

PROGRAMM FÜR GEGENSEITIGES LERNEN

HERBSTSEMINAR 2010

Der Schritt in die und aus der selbständigen Erwerbstätigkeit

Thematisches Seminar zum Thema „Förderung des Unternehmertums und der selbständigen Erwerbstätigkeit in Europa“, 8.–9. November 2010, Brüssel

Ein Vortrag von Petri Rouvinen (ETLA, Finnisches Institut für
Wirtschaftsforschung) in Zusammenarbeit mit GHK und CERGE-EI

Datum: 22/10/2010



Diese Veröffentlichung wird im Rahmen des Europäischen Gemeinschaftsprogramms für Beschäftigung und soziale Solidarität (2007-2013) unterstützt. Das Programm wird von der Generaldirektion für Beschäftigung, Soziales und Chancengleichheit der Europäischen Kommission geleitet und wurde ins Leben gerufen, um die Ziele der Europäischen Union in den Bereichen Beschäftigung und Soziales – wie in der Sozialpolitischen Agenda beschrieben – finanziell zu unterstützen und auf diese Weise einen Beitrag zur Verwirklichung der einschlägigen Ziele der Lissabon-Strategie zu leisten.

Das auf sieben Jahre angelegte Programm richtet sich an alle Interessengruppen, die sich in der Lage sehen, die Ausarbeitung angemessener und effektiver Gesetze und Maßnahmen im Bereich der Beschäftigungs- und Sozialpolitik in der EU-27, den EFTA-/EWR-Ländern, den EU-Beitrittsländern und den EU-Bewerberländern zu unterstützen.

PROGRESS hat die Aufgabe, den Beitrag, mit der die EU das Engagement und die Bemühungen der Mitgliedstaaten zur Schaffung von mehr und besseren Arbeitsplätzen und zum Aufbau einer solidarischen Gesellschaft unterstützt, zu stärken. Zu diesem Zweck spielt das Programm eine maßgebliche Rolle bei:

- *Bereitstellung von Analysen und strategischen Empfehlungen in den PROGRESS-Bereichen*
- *Überwachung der Umsetzung der EU-Gesetze und -Maßnahmen in den PROGRESS-Bereichen, einschließlich Berichterstattung*
- *Förderung von Maßnahmentransfer, Wissenserwerb und gegenseitiger Unterstützung in den Mitgliedstaaten im Hinblick auf EU-Ziele und -Prioritäten*
- *Bekanntmachung der Ansichten der Interessengruppen und der Gesellschaft im Allgemeinen*

Weitere Informationen sind zu finden unter:

http://ec.europa.eu/employment_social/progress/index_en.htm

Die in dieser Publikation enthaltene Information stimmt mit der allgemeinen Haltung oder Meinung der Europäischen Kommission nicht unbedingt überein.

INHALT

Inhalt

1	ZUSAMMENFASSUNG	4
2	DER SCHRITT IN DIE UND AUS DER SELBSTÄNDIGEN ERWERBSTÄTIGKEIT	6
2.1	Einführung	6
2.2	Unternehmertum gegenüber selbständiger Erwerbstätigkeit	6
2.3	Einige grundlegende Fakten zur selbständigen Erwerbstätigkeit	7
2.4	Allgemeine Aspekte der Entscheidung, sich selbständig zu machen	8
2.5	Hyytinen und Rouvinen (2008) zu den Konsequenzen einer kurzen Selbständigkeit	9
2.5.1	Einige deskriptive Statistiken und univariate Analysen	10
2.5.2	Multivariate Analysen	10
2.5.3	Nichtlohnbezogene Konsequenzen	11
2.5.4	Ergebnisse	11
2.6	Schlussbemerkungen	12
3	LITERATURHINWEISE	14

1 ZUSAMMENFASSUNG

Unternehmertum und selbständige Erwerbstätigkeit (der Unterschied zwischen diesen beiden Begriffen wird näher in Abschnitt 2.2 erläutert) sind in Europa *geschätzt* und *weitverbreitet*. „*Sein eigener Chef zu sein*“ oder den Besitzer eines Unternehmens als Chef zu haben, wird mit *größerer Arbeitszufriedenheit* assoziiert. Trotzdem ist die Zahl der Selbständigen bzw. der Eintritt in die selbständige Erwerbstätigkeit in Europa offenbar immer noch relativ *gering*. Die Förderung dieser Beschäftigungsform dürfte daher noch ein beträchtliches *Potenzial* in sich bergen.

Nichtsdestotrotz ist der Einstieg in die selbständige Erwerbstätigkeit *keine Seltenheit*, allerdings folgt häufig kurz darauf wieder der *Austritt*. Daher ist es wichtig zu verstehen, welche Wirkung eine kurzfristige Selbständigkeit auf das anschließende Einkommen sowie auf nichtlohnbezogene Arbeitsmarktaspekte und andere Faktoren hat.

Europäische Entscheidungsträger vertreten allgemein die Ansicht, dass dem Austritt aus der selbständigen Erwerbstätigkeit ein besonders starkes *Stigma des Scheiterns* anhaftet, das heißt, diejenigen, die eine selbständige Erwerbstätigkeit nach kurzer Zeit aufgeben und sich wieder in ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis begeben, werden auf dem Arbeitsmarkt zu hart „bestraft“. Vergleicht man einfach die für eine abhängige Beschäftigung gezahlten Stundenlöhne, so stellt man fest, dass diejenigen, die dauerhaft angestellt waren, einen höheren Stundensatz erhalten als diejenigen, die eine kurze Phase der Selbständigkeit hinter sich haben.

Zieht man dazu die persönlichen Charakteristika und die Umstände beim Schritt in die Selbständigkeit in Betracht, ist der Unterschied eher hypothetisch als real: Es scheint, dass sich europäische Arbeitskräfte aufgrund *negativer* Umstände für den Ein- und Ausstieg entscheiden. Mit anderen Worten: Die Wahrscheinlichkeit, eine selbständige Erwerbstätigkeit aufzunehmen und wieder aufzugeben steht in negativer Beziehung zu Fähigkeit und Produktivität des Betroffenen während seiner abhängigen Beschäftigung. Im Durchschnitt sind es also die *weniger fähigen* Personen, die sich als Unternehmer versuchen.

Also gibt es *keine* fundierten Anzeichen dafür, dass ein starkes, mit einer vorübergehenden Selbständigkeit assoziiertes Stigma des Scheiterns der wichtigste Faktor in absoluter oder relativer Hinsicht ist; die Entscheidung beruht wohl größtenteils, wenn nicht sogar vollständig, auf dem unterschiedlichen Lohneinkommen.

Die Analyse der nichtlohnbezogenen Folgen deutet darauf hin, dass die Entscheidung meist *unfreiwillig* erfolgt, das heißt, einige Personen werden zum Beispiel aufgrund eines schlecht funktionierenden Arbeitsmarktes im Bereich der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit „gezwungen“. Vor allem für hochqualifizierte Männer scheint Selbständigkeit in Wirklichkeit eine verdeckte Arbeitslosigkeit zu sein, da sich die Betroffenen lieber selbständig machen, als das fürchterliche Stigma der Arbeitslosigkeit zu ertragen.

Den in diesem Diskussionspapier angeführten Erkenntnissen zufolge scheint das *Hauptproblem* in Europa darin zu bestehen, dass eine selbständige Erwerbstätigkeit ganz einfach *keine* attraktive berufliche Option für die besten und intelligentesten Köpfe ist.

Das Ziel der Maßnahmen zur Förderung des Unternehmertums definiert sich über die Zahl der Personen, die sich selbständig machen. Das ist nicht nur gefährlich, sondern auch irreführend, denn in einem solchen Fall kann und wird die Zahl der Selbständigen aus den falschen Gründen steigen. Zudem steht der Umfang der selbständigen Erwerbstätigkeit *an sich* in keinem direkten Zusammenhang mit den breiteren Zielen der Gesellschaft.

Europa braucht *positive* und *freiwillige* Entscheidungen, sich als Unternehmer zu versuchen, und keinen auf negativen Gründen basierenden unfreiwilligen Schritt in die

Selbständigkeit, wie dies offenbar häufig der Fall ist. Dies mag eine Erklärung dafür sein, dass man in Europa angeblich kein ausreichendes *wachstumsorientiertes Unternehmertum* findet. Die Förderung eines dynamischeren Marktes für Fusionen und Akquisitionen sowie die Festigung der Börsen könnte dazu beitragen, eine positive Entscheidung für den Austritt aus der selbständigen Erwerbstätigkeit und somit auch den Eintritt zu erleichtern.

2 DER SCHRITT IN DIE UND AUS DER SELBSTÄNDIGEN ERWERBSTÄTIGKEIT

2.1 Einführung

Jedes Jahr machen sich Hundert Tausende von Europäern selbständig, doch meistens ist die Phase der Selbständigkeit nur von kurzer Dauer: Die meisten Jungunternehmer geben ihre neue Tätigkeit schon sehr bald wieder auf.

Der (ehemalige) Kommissar *Erkki Liikanen* fasste am 15. Juni 2000 die unter europäischen Entscheidungsträgern offenbar weithin vertretene Meinung wie folgt zusammen: „Ein wichtiger Faktor für den geringen Unternehmergeist in Europa ist das *Stigma des Scheiterns*. Viele potenzielle Unternehmer mit guten Geschäftsideen werden durch das Risiko abgeschreckt, möglicherweise alles zu verlieren. Man erhält auch keine zweite Chance. Dies muss sich ändern. Das Scheitern ist als Teil der Lernkurve zu betrachten.“ Das Interesse an diesem Thema ist groß: In der *Strategie Europa 2020* der Europäischen Kommission (EK, 2010a) werden Unternehmertum und deren Förderung mehrere Male erwähnt.

Das vorliegende Diskussionspapier basiert auf einer akademischen Studie des Autors (insbesondere Hyytinen und Rouvinen, 2008) und befasst sich in erster Linie mit den folgenden Fragen:

- Was kommt vor dem Entschluss, sich selbständig zu machen und ein neues Unternehmen zu gründen?
- Wie wirkt sich die selbständige Erwerbstätigkeit auf das (nachfolgende) Lohn Einkommen und auf nichtlohnbezogene Faktoren wie Arbeitsplatzsicherheit aus?
- Erhalten diejenigen, die sich nach einer Phase der Selbständigkeit wieder in eine abhängige Beschäftigung begeben, keine zweite Chance (wie Kommissar Liikanen zum Beispiel erwähnt)?

2.2 Unternehmertum gegenüber selbständiger Erwerbstätigkeit

Es besteht ein wichtiger Unterschied zwischen Unternehmertum und selbständiger Erwerbstätigkeit.¹ *Unternehmer* sind Personen, die (innerhalb/außerhalb bestehender/neuer Organisationen)

- neue wirtschaftliche Chancen erkennen und
- diese durch Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen ergreifen.

Sie sind die *Hauptquelle* für langfristiges Wirtschaftswachstum, während die Rolle der *selbständig Erwerbstätigen* (hauptsächlich Einzelunternehmer) in dieser Hinsicht *weniger bedeutsam* ist.

Die Politik sollte das *Unternehmertum* zweifellos fördern. Es gibt jedoch auch weniger zwingende *wirtschaftliche* Gründe für die Förderung der *selbständigen Erwerbstätigkeit*. Mögliche wichtige kulturelle, psychologische, soziale und andere nichtwirtschaftliche Gründe werden in diesem Diskussionspapier jedoch nicht näher behandelt.

¹ Ein selbständig Erwerbstätiger arbeitet auf eigene Rechnung ist nicht abhängig beschäftigt. Er oder sie kann dagegen andere beschäftigen, auch wenn dies nicht normalerweise der Fall ist. Ein Unternehmer ist eine Person, die alleine oder gemeinsam mit anderen inner- oder außerhalb einer neuen oder bestehenden Organisation neue Wirtschaftschancen erkennt und diese Chancen auf dem Markt realisiert (Wennekers und Thurik, 1999). Er oder sie steht auch Wettbewerb und Geschäftsrisiken gegenüber und muss Entscheidungen in Bezug auf Standort, Produktion sowie Art und Nutzung der Ressourcen treffen.

Statistisch gesehen werden einige Unternehmer jedoch als selbständig betrachtet, und auf einige selbständig Erwerbstätige trifft auch die Definition des Unternehmers zu. Es besteht also eine gewisse *Überschneidung* zwischen den beiden Konzepten, die jedoch maximal jeweils ein Zehntel der beiden Gruppen betrifft.

Trotzdem haben alle selbständig Erwerbstätigen notwendigerweise auch einen gewissen Unternehmergeist bzw. unternehmerischen Ehrgeiz. Ferner ist der mehrstufige Entscheidungsprozess – der Themenschwerpunkt dieses Diskussionspapiers – für beide Gruppen ähnlicher, als die oben genannte empirische Überschneidung vermuten lässt.

Der Autor möchte zwar nochmals betonen, dass ein Unterschied zwischen Unternehmertum und selbständiger Erwerbstätigkeit besteht; dieser Unterschied wird in den folgenden Abschnitten jedoch größtenteils ignoriert und die beiden Begriffe werden mehr oder weniger synonym zueinander verwendet.

2.3 **Einige grundlegende Fakten zur selbständigen Erwerbstätigkeit**

In Industrieländern werden rund 80 bis 90 % aller Unternehmen von Selbständigen geleitet. Diese Unternehmen sind meist klein und ihre wirtschaftliche Bedeutung ist geringer, als der hohe Anteil vermuten lässt. Innerhalb der EU-25 macht die selbständige Erwerbstätigkeit *ein Sechstel* der Gesamtbeschäftigung aus (Eurostat, 2006),² die höchsten Quoten sind dabei in den südlichen Mitgliedstaaten (Griechenland 32 %, Italien 29 %), die niedrigsten Quoten in den baltischen Ländern (Lettland 7 %, Estland 8 %) zu finden.

Die selbständige Erwerbstätigkeit erfreut sich sogar größerer Beliebtheit, als die tatsächlichen Zahlen vermuten lassen (EK, 2010b): 45 % der EU-27-Bürger nannten die Selbständigkeit als ihren bevorzugten Beschäftigungsstatus, wobei die Quoten von 26 % in der Slowakei bis zu 66 % in Zypern reichen.

Das Einkommen selbständig Erwerbstätiger ist schwierig zu messen und es gibt Argumente, die sowohl für zu hohe als auch zu niedrige Angaben sprechen. Man geht jedoch allgemein davon aus, dass das Einkommen eines selbständigen Arbeitnehmers *stärkeren Schwankungen* unterworfen und zudem *weniger transparent* als das Einkommen eines abhängig Beschäftigten ist (Van Praag und Versloot, 2007). Unter Selbständigen ist das *Medianeinkommen* im Allgemeinen geringer als unter abhängig Beschäftigten; da es jedoch einige wenige selbständige „Superstars“ gibt, die infolge eines sehr hohen Einkommens den Durchschnittswert anheben, ist das *Durchschnittseinkommen* bei beiden Gruppen in etwa gleich hoch. Für den Durchschnittsbürger ist das potenzielle Einkommen jedoch nicht der einzige Grund, aus dem er die Selbständigkeit bevorzugt. Mit anderen Worten: Selbständigkeit hat auch nichtfinanzielle Vorteile zu bieten (Hamilton, 2000).

Selbständige können überdies Arbeitsplätze schaffen, die jedoch denen in Großunternehmen qualitätsmäßig prinzipiell unterlegen sind (Van Praag und Versloot, 2007): Arbeitnehmer in Kleinunternehmen werden schlechter bezahlt und haben weniger Arbeitsplatzsicherheit. Trotzdem sind sie mit ihren Arbeitsplätzen oft zufriedener als Arbeitnehmer in Großunternehmen – ein Hinweis darauf, dass es auch hier nichtfinanzielle Vorteile gibt.

Nach zwei Jahren reicht die Überlebensquote neuer europäischer Unternehmen von 47,3 % in Bulgarien bis hin zu 87,3 % in Schweden (Eurostat, 2010). Als Faustregel gilt, dass meist *weniger als die Hälfte* der neuen Unternehmen auch das dritte Jahr unbeschadet überlebt. Unter Kleinstunternehmen und Selbständigen liegt die Überlebensquote sogar deutlich niedriger (EK, 2004): Europäische Kleinstunternehmen (0 bis 4 Mitarbeiter) sind rund 4 bis 5 Mal häufiger dem Untergang geweiht als etwas größere Firmen (5 bis 9 Mitarbeiter). Die selbständige Erwerbstätigkeit ist also, wie auch weiter unten beschrieben, häufig nur von kurzer Dauer.

² Im nichtfinanziellen Wirtschaftsbereich, das heißt, *ohne* Landwirtschaft, öffentliche Verwaltung und andere Marktdienstleistungen sowie natürlich *ohne* den Finanzsektor.

2.4 Allgemeine Aspekte der Entscheidung, sich selbständig zu machen

Zwar gibt es zahlreiche Gründe, sich selbständig zu machen oder ein Unternehmen zu gründen, dem eigentlichen Entschluss geht jedoch immer die Erwägung der Vor- und Nachteile im Vergleich zu anderen beruflichen Möglichkeiten und Beschäftigungsformen voraus.

Die Überlegungen beginnen mit *unternehmerischem* Ehrgeiz und sind *vorausschauend*, das heißt, berücksichtigt werden nicht nur:

- unmittelbare Einstiegs- und Opportunitätskosten und
- spätere Nettogewinne, sondern auch
- die Konsequenzen eines möglichen Scheiterns und dessen Folgen für das spätere Berufs- und Privatleben.

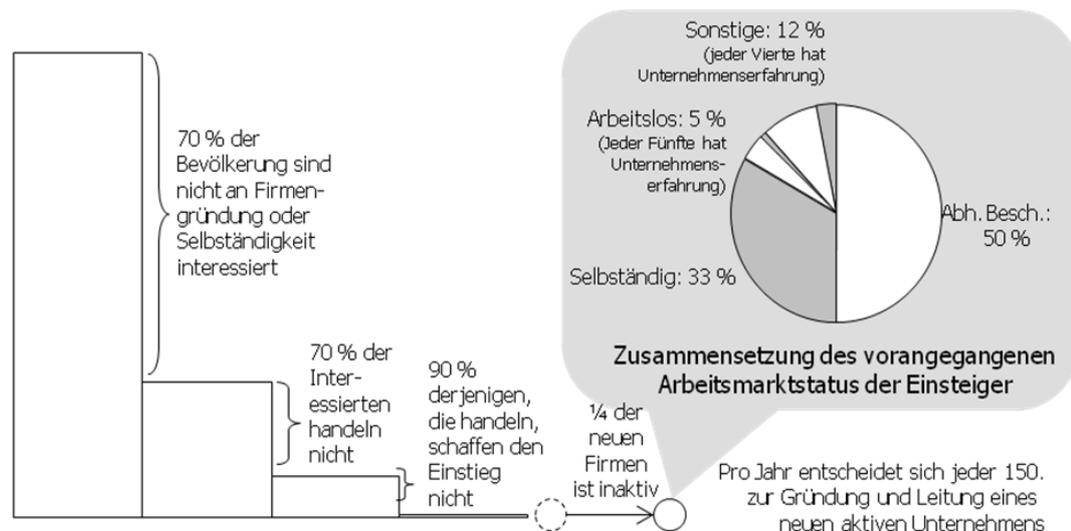
Ein Vergleich der verfügbaren Optionen berücksichtigt auch das derzeitige und zukünftige Einkommen sowie die nichtfinanziellen Vorteile (wie zum Beispiel allgemeine Zufriedenheit).

Diejenigen, die letztendlich den Schritt in die Selbständigkeit oder das Unternehmertum in Betracht ziehen, haben einen *langwierigen Entscheidungsprozess* durchlaufen und, zumindest implizit, vorausschauende Überlegungen angestellt.

Der tatsächliche *Eintritt* in die Selbständigkeit erfolgt nur dann, wenn gegenüber einer abhängigen Beschäftigung (oder anderen Optionen) voraussichtlich ausreichend hohe Nettovorteile bestehen. Für diejenigen, die *bereits selbständig* sind, besteht ein ähnlicher „Auslösepunkt“. Zwischen den beiden Schwellen findet keine Veränderung statt und der *Status quo* wird beibehalten (Dixit und Rob, 1994).

Abbildung 1 veranschaulicht ein heuristisches Bild des offenbar recht schwierigen Entscheidungsverfahrens: Trotz beträchtlichem Interesse entscheidet sich pro Jahr nur etwa jeder 150. Kandidat dafür, tatsächlich ein neues aktives Unternehmen zu gründen, zu leiten und dafür zu arbeiten. Als positiv ist zu sehen, dass somit das *Potenzial* an Neueinsteigern um ein *Vielfaches größer* ist als deren tatsächliche Zahl.

Abb. 1: Ein heuristisches Bild der Entscheidung zur Gründung eines neuen aktiven Unternehmens sowie früherer Arbeitsmarktstatus der Neueinsteiger in Finnland



Quelle: Pajarinen und Rouvinen (2006)

Eine vielseitige Lebens- und Arbeitserfahrung sowie das Experimentieren und Networking im Verlauf der früheren Beschäftigung *steigern* die Wahrscheinlichkeit eines Einstiegs in die

Selbständigkeit. Eine langjährige abhängige Beschäftigung und der Beamtenstatus *verringern* diese Wahrscheinlichkeit. Etwas alarmierend ist jedoch, dass sich in Finnland die Wahrscheinlichkeit des Einstiegs mit der Innovationsintensität und dem Grad der Produktivität des aktuellen Arbeitgebers und somit potenziell auch die Zahl vielversprechender Einsteiger *verringert* – ein wohl gegensätzlicher Trend zur Situation in anderen fortschrittlichen Ländern wie zum Beispiel in den USA.

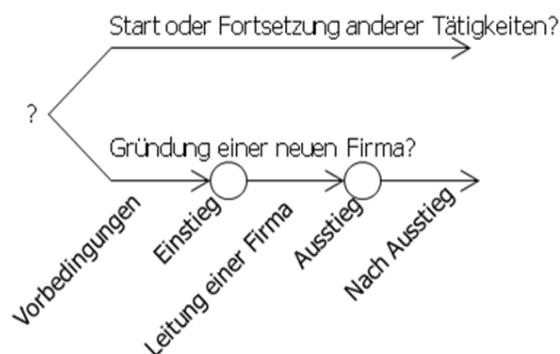
Dem Kreisdiagramm in Abbildung 1 ist zu entnehmen, dass 8 von 10 Neueinsteigern bereits vorher beschäftigt waren (abhängig oder selbständig). 4 von 10 waren zu irgendeinem Zeitpunkt (oder direkt vorher) bereits auf eigene Rechnung tätig (wie die Kombination der vier grauen Sektoren des Kreises zeigt). Arbeitslose entscheiden sich *nicht* mit größerer Wahrscheinlichkeit für die Selbständigkeit.

Abbildung 2 veranschaulicht die vorausschauenden Überlegungen einer Person, die eine selbständige Tätigkeit in Betracht zieht. Prinzipiell wird jeder in einer solchen Situation die folgende Frage beantworten müssen:

- Worin besteht der gegenwärtige Nettowert des Einstiegs in die selbständige Erwerbstätigkeit im Vergleich zu den Alternativen (wie zum Beispiel dem Verbleib in einer abhängigen Beschäftigung), zieht man meine persönlichen Merkmale, meine derzeitige Lebenssituation und das allgemeine operationelle Umfeld in Betracht?

Bei dieser Überlegung müssen alle finanziellen und anderen Vor- und Nachteile berücksichtigt werden. Die Faktoren, die beim Einstieg in die Selbständigkeit und bei der Tätigkeit auf eigene Rechnung eine Rolle spielen, wurden bereits eingehend von der wissenschaftlichen Literatur diskutiert. Oft wird jedoch vergessen, dass der potenzielle *Ausstieg* und dessen Konsequenzen ebenfalls zu berücksichtigen sind.³

Abb. 2: Ein Diagramm der vorausschauenden Überlegung, ob man ein neues aktives Unternehmen gründen, leiten und dafür arbeiten sollte oder nicht



Quelle: Zeichnung des Autors

2.5 Hyytinen und Rouvinen (2008) zu den Konsequenzen einer kurzen Selbständigkeit

Hyytinen und Rouvinen (2008) haben sich eingehend mit dem in Abbildung 2 dargestellten Entscheidungsprozess und insbesondere mit den Folgen einer selbständigen Erwerbstätigkeit nach dem Ausstieg befasst. Hierzu haben sie eine frühere Studie (Bruce und Schuetze, 2004) mithilfe des *Haushaltspanels der Europäischen Gemeinschaft* (Eurostat, 2003) wiederholt und erweitert und ein vergleichbares, in den USA erstelltes Panel herangezogen, um die Situation in Europa und den USA zu vergleichen.

³ Die in Abbildung 2 dargestellte Überlegung geht keineswegs davon aus, dass die Betroffenen absolut rationell denken. Eher ist das Gegenteil der Fall: (Systematische) Vorurteile und Irrtümer sowie fehlende Bereitschaft und Unfähigkeit für entsprechende Kalkulationen sind wesentliche Elemente des Systems.

Ihre Analyse betrachtet in erster Linie Personen, die sich (i) zunächst in abhängiger Beschäftigung befanden, (ii) innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren selbständig waren und (iii) die Selbständigkeit am Ende dieses Zeitraums aufgegeben hatten und sich wieder in einer abhängigen Beschäftigung befanden, und vergleicht sie mit Arbeitnehmern, die während des gesamten Zeitraums abhängig beschäftigt waren. Dabei ist zu beachten, dass die weiter unten genannten Zahlen und Schätzungen sich speziell auf dieses Szenario beziehen und unter Umständen nicht auf einen anderen Kontext anwendbar sind.

Zum Vergleich wurde eine ähnliche Studie mit Arbeitslosen angestellt (Hyytinen and Rouvinen 2008). Das vorliegende Diskussionspapier bezieht sich jedoch ausschließlich auf selbständig Erwerbstätige. Untersucht wurde die Situation von Männern und Frauen. Um diesen Vortrag aus Zeitgründen auf die wesentlichen Fakten zu beschränken, werden gemäß den diesbezüglichen Gepflogenheiten nur die Ergebnisse für Männer betrachtet. Hyytinen und Rouvinen haben sowohl Brutto- als auch Nettolöhne untersucht. Soweit nicht anders erwähnt, werden hier jedoch nur die Bruttolöhne berücksichtigt, um einen direkten Vergleich mit der zuvor genannten US-amerikanischen Studie ziehen zu können.

2.5.1 Einige deskriptive Statistiken und univariate Analysen

Sowohl in der EU als auch in den USA sind abhängig Beschäftigte nur selten auch einmal selbständig: In der EU waren es in dem fünfjährigen Bezugszeitraum weniger als 2 %, in den USA über 5 %. In der EU dauerte die Selbständigkeit in 55 % und in den USA in 77 % der Fälle lediglich ein Jahr. In der EU kann sie jedoch auch länger dauern als in den USA.

Vergleicht man am Ende des Fünfjahreszeitraums einfach den durchschnittlichen Stundenlohn derjenigen, die selbständig waren, mit dem Lohn der Personen, die es nicht waren, erweist sich die zuvor genannte, von Kommissar Liikanen angestellte Vermutung offenbar als korrekt: In der EU beträgt der Stundenlohn derjenigen, die aus einer selbständigen in eine abhängige Beschäftigung zurückkehren, nur drei Viertel des Lohns, den dauerhaft abhängig Beschäftigte erhalten. In den USA stellte man dagegen kaum einen Unterschied fest.

Dieser Unterschied lässt sich am ehesten damit erklären, dass Arbeitnehmer, die für eine kurze Zeit selbständig sind, dies unter Umständen aufgrund ihrer geringen Produktivität (und somit ihrer niedrigen Einkommenskapazität) im Lohnsektor tun. Eine Betrachtung des Unterschieds zwischen den Löhnen, die die Betroffenen am Anfang und am Ende des fraglichen Zeitraums erhielten, deutet darauf hin, dass dies in der Tat der Fall sein könnte. Diese Beobachtung wird zudem durch die unten beschriebene multivariate Regressionsanalyse bestätigt.

2.5.2 Multivariate Analysen

Der Vergleich von Regressionen mit und ohne Berücksichtigung des zu Beginn des Zeitraums gezahlten Lohns als Kontrolle für die Entscheidung deutet darauf hin, dass sich die geschätzte (negative) Wirkung einer kurzen Selbständigkeit bei einer solchen Kontrolle in der EU stärker verringert als in den USA.

Legt man die meist recht ungenauen Schätzungen des Koeffizienten als realistische Werte zugrunde, gelangt man zu der Annahme, dass sich der für eine anschließende abhängige Beschäftigung gezahlte Lohn bei einem zusätzlichen Jahr der Selbständigkeit in der EU um 2 bis 3 % und in den USA um 11 % verringert. Der Austritt aus der selbständigen Erwerbstätigkeit hat auf europäischen Arbeitsmärkten somit praktisch keine oder möglicherweise eine *geringere* Wirkung auf den später gezahlten Lohn. Unter Europäern mit hohem Bildungsniveau beträgt der negative Effekt 4 bis 5 %. Bei durchschnittlichem Bildungsniveau ist er statistisch gesehen ohne Bedeutung und geringer als in den USA.

Die im vorigen Absatz genannten Untersuchungen verwenden zur Kontrolle der Entscheidung nur den zu Beginn des Zeitraums gezahlten Lohns. Anhand komplexer ökonomischer Methoden analysierten Hyytinen und Rouvinen (2008) unter anderem aber auch die Entscheidung, *von* einer abhängigen *in* eine selbständige Tätigkeit *und*

umgekehrt zu wechseln, sowie die anfängliche Entscheidung, eine abhängige Beschäftigung anzunehmen (zu Beginn des Fünfjahreszeitraums).

Die Untersuchung der drei verschiedenen Entscheidungsarten deutet darauf hin, dass der angebliche Mangel an Sympathie auf den europäischen Arbeitsmärkten gegenüber einem aus der Selbständigkeit zurückkehrenden Arbeitnehmer *nicht* existiert: Europäische Unternehmer scheinen bei der Rückkehr in eine abhängige Beschäftigung *nicht* unter einem übermäßig hohen *Stigma des Scheiterns* zu leiden. Ferner ist der Grund für die unterschiedlichen Löhne, die Arbeitnehmer mit bzw. ohne Selbständigkeitsphase am *Ende des fraglichen Zeitraums* erhalten, offenbar größtenteils, wenn nicht sogar ausschließlich, auf irgendeine negative Entscheidung zurückzuführen. Dies könnte damit erklärt werden, dass die Wahrscheinlichkeit des Eintritts in die Selbständigkeit (bzw. der Austritt) in negativer Beziehung zu der nicht messbaren Fähigkeit und/oder Produktivität des Betroffenen steht.

2.5.3 **Nichtlohnbezogene Konsequenzen**

Wie lässt sich der deutliche bedingungslose Lohnunterschied am *Ende des Fünfjahreszeitraums* zwischen Personen, die zwischendurch selbständig waren, und solchen, die es nicht waren, mit dem Fehlen eines bedingten Lohnunterschiedes vereinbaren (das heißt, wenn Entscheidung und andere Faktoren berücksichtigt wurden)?

Zunächst sieht es so aus, als ob eine negative Entscheidung diese Vereinbarkeit herbeiführen kann. Offen bleibt jedoch die Frage, ob die Entscheidung *freiwillig* oder *unfreiwillig* ist. Geringverdiener (mit geringem Qualifikationsniveau) entscheiden sich wahrscheinlich eher *unfreiwillig* für den Eintritt bzw. den anschließenden Wiederaustritt aus der Selbständigkeit, sofern es sich bei der selbständigen Tätigkeit im Grunde um eine verdeckte Arbeitslosigkeit handelt (Earle und Sakova, 2000). Dies gilt vor allem dann, wenn der bildungsferne Beschäftigte einer größeren Entlassungswahrscheinlichkeit ausgesetzt ist. Im Gegensatz dazu ist die Entscheidung wahrscheinlich *freiwilliger* Art, wenn sie infolge eines niedrigen (nicht messbaren) Anspruchslohns negativ ist, der zum Beispiel mit der Wahrscheinlichkeit der Präferenz, sein eigener Chef zu sein, korreliert.

Bei ihrer Untersuchung der Wahrscheinlichkeit in Bezug auf die Suche nach einem neuen Arbeitsplatz stellten Hyytinen und Rouvinen (2008) fest, dass eine selbständige Erwerbstätigkeit vor allem unter Männern mit hohem Bildungsniveau unter Umständen eine verdeckte Arbeitslosigkeit ist – eine Feststellung, die eher für eine unfreiwillige als eine freiwillige Entscheidung zugunsten einer Selbständigkeit spricht.

Eine Regressionsanalyse der nichtlohnbezogenen Konsequenzen gibt weiter zu erkennen, dass kurze Phasen der Selbständigkeit nach Rückkehr in den Lohnsektor mit größerer Wahrscheinlichkeit eine Teilzeitbeschäftigung, Arbeitslosigkeit bzw. eine geringere Arbeitsplatzsicherheit zur Folge haben. Dies deutet auf eine negative unfreiwillige Entscheidung hin.

Insgesamt sieht es so aus, dass sich die Zugehörigkeit zum Arbeitsmarkt (abhängige Beschäftigung) nach einer Phase der Selbständigkeit verringert.

2.5.4 **Ergebnisse**

Die von Rouvinen und Hyytinen (2008) durchgeführte Analyse deutet darauf hin, dass europäische Beschäftigte eine negative Entscheidung im Hinblick auf den Eintritt in die selbständige Erwerbstätigkeit treffen (möglicherweise auch im Hinblick auf den Austritt), das heißt, dass die Wahrscheinlichkeit des Ein- bzw. Ausstiegs negativ mit der nicht messbaren Fähigkeit und/oder Produktivität korreliert: In Europa sind es im Allgemeinen die weniger fähigen Personen, die sich selbständig machen.

Im Vergleich zu ihren US-amerikanischen Gegenüber scheinen europäische Unternehmer den Ergebnissen zufolge bei der Rückkehr in eine abhängige Beschäftigung weder relativ noch rein rechnerisch unter einem übermäßigem *Stigma des Scheiterns* zu leiden.

Die Analyse der nichtlohnbezogenen Folgen deutet darauf hin, dass es sich um eine negative *unfreiwillige* Entscheidung handelt, das heißt, einige Personen werden zum Beispiel infolge eines schlecht funktionierenden Lohnsektors zur Selbständigkeit „gezwungen“, was die erheblichen Lohnunterschiede zwischen dauerhaft abhängig Beschäftigten und Arbeitnehmern, die zwischendurch selbständig waren, am Ende des untersuchten Zeitraums erklärt. Vor allem für hochqualifizierte Männer scheint die Selbständigkeit eine verdeckte Arbeitslosigkeit zu sein, da sie sich lieber für eine selbständige Erwerbstätigkeit entscheiden, als das (noch größere) Stigma der Arbeitslosigkeit zu ertragen.

Die von Rouvinen und Hyytinen (2008) gelieferten Erkenntnisse führen zu einer Reihe von Schlussfolgerungen, die bei der Ausarbeitung entsprechender politischer Maßnahmen berücksichtigt werden sollten.

Zunächst einmal tragen die Erkenntnisse dazu bei, die Beweggründe der Europäer, sich selbständig zu machen, besser zu verstehen und es scheint, dass die Aussicht, sich nach einer kurzen Phase der Selbständigkeit einem feindlichen Arbeitsmarkt stellen zu müssen, kein Hinderungsgrund für den europäischen Unternehmergeist ist.

Problematisch ist dagegen die in Europa bestehende Unfähigkeit, das Unternehmertum zu einer attraktiven beruflichen Alternative für die klügsten und fähigsten Köpfe zu machen. Was Europa braucht, ist eine positive freiwillige Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen, anstelle eines negativen unfreiwilligen Schritts in die Selbständigkeit, wie dies den Erkenntnissen zufolge offenbar häufig der Fall ist. Dies mag eine Erklärung dafür sein, dass man in Europa angeblich kein ausreichendes wachstumsorientiertes Unternehmertum findet. Denn wenn der Schritt in die Selbständigkeit und der kurz darauf erfolgende Austritt im Durchschnitt auf einer negativen Entscheidung beruhen, ist *nicht* damit zu rechnen, dass eine beträchtliche Zahl der talentiertesten Europäer ihre neuen Ideen und technischen Innovationen durch Gründung eines Unternehmens testet. Ein solches Experiment ist mit Risiken behaftet und viele der schlaun Köpfe, die sich als Unternehmer versuchen, werden kurze Zeit später wieder zum Lohnsektor wechseln, was eine (möglicherweise) positive Entscheidung impliziert.

Maßnahmen zur Förderung eines dynamischeren Marktes für Fusionen und Akquisitionen sowie die Konsolidierung der Börsen könnten schließlich dazu beitragen, die positive Entscheidung für den Austritt aus der selbständigen Erwerbstätigkeit und somit auch den Eintritt zu erleichtern.

2.6 **Schlussbemerkungen**

Einige der Vorbedingungen für Selbständigkeit und Unternehmertum sind gut in Europa: Im Prinzip besteht in der gesamten Bevölkerung ein *gewisses* Interesse. Etwa jeder zweite Europäer zieht die Selbständigkeit einer abhängigen Beschäftigung vor. Offenbar ist eine abhängige Beschäftigung weniger zufriedenstellend, als sein eigener Chef zu sein. Desgleichen scheinen Arbeitnehmer lieber von einer „echten Person“ – dem Unternehmer – als von einer anonymen Organisation beschäftigt zu werden. Trotzdem wird der Schritt in die Selbständigkeit in Europa eher *selten* gewagt, was darauf hindeutet, dass es weitverbreitete institutionelle Hindernisse für die Gründung eines eigenen Unternehmens gibt. Andererseits besteht ein enormes Potenzial an Selbständigkeit und Unternehmergeist, das mobilisiert werden könnte.

Das Hauptproblem im Hinblick auf Selbständigkeit und Unternehmertum in Europa besteht darin, dass es *keine* attraktive berufliche Option für die besten und intelligentesten Köpfe ist.

Es gibt *keine* soliden Beweise dafür, dass eine kurze Phase der Selbständigkeit mit einem besonders ausgeprägten Stigma des Scheiterns assoziiert wird und deshalb ein Anlass zu Sorge ist.

Gleichzeitig bestehen Anzeichen dafür, dass Selbständigkeit/Unternehmertum in Europa zum Teil aus den *falschen* Gründen zunimmt, das heißt, die Betroffenen werden aufgrund eines schlecht funktionierenden Arbeitsmarkts zur Selbständigkeit gedrängt, zum Beispiel werden einige ehemals abhängig verrichtete Tätigkeiten jetzt an selbständige Arbeitnehmer vergeben.

Das praktische Ziel der Maßnahmen zur Förderung des Unternehmertums wird über die Zahl der Personen definiert, die sich selbständig machen. Dies ist nicht nur gefährlich, sondern auch irreführend, denn dann kann und wird die Zahl der Selbständigen aus den falschen Gründen steigen. Zudem steht der Umfang der Selbständigkeit in keinem direkten Zusammenhang mit den allgemeinen Zielen der Gesellschaft.

Nur ein kleiner Anteil der neugegründeten Firmen hat einen spürbaren und maßgeblichen Einfluss auf die langfristige wirtschaftliche Stabilität eines Landes. Dies stellt uns vor die folgende Frage: Ist es möglich, die zuvor beschriebene Entscheidung zugunsten des Unternehmertums (Abbildung 1) sowie die damit in Zusammenhang stehenden vorausschauenden Überlegungen (Abbildung 2) so zu beeinflussen, dass das erwünschte, vielversprechende Unternehmertum, das auf einer positiven und freiwilligen anstelle auf der hier dokumentierten negativen, unfreiwilligen Entscheidung beruht, maximiert wird? Die einfache Antwort lautet „ja“. Die Beantwortung der sich daraus ergebenden nächsten Frage, nämlich „*Wie erreicht man das?*“, ist dagegen nicht so einfach und erfordert eine genaue Untersuchung der in Abbildung 1 und 2 dargestellten Verfahren sowie der Möglichkeit, talentierten Einsteigern die erforderlichen Chancen und Anreize zu bieten.

Wachstumsorientierte Unternehmer lassen sich nicht durch geringe einmalige Gründungszuschüsse oder Gründungshilfen beeindrucken: Sie sind häufig ohnehin recht wohlhabend und ihr geplantes Unternehmen benötigt mehr finanzielle Unterstützung, als ein allgemeines öffentliches Programm bereitstellen könnte (oder sollte).

Wachstumsorientierte Unternehmer benötigen Mittel zur Umsetzung umfassender und risikoreicher Businesspläne, die nicht viel mehr als eine bloße Geschäftsidee sind. Dies hat finanzielle Folgen für den Markt, vor allem wenn es sich um Pre-Seed-, Seed- und Gründungskapital handelt (Familienfinanzierung und Angel-Funding sowie offizielles Risikokapital, obwohl Letzteres nur eine sehr eng definierte Gruppe von Unternehmen betrifft). Auch dies erfordert eine „zweiseitige“ Marktreaktion: Sobald offensichtlich ist, dass die Geschäftsidee eines angehenden Unternehmers echtes Marktpotenzial hat, sollten finanzielle, arbeitsbezogene und andere Ressourcen aus anderen Verwendungszwecken abgezogen und für die neue Idee eingesetzt werden. Auch der Endmarkt müsste reagieren: Ist das Produkt oder der Service, die auf der Geschäftsidee des Jungunternehmers basieren, von hohem Wert, sollte sich die Nachfrage so schnell und massiv wie möglich darauf verlagern. Beide Seiten werden im Allgemeinen durch intensiveren Wettbewerb und Transparenz der jeweiligen Märkte gefördert.

Der langfristige Wohlstand eines Landes hängt vom Umfang des Unternehmertums ab, das wirtschaftliche Chancen erkennt und neue Ideen realisiert. Dieser Prozess kann innerhalb und außerhalb bestehender Organisationen stattfinden, doch auch wachstumsorientierte Jungunternehmen spielen in diesem Bereich eine wichtige Rolle. Die Förderung dieser Art von Unternehmen sollte im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik stehen.

3 LITERATURHINWEISE

- Bruce, D. und Schuetze, H. J. (2004). The Labor Market Consequences of Experience in Self-Employment. *Labour Economics*, 11(5), 575–598.
- Dixit, A. und Rob, R. (1994). Switching Costs and Sectoral Adjustments in General Equilibrium with Uninsured Risk. *Journal of Economic Theory*, 62(1), 48–69.
- Earle, J. S. und Sakova, Z. (2000). Business Start-Ups or Disguised Unemployment? Evidence on the Character of Self-Employment from Transition Economies. *Labour Economics*, 7(5), 575–601.
- EK (2004). *Business Demography in Europe*. Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften.
- EK (2010a). *EUROPA 2020: Eine Strategie für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum*. Mitteilung der Kommission, KOM(2010) 2020.
- EK (2010b). *Flash EB Series #283: Entrepreneurship in the EU and beyond*, Analytical Report. Brussels: The Gallup Organization, Hungary (auf Bitte der Generaldirektion Unternehmen und Industrie, koordiniert von der Generaldirektion Kommunikation).
- Eurostat (2003). *ECHP UDB manual: European Community Household Panel Longitudinal Users' Database, Waves 1 to 8, Survey years 1994 to 2001*. Doc. Pan 168/2003–12.
- Eurostat (2006). *One in six workers self-employed*. Pressemitteilung 133/2006.
- Eurostat (2010). *Key figures on European Business*. Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union.
- Hamilton, B. H. (2000). Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns of Self-Employment. *Journal of Political Economy*, 108(3), 604–631.
- Hyytinen, A. und Rouvinen, P. (2008). The Labour Market Consequences of Self-Employment Spells: European Evidence. *Labour Economics*, 15(2), 246–271.
- Liikanen, E. (15. Juni 2000). *Europe in the Internet age* (Vortrag). Paris: Fortune Global Forum.
- Pajarinen, M. und Rouvinen, P. (2006). *Where Do Entrepreneurs Come from?* (auf Finnisch: *Mistä yrittäjät tulevat?*). *Tekes Technology Review* 198/2006.
- Van Praag, C. M. und Versloot, P. H. (2007). What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. *Small Business Economics*, 29(4), 351–382.
- Wennekers, S. und Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27–55.