

HANDWERK

Eine **runde Sache**

15 Jahre Meistergründungsprämie,
10 Jahre Gründungsforschung der LGH

LGH

Die Gewerbeförderung des Handwerks

Zur Geschäftseröffnung

- Herausgeber:
Landes-Gewerbeförderungsstelle des
nordrhein-westfälischen Handwerks e.V.
(LGH)
Aufm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Tel.: 02 11/ 3 01 08-0, Fax: -500
lgh@lgh.de, www.lgh.de
- Geschäftsführer:
Dipl.-Volkswirt Reiner Nolten
- Redaktion:
Harald Siebert
- Layout:
Dipl.-Des. Susanne Stang
- Druck:
Druckhaus Duisburg
- Copyright:
Landes-Gewerbeförderungsstelle des
nordrhein-westfälischen Handwerks e.V.
(LGH)
– 2/2011

Alle Rechte vorbehalten.

Das Titelbild wurde im Hutladen „bedacht“ in
Düsseldorf aufgenommen. Dessen Inhaberin,
die Modistin Ulrike Simon, hat 2001 die
Meistergründungsprämie erhalten.
Die Blumen stellte Blumen Hecker zur
Verfügung.

Ein Beispiel für nachhaltige Politik

Vorwort von Harry K. Voigtsberger

Politik wird häufig vorgeworfen, eher kurzatmig zu sein. Veränderte Rahmenbedingungen, neue Einsichten und wechselnde Mehrheiten geben Anlass zur Neuausrichtung oder gar zum Abbruch eines eingeschlagenen Weges. Die Meistergründungsprämie ist dagegen ein Beispiel für nachhaltige Politik: Die Förderung für Meisterinnen und Meister aus dem Handwerk wird nun schon mehr als 15 Jahre von allen Regierungen dieses Landes unterstützt und fortgeführt. Mit ebenso nachhaltigem Erfolg: Fast 14.000 geförderte Neugründungen bzw. Übernahmen, rund 70.000 neue oder gesicherte Arbeitsplätze sprechen eine deutliche Sprache. Die Meistergründungsprämie ist damit das erfolgreichste und effektivste Förderprogramm für den Mittelstand in NRW.

Auch die neue Landesregierung fördert mit der Meistergründungsprämie den handwerklichen Nachwuchs in NRW. Das Handwerk umfasst rund ein Viertel der kleinen und mittelständischen Unternehmen in unserem Land. Wegen seiner Breite und seinen vielfältigen Verflechtungen ist es ein starker Motor für den Strukturwandel, die Beschäftigung und die konjunkturelle Entwicklung der Wirtschaft. Mit der Meistergründungsprämie stellen wir sicher, dass ständig neue Handwerksbetriebe dazu kommen und ihren Beitrag zu nachhaltigem Wachstum und sicheren Arbeitsplätzen leisten. Gleichzeitig gibt die Prämie vielen jungen Meisterinnen und Meistern die Möglichkeit, ihr persönliches Lebensziel mit dem eigenen Unternehmen zu verwirklichen.

Die Landesregierung fördert nicht nur Neugründungen, sondern unterstützt auch die Fortentwicklung bestehender Handwerksunternehmen. Dazu gehören zum Beispiel der Technologie-Transfer-Ring Handwerk und die Zukunfts-Initiative Handwerk, mit denen wir Unternehmen helfen, fit für den technologischen und demografischen Wandel zu sein. Beides sind übrigens Maßnahmen, die wir gemeinsam mit der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) durchführen. Leider sind



*Harry K. Voigtsberger
Minister für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und
Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen*

diese und andere Angebote für das Handwerk noch nicht hinreichend bekannt und werden deshalb noch zu wenig genutzt. Das wollen wir mit einer neuen Handwerksinitiative ändern, die wir in diesem Frühjahr vorstellen werden. Gemeinsam mit den Handwerksorganisationen werden wir die Förderung für das Handwerk in dieser neuen Initiative bündeln, weiter entwickeln und um zusätzliche Förderinstrumente ergänzen.

Ich freue mich darauf, mit der neuen Handwerksinitiative die Grundlage für ein innovatives und nachhaltiges Handwerk in Nordrhein-Westfalen zu verbreitern.

Eine wirklich runde Sache

Vorwort von Wolfgang Miehle



*Wolfgang Miehle, Bäckermeister und Diplom-Kaufmann,
ist Vorsitzender der LGH.*

„Wir machen Gründer groß“ heißt eine Kampagne des Landes Nordrhein-Westfalen. Mit ihren Erfolgsgeschichten setzt sie denjenigen ein „kleines Denkmal“, die den Sprung in die unternehmerische Selbstständigkeit gewagt haben. Doch wie, warum und womit werden (viele) Gründer groß? Diesen Fragen geht seit nunmehr zehn Jahren die Gründungsforschung nach, die die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) im Auftrag des Landes betreibt. Sie hat vor allem der Politik und den Wirtschaftsorganisationen überaus wichtige Informationen geliefert, um die Unterstützung für Existenzgründer und junge Unternehmen noch wirksamer zu machen.

Und sie hat in vielen Details die nachhaltig ertragreichen Effekte offengelegt, die von dem Förderprogramm Meistergründungsprämie NRW ausgehen. Es wird ebenfalls von der LGH im Landes-Auftrag abgewickelt. Dass es jetzt auch wieder von Minister Voigtsberger als die effizienteste Förderung beim Schritt in die Selbstständigkeit gelobt wird, dafür gibt unsere Gründungsforschung die wissenschaftliche Basis.

Beide „Jubiläen“ sind Anlass für diese Broschüre. Sie markiert keineswegs das Ende, sondern eine Zwischenetappe bei den entsprechenden Aktivitäten. Derartig gute und im positiven Sinne folgenreiche Initiativen, eben „runde Sachen“, verdienen es schließlich, fortgeführt zu werden. Ich wünsche Ihnen daher eine interessante Lektüre und uns allen weiterhin viel „Leben“ in der Gründerszene in NRW.

Jeder Gründer hat die Zukunft im Visier

*Eine nicht gehaltene Rede zum
15. „Jubiläum“ der Meistergründungsprämie*

von Bodo Hombach

Das Protokoll der Sitzung des NRW-Landtages gibt es mir schriftlich: Am 31. März 1995 brachte der Abgeordnete Hombach einen Antrag seiner Fraktion ein, und dieser bringt es nun Ihnen und mir ein, dass wir im Grunde ein Fest feiern könnten. Und das will ich einmal gestehen – wir sind ja unter uns: Politiker haben nicht sehr häufig die Gelegenheit, rundum froh und auch ein wenig stolz auf Taten zurückzublicken, die so sinnvoll, richtig und deshalb auch erfolgreich sind wie das, wovon wir heute sprechen. „Das, worum es bei der Meistergründungsprämie geht“, so schrieb der damalige Protokollant des Landtages, „ist ein hochrelevanter, für die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Anregung von wirtschaftlichen Aktivitäten im Land äußerst wichtiger und bedeutender Punkt.“

Ein Antrag ist immer zunächst nur Wille und Vorstellung, aber dieser war von allen guten Geistern begleitet, denn er hatte einsehbare Gründe:

Angehende Meisterinnen und Meister sind häufig knapp bei Kasse. Die Kurse sind nicht nur anstrengend, sie sind auch teuer und erlauben es den Adepten kaum, Kapital anzusparen.

Aller Anfang ist schwer. Gerade die Startphase eines kleinen Unternehmens ist gefährlich wie ein Raketenstart. Deshalb liegt viel Lebenserfahrung in dem Satz: „Der Anfang ist immer schon die Hälfte.“ Wie aber anfangen mit nichts als einer Geschäftsidee, einem großen Freiheitswillen und leeren Taschen?

Und ein dritter Grund: Das neue Instrument einer Meistergründungsprämie fügte sich in die Perspektiven einer Politik, die bereit war, ihre wirtschaftspolitischen Hausaufgaben zu machen, und dazu gehörte die Stärkung des Mittelstandes aufgrund seiner enormen Bedeutung für den Arbeitsmarkt und die nachhaltige Stabilität der ökonomischen Verhältnisse.



Bodo Hombach, gelernter Fernmeldehandwerker, war von 1990 bis 1998 wirtschaftspolitischer Sprecher der SPD-Landtagsfraktion und 1998 für gut vier Monate Wirtschaftsminister in NRW. Seit 2005 ist er Geschäftsführer der WAZ-Mediengruppe.

Jetzt gab es also eine Starthilfe von 20.000 D-Mark für Meister und Meisterinnen, die sich in den drei Jahren nach bestandener Prüfung selbstständig machen wollten, und das hieß ja: Schaffung vieler kleiner Kompetenz-Zentren, die sich selbst erhalten und in ihre Umgebung ausstrahlen, die sich miteinander vernetzen (auch in der Form belebender Konkurrenz), die nicht zuletzt junge Leute ausbilden und ihnen eine berufliche Existenz ermöglichen.

Sie werden sich wundern, aber der Antrag fand breite Zustimmung. Sämtliche Redner der vier im Landtag vertretenen Parteien beeilten sich, ihn als gut, richtig, vernünftig und längst überfällig zu apostrophieren, wobei es jede Fraktion selbstredend schon immer gewusst, gewürdigt und gewollt hatte. So schön kann parlamentarische Demokratie sein. Wenn die Parteien ihre Politik nicht als Krieg verstehen, gibt es manchmal nur Gewinner.

Und unser Bundesland hatte und hat es nötig. Nirgendwo sonst in Deutschland sind die Kanten so schroff und die Gegensätze so scharf, nirgendwo sonst hat die Rasanz der Wirtschafts- und Technologieentwicklung auf engem, zeitlichem und geografischem Raum so viele Umbrüche erlebt. Nirgendwo sonst aber auch entstand ein Menschenschlag, der dann zupackte, pragmatisch und wortkarg. Niemand sagte hier: „Darf ich Sie bitten, mir liebenswürdigerweise den Hammer zu überreichen?“, sondern er sagte: „Gimma Mottek!“, und die Sache war klar, sogar deutsch-polnisch bi-lingual.

Man kann ja auch Stolz entwickeln dafür, dass wir größere Probleme haben als andere Bundesländer. Wir sind sie eben wert. Uns traut man sie zu. Und vielleicht sogar die Lösung. Und ein Problem, auf das man – so gesehen – wirklich stolz sein kann, weil es zu den größten gehört, ist eine intelligente und vorausschauende Strukturpolitik. Dass es auch kurzsichtige und unintelligente Strukturen gibt, haben wir gerade erlebt. Vor dem Panorama der Wirtschafts- und Finanzkrise kann man erstaunlich vieles in Zukunft besser machen. Man kann sich auch guter Ideen erinnern, die man schon einmal wusste. Vor allem kann man absichern und weiterentwickeln, was sich schon seit 15 Jahren bewährt.

„Verachtet mir die Meister nicht!“ So lässt Richard Wagner stimmungswaltige Chöre in seinen „Meistersingern von Nürnberg“ erschallen. Der Appell ist nicht im Geringsten veraltet. Ob das Handwerk den berühmten „goldenen Boden“ hat, weiß ich nicht. Es ist aber

der Boden, auf dem der Mittelstand steht, und der ist noch immer und noch lange der gedeckte Wechsel auf unser aller Zukunft. Ihn zu gefährden oder auch nur zu vernachlässigen, legt die Lunte an ein soziales Pulverfass. Jeder neue und erhaltene Meisterbetrieb als Produktions- und Ausbildungsstätte hilft, sie zu löschen.

Ich will das nicht romantisieren. Jeder Gründung gehen harte Zeiten voraus. Zweifel und Hoffnungen, Modellrechnungen und worst-case-Szenarien. Man braucht Rat und Hilfe, den unkündbaren Glauben an das Gute im Menschen und an eine gestaltbare Welt. Man braucht kluge Verträge und ehrbare Partner. Man braucht das nötige Kapital, gute Mitarbeiter, Geduld und Ausdauer. Es gibt schlaflose Nächte, große Ängste und zunächst nur kleine Triumphe, den Kampf mit Zweiflern, Nörglern, Bremsern. Bürokratische Hindernisse türmen sich auf. Pingelig geregelte Sonderfälle behindern den Normalfall. Man muss sich auf eine Durststrecke gefasst machen, und die täglichen Insolvenzmeldungen im Kleingedruckten der Tageszeitung streuen auch nicht gerade die Glückshormone.

Aber, auch das ist sicher: Jeder Gründer hat Zukunft im Visier. Er traut sich und anderen etwas zu. Er setzt auf gute Kräfte und lässt sich nicht von möglichen Rückschlägen oder Hindernissen einschüchtern. Der kleine Betrieb, die Werkstatt, die verlässliche Dienstleistung, sie waren und sind millionenfach die tragende Schicht, auf der sich eine „Volkswirtschaft“ ihren Namen verdient, nicht nur in abzählbaren Umsätzen, Arbeitsplätzen und Stehvermögen bei schwerem Wetter, sondern vor allem auch im Vertrauen auf eine Gesellschaft, in der Aufstieg möglich ist, weil sich der Mut, die Ausdauer und die Vorleistung des Einzelnen auf flankierenden Begleitschutz durch die Allgemeinheit verlassen kann.

Die katholische Soziallehre spricht vom „Prinzip der Subsidiarität“, und ganz egal, ob man an die Dreifaltigkeit oder die Unbefleckte Empfängnis glaubt: Dieses Prinzip ist einer der klügsten Regelkreise, der in der Wirtschaftsgeschichte erfunden wurde. Er funktioniert wie diese neuartigen

Fahrräder mit Elektrounterstützung. Sie sehen aus wie immer, aber in der Achse des Vorderrades versteckt sich ein kräftiger Motor, den ein unauffälliger Akku speist. Der Motor greift nur dann ein, wenn man es will und wenn man selber trampelt. Muskeln, Sehnen und Gelenke sind unerlässlich und werden weiterhin trainiert, aber ein leichtes Kitzeln am Handgriff verwandelt entmutigenden Gegenwind in beflügelnden Rückenwind. Das ist „Subsidiaritätsprinzip“ pur. Wer sich selbst nicht schont und die eigenen Mittel einsetzt, dem soll und muss die Allgemeinheit unter die Arme greifen. Nicht als Almosen, um das man betteln oder für das man kniefällig danken müsste, sondern als Rückzahlung im Vorhinein für eigentlich unschätzbare Dienste. Denn das ist das Erfolgsgeheimnis dieses einfachen Prinzips: Beide Kräfte addieren sich nicht, sie multiplizieren sich. Wie der legendäre „Schnelle Brüter“ erzeugen sie den Brennstoff selbst, den sie benötigen.

Meine Damen und Herren, die Kenner erklären uns die Finanzkrise u. a. damit, dass sich das Geld als Treibstoff und Äquivalent der Realwirtschaft abgekoppelt hat. Das normale Auf und Ab der Wirtschaftsentwicklung wurde so zur Fieberkurve, die nur noch zwischen Riesengewinnen einzelner und dem Absturz aller schwankte. Spekulative Abenteuerlust und manische Gewinnerwartungen führten zur Blasenbildung, die dann eines Tages platzen musste. Wenn die Experten mit dieser Erkenntnis Recht haben, dann muss ich die Sinnfrage dieser Förderung nicht stellen. Dann ist die Meistergründungsprämie eine Meisterleistung aller Beteiligten: Der jungen Gründer, der Steuerzahler und der Politik, die beide zusammenbrachte.

In Nordamerika erzählt man sich die Legende von Johnny Appleseed. Der war, so heißt es, ein einfacher Farmerbursche und hatte einen Spleen, den seine Zeitgenossen zunächst milde belächelten, aber sie ließen ihn gewähren, weil er so harmlos war. Johnny wanderte kreuz und quer durch das gewaltige Land, und immer hatte er Apfelkerne in den Hosentaschen, die er fleißig verstreute. Natur und Bienen taten das Ihrige, und so wuchsen bald überall kleine Apfelbäume, wurden größer, verbreiteten sich in ihrer Umgebung, und

ein Traum wurde Wirklichkeit: Unzählige Menschen, Wanderer, Kinder fanden die freien Bäume, freuten sich im Frühling an ihrer Blütenpracht und waren im Herbst eingeladen, die nahrhaften Früchte zu ernten. Der „Apple-Pie“, der Apfelkuchen, wurde zum Nationalgebäck der Amerikaner, und jeder kennt den Spruch „One apple a day keeps the doctor away.“ – Ein beispielhafter Meistergründer war auch Martin Luther. Er schrieb einmal: „Wenn ich wüsste, dass heutigentags die Welt untergeht, dann würde ich in meinen Garten gehen und ein Apfelbäumchen pflanzen.“

Warum mir diese Geschichte einfiel, als ich über die Meistergründungsprämie nachdachte? – Erlauben Sie mal! Das können Sie doch nicht im Ernst fragen!

Ich gratuliere zum Jubiläum.

Permanente Begleitung einer erfolgreichen Förderung

von Prof. Reinhard Schulte und Harald Siebert

„Das erfolgreichste und aus Sicht des Steuerzahlers kostengünstigste Existenzgründungsprogramm aller Zeiten“ – so wird die Meistergründungsprämie seit vielen Jahren von der Politik gelobt. Was aber steckt an Fakten hinter dieser Aussage? Die Erhebungen der LGH im Rahmen des Controllings der Fördermaßnahme und vor allem im Rahmen der Begleitforschung zu den Gründungsprämien liefern hier die entsprechenden Belege. Insbesondere das Gründungspanel stellt empirisch abgesicherte und (bei Rücklaufquoten von fast durchgängig mehr als 40 Prozent!) aussagekräftige Erkenntnisse über die Ausgangssituation von Jungunternehmer/-innen und die Entwicklung der Firmen zur Verfügung. Zu den herausragenden Merkmalen des Panels zählt, dass die Unternehmen über einen mehrere Jahre dauernden Zeitraum hinweg begleitet und beobachtet werden. Es wird also nicht – wie bei den meisten anderen Untersuchungen – nur Jahr für Jahr „blitzlichtartig“ eine neue Gründungsphase beleuchtet, sondern das Panel deckt im zeitlichen Längsschnitt auch die gesamte Nachgründungs- und damit Marktetablierungsphase der Betriebe ab.

Damit stellt der Datenpool eine Rarität im deutschsprachigen Raum dar, was zu seinem überaus hohen wissenschaftlichen Wert beiträgt. Vor allem aber hat er eine Fülle von Erkenntnissen für die Mittelstandspolitik des Landes und für die Weiterentwicklung der

Beratungs- und Unterstützungsinfrastruktur im NRW-Handwerk und darüber hinaus geliefert. Mehr noch: Die Begleitforschung stellt ein im politisch-administrativen Bereich ungewöhnlich intensives Instrument zur Evaluation eines Förderprogramms dar: Es wird nicht punktuell untersucht, welche Wirkungen es hat bzw. hatte, sondern parallel zur Förderung erfolgt permanent der Abgleich zwischen der finanziellen Unterstützung für die Gründer und ihren individuellen wie gesamtwirtschaftlichen Effekten. Landtag und Wirtschaftsministerium haben auf diese Weise eine beispiellose Kontrollmöglichkeit sowohl was die Dichte als auch die Detailliertheit der Analysen und Fragestellungen anbelangt.

Die in den zurückliegenden Jahren gewonnenen Erkenntnisse lassen sich zu folgenden Kernsätzen verdichten:

■ **Die Meistergründungsprämie hat ihren Anspruch erfüllt, den Schritt in die Selbstständigkeit zu erleichtern und Arbeitsplätze zu schaffen beziehungsweise zu sichern.**

In den gut 15 Jahren der Laufzeit des Programms hat die LGH fast 14.000 Prämien an Meisterinnen und Meister ausgezahlt. Zwei Drittel der Förderfälle betreffen Neugründungen. Der Frauenanteil unter den Geförderten liegt stabil bei über 20 Prozent, also über dem Anteil der Frauen an allen Betriebsinhabern im NRW-Handwerk.

Rund zwei Drittel der untersuchten Gründungen wären ohne die Förderung nur in einem geringeren Umfang oder erst später realisiert worden. Fast jede achte Gründung hätte gar nicht stattgefunden. Insbesondere die Verhinderung von kleineren Gründungen sollte in den Blick genommen werden: Die Erfahrungen dieser und anderer wissenschaftlicher Studien zeigen nämlich, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit einer Gründung direkt von ihrer Größe (primär gemessen am Finanzvolumen) abhängt.

In den Betrieben wurden innerhalb der dreijährigen „Kontrollphase“ im Durchschnitt gut fünf sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen beziehungsweise erhalten. Vor allem dieser Wert wird immer wieder herangezogen, um die Effizienz der Prämie zu bestätigen (nicht einmal 2.000 Euro an

Steuergeldern pro Arbeitsplatz). Zum Vergleich: Während die zwischen 2004 und 2007 mit der Meisterprämie geförderten Neugründer 2009 gut 4,5 Arbeitsplätze aufzuweisen hatten, sind es bei den Gründern, die sich zeitlich parallel nach der Zirkelberatung der Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung (GIB) selbstständig gemacht hatten, nur 1,5 Stellen.

Aber nicht nur die quantitativen Beschäftigungseffekte der Geförderten (hochgerechnet bis heute ca. 70.000 Arbeitsplätze) verdienen Beachtung, sondern auch die qualitativen. Zwei Schlaglichter: Bis zur ersten Einstellung dauert es im Schnitt lediglich sechs Monate. Das bedeutet, dass die Gründer sozusagen von Anbeginn an bereit und auch in der Lage sind, Personal zu rekrutieren. Ebenso schnell kommt der Einstieg in die Ausbildung: Mehr als die Hälfte aller Förderfälle sind Ausbildungsbetriebe. Im Mittel beschäftigt jeder Betrieb 0,8 Lehrlinge – auch dies ein Wert, der über die Jahre stabil geblieben ist. Die Gründer übernehmen demnach auch in diesem Bereich unmittelbar eine hohe gesellschaftliche Verantwortung.

■ Die geförderten Unternehmen sind überaus bestandsfest und am Markt erfolgreich.

Während Untersuchungen zum allgemeinen Gründungsgeschehen nach Ablauf von drei Jahren von Marktaustrittsraten von 30 bis 50 Prozent berichten, liegt diese Quote bei den Empfängern der Meistergründungsprämie drei Jahre nach der Förderung nur bei 3,5 Prozent. Tatsächliche Insolvenzen machen gerade einmal 1,5 Prozent aus. Die Marktaustrittsraten betragen damit weniger als ein Viertel im Vergleich zu ähnlichen Programmen. Zu dieser Bestandsfestigkeit trägt (wie erwähnt) die Förderung bei, die nicht zuletzt die Kapitalbasis der jungen Unternehmen deutlich ausweitet (inklusive des wegen der eigenkapitalähnlichen MGP in vielen Fällen zur Verfügung gestellten Fremdkapitals von Banken). Die Bestandsfestigkeit resultiert aber ebenso aus der Qualifikation der Meister/-innen, der überprüften Güte ihrer Geschäftskonzepte und auch der Beratungsunterstützung vor und nach der Gründung.

Eine nicht zu vernachlässigende Rolle spielt jedoch die gute Stimmung der Geförderten:



Prof. Reinhard Schulte ist Inhaber der Professur für Gründungsmanagement an der Leuphana Universität Lüneburg und hat als einer seiner Forschungsschwerpunkte das Gründungs- und Frühentwicklungsmanagement. Von 1996 bis 1997 war er Geschäftsführer des Betriebswirtschaftlichen Instituts für empirische Gründungs- und Organisationsforschung e.V. in Dortmund. Seit dem Jahr 2000 ist er wissenschaftlicher Partner der LGH bei der Gründungsforschung.



Harald Siebert, M.A., ist bei der LGH Referent für Gründungsforschung.

Ihre Einschätzung der geschäftlichen Lage und der Zukunftsaussichten liegt permanent deutlich über den entsprechenden Werten des Gesamthandwerks in NRW (siehe Abb. 1). Die Befragung 2009, die auf das Jahr nach der dramatischen Zuspitzung der globalen Finanzmarktkrise „zurückblickte“, belegt

■ Die Etablierung am Markt ist das größte Start-Problem, die staatlichen Rahmenbedingungen sind ein „Dauer-Ärgnis“.

Ein Unternehmen zu gründen ist natürlich kein Freifahrtschein zum wirtschaftlichen Erfolg. Dementsprechend hat die Begleitforschung immer wieder Problemfelder aufgedeckt, vor denen sich Gründer sehen. Derartige „Stolpersteine“ zu kennen und bewusst in die Planungen einfließen zu lassen erhöht die Chancen einer Gründung deutlich. Es bietet aber auch der Politik und dem Handwerk die Möglichkeit der Optimierung auf den sie betreffenden Feldern.

Zum Zeitpunkt der Existenzgründung ist das Kernproblem für viele junge Unternehmen ihre Etablierung am Markt. Konkret geht es um die Gewinnung der ersten Kunden und um Finanzierungsfragen (Liquiditäts-, Kredit-sicherung, Betreuung durch die Kreditinsti-tute). Nach den ersten erfolgreichen Jahren ergeben sich neue Problemfelder aus der Notwendigkeit zu wachsen. Sie reichen von der Gewinnung qualifizierten Personals über das Zahlungsverhalten der Kunden bis zur „binnenstrukturellen“ Anpassung des Unter-nnehmens an die gewachsene Betriebsgröße (mehr Delegation, mehr Planung und Controlling usw.).

Permanent „begleitet“ werden junge und ältere Gründer dagegen von Problemen mit den als einengend und demotivierend emp-fundenen Rahmenbedingungen, die vom Staat gesetzt werden (Rechtsordnung, Bürokratie, Steuern und Abgaben usw.). Das war schon aus der Panel-Erhebung von 2001 herauszulesen und hat sich 2008 bestätigt, als „die Vor-gaben der deutschen Rechtsordnung“ von

dies: Der Geschäftsklima-Index als zentraler Wert für Lage und Zukunftserwartungen sank bei den MGP-Empfängern von knapp 88 auf 86,3. Das NRW-Handwerk rangierte dagegen bei 73 (Herbst 2009) beziehungsweise 74 (Herbst 2008). Die Handwerksmeister, die nach 2007 ihre Prämie erhalten hatten, zeigten sich sogar mit einem Indexwert von 94,4 geradezu krisenresistent.

Die langfristige Zufriedenheit mit dem Schritt in die Selbstständigkeit kommt auch darin zum Ausdruck, dass 2008 zwischen 73 (Gruppe MGP alt, also vor 2004 Geförderte) und 97 Prozent (MGP 2007, nach 2007 Geförderte) der Meister/-innen angaben, „aus heutiger Sicht wieder gründen zu wollen“.

Die Stimmung eines Unternehmers ist stark abhängig vom Umsatz seines Betriebs. Hier vermelden die MGP-geförderten Meister/-innen erfreuliche Werte: In der Befragung 2009 nannten die vor 2004 Geförderten einen Durchschnittsumsatz von 323.600 Euro, die Gründer aus den Jahren 2004 bis 2007 („MGP 2004“) 443.100 Euro und die nach 2007 Geförderten 312.800 Euro. Zum Vergleich: Die Vollzeitselbstständigen, die zwischen 2004 und 2007 die GIB-Zirkelberatung durchlaufen hatten, also mit unserer Gruppe MGP 2004 vergleichbar sind, hatten 2009 einen durchschnittlichen Umsatz von knapp 38.000 Euro, also weniger als ein Zehntel.

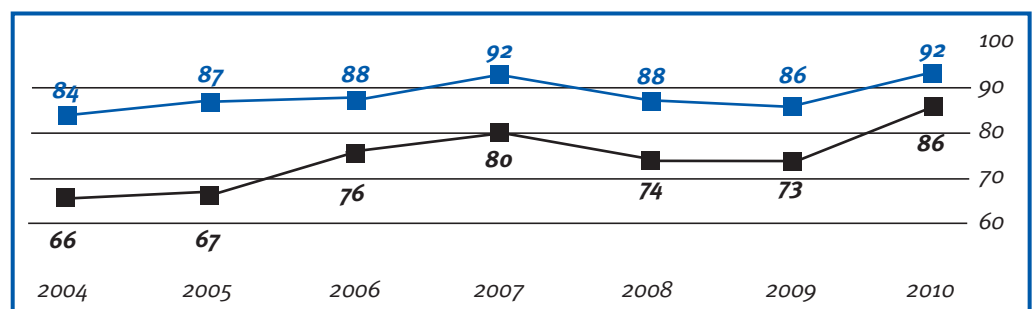


Abb. 1: Geschäftsklima-Index bei den Gründungsprämieneempfängern und im Gesamthandwerk NRW

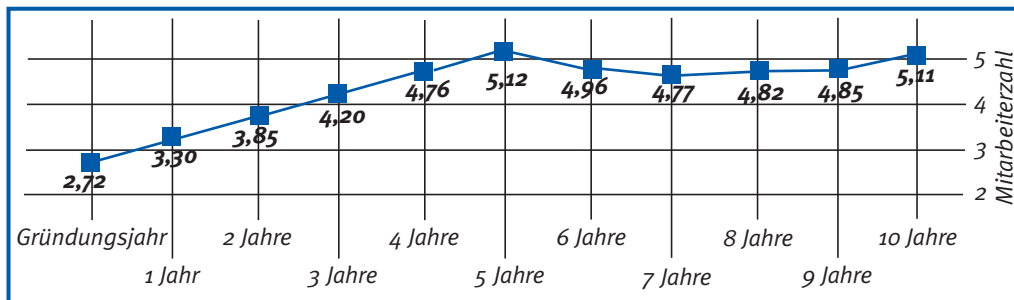


Abb. 2: Mitarbeiterentwicklung bei den Neugründungen

den Gründern mit einem Wert von 2,59 als mit Abstand am stärksten demotivierender Faktor benannt wurden (1 = sehr demotivierend, 6 = sehr motivierend). Das eigene Fachwissen sowie die Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und der Familie wiederum sind die stärksten Motivatoren.

■ Es gibt nicht DIE Unternehmerpersönlichkeit, sondern das Umfeld ist wichtig.

Junge Unternehmen stehen vor besonderen Herausforderungen. Zum einen benötigen sie eine Anlauf(Erprobungs)phase, in der sich die Umsetzbarkeit der Geschäftskonzepte zeigt. Aber bereits nach wenigen Jahren muss daraus ein solides Fundament werden, auf dem der weitere Ausbau stattfinden kann. Hier zeigt es sich, ob die Gründer die Fähigkeit zum erfolgreichen Unternehmer besitzen und welche Defizite ausgeglichen werden müssen.

Was aber macht eine Unternehmerpersönlichkeit aus? Die Begleitforschung hat offengelegt, dass es DEN Idealtyp nicht gibt. Vielmehr gibt es für fast jeden Persönlichkeits-Typ ein ideales Umfeld, um Erfolg zu haben. Dieses Umfeld muss eben „nur“ gefunden oder geschaffen werden. Individuelle Erfolgsfaktoren sind eine breite berufliche Erfahrung (Fachwissen und Managementfähigkeiten), Persönlichkeitsmerkmale wie Verantwortungsbereitschaft gegenüber Familie, Mitarbeitern und Kunden oder der Wille zur Selbstverwirklichung sowie die Bereitschaft und Fähigkeit, sich zu informieren und beratend unterstützen zu lassen. Förderlich ist daneben eine unternehmerische Sozialisation, also ein familiäres Umfeld, in dem eine

Selbstständigkeit vorliegt: Etwa 53 Prozent der Gründer kommen selbst aus Unternehmerfamilien, mehr als ein Fünftel wurde von anderen Bezugspersonen für ein Unternehmertum geprägt. Als unternehmensbezogene Erfolgsfaktoren sind zu nennen die Startgröße, die Unternehmensform (Kernsatz: „Teamgründungen sind erfolgreicher.“) und die „richtigen“ Mitarbeiter.

■ Nach etwa fünf Jahren ist die Gründungsphase abgeschlossen.

Das LGH-Panel hat Erkenntnisse der Gründungsforschung bestätigt, dass die eigentliche Gründungsphase nach etwa fünf Jahren zum Abschluss kommt. Bis dahin hat also eine erste Etablierung am Markt stattgefunden. Innerhalb dieser Zeitspanne stabilisieren sich die Strukturen, die Mitarbeiterzahlen, die Umsätze, die Auslastung und auch die Investitionen. Illustriert werden soll dies anhand der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl bei den Neugründungen. Sie steigt zunächst vom Gründungsjahr an (mit 2,73 Arbeitsplätzen) sehr deutlich über fünf Jahre hinweg (bis auf 5,12 Stellen). Danach stagniert sie bei etwa fünf Personen (siehe Abb. 2).

Das Handwerk kann auf selbstständige Frauen nicht verzichten

von Prof. Astrid Kruse

Das Handwerk steht vor grundlegenden Herausforderungen. Angesichts des demografischen Wandels und des drohenden Fachkräftemangels wird die Gewinnung von qualifiziertem Nachwuchs zu einer der dringlichsten Aufgaben der nächsten Jahre. Um Nachwuchskräfte zu gewinnen, müssen ungenutzte Potenziale von Frauen stärker in den Blick genommen werden. Frauen tragen schon jetzt in allen Bereichen des Handwerks maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg der Betriebe bei. Sie tun dies als selbstständige Betriebsinhaberin, mitarbeitende Unternehmerfrau, angestellte Gesellin oder als Auszubildende. Der Anteil der Frauen im Handwerk steigt kontinuierlich. Dennoch ist das Gründungspotenzial der Frauen bisher noch nicht ausgeschöpft. Lediglich 24 Prozent der Betriebe werden von Frauen gegründet. Ein Branchenvergleich zeigt: Im Handwerk ist der Anteil der weiblichen Gründungen besonders gering. Wo liegen die Gründe?

Dieser Frage widmete sich das Forschungs- und Entwicklungsprojekt „Gründerinnen im Handwerk“, das an der Fachhochschule des Mittelstands durchgeführt wurde (12/2007–1/2010). Gefördert vom Bundesministerium für Bildung und Forschung sowie vom Europäischen Sozialfonds und unterstützt von zahlreichen Partnern (u.a. ZDH und LGH) standen folgende Ziele im Mittelpunkt des Vorhabens:

- Sensibilisierung der beteiligten Akteure für die Gründungspotenziale von Frauen im Handwerk
- Erhöhung der Beratungskompetenz im Handwerk für Neugründungen durch Frauen
- Förderung der Wahrnehmung von selbstständigen Handwerkerinnen in der Öffentlichkeit.

Handwerkerinnen wählen frauendominierte Gewerke für ihre Selbstständigkeit

Frauen gründeten von 2005 bis 2007 in Deutschland rund 55.800 Handwerksbetriebe, das heißt in etwa 18.600 Betriebe pro Jahr. Drei Viertel der Frauen wählen dabei frauendominierte Gewerke (siehe Abb. 3). Gemeint sind damit Handwerksberufe, in denen bis heute der Frauenanteil an den Auszubildenden mehr als 60 Prozent beträgt. Besonders häufig gründen Frauen als Friseurinnen (30 Prozent) oder Kosmetikerinnen (21 Prozent) und damit in wettbewerbsintensiven Dienstleistungsbereichen.

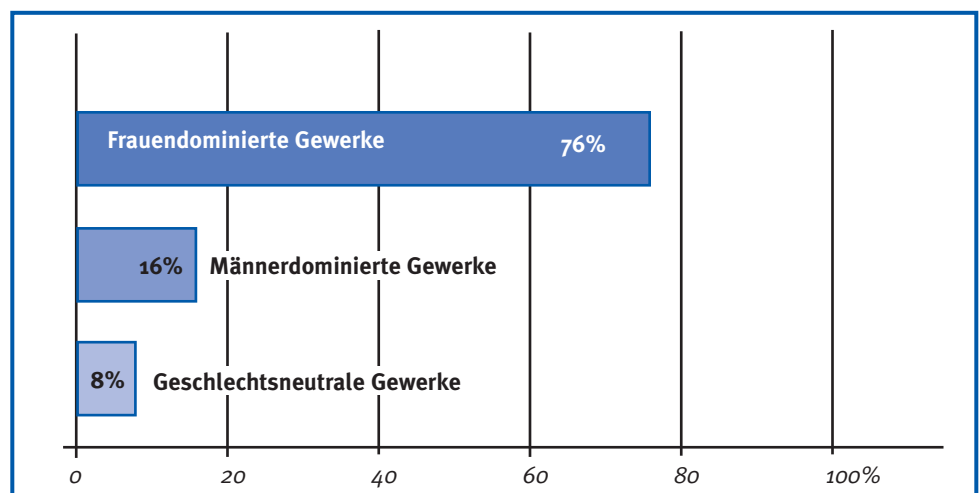


Abb. 3: Frauenanteile in den handwerklichen Gewerken

Früher Kontakt zu „Männerdomänen“ begünstigt Berufswahl in diesem Segment

In typischen Männerberufen bleiben bis heute die Männer eher unter sich: Nur 16 Prozent der Gründungen durch Frauen erfolgen dort. Diese Gründerinnen sind sehr häufig Frauen, die bereits früh Kontakt zum männerdominierten Gewerk hatten, zum Beispiel als Töchter eines selbstständigen Handwerkers, dessen Unternehmen sie dann später übernommen haben. Hier wird deutlich, dass das familiäre Vorbild einen hohen Einfluss auf die Berufswahl hat: 41 Prozent der Väter späterer Gründerinnen sind selbst Geselle, 25 Prozent verfügen über einen Meistertitel. Gut jede vierte Gründerin gab an, dass ihre Mutter Gesellin sei.

Auf die Frage, aus welcher Situation die Gründerinnen sich selbstständig gemacht haben, antworteten 44 Prozent, dass sie aus einem Beschäftigungsverhältnis gekommen sind, 33 Prozent waren arbeitslos (hier sind Kosmetikerinnen etwas überrepräsentiert) und 15 Prozent befanden sich zuvor in der Erziehungszeit. Damit kommt den Notgründungen im Handwerk im Vergleich zu anderen Branchen eine eher untergeordnete Rolle zu. Lediglich vier Prozent der Gründungen erfolgten direkt aus der Ausbildung, Meisterschule, Weiterbildung oder einem Studium. Auch das Wechseln aus einer Selbstständigkeit in eine nächste Gründung ist mit zwei Prozent eher selten.

Selbstverwirklichung als Hauptmotiv für die Ausbildung im Handwerk

Als Hauptmotive für die Wahl eines handwerklichen Berufs konnte bei den im Projekt befragten Frauen die Freude am Handwerk sowie die Inspiration durch Vorbilder identifiziert werden. Daraus leitet sich eine zentrale Aufgabe für die Nachwuchsgewinnung ab: Es gilt, Begeisterung für das Handwerk zu schaffen, wie es zum Teil schon in Praktika zu gelingen scheint, und es gilt – insbesondere weibliche – Vorbilder zu präsentieren.



Prof. Astrid Kruse ist seit 2008 Professorin für Kommunikationswissenschaft/-controlling an der Bielefelder Fachhochschule des Mittelstands (FHM). Sie hatte die wissenschaftliche Leitung des Projekts „Analyse, Entwicklung und Erprobung von genderorientierten Qualifizierungs- und Transfermaßnahmen für MultiplikatorInnen im Handwerk“, in dem es auch um das Gründungsverhalten von Frauen im Handwerk ging.

Unabhängigkeit als Hauptmotiv für die Selbstständigkeit

Unabhängigkeit zu erlangen, das ist der Hauptbeweggrund, sich im erlernten Beruf dann auch selbstständig zu machen. Drei Viertel der von uns befragten Gründerinnen nennen diesen Faktor. „Der Gedanke, selbstständig zu sein, kam irgendwann daher, dass ich immer wieder in meinen Handlungen und Arbeiten beschnitten wurde.“ Als weitere Motive für die Selbstständigkeit folgen beinahe gleichwertig die berufliche Herausforderung und die Möglichkeit der Selbstverwirklichung.

Mehr als die Hälfte der Gründerinnen hofft, diese Ziele als Unternehmerin verwirklichen zu können. Weitere wichtige Gründungsmotive sind flexible Arbeitszeiten – genannt von 45 Prozent der Frauen – und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf (42 Prozent). Lediglich ein Drittel der Befragten gibt besse-

re Verdienstmöglichkeiten als Motiv für die Selbstständigkeit an.

Bemerkenswert ist, dass die Befragten den besseren Verdienst an letzter Stelle nennen. Die eher untergeordnete Bewertung dieses Motivs deckt sich mit anderen Studien zur Selbstständigkeit von Frauen.

Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist nach wie vor Frauensache

Bei der Wochenarbeitszeit unterscheiden sich die Gründerinnen zum Teil erheblich: 40 Prozent der Befragten arbeiten deutlich mehr als 40 Stunden in der Woche. Sechs Prozent geben sogar an, die 60-Stunden-Marke zu überschreiten. Jede dritte Befragte arbeitet dagegen in Teilzeit (das heißt bis zu 20 Stunden). Eurostat (2008) berechnet, dass in Deutschland 45,8 Prozent der Frauen (EU-weit sind es 27 Prozent) einer Teilzeitbeschäftigung nachgehen.

Ein möglicher Grund für den hohen Anteil von Teilselbstständigkeit ist die für erwerbstätige Frauen konstitutive Doppelbelastung und Vereinbarkeitsproblematik: In der häufig noch verbreiteten traditionellen Aufteilung von Beruf und Familie halten die (Ehe-)Partnerinnen dem (Ehe-)Partner den „Rücken frei“ und gehen – neben der Familienarbeit – eher einer Teilzeitbeschäftigung nach. 68 Prozent der befragten Gründerinnen glauben, dass sie es bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf schwerer haben als männliche Mitbewerber. Dennoch gab fast die Hälfte der Befragten (44 Prozent) an, vom Ehemann oder Partner zur Gründung motiviert worden zu sein.

Eine Gründerin drückt es wie folgt aus: „Ohne, dass eine Familie dahinter steht, kann man die Selbstständigkeit nicht machen. Oder es ist sehr schwer.“

Kreditvergabe als Herausforderung für gründungswillige Frauen

57 Prozent der befragten Gründerinnen im Handwerk sind der Meinung, dass sie im Hinblick auf die Kreditbewilligung größere Probleme haben als ihre männlichen Mitbewerber. Auch diese Daten decken sich mit den Ergebnissen weiterer Studien: Weibliche Gründer haben in der Regel einen niedrigeren Finanzbedarf als ihre männlichen Kollegen. Banken und Kreditinstitute scheinen bevorzugt in größere Unternehmen mit höheren Wachstumsabsichten zu investieren – damit stoßen Gründerinnen mit ihrem niedrigen Finanzmittelbedarf bei der Realisierung von Fremdkapital auf Widerstände.

Beratung ist in allen Phasen der Gründung gewünscht und wichtig

Eine über den Gründungsakt hinausgehende Beratung ist für den Erfolg und die Nachhaltigkeit einer Gründung von zentraler Bedeutung. „Unternehmensgründungen haben einen stark prozessualen Charakter [...] Aufbau und Konsolidierung des gerade ins Leben gerufenen Unternehmens nehmen in der Folge einen beträchtlichen Zeitraum in Anspruch. Gründungspolitik tut deshalb gut daran, den Verlauf in den Blick zu nehmen und sich nicht ausschließlich auf einen formalen Gründungsakt zu konzentrieren [...] Die Konsolidierungsphase des werdenden Unternehmens nach dem Gründungsakt verdient daher ebenso Aufmerksamkeit wie dieser selbst“ (Welter & Lagemann 2003, 81). Zu dieser Einschätzung kommen auch die befragten Gründerinnen, die Beratung in allen Phasen der Gründung für wichtig halten. Sie wünschen sich insbesondere in der Planungsphase (91 Prozent) und in der Gründungsphase (92 Prozent) Beratungsangebote. Aber auch in der Orientierungsphase und in der Nachbetreuung wollen 85 beziehungsweise 76 Prozent der Befragten eine fundierte Beratung (siehe Abb. 4).

Anforderungen an eine frauenorientierte Beratung

Eine gendersensible Beratung und Förderung

- bietet Informations- und Beratungsangebote bereits in der Orientierungsphase, die am individuellen Lebensentwurf ansetzen,
- ermuntert die Gründerin, ihre eigenen Stärken und Potenziale wahrzunehmen und diese selbstbewusst zu vertreten,
- stärkt die Frauen für Gespräche mit Organisationen und Banken und bereitet sie darauf vor,
- zeigt ihnen Marktpotenziale auf, die ihren persönlichen Neigungen gerecht werden (zum Beispiel ausgeprägte Kommunikationsstärke, Fähigkeit zur Vernetzung),
- diskutiert die Möglichkeiten der Vereinbarkeit von Familie und Gründung,
- berücksichtigt die Familiensituation der Frau im Hinblick auf Betreuungskonzepte für Kinder und Familienangehörige,
- motiviert die Gründerin, sich zu vernetzen,
- endet nicht mit der Gründung, sondern unterstützt die Gründerin auch in der Nachgründungsphase.

Diese Hinweise helfen – insbesondere bei Frauen, die in männerdominierten Gewerken gründen – Klischees und Befürchtungen zur eigenen beruflichen Selbstständigkeit abzubauen und realistischere Berufsbilder bereitzustellen. Eine gute Existenzgründungsberatung, die an den Bedürfnissen von Frauen als

Gründerinnen ausgerichtet ist, wird erwartbar einen positiven Einfluss auf den Gründungsprozess und die Nachhaltigkeit des Vorhabens ausüben.

Zukunftsfähigkeit erfordert: Frauen im Handwerk sichtbar machen

Um weiteren Nachwuchs zu gewinnen, müssen Vorbilder und Identifikationsfiguren geschaffen werden: Etwa als Auszubildende, die selbstverständlich auch in männertypischen Berufen öffentlich sichtbar gemacht werden. Oder als erfolgreiche Frauen, die als Unternehmerinnen und Unternehmensnachfolgerinnen auf Websites und in Broschüren sowie in Handwerkspublikationen porträtiert werden. Um das Handwerk zukunftsfähig zu machen, reicht es nicht länger aus, Mädchen als Bewerberinnen um eher männertypische Ausbildungsplätze zu akzeptieren oder gründungsbereite Frauen im Handwerk individuell zu beraten. Um mehr Frauen für das Handwerk zu begeistern, muss diese Zielgruppe aktiv angesprochen und ihre Bedürfnisse müssen berücksichtigt werden.

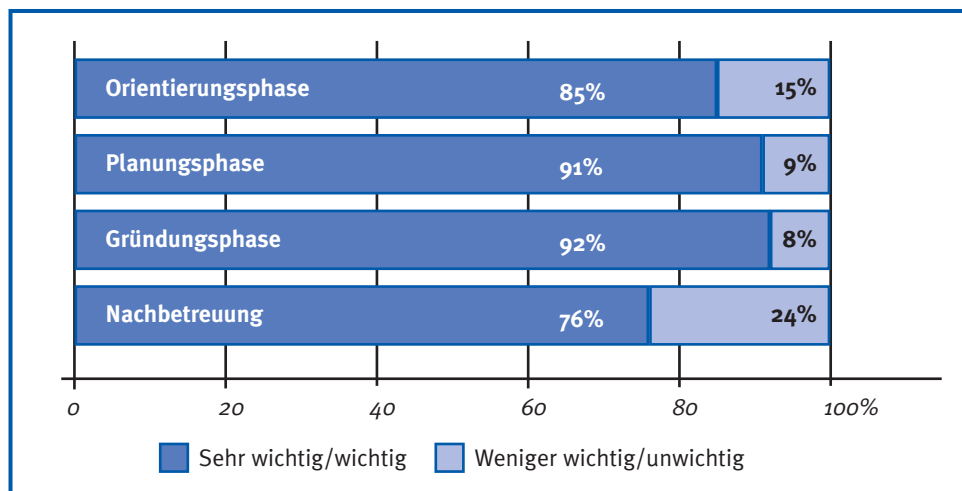


Abb. 4: Bedeutung der Beratung in den Phasen vor, während und nach einer Gründung

Das Gründungs- und Liquidationsgeschehen in NRW 2000–2009

von Prof. Frank Wallau

Dem Markteintritt neuer Unternehmen kommt eine wichtige Funktion im Erneuerungs- und Wachstumsprozess einer Ökonomie zu. Unabhängig davon, ob Gründungen Imitationen oder Innovationen hervorbringen, beleben sie den Wettbewerb, sorgen auch für den Marktaustritt schwächerer Unternehmen bzw. für Anpassungsleistungen der Konkurrenten und fördern damit den Strukturwandel und wirtschaftliches Wachstum. Ein konkreter Nachweis durch eine volkswirtschaftliche Kennzahl ist schwerlich möglich, aber eine Vielzahl von Beispielen erfolgreicher Existenzgründungen in den letzten Jahren stützen diese aus der Theorie abgeleiteten Aussagen.

Die Gründungszahlen des IfM Bonn – ermittelt auf Basis des Datenmaterials der Gewerbeanzeigenstatistik – weisen von 2000 bis 2001 zunächst einen leichten Rückgang auf. Ab 2002 ist eine deutliche Zunahme festzustellen (siehe Abb. 5).

Insbesondere in den Jahren 2003 und 2004 hat sich eine Facette des Gründungsgeschehens verstärkt bemerkbar gemacht – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit: Die Zahl der mit Überbrückungsgeld gegründeten Unternehmen in Nordrhein-Westfalen stieg von knapp 16.500 Fällen im Jahr 2000 auf annähernd 33.000 Fälle im Jahr 2003 und sogar rund 39.000 Fälle in 2004. Seit der Einführung des Existenzgründungszuschusses (Ich-AG) 2003 gewann das Gründungsgeschehen aus der Arbeitslosigkeit zusätzlich an Dynamik. Gleich im ersten Jahr waren gut 15.000 derart geförderte Existenzgründungen zu verzeichnen. 2004 nahmen knapp 27.000 Gründer den Zuschuss in Anspruch. Insgesamt nutzten im Jahr 2003 ca. 48.500 und im Jahr 2004 rund 66.000 Existenzgründer eines der beiden Programme der Bundesagentur für Arbeit. Insgesamt wagten 2004 rund 121.000 Personen den Schritt in die Selbstständigkeit.

Die rückläufige Entwicklung der Existenzgründungszahlen seit 2005 resultiert u.a. aus niedrigeren Zugangszahlen in die Förderung der Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit der Bundesagentur. Nach Programmeinführung des Einstiegsgeldes im Januar 2005 und der Zusammenlegung des Existenzgründungszuschusses und des Überbrückungsgeldes zum sog. Gründungszuschuss im August 2006 ging die Zahl der Förderfälle auf rund 31.000 im Jahr 2007 und auf rund 27.500 in 2008 zurück. Dies ist zudem nicht

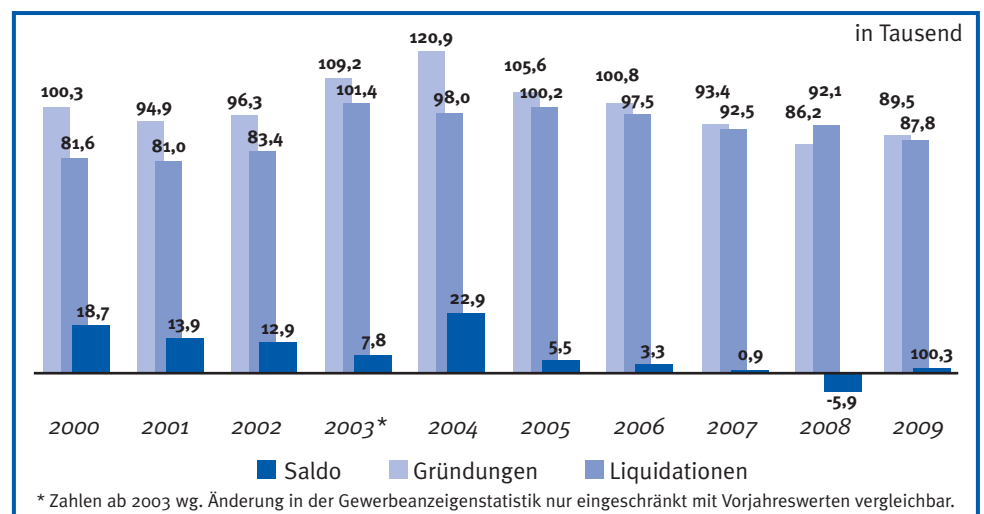


Abb. 5: Existenzgründungen und Liquidationen 2000 bis 2009 in NRW

verwunderlich, da aufgrund der guten konjunkturellen Lage die Arbeitslosenzahlen 2008 einen historischen Tiefstand erreichten. Für das Gründungsgeschehen bedeutet eine gute konjunkturelle Lage, dass sich potenzielle Gründer eher für eine attraktivere abhängige Beschäftigung als für einen Einstieg in die Selbstständigkeit entscheiden.

Insgesamt sank so die Zahl der Existenzgründungen in NRW bis zum Jahr 2008 auf den historischen Tiefstwert von rund 86.000. Die konjunkturelle Eintrübung seit Mitte 2008 wirkte sich somit nicht wesentlich auf das Jahresergebnis der Gründungen aus, da der Arbeitsmarkt und damit auch die Gründungsaktivität auf Veränderungen im Konjunkturverlauf erst mit zeitlicher Verzögerung reagieren (siehe Abb. 6).

Die verschlechterte Arbeitsmarktlage und die unsicheren Beschäftigungsperspektiven für abhängig Beschäftigte in Folge des Wirtschaftseinbruchs 2008 haben aber erwartungsgemäß zu einer Zunahme der Gründungsaktivität in 2009 geführt. So stiegen die Zugänge der Förderfälle bei Gründungszuschuss/Einstiegsgeld 2009 gegenüber dem Vorjahr um über 10 % an (Abb. 4). Insgesamt wagten 2009 rund 90.000 Personen den Schritt in die Selbstständigkeit.

Eine sektorale Analyse zeigt große Unterschiede auf. Die meisten der rund 90.000 Existenzgründungen finden im Handel statt



Professor Frank Wallau ist seit 2002 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Von 2006 bis 2009 war er dort kommissarischer Geschäftsführer. Zudem ist er Professor für Mittelstandspolitik, Unternehmensgründung/-nachfolge an der Fachhochschule der Wirtschaft Paderborn/Bielefeld. Zu seinen Schwerpunkten zählen der Mittelstand, Familienunternehmen sowie Gründung und Nachfolge.

mit knapp 21.000, gefolgt vom Baugewerbe (rund 12.000), dem Gastgewerbe (rund 11.000) und den unternehmensnahen Dienstleistungen (siehe Abb. 7). Über 80 Prozent waren Einzelunternehmen. Die Rechtsform der GmbH wurde in knapp zwölf Prozent der Fälle gewählt.

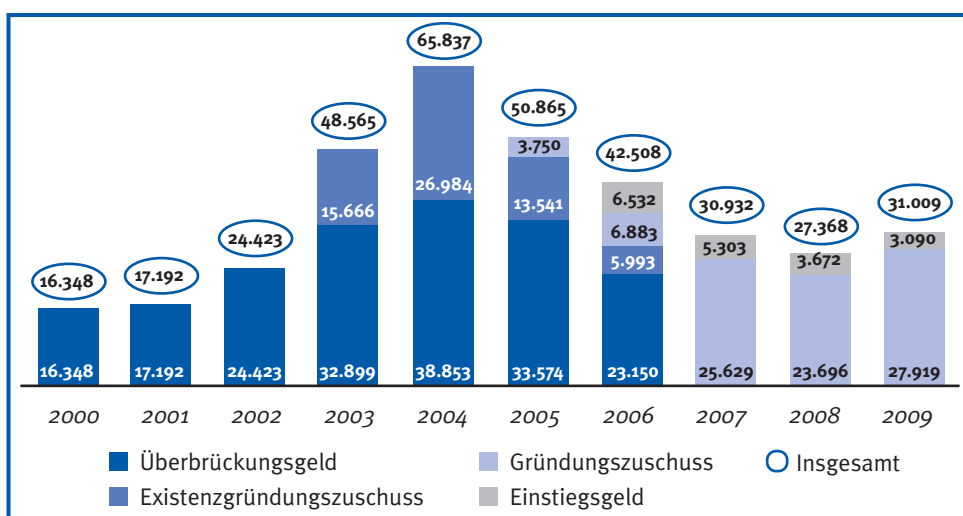


Abb. 6: Zugänge in die Förderung der Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit 2000 bis 2009 in NRW

Der Anteil der Frauen, die eine Existenzgründung anmeldeten, lag 2009 bei 32 Prozent und ist damit leicht niedriger als in den letzten fünf Jahren.

Unterscheidet man die Existenzgründungen von Einzelunternehmen nach der Nationalität der Gründerperson, so zeigt sich, dass der Anteil der Gründer, die keine deutsche Staatsangehörigkeit besitzen, von Jahr zu Jahr zunimmt. Lag der Ausländeranteil 2008 noch bei 29,4%, so stieg er im Jahr 2009 auf 30,5%. Existenzgründungen von Ausländern bilden somit einen bedeutenden Faktor im Gründungsgeschehen des Landes Nordrhein-Westfalen.

Für das Gründungsgeschehen 2010 ist zu erwarten, dass sich die Zahl der Existenzgründungen leicht erhöhen wird.

Marktaustritte (Liquidationen) sind in der Marktwirtschaft die zweite Seite der „Medaille“. Fluktuation ist im Prinzip nicht ungewöhnlich, sondern vielmehr notwendig für den Erhalt beziehungsweise die Herausbildung wettbewerbsfähiger Marktstrukturen. Auf Basis der Gewerbeabmeldungen in der Gewerbeanzeigenstatistik ermittelt das IfM Bonn die Anzahl der Liquidationen. Im Jahr 2009 gab es in Nordrhein-Westfalen rund 88.000 Liquidationen. Für 2010 ist von einem weiteren Rückgang auszugehen, was den seit 2005 währenden Abwärtstrend fortsetzen würde.

Ein Grund dafür dürfte zunächst die gute konjunkturelle Lage bis in die erste Hälfte des Jahres 2008 sein. Mit der Finanz- und Wirtschaftskrise war in der Erwartung einer sich fortsetzenden Abwärtsdynamik mit zunehmenden Liquidationszahlen gerechnet worden. Diese Befürchtung bewahrheitete sich jedoch nicht. Ähnlich wie bei den Gründungen dürfte hier eine Rolle gespielt haben, dass die Selbstständigkeit gerade in Krisenzeiten für viele die einzige Erwerbsalternative ist. Aufgrund der verschlechterten Lage am Arbeitsmarkt waren attraktive Alternativen zur Selbstständigkeit in Form einer

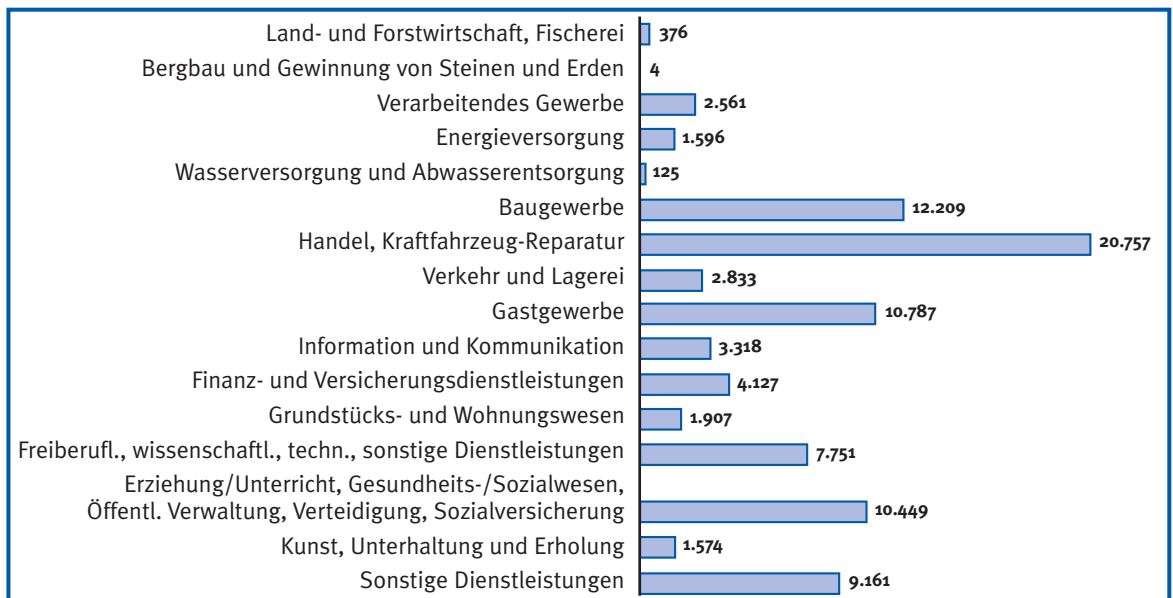


Abb. 7: Existenzgründungen* nach Wirtschaftszweigen 2009 in NRW

* ohne Automatenaufsteller, Reisegewerbe, Freie Berufe

abhängigen Beschäftigung 2009 und 2010 relativ rar, so dass es in geringerem Umfang zu freiwilligen Marktaustritten gekommen ist.

Ähnlich wie die Liquidationen waren auch die Unternehmensinsolvenzen zwischen 2004 und 2007 zurückgegangen. Dies reflektiert mutmaßlich wiederum vor allem das zurückliegende Konjunkturhoch. 2008 stieg die Zahl der Insolvenzen auf über 10.000 an. Die konjunkturelle Abwärtsdynamik führte 2009 nochmals zu einer Steigerung. So wurden rund 11.000 Insolvenzen gemeldet. Für 2010 ist davon auszugehen, dass die Zahl annähernd konstant bleibt. Die Wirtschafts- und Finanzkrise machte sich somit in einem Anstieg der unfreiwilligen Marktaustritte in Folge von Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit bemerkbar (siehe Abb. 8).

Die leicht gesunkenen Liquidationszahlen in Verbindung mit den stärker zurückgegangenen Gründungszahlen führten im Jahr 2008 dazu, dass der Gründungsüberschuss, das heißt der Saldo aus Gründungen und Liquidationen in der Statistik des IfM Bonn, erstmals mit -5.900 negativ war. Angesichts weiterhin rückläufiger Liquidationszahlen und wieder zunehmender Gründungszahlen ergab sich im Jahr 2009 und voraussichtlich auch in 2010 wieder ein positiver Saldo.

Als Fazit ist festzuhalten: Neben dem Eintreten neuer Unternehmen in den Markt ist auch das Ausscheiden nicht überlebensfähiger Betriebe eine elementare Voraussetzung für das Entstehen wettbewerbsfähiger Marktstrukturen und damit für Wachstum und Wohlstand in einer Volkswirtschaft.

Sowohl die Sensibilisierung für Selbstständigkeit und Unternehmertum als auch die Entwicklung von Unternehmergeist und unternehmerischem Handeln in den Schulen und Hochschulen bleibt weiter eine wichtige Aufgabe der Politik. Hierdurch wird langfristig eine neue Kultur der Selbstständigkeit geschaffen, die nachhaltig die Gründungsbereitschaft, Gründungsfähigkeit, Gründungseigung, das Gründungspotenzial und damit letztendlich die Zahl der substanzhaltigen Gründungen erhöht.

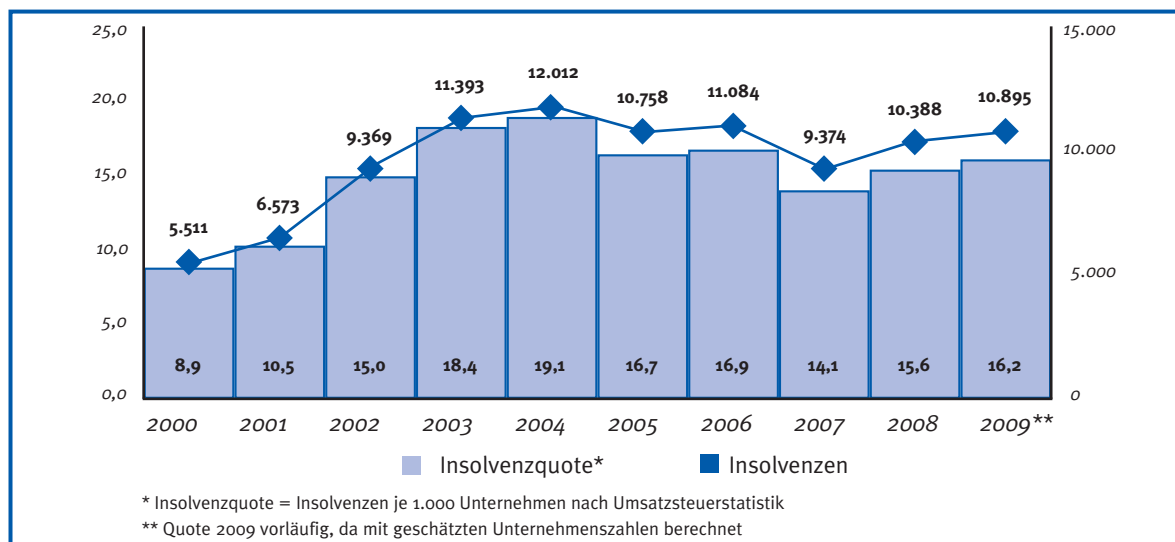


Abb. 8: Insolvenzen von Unternehmen und Insolvenzquote 2000 bis 2009 in NRW



Die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) ist eine gemeinsame Einrichtung der Handwerkskammern in NRW und der Fachverbände des Handwerks. Sie plant und bündelt die Gewerbeförderungsarbeit für diesen Wirtschaftsbereich und ermöglicht damit den Handwerksorganisationen, ihren Mitgliedern Bildungs-, Beratungs- und Serviceleistungen zu bieten, die sie alleine nicht oder nur mit einem wesentlich höheren Aufwand erbringen könnten. Mit zukunftsgerichteten Konzepten und praxisnahen Maßnahmen trägt die LGH dazu bei, die Chancen der Handwerksunternehmen im Wettbewerb nachhaltig zu stärken. Darüber hinaus bringt sie sich fachlich ein in die Ausgestaltung der Mittelstandspolitik und übernimmt Aufträge für öffentliche Förderungen und Projekte. Zur LGH gehört das Management-Center Handwerk (MCH), von ihr geleitet wird der Technologie-Transfer-Ring Handwerk, ein Zusammenschluss von Technologieberatern, der die Handwerksunternehmen sehr erfolgreich bei innovativen Entwicklungen unterstützt.