,79</i>
<i>Median</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>

* Anmerkung: Skala von 1 (=völlig falsch) bis 4 (=völlig richtig)

Ich habe gute Erfahrungen mit Kooperationen gemacht (in %)	Alle in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
völlig falsch	10,6	12,8	11,2	10,3	9,4
eher nein	34,1	36,3	32,9	36,2	33,0
eher ja	40,2	37,5	41,5	40,7	40,5
völlig richtig	15,2	13,4	14,4	12,8	17,1
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	2.889	499	680	467	1.243
<i>Mittelwert</i>	<i>2,60</i>	<i>2,52</i>	<i>2,59</i>	<i>2,56</i>	<i>2,65</i>
<i>Median</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>

* Anmerkung: Skala von 1 (=völlig falsch) bis 4 (=völlig richtig)

Ich würde eher mit Anderen kooperieren als andere Gewerke / Gewerbe in meinen Betrieb aufzunehmen (in %)	Alle in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
völlig falsch	9,7	11,3	9,4	9,3	9,4
eher nein	31,4	28,5	30,0	34,6	32,1
eher ja	43,0	42,5	43,5	43,4	42,8
völlig richtig	15,9	17,7	17,1	12,8	15,8
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.016	515	703	486	1.312
<i>Mittelwert</i>	<i>2,65</i>	<i>2,67</i>	<i>2,68</i>	<i>2,60</i>	<i>2,65</i>
<i>Median</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>	<i>3,00</i>

* Anmerkung: Skala von 1 (=völlig falsch) bis 4 (=völlig richtig)

Der Umsatzanteil meiner Geschäfte im Rahmen von Kooperationen liegt bei (in %)	Alle in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
0%	40,5	39,2	35,5	40,5	43,7
mehr als 0% bis 15%	39,1	42,0	45,9	34,4	35,9
mehr als 15% bis 30%	14,6	14,4	14,8	16,5	13,9
mehr als 30% bis 85%	5,5	4,1	3,5	7,2	6,4
mehr als 85% bis 100%	0,4	0,2	0,3	1,4	0,1
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	2.697	464	636	442	1.155
<i>Mittelwert</i>	<i>9,77</i>	<i>8,88</i>	<i>9,07</i>	<i>12,38</i>	<i>9,51</i>
<i>Median</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>

Mein Betrieb arbeitet bereits eng mit anderen Betrieben zusammen	Alle in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
ja	40,4	39,6	41,4	44,4	38,6
Fallzahl	3074	513	722	505	1334

Ich möchte zu Kooperationen beraten werden	Alle in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
ja	10,0	6,4	8,4	12,2	11,5
Fallzahl	3.053	513	715	500	1.325

7. Persönlichkeitseigenschaften

Extraversion/ Begeisterungsfähigkeit*	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
stimme nicht zu	25,0	30,6	26,1	23,0	22,9
teils, teils	18,6	20,9	19,0	16,9	18,2
stimme zu	56,4	48,5	54,9	60,1	58,9
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.098	526	720	514	1.338
<i>Mittelwert**</i>	<i>4,49</i>	<i>4,30</i>	<i>4,43</i>	<i>4,56</i>	<i>4,56</i>
<i>Median**</i>	<i>4,50</i>	<i>4,00</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>

* Anmerkung: Begeisterungsfähigkeit (Extraversion) setzt sich zusammen aus den Eigenschafts-Paaren „extrovertiert und begeisterungsfähig“ und „zurückhaltend und ruhig“

** Skala von 1 (=stimme gar nicht zu) bis 7(=stimme voll zu)

Verträglichkeit*	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
stimme nicht zu	16,4	18,2	15,9	19,8	14,7
teils, teils	20,6	20,3	23,9	21,7	18,4
stimme zu	63,0	61,5	60,2	58,4	66,9
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.102	527	728	515	1.332
<i>Mittelwert**</i>	<i>4,59</i>	<i>4,55</i>	<i>4,56</i>	<i>4,48</i>	<i>4,67</i>
<i>Median**</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>

* Anmerkung: Verträglichkeit (Agreeableness) setzt sich zusammen aus den Eigenschafts-Paaren „kritisch und streitbar“ und „verständnisvoll und herzlich“

** Skala von 1 (=stimme gar nicht zu) bis 7(=stimme voll zu)

Gewissenhaftigkeit*	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
stimme nicht zu	1,8	2,5	1,2	1,8	1,8
teils, teils	3,7	5,7	3,3	3,9	3,0
stimme zu	94,6	91,8	95,5	94,4	95,2
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.120	526	731	514	1.349
<i>Mittelwert**</i>	<i>5,98</i>	<i>5,83</i>	<i>5,95</i>	<i>5,99</i>	<i>6,06</i>
<i>Median**</i>	<i>6,00</i>	<i>6,00</i>	<i>6,00</i>	<i>6,00</i>	<i>6,00</i>

* Anmerkung: Gewissenhaftigkeit (Conscientiousness) setzt sich zusammen aus den Eigenschafts-Paaren „verlässlich und selbst diszipliniert“ und „wenig organisiert und sorglos“

** Skala von 1 (=stimme gar nicht zu) bis 7(=stimme voll zu)

Emotionale Stabilität*	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
stimme nicht zu	23,4	25,5	24,1	22,6	22,4
teils, teils	18,5	19,8	20,0	18,3	17,3
stimme zu	58,1	54,7	55,9	59,1	60,2
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.128	530	734	514	1.350
<i>Mittelwert**</i>	<i>4,49</i>	<i>4,44</i>	<i>4,41</i>	<i>4,50</i>	<i>4,55</i>
<i>Median**</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>	<i>4,50</i>

* Anmerkung: Emotionale Stabilität (Emotional Stability) setzt sich zusammen aus den Eigenschafts-Paaren „besorgt und leicht aufzubringen“ und „gelassen und ausgeglichen“

** Skala von 1 (=stimme gar nicht zu) bis 7(=stimme voll zu)

Offenheit für Erfahrungen*	Alle Programme in %	MGP alt in %	MGP 2004 in %	ExGrP in %	MGP 2007 in %
stimme nicht zu	3,2	4,0	3,8	3,6	2,4
teils, teils	5,6	8,7	5,5	5,8	4,4
stimme zu	91,2	87,4	90,7	90,6	93,2
Summe	100	100	100	100	100
Fallzahl	3.133	530	732	521	1.350
<i>Mittelwert**</i>	<i>5,63</i>	<i>5,45</i>	<i>5,58</i>	<i>5,62</i>	<i>5,72</i>
<i>Median**</i>	<i>5,50</i>	<i>5,50</i>	<i>5,50</i>	<i>5,50</i>	<i>6,00</i>

* Anmerkung: Offenheit für Erfahrungen (Openness to Experiences) setzt sich zusammen aus den Eigenschafts-Paaren „offen für neue Erfahrungen und vielschichtig“ und „konventionell und wenig kreativ“

Eigenschaftsausprägungen* (Mittelwerte)	Alle Programme	MGP alt	MGP 2004	ExGrP	MGP 2007	Fallzahl
extrovertiert und begeisterungsfähig	4,76	4,58	4,74	4,85	4,85	3.133
kritisch und streitbar	4,13	4,14	4,14	4,38	4,03	3.133
verlässlich und selbst diszipliniert	6,04	5,87	6,00	6,06	6,11	3.150
besorgt und leicht aufzubringen	3,54	3,58	3,61	3,54	3,48	3.141
offen für neue Erfahrungen und vielschichtig	5,76	5,60	5,73	5,79	5,83	3.159
zurückhaltend und ruhig	3,80	3,99	3,87	3,74	3,72	3.135
verständnisvoll und herzlich	5,32	5,22	5,27	5,35	5,38	3.134
wenig organisiert und sorglos	2,07	2,20	2,11	2,06	2,00	3.136
gelassen und ausgeglichen	4,52	4,44	4,44	4,54	4,58	3.150
konventionell und wenig kreativ	2,51	2,70	2,56	2,54	2,39	3.145

* Frageformulierung: „Bitte geben Sie an, inwieweit Sie den neben stehenden Aussagen zustimmen. Beziehen Sie sich bei der Bewertung bitte auf das ganze Eigenschafts-Paar, auch wenn eine Eigenschaft stärker auf Sie zutrifft als die andere“.

*Skala von 1 (=stimme gar nicht zu) bis 7(=stimme voll zu)



Fragebogen Welle 11



**Meistergründungsprämie NRW und
Go!-Existenzgründungsprämie NRW Ziel-2**
LGH - Empfängerbefragung 2010

Ministerium für Wirtschaft,
Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



«Zähler» – «ZWB»

Wie beurteilen Sie derzeit die Geschäftslage Ihres Unternehmens?		<input type="checkbox"/> gut	<input type="checkbox"/> befriedigend	<input type="checkbox"/> schlecht				
Welche Erwartungen haben Sie hinsichtlich der Geschäftslage für die nächsten 6 Monate ?		<input type="checkbox"/> besser	<input type="checkbox"/> gleichbleibend	<input type="checkbox"/> schlechter				
Wie hoch lag die betriebliche Auslastung (der Kapazitäten) im Durchschnitt der letzten 12 Monate?		ca. _____ Prozent						
Die Mitarbeiterzahl der letzten 12 Monate <small>nur sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, ohne Inhaber und ohne Minijobs, im Durchschnitt der letzten 12 Monate Vollzeit = 1 Stelle, Teilzeit bitte umrechnen, z.B. Halbtagsmitarbeit des Ehepartners in allen 12 Monaten = 0,5 Stellen</small>		_____ Gesellen/ gewerbliche Facharbeiter	_____ Hilfskräfte (keine 400€-Kräfte!)	_____ Kaufmännische Angestellte				
		_____ Auszubildende						
Wie hoch war Ihr ungefähre monatlicher Nettoumsatz im Durchschnitt der letzten 12 Monate? <small>(ohne MWSt., gerechnet von heute, bitte auf Tausender runden)</small>		ca. _____ € pro Monat						
Haben Sie Ihre Umsatz- u. Gewinnziele in den letzten 12 Monaten erreicht?		Umsatzziele	Gewinnziele					
		<input type="checkbox"/> deutlich unterschritten	<input type="checkbox"/> leicht unterschritten	<input type="checkbox"/> erreicht				
		<input type="checkbox"/> leicht unterschritten	<input type="checkbox"/> erreicht	<input type="checkbox"/> leicht übertrifft				
		<input type="checkbox"/> deutlich übertrifft	<input type="checkbox"/> deutlich übertrifft	<input type="checkbox"/> deutlich übertrifft				
In welcher Höhe haben Sie in den letzten 12 Monaten investiert ? (bis heute, bitte auf Tausender runden)		ca. _____ €						
Haben Sie Ihr ursprüngliches Geschäftskonzept seit der Existenzgründung beibehalten? <small>Bitte antworten Sie auf einer Skala von 100% (=Konzept wurde komplett beibehalten) bis 0% (=Konzept wurde komplett abgeändert)!</small>		ca. zu _____ Prozent beibehalten						
Würden Sie aus heutiger Sicht erneut Ihre Selbstständigkeit als Unternehmer(in) anstreben und wieder gründen (bzw. eine Übernahme oder tätige Beteiligung eingehen)?		<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> nein					
Bitte geben Sie an, inwieweit Sie den nebenstehenden Aussagen zustimmen. Beziehen Sie sich bei der Bewertung bitte auf das ganze Eigenschafts-Paar , auch wenn eine Eigenschaft stärker auf Sie zutrifft als die andere.	Ich halte mich selbst für	stimme gar nicht zu	stimme nicht zu	stimme eher nicht zu	teils, teils	stimme eher zu	stimme zu	stimme voll zu
	extrovertiert und begeisterungsfähig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	kritisch und streitbar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	verlässlich und selbst diszipliniert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	besorgt und leicht aufzubringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	offen für neue Erfahrungen und vielschichtig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	zurückhaltend und ruhig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	verständnisvoll und herzlich	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	wenig organisiert und sorglos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	gelassen und ausgeglichen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
konventionell und weniger kreativ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wie stehen Sie zu Kooperationen und welche Erfahrungen haben Sie gemacht? <small>Eine Kooperation ist eine eher feste, über ein Einzelvorhaben hinaus gehende Zusammenarbeit zwischen Betrieben zur gemeinsamen Auftragsgewinnung oder -erbringung.</small>	Tch bin interessiert, Kooperationen mit anderen Unternehmen einzugehen	<input type="checkbox"/> völlig richtig	<input type="checkbox"/> eher ja	<input type="checkbox"/> eher nein	<input type="checkbox"/> völlig falsch			
	Tch habe gute Erfahrungen mit Kooperationen gemacht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
	Tch würde eher mit Anderen kooperieren als andere Gewerke (bzw. Gewerbe) in meinen Betrieb aufzunehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
	Der Umsatzanteil meiner Geschäfte im Rahmen von Kooperationen liegt bei	ca. _____ %						
	Mein Betrieb arbeitet bereits eng mit anderen Betrieben zusammen	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> nein					
Tch möchte zu Kooperationen beraten werden. Zur Kontaktaufnahme geben Sie, falls erwünscht, Ihre Emailadresse an:	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> nein						
.....								

Id.-Nr. – Vorname, Name - Datum Zuwendungsbescheid

Bisher erschienene Berichte

Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm "Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten", Ergebnisse der Befragungswelle 2004, Düsseldorf, Lüneburg 2005.

Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm "Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten", Ergebnisse der Befragungswelle 2005, Düsseldorf, Lüneburg 2006.

Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm "Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten", Ergebnisse der Befragungswelle 2006, Düsseldorf, Lüneburg 2007.

Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm "Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten", Ergebnisse der Befragungswelle 2007, Marburg 2008.

ISBN 978-3-8288-9568-3

Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm "Meistergründungsprämie für Existenzgründungen im nordrhein-westfälischen Handwerk", Ergebnisse der Befragungswelle 2008, Marburg 2009.

ISBN 978-3-8288-9902-5

Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm "Meistergründungsprämie für Existenzgründungen im nordrhein-westfälischen Handwerk", Ergebnisse der Befragungswelle 2009, Marburg 2010.

ISBN 978-3-8288-2271-9