Die fehlenden Unternehmer 2019

POLITIKEN FÜR EIN INTEGRATIONSFÖRDERNDES UNTERNEHMERTUM



OECD

Commission européenne

Die fehlenden Unternehmer 2019

POLITIKEN FÜR EIN INTEGRATIONSFÖRDERNDES UNTERNEHMERTUM

Die darin zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Argumente spiegeln nicht zwangsläufig die offizielle Einstellung der Mitgliedstaaten der Europäischen Union wider.

Dieses Dokument sowie die darin enthaltenen Daten und Karten berühren weder den völkerrechtlichen Status von Territorien noch die Souveränität über Territorien, den Verlauf internationaler Grenzen und Grenzlinien sowie den Namen von Territorien, Städten oder Gebieten.

Die statistischen Daten für Israel wurden von den zuständigen israelischen Stellen bereitgestellt, die für sie verantwortlich zeichnen. Die Verwendung dieser Daten durch die OECD erfolgt unbeschadet des völkerrechtlichen Status der Golanhöhen, von Ost-Jerusalem und der israelischen Siedlungen im Westjordanland.

Anmerkung der Türkei
Die Informationen zu „Zypern" in diesem Dokument beziehen sich auf den südlichen Teil der Insel. Es existiert keine Instanz, die sowohl die türkische als auch die griechische Bevölkerung der Insel vertritt. Die Türkei erkennt die Türkische Republik Nordzypern (TRNZ) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und gerechte Lösung gefunden ist, wird sich die Türkei ihren Standpunkt in der „Zypernfrage" vorbehalten.

Anmerkung aller in der OECD vertretenen EU-Mitgliedstaaten und der Europäischen Union
Die Republik Zypern wird von allen Mitgliedern der Vereinten Nationen mit Ausnahme der Türkei anerkannt. Die Informationen in diesem Dokument beziehen sich auf das Gebiet, das sich unter der tatsächlichen Kontrolle der Regierung der Republik Zypern befindet.

Bitte zitieren Sie diese Publikation wie folgt:
OECD/European Union (2022), *Die fehlenden Unternehmer 2019: Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum*, OECD Publishing, Paris, *https://doi.org/10.1787/28ae709c-de*.

ISBN 978-92-64-44824-7 (Print)
ISBN 978-92-64-84178-9 (PDF)

Die fehlenden Unternehmer
ISSN 2706-7629 (Print)
ISSN 2706-7637 (Online)

Europäische Union
ISBN 978-92-76-13052-9 (print)
ISBN 978-92-76-13047-5 (PDF)
Katalognummer
KE-03-19-876-DE-C (print)
KE-03-19-876-DE-N (PDF)

Originaltitel: *The Missing Entrepreneurs 2019*

Foto(s): Deckblatt © ririro/Shutterstock.com, ©auremar – Fotolia.com, © Rob – Fotolia.com, © michaeljung – Fotolia.com, © Monkey Business Images/ Shutterstock.com, © Stockbyte/Collection/Getty Images, © jetta production/Collection/ Getty Images

Korrigenda zu Veröffentlichungen sind verfügbar unter: *www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm*.

© OECD und Europäische Union 2022

Die Verwendung dieser Arbeiten, sei es in digitaler oder gedruckter Form, unterliegt den Nutzungsbedingungen unter: *http://www.oecd.org/termsandconditions*.

Vorbemerkung von der OECD

Viele Menschen in den OECD-Ländern werden vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen, die Lohnungleichheit steigt. Unternehmertum muss ein Teil der Lösung sein. Unternehmer bringen Innovationen, finden Lösungen für soziale und ökonomische Probleme, sie erkennen und nutzen Wachstumschancen, sie bieten sich selbst und anderen eine Arbeitsstelle und mit guten Projekten erzielen sie ein gutes Einkommen. Doch damit das volle Potenzial des Unternehmertums für Wachstum, Innovation und Inklusion erreicht wird, muss das Unternehmertum eine Option für alle Menschen sein, unabhängig von ihrer Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe oder einer momentanen Erwerbslosigkeit. Zurzeit ist dies nicht der Fall. Der Anteil der Menschen, die eine unternehmerische Tätigkeit ausüben, insbesondere, die auf Wachstum und Innovation ausgelegt ist, ist bei einigen Bevölkerungsgruppen geringer: bei Frauen, jungen Menschen, Zuwanderern und ehemaligen Arbeitslosen, die meist mit größeren Hindernissen konfrontiert sind in Bezug auf Fähigkeiten, Finanzen, Netzwerke und Institutionen. Diese Hindernisse müssen wir für alle Bevölkerungsgruppen beseitigen, damit wir die Kreativität, Dynamik und Innovation von mehr Menschen nutzen können.

Die Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum können eine wichtige Rolle dabei spielen, mehr Leuten die Chance zu geben, eine unternehmerische Tätigkeit auszuführen, sodass nachhaltige Unternehmen von Menschen gegründet werden, die zu einer Gruppe gehören, die im Unternehmertum unterrepräsentiert sind. Die Publikationsreihe *Die fehlenden Unternehmer* zeigt diese Herausforderungen auf und kann der Regierung Ratschläge im Hinblick auf potenzielle Maßnahmen liefern. Das neue *Better Entrepreneurship Policy Tool* (www.betterentrepreneurship.eu) geht noch weiter und bietet interaktive Übungen und Lernmaterial für politische Entscheidungsträger, um ihnen bei der Gestaltung und Implementierung dieser Politiken für integrationsförderndes Unternehmertum zu helfen.

Diese Ausgabe der Reihe *Die fehlenden Unternehmer* enthält aktualisierte Daten zu den Trends der unternehmerischen Tätigkeiten von Frauen, jungen Menschen, Älteren, Arbeitslosen und Zuwanderern. Wir können feststellen, dass sich das Unternehmertum in der Europäischen Union verändert und dass vor allem mehr Frauen eine unternehmerische Tätigkeit aufnehmen. Die Anzahl der selbstständig erwerbstätigen Frauen ist im letzten Jahrzehnt um 4,3 % gestiegen, wohingegen die Anzahl der selbstständig erwerbstätigen Männer um 4,9 % gesunken ist. Außerdem erhöht sich das Durchschnittsalter der selbstständig Erwerbstätigen in der Europäischen Union, da der Anteil älterer Menschen zunimmt. Die Anzahl der selbstständig erwerbstätigen Älteren (50-64 Jahre alt) ist zwischen 2009 und 2018 um fast 20 % gestiegen.

Dieser Bericht beobachtet auch das Potenzial, die Möglichkeiten auszuschöpfen, die die digitale Transformation mit sich bringt, um die Entfaltungsmöglichkeiten für diese Bevölkerungsgruppen zu steigern. Der digitale Wandel hat einen wachsenden Einfluss auf das Tagesgeschäft der Unternehmen und der selbstständig Erwerbstätigen. Lediglich 2 % der KMU in der Europäischen Union nutzen alle Vorteile der Internetwirtschaft. Politische Entscheidungsträger untersuchen deshalb, was getan werden kann, damit mehr Unternehmern und KMU das Potenzial der Internetwirtschaft ausnutzen können. Dazu gehören auch auf Unternehmer zugeschnittene Konzepte, die zu den unterrepräsentierten

und benachteiligten Gruppen gehören. Politische Entscheidungsträger müssen diese Konzepte beobachten und evaluieren, damit wir daraus lernen können, was funktioniert und was nicht. Dieser Bericht untersucht auch das damit verbundene Thema: Geschäftswachstum von Unternehmern, die zu den benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen im Bereich des Unternehmertums zählen. Wachsende Unternehmen sind wichtig für die Wirtschaft, da sie für ein überproportionales Angebot an Arbeitsplätzen und Innovationen sorgen. Sehr wenige Unternehmer gründen erfolgreich wachstumsstarke Unternehmen. Für Frauen, junge Menschen und Ältere, Zuwanderer und diejenigen, die nach einer Zeit in der Arbeitslosigkeit eine selbständige Erwerbstätigkeit aufnehmen, ist dies noch unwahrscheinlicher.

Die OECD möchte der Europäischen Kommission für ihre Partnerschaft bei diesem wichtigen Arbeitsprogramm danken. Zusammen haben wir eine Faktenlage geschaffen über Aktivitäten im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit von Menschen, die sich Herausforderungen auf dem Arbeitsmarkt gegenüber sehen, und über die zahlreichen politischen Ansätze, die das integrationsförderndes Unternehmertum vereinfachen sollen. Wir setzen uns dafür ein, dass nationale, regionale und lokale politische Entscheidungsträger weiterhin Anhaltspunkte und Hilfsmittel für die wirksamste Konzepten für die Gestaltung und Umsetzung von Strategien und Programmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum erhalten.



Lamia Kamal-Chaoui

Direktorin,

Zentrum für Unternehmertum, KMU, Lokale Entwicklung und Tourismus, OECD

Vorbemerkung der Europäischen Kommission

Diese gemeinschaftliche Publikation von OECD und der EU wird zu einer Zeit veröffentlicht, in der globale allumfassende Themen wie Klimawandel, soziale Gerechtigkeit, technologische Veränderungen und das Bevölkerungsaltern entsprechende Lösungen der Politik mehr benötigen als je zuvor. Politische Entscheidungsträger stehen am Scheideweg und sollten sich nun einer gut durchdachten Kombination aus nachhaltigen und sozialgerechten Ansätzen zuwenden.

Politiken, die Unternehmer unterstützen, sollten Teil dieser Kombination sein. Denn wir brauchen unternehmerische Pioniere mit neuen Lösungen, um die globalen Herausforderungen zu bewältigen, denen wir als Bürger gegenüberstehen. Die Verbindung zwischen starken Volkswirtschaften, Wohlstand, sozialer Gerechtigkeit und nachhaltiger Entwicklung ist nicht zu leugnen. Mit anderen Worten: Die Wirtschaft muss den Menschen dienen.

Unternehmertum und selbstständige Erwerbstätigkeit erlangen immer mehr Beachtung in der Kommissionspolitik. Die Europäische Säule sozialer Rechte fungiert als Kompass auf dem Weg zu einer Aufwärtskonvergenz in der EU. Die Förderung des Unternehmertums und der selbstständigen Erwerbstätigkeit sind mögliche Wege zur Erschaffung von sicheren und flexiblen Arbeitsstellen. Die Europäische Kommission hat dahingehend bereits einen Vorschlag für eine Empfehlung des Rates eingebracht, der die Mitgliedstaaten dazu anregen soll, Regelungen einzuführen, damit alle Menschen, die arbeiten, Zugang zum Sozialschutz und zur Arbeitsvermittlung gemäß ihren geleisteten Beiträge haben.

Wir müssen alle unternehmerischen Talente mobilisieren. Dies umfasst sie Solo-Selbstständigen, Unternehmensinhaber, aber auch unternehmerisches Denken von Angestellten. Eine weit verbreitete Entwicklung von unternehmerischem Geist und unternehmerischer Kultur kommt dem Einzelnen und auch der Gesellschaft im Allgemeinen zugute. Aus diesem Grund fokussiert sich dieser Bericht auf Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum, welche die Zielgruppen erreichen möchten (z. B. Frauen, Zuwanderer, junge Menschen, Ältere), für die die gewöhnlichen Hindernisse bei einer Geschäftsgründung größer sind als im Durchschnitt.

Ich möchte der OECD für ihre Partnerschaft bei diesem Programm für Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum danken. Wir hoffen, dass lokale, regionale und nationale Behörden sowie Sozialpartner und die Zivilgesellschaft insgesamt diesen Bericht lesen und nutzen werden, dass sie Inspiration und Ratschläge darin finden, um wirksame Maßnahmen und Programme zur Förderung aller Unternehmer zu entwickeln, unabhängig von ihrem Hintergrund. Auf der Website *Better Entrepreneurship Policy Tool* der OECD und der EU können politische Entscheidungsträger und Akteure einschlägige Materialien finden, um ihre Unternehmenspolitiken integrationsfördernder und sozialer zu gestalten. Der Aufbau einer integrationsfördernder, gerechten und wettbewerbsfähigen Europäischen Union ist eine gemeinsame Verantwortung von uns allen.



Joost Korte

Generaldirektor,

Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Inklusion der Europäischen Kommission

Vorwort

Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum haben das Ziel, jedem eine Chance zu geben, ein erfolgreiches und nachhaltiges Unternehmen zu gründen, unabhängig von Geschlecht, Alter, Geburtsort, Arbeitsstatus oder anderen persönlichen Eigenschaften. Dies ist eine wichtige Voraussetzung, um ein neues Wachstum zu erreichen, das integrationsfördernder und nachhaltiger ist und den Menschen im Fokus hat. Durch das Ausweiten des Unternehmertums können Arbeitsstellen geschaffen, soziale und finanzielle Ausgrenzung bekämpft, Technologien ausgeschöpft und auf ökonomische Herausforderungen besser reagiert werden. Zu den zentralen Zielgruppen der Strategien und Programme für ein integrationsförderndes Unternehmertum zählen Frauen, Zuwanderer, junge Menschen, Ältere, Arbeitslose und Menschen mit Behinderung, die sich alle auf dem Arbeitsmarkt nach wie vor Herausforderungen gegenüber sehen und in Bezug auf das Unternehmertum unterrepräsentiert oder benachteiligt sind. In der Publikationsreihe *Die fehlenden Unternehmer* der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sowie der Europäischen Union wird erörtert, wie öffentliche Politiken und Programme ein integrationsförderndes Unternehmertum unterstützen können. Dazu zählen:

- die Verbesserung von Regulierungsinstitutionen und Wohlfahrtseinrichtungen,
- Erleichterung des Zugangs zu Finanzmitteln:
- Entwicklung unternehmerischer Kompetenzen mittels Unternehmerschulungen und Mentoring,
- die Stärkung einer unternehmerischen Kultur sowie von Netzen für Zielgruppen,
- sowie die koordinierte und gezielte Zusammenführung von Strategien und Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum.

Regierungen sind sich der Herausforderung des integrationsfördernden Unternehmertums zunehmend bewusst, dennoch bleibt noch viel zu tun, um bewährte Verfahrensweisen zu verbreiten.

Diese fünfte Ausgabe der Reihe *Die fehlenden Unternehmer* gliedert sich in drei Abschnitte. Der erste Abschnitt enthält Daten zu Umfang und Qualität der Aktivitäten im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit und des Unternehmertums nach wesentlichen gesellschaftlichen Zielgruppen wie Frauen, junge Menschen, Ältere und Arbeitslose sowie Daten zu den Hindernissen, denen diese Gruppen gegenüberstehen. Der zweite Abschnitt umfasst zwei Kapitel, in denen aktuelle politische Themen untersucht werden. Konkret geht es darin um das Potenzial des digitalen Unternehmertums das Unternehmertum integrationsfördernd zu gestalten und Unternehmern aus benachteiligten Gruppen zu helfen, Unternehmen mit Wachstumspotenzial zu gründen. Schließlich enthält der dritte

Abschnitt dieses Berichts eine Momentaufnahme der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum in den einzelnen Mitgliedstaaten der Europäischen Union. In jedem Länderprofil werden aktuelle Trends im Hinblick auf Aktivitäten im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit und des Unternehmertums für Frauen, junge Menschen und Ältere sowie jeweils das drängendste gegenwärtige Problem der einzelnen Mitgliedstaaten und aktuelle politische Entwicklungen aufgezeigt. Darüber hinaus enthält jedes Länderprofil Schlüsselindikatoren zum integrationsfördernden Unternehmertum.

Diese Ausgabe enthält mehrere neue Elemente. Die Kapitel, die Daten behandeln, wurden erweitert, es wurden neue Quellen herangezogen, um mehr Daten über die Anschubfinanzierung bei Frauen zu integrieren. Die Kapitel über Daten und Indikatoren beinhalten neue Beispiele aus den jeweiligen Ländern, um detailliertere Indikatoren aus der Forschung auf nationaler Ebene zu präsentieren.

Neben dieser Reihe von Berichten zu den fehlenden Unternehmern werden im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen der OECD und der Europäischen Union ein neues Online-Tool entwickelt. Es dient dazu, politischen Entscheidungsträgern bei der Gestaltung und Entwicklung von Strategien und Programmen für ein integrationsförderndes und soziales Unternehmertum zu helfen. Das *Better Entrepreneurship Policy Tool* (https://www.betterentrepreneurship.eu/) bietet eine interaktive Lernplattform und Plattform zum Austausch mit anderen politischen Entscheidungsträgern innerhalb und außerhalb der EU. Bei dieser Zusammenarbeit entstehen ebenso Kurzdossiers, länderspezifische Politikanalysen und Seminare zum Kapazitätsaufbau.

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung von der OECD 3

Vorbemerkung der Europäischen Kommission 5

Vorwort 7

Danksagungen 21

Leseleitfaden 23
- Inhalte und Struktur 23
- Hauptinformationsquellen 23
- Referenzen 31

Zusammenfassung 33
- Die Politik muss früh eingreifen, um die Kluft zwischen den Geschlechtern zu verkleinern. 33
- Ältere Unternehmer stehen für längere Arbeitsleben 34
- Zuwanderer gründen als Unternehmer eher Firmen, die Arbeitsplätze bieten 34
- Junge Menschen haben ehrgeizige Ziele für ihr Unternehmertum. 34
- Das Unternehmertum ist ein Weg aus der Arbeitslosigkeit. 34
- Kann digitales Unternehmertum die Integrationsförderung steigern? 35
- Das Wachstumspotenzial von Unternehmern aus unterrepräsentierten Gruppen stärken 35
- Wie kann die Politik unterrepräsentierte Unternehmer besser unterstützen? 36

1. Zentrale Erkenntnisse und Empfehlungen 37
- Wer sind die „fehlenden Unternehmer“ in der EU? 38
- Mit welchen Problemen sind die fehlenden Unternehmer konfrontiert? 42
- Welche politische Unterstützung ist in der EU verfügbar? 43
- Welche neuen Entwicklungen gibt es im Bereich der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum in der EU? 45
- Können digitale Technologien dabei helfen, die Wettbewerbsbedingungen für das Unternehmertum zu verbessern? 48
- Sollte die Politik benachteiligte Unternehmer dabei unterstützen, ihr Unternehmen zu skalieren? 50
- Referenzen 54

Part I. Indikatoren zum integrationsfördernden Unternehmertum: Aktivitätsraten und Hindernisse 56

2. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Aktivitäten von Frauen 57
Kernbotschaften 58
Der politische Kontext für selbstständige Erwerbstätigkeit und Unternehmertum von Frauen 59
Selbstständige Erwerbstätigkeit 60
Unternehmerischer Zyklus 66
Hindernisse für die Unternehmensgründung und eine nachhaltige selbstständige Erwerbstätigkeit 71
Eigenschaften der selbstständig Erwerbstätigen 76
Leistung von selbstständig erwerbstätigen Frauen und Unternehmerinnen 82
Startkapital 90
Schlussfolgerungen 99
Referenzen 100

3. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Aktivitäten von jungen Menschen 102
Kernbotschaften 103
Der politische Kontext für selbstständige Erwerbstätigkeit und Unternehmertum von jungen Menschen 104
Die Aktivitäten der jungen selbstständig Erwerbstätigen. 105
Unternehmerischer Zyklus 114
Hindernisse für die Unternehmensgründung von jungen Menschen 118
Merkmale der jungen selbstständig Erwerbstätigen 120
Unternehmensverlauf 126
Schlussfolgerungen 130
Referenzen 131

4. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Aktivitäten von Älteren 133
Kernbotschaften 134
Der politische Kontext der selbstständig erwerbstätigen Senioren und des Unternehmertums 135
Selbstständige Erwerbstätigkeit 135
Unternehmerischer Zyklus 144
Hindernisse für die Unternehmensgründung bei Senioren 150
Merkmale der älteren selbstständig Erwerbstätigen 152
Unternehmensverlauf 158
Schlussfolgerungen 162
Hinweise 163
Referenzen 163

5. Selbstständige Erwerbstätigkeit und Unternehmertum von Arbeitslosen 164
Kernbotschaften 165
Der politische Kontext der Unternehmensgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus 165
Einstieg in die selbstständige Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus 166
Einstieg in die selbstständige Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus 170
Schlussfolgerungen 173
Hinweise 174

Referenzen 174

6. Indikatoren zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit von Zuwanderern 175
Kernbotschaften 176
Der politische Kontext des Unternehmertums und der selbstständigen Erwerbstätigkeit von Zuwanderern 176
Selbstständige Erwerbstätigkeit bei Zuwanderern 177
Anteile der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer mit Angestellten 184
Schlussfolgerungen 190
Hinweise 191
Referenzen 191

Part II. Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum 193

7. Kann digitales Unternehmertum integrationsfördernd sein? 194
Kernbotschaften 195
Die digitale Transformation 197
Was ist digitales Unternehmertum? 199
Welche möglichen Vorteile bietet das digitale Unternehmertum? 200
Wie viele digitale Start-ups gibt es? 206
Hindernisse für digitales Unternehmertum für Menschen aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen 209
Wie kann die öffentliche Politik digitales Unternehmertum von unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen unterstützen? 216
Schlussfolgerungen 232
Hinweise 233
Referenzen 233

8. Erhöhung des Skalierungspotenzials von benachteiligten Unternehmern 241
Kernbotschaften 242
Skalierung im Zusammenhang mit unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen 244
Herausforderungen der Skalierung für Unternehmer aus benachteiligten Gruppen 252
Was kann die Politik tun, um die Unternehmensgründung mit Skalierungspotenzial von benachteiligten Unternehmern zu fördern? 259
Unterstützung zur Skalierung von benachteiligten Unternehmern bieten 271
Schlussfolgerungen 273
Hinweise 274
Referenzen 274

Part III. Länderprofile: Trends im Bereich des integrationsfördernden Unternehmertums, Probleme und aktuelle politische Maßnahmen 283

9. Leseleitfaden für die Länderprofile 284

10. Österreich 287
Wichtige Trends 287
Problemthema 287

Jüngste politische Entwicklungen 287
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 289

11. Belgien 290
Wichtige Trends 290
Problemthema 290
Jüngste politische Entwicklungen 290
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 292

12. Bulgarien 293
Wichtige Trends 293
Problemthema 293
Jüngste politische Entwicklungen 293
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 295

13. Kroatien 296
Wichtige Trends 296
Problemthema 296
Jüngste politische Entwicklungen 296
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 298

14. Zypern 299
Wichtige Trends 299
Problemthema 299
Jüngste politische Entwicklungen 299
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 301

15. Tschechische Republik 302
Wichtige Trends 302
Problemthema 302
Jüngste politische Entwicklungen 302
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 304

16. Dänemark 305
Wichtige Trends 305
Problemthema 305
Jüngste politische Entwicklungen 305
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 307

17. Estland 308
Wichtige Trends 308
Problemthema 308
Jüngste politische Entwicklungen 308
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 310

18. Finnland 311
Wichtige Trends 311
Problemthema 311

Jüngste politische Entwicklungen 311
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 313

19. Frankreich 315
Wichtige Trends 315
Problemthema 315
Jüngste politische Entwicklungen 316
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 317

20. Deutschland 318
Wichtige Trends 318
Problemthema 318
Jüngste politische Entwicklungen 318
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 320

21. Griechenland 321
Wichtige Trends 321
Problemthema 321
Jüngste politische Entwicklungen 321
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 323

22. Ungarn 324
Wichtige Trends 324
Problemthema 324
Jüngste politische Entwicklungen 324
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 326

23. Irland 327
Wichtige Trends 327
Problemthema 327
Jüngste politische Entwicklungen 327
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 329

24. Italien 331
Wichtige Trends 331
Problemthema 331
Jüngste politische Entwicklungen 331
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 333

25. Lettland 334
Wichtige Trends 334
Problemthema 334
Jüngste politische Entwicklungen 334
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 336

26. Litauen 337
Wichtige Trends 337
Problemthema 337

Jüngste politische Entwicklungen 337
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 339

27. Luxemburg 340
Wichtige Trends 340
Problemthema 340
Jüngste politische Entwicklungen 340
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 342

28. Malta 344
Wichtige Trends 344
Problemthema 344
Jüngste politische Entwicklungen 344
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 346

29. Niederlande 347
Wichtige Trends 347
Problemthema 347
Jüngste politische Entwick lungen 347
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 349

30. Polen 351
Wichtige Trends 351
Problemthema 351
Jüngste politische Entwicklungen 351
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 353

31. Portugal 355
Wichtige Trends 355
Problemthema 355
Jüngste politische Entwicklungen 355
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 357

32. Rumänien 358
Wichtige Trends 358
Problemthema 358
Jüngste politische Entwicklungen 358
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 360

33. Slowakische Republik 362
Wichtige Trends 362
Problemthema 362
Jüngste politische Entwicklungen 362
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 364

34. Slowenien 366
Wichtige Trends 366
Problemthema 366

Jüngste politische Entwicklungen 366
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 368

35. Spanien 369
Wichtige Trends 369
Problemthema 369
Jüngste politische Entwicklungen 369
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 371

36. Schweden 373
Wichtige Trends 373
Problemthema 373
Jüngste politische Entwicklungen 373
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 375

37. Vereinigtes Königreich 376
Wichtige Trends 376
Problemthema 376
Jüngste politische Entwicklungen 376
Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum 378

Glossar 379

Tabellen

Tabelle 5.1. Die meisten arbeitslosen Menschen gründen ihr Unternehmen im Dienstleistungsbereich, im Baugewerbe oder im Einzelhandel 173
Tabelle 6.1. Mehr als ein Viertel der von Zuwanderern geführten Unternehmen sind Unternehmen mit großem Wachstum 188
Tabelle 7.1. Erwartete Vorteile des digitalen Unternehmertums für Unternehmer und selbstständig Erwerbstätige 201

Abbildungen

Abbildung 1.1. Wer sind die „fehlenden Unternehmer“ in der EU? 40
Abbildung 1.2. Frauen, junge Menschen und Zuwanderer aus nicht-EU-Staaten sind unterrepräsentiert in der Gruppe der selbstständige Erwerbstätigen in der EU 41
Abbildung 1.3. Die Ziele für ein integrationsförderndes Unternehmertum sind in verschiedenen politischen Dokumenten verankert 45
Abbildung 2.1. So beträgt die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen in der Europäischen Union einer selbständigen Erwerbstätigkeit nachgehen im Vergleich zu den Männern lediglich 60 %. 61
Abbildung 2.2. Die Selbstständigenquote für Frauen variiert von Land zu Land 62
Abbildung 2.3. Die Wahrscheinlichkeit ist um 40 % größer, dass selbstständig erwerbstätige Frauen in der EU flexible Arbeitszeiten als Motivation haben 63
Abbildung 2.4. Weniger als ein Viertel der selbstständige erwerbstätigen Frauen in der EU haben Angestellte 64
Abbildung 2.5. Der Anteil von Arbeitgeberinnen variiert stark von Land zu Land 65
Abbildung 2.6. Selbstständig erwerbstätige Frauen und Männer in der EU geben ähnlich Gründe dafür an, keine Angestellten zu haben 66
Abbildung 2.7. Weniger als 3 % der Frauen in der EU sind an der Gründung eines Unternehmens beteiligt 67
Abbildung 2.8. Etwa 2 % der Frauen in der EU sind geschäftsführende Inhaberin eines neuen Unternehmens 68

Abbildung 2.9. Innerhalb der Europäischen Union waren etwa 5 % der Frauen Inhaberinnen etablierter Unternehmen 69
Abbildung 2.10. Frauen geben ihr Unternehmen meist auf, da es nicht rentabel ist 71
Abbildung 2.11. Nur ein Drittel der Frauen in der EU geben an, über die Fähigkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung zu verfügen 72
Abbildung 2.12. Fast die Hälfte der Frauen in der EU berichtet, dass die Angst vor dem Versagen sie davon abhält, ein Unternehmen zu gründen 74
Abbildung 2.13. Finanzielle Unsicherheit ist der Hauptgrund, warum weibliche Angestellte und Menschen, die im Familienunternehmen tätig sind, in der EU nicht selbstständig erwerbstätig sind. 75
Abbildung 2.14. Die Wahrscheinlichkeit ist größer, dass Frauen angeben, mit keinen Herausforderungen konfrontiert worden zu sein als Männer 76
Abbildung 2.15. Frauen in der EU sind häufiger als Männer im Bereich der persönlichen Dienstleistungen selbstständig erwerbstätig 77
Abbildung 2.16. Mehr als die Hälfte der selbstständigen erwerbstätigen Frauen in der EU sind Fachleute oder im Dienstleistungssektor tätig. 78
Abbildung 2.17. Der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Frauen mit Hochschulbildung in der EU steigt schneller als der Anteil der Männer 79
Abbildung 2.18. Das Bildungsniveau von selbstständig erwerbstätigen Frauen variiert stark von Land zu Land 80
Abbildung 2.19. Selbstständig erwerbstätige Frauen in der EU melden ebenso häufig wie Männer Autonomie am Arbeitsplatz 81
Abbildung 2.20. Neue Unternehmerinnen in der EU arbeiten etwa zu 75 % häufiger als neue männliche Unternehmer in Teams 82
Abbildung 2.21. Die Wahrscheinlichkeit ist höher, dass Frauen in der EU in Teilzeit arbeiten 83
Abbildung 2.22. Das Durchschnittseinkommen der selbständig Erwerbstätigen in der EU weist nur geringe geschlechtsspezifische Unterschiede auf 84
Abbildung 2.23. Die Einnahmen von selbstständig Erwerbstätigen variieren von Land zu Land 85
Abbildung 2.24. Selbständig erwerbstätige Frauen in der EU gehen weniger wahrscheinlich länger als 10 Jahre ihrer Tätigkeit nach als selbständig erwerbstätige Männer 86
Abbildung 2.25. Die Beschäftigungsdauer von selbstständig Erwerbstätigen variieren stark von Land zu Land 87
Abbildung 2.26. Rund ein Drittel der Unternehmerinnen in der EU bietet neue Produkte und Dienstleistungen an 88
Abbildung 2.27. Weniger als 15 % der Unternehmerinnen in der EU exportieren 89
Abbildung 2.28. Unternehmerinnen in der EU streben mit halb so hoher Wahrscheinlichkeit Wachstum an wie Männer 90
Abbildung 2.29. Die häufigste Finanzierungsquelle für selbständig erwerbstätige Frauen ist die Eigenfinanzierung 91
Abbildung 2.30. Bankfinanzierungen sind die häufigste Finanzierungsquelle für Unternehmerinnen in Europa 92
Abbildung 2.31. Bankdarlehen an Unternehmerinnen werden am wahrscheinlichsten für den Warenproduktions- und Reparatursektor genutzt 92
Abbildung 2.32. Die in Rumänien am häufigsten von Unternehmerinnen genutzte Bankfinanzdienstleistung ist die Bereitstellung einer Kreditlinie 94
Abbildung 2.33. Die meisten Kredite an Unternehmerinnen in Rumänien sind für das Betriebskapital bestimmt 94
Abbildung 2.34. Frauen sind die wichtigste Zielgruppe der Mikrofinanzierung in der EU 96
Abbildung 2.35. Frauen nehmen etwa 40 % der Mikrofinanzdarlehen für Unternehmen in Anspruch in der EU 96
Abbildung 2.36. Die meisten Mikrofinanzdarlehen werden von Nicht-Regierungsorganisationen vergeben in der EU 97
Abbildung 2.37. Unternehmerinnen erhalten ungefähr genauso häufig Risikokapital wie Männer 98
Abbildung 2.38. Unternehmerinnen erhalten weniger Risikokapital 99
Abbildung 3.1. Die Wahrscheinlichkeit, dass junge Menschen in der EU selbstständig erwerbstätig sind ist halb so hoch wie bei Erwachsenen 106
Abbildung 3.2. Je nach Land variiert die Rate der jungen Selbstständigen erheblich 107
Abbildung 3.3. In Ländern mit hoher Arbeitslosigkeit gehen junge Menschen eher einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach. 108
Abbildung 3.4. Ein Drittel der jungen Selbständigen, die vorher arbeitslos waren, gründen ein Unternehmen aus Notwendigkeit 109
Abbildung 3.5. Der geschlechtsspezifische Unterschied bei selbstständig Erwerbstätigen schwächt in der EU ab. 110

Abbildung 3.6. Der geschlechtsspezifische Unterschied in Bezug auf die selbstständige Erwerbstätigkeit variiert je nach Land sehr stark 111
Abbildung 3.7. Der Anteil an jungen selbständig Erwerbstätigen mit Angestellten fällt in der EU 112
Abbildung 3.8. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen mit Angestellten variiert stark von Land zu Land 113
Abbildung 3.9. Junge Menschen sind häufiger an Aktivitäten im Vorfeld der Gründung eines Start-ups beteiligt als Erwachsene 115
Abbildung 3.10. Junge Menschen sind genauso wie Erwachsene geneigt, Inhaber eines neuen Unternehmens zu werden 116
Abbildung 3.11. Für junge Menschen ist die Wahrscheinlichkeit geringen, dass sie Inhaber von etablierten Unternehmen sind 117
Abbildung 3.12. Die meisten der Jungunternehmer geben ihr Unternehmen auf, weil es nicht rentabel ist 118
Abbildung 3.13. Junge Menschen weisen weniger Kompetenzen im Unternehmertum auf als Erwachsene. 119
Abbildung 3.14. Junge Menschen geben mit einer ähnlichen Wahrscheinlichkeit wie Erwachsene an, dass sie Angst vorm Scheitern haben. 120
Abbildung 3.15. Der Anteil an Jungunternehmern variiert je nach Arbeitsbereichen in der EU. 121
Abbildung 3.16. Die meisten der jungen selbstständig Erwerbstätigen in der EU sind Fachkräfte oder Dienstleister 122
Abbildung 3.17. Junge selbstständig Erwerbstätige in der EU können eher eine Hochschulbildung vorweisen als Angestellte 123
Abbildung 3.18. In den meisten Ländern gibt es mehr junge selbstständig Erwerbstätige mit Hochschulbildung als Angestellte mit Hochschulbildung 124
Abbildung 3.19. Etwa 20 % der neuen jungen Unternehmer haben ihr Unternehmen im Team gegründet 125
Abbildung 3.20. Jungunternehmer arbeiten wöchentlich mehr Stunden als Angestellte 127
Abbildung 3.21. Nahezu ein Drittel der Jungunternehmer bieten neue Produkte und Dienstleistungen an 128
Abbildung 3.22. Ungefähr ein Fünftel der Jungunternehmer in der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit exportiert 129
Abbildung 3.23. Mehr als 10% der Jungunternehmer rechnen mit hohem Wachstum 130
Abbildung 4.1. Der Anteil an selbstständig erwerbstätigen Senioren in der EU sinkt 137
Abbildung 4.2. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Senioren in der EU steigt mit dem Alter, sinkt aber im Laufe der Zeit 137
Abbildung 4.3. Die Anzahl von selbstständig erwerbstätigen Senioren in der EU steigt 138
Abbildung 4.4. Die Lücke zwischen den Geschlechtern ist bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit von Senioren größer als bei der gesamten selbstständig erwerbstätigen Bevölkerung 138
Abbildung 4.5. Die Selbstständigenquote von Senioren variiert stark von Land zu Land 139
Abbildung 4.6. Die Selbstständigenquote von Senioren ist niedriger, wenn der Aktivitätsanteil hoch ist 140
Abbildung 4.7. Seit 2002 ist der Anteil an selbstständig erwerbstätigen Senioren mit Angestellten in der EU gesunken 141
Abbildung 4.8. Ältere selbstständig erwerbstätige Senioren in der EU neigen weniger dazu, Angestellte zu beschäftigen, aber es werden immer mehr 142
Abbildung 4.9. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Älteren mit Angestellten variiert stark von Land zu Land 143
Abbildung 4.10. Weniger als 3 % der Senioren in der EU, waren an Aktivitäten im Vorfeld der Gründung eines Start-ups beteiligt 145
Abbildung 4.11. Innerhalb der Europäischen Union waren weniger als 2 % der Frauen Inhaberinnen neuer Unternehmen 146
Abbildung 4.12. Innerhalb der Europäischen Union waren weniger als 9 % der Senioren Inhaber etablierter Unternehmen 147
Abbildung 4.13. Senior-Unternehmer sind vor allem von positiven Faktoren motiviert 148
Abbildung 4.14. Senior-Unternehmer bevorzugten eher flexible Arbeitszeiten, wenige erzielten ein hohes Einkommen 149
Abbildung 4.15. Ungefähr doppelt so viele Senioren gaben ihr Unternehmen wegen mangelnder Rentabilität aus, wie die, die in Rente gingen 150
Abbildung 4.16. Ungefähr 40 % der Senioren geben an, über unternehmerischen Fähigkeiten zu verfügen 151
Abbildung 4.17. Ungefähr 40 % der Senioren gaben an, dass die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern ein Hindernis für eine Unternehmensgründung sei 152
Abbildung 4.18. Senioren in der EU waren eher selbstständig erwerbstätig in der Landwirtschaft, Forstwirtschaft und in der Fischerei 153
Abbildung 4.19. Ältere selbstständig Erwerbstätige in der EU arbeiten eher als Fachkräfte 154

Abbildung 4.20. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Senioren mit Hochschulbildung in der EU stieg schneller als der, der angestellten Senioren mit Hochschulbildung. 155
Abbildung 4.21. Das Bildungsniveau der selbstständig erwerbstätigen Senioren variiert stark von Land zu Land 156
Abbildung 4.22. Der Anteil der Senior-Unternehmer, die im Team arbeiten, ist von Land zu Land sehr unterschiedlich 157
Abbildung 4.23. Selbstständig erwerbstätige Senioren arbeiten meist mehr als angestellte Senioren 159
Abbildung 4.24. Ungefähr 30 % der Senior-Unternehmer in der Frühphase boten neue Produkte und Dienstleitungen an 160
Abbildung 4.25. Ungefähr 15 % der Senior-Unternehmer in der Frühphase hatten Kunden in anderen Ländern 161
Abbildung 4.26. In der EU hatten fast 9 % der Senior-Unternehmer in der Frühphase die Erwartung, eine hohe Anzahl von Arbeitsplätzen zu schaffen. 162
Abbildung 5.1. Wenige arbeitslose Menschen streben eine selbstständige Erwerbstätigkeit an 167
Abbildung 5.2. Es ist unwahrscheinlicher, dass arbeitslose Frauen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen als arbeitslose Männer 169
Abbildung 5.3. Die Wahrscheinlichkeit, einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen, sinkt mit der Dauer der Arbeitslosigkeit 170
Abbildung 5.4. Mehr arbeitslose Menschen werden selbstständig erwerbstätig, als jene, die dies planen 171
Abbildung 6.1. Zuwanderer machen einen wachsenden Anteil der selbstständig Erwerbstätigen in der EU aus 178
Abbildung 6.2. Die Zahl der Zuwanderer unter den selbständig Erwerbstätigen hängt weitgehend von der Gesamtzahl der Zuwanderer auf dem Arbeitsmarkt ab 179
Abbildung 6.3. Zuwanderer sind in der EU seltener selbständig erwerbstätig als Personen, die in ihrem Wohnsitzland geboren sind 180
Abbildung 6.4. Bei männlichen Zuwanderern ist die Wahrscheinlichkeit mehr als doppelt so hoch, dass sie selbstständig erwerbstätig werden als bei weiblichen Zuwanderern. 181
Abbildung 6.5. Die Raten für selbstständige Erwerbstätigkeit von Zuwanderern variiert stark von Land zu Land 182
Abbildung 6.6. Selbständig erwerbstätige Zuwanderer, die außerhalb der EU geboren wurden, haben mit größerer Wahrscheinlichkeit Angestellte als in anderen EU-Mitgliedstaaten geborene 185
Abbildung 6.7. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Zuwanderern mit Angestellten variiert stark von Land zu Land 186
Abbildung 6.8. Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderer sind, schaffen mit größerer Wahrscheinlichkeit Arbeitsplätze 188
Abbildung 6.9. Ein Drittel der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer in der EU haben keine Angestellte, weil sie nicht genug Arbeit haben 190
Abbildung 7.1. Plattformarbeiter sind meist junge Männer 203
Abbildung 7.2. Digitale Start-ups machen einen wachsenden Anteil neuer Unternehmen aus 207
Abbildung 7.3. Junge Menschen nutzen am ehesten regelmäßig Computer und Cloud-Computing 212
Abbildung 7.4. Unternehmerinnen nutzen offenbar eher Online-Tools für die Kommunikation mit Kunden als Männer, verwenden sie jedoch etwas seltener für interne Prozesse 213
Abbildung 8.1. Unternehmerinnen und Senior-Unternehmer haben wahrscheinlich weniger Ambitionen für großes Wachstum 248
Abbildung 8.2. Die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmerinnen und ältere Unternehmer neue Produkte und Leistungen anbieten, ist geringer 249
Abbildung 8.3. Die Wahrscheinlichkeit zu exportieren, ist für Unternehmerinnen und Seniorunternehmer kleiner 250
Abbildung 10.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Österreich 289
Abbildung 11.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Belgien 292
Abbildung 12.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Bulgarien 295
Abbildung 13.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Kroatien 298
Abbildung 14.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Zypern 301
Abbildung 15.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für die Tschechische Republik 304
Abbildung 16.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Dänemark 307
Abbildung 17.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Estland 310
Abbildung 18.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Finnland 313
Abbildung 19.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Frankreich 317
Abbildung 20.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Deutschland 320
Abbildung 21.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Griechenland 323

Abbildung 22.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Ungarn 326
Abbildung 23.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Irland 329
Abbildung 24.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Italien 333
Abbildung 25.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Lettland 336
Abbildung 26.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Litauen 339
Abbildung 27.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Luxemburg 342
Abbildung 28.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Malta 346
Abbildung 29.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in den Niederlanden 349
Abbildung 30.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Polen 353
Abbildung 31.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Portugal 357
Abbildung 32.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Rumänien 360
Abbildung 33.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in der Slowakischen Republik 364
Abbildung 34.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Slowenien 368
Abbildung 35.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Spanien 371
Abbildung 36.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Schweden 375
Abbildung 37.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit im Vereinigten Königreich 378

Textfelder

Textfeld 1. Definition des Unternehmertums von OECD und Eurostat 24
Textfeld 2. Rahmenkonzept des Programms „Indikatoren zum Unternehmertum“ (EIP) zur Auseinandersetzung mit dem Unternehmertum und für diesbezügliche Messungen 26
Textfeld 3. LFS Ad-hoc-Modul zur selbstständigen Erwerbstätigkeit 27
Textfeld 4. Unterschiede zwischen den Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und zur Unternehmensgründung und Unternehmensinhaberschaft 29
Textfeld 1.1. Beispiel für aktuelle Entwicklungen von Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern – Japan 44
Textfeld 1.2. Beispiel für aktuelle Entwicklungen von Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern – Canada Women Entrepreneurship Strategy 46
Textfeld 1.3. Beispiele für politische Ansätze für die Unterstützung digitaler Start-ups von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen 49
Textfeld 1.4. Beispiele für politische Ansätze für die Unterstützung bei der Gründung von Start-ups mit Wachstumspotenzial von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen 52
Textfeld 2.1. Länderschwerpunkt: Bankdarlehen an Unternehmerinnen, Rumänien 93
Textfeld 3.1. Länderspiegel der EU-Staaten – die verschiedenen Beweggründe der Jungunternehmer die aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit wechseln 108
Textfeld 4.1. Länderschwerpunkt: Die Motivationen von Senior-Unternehmern in Portugal 147
Textfeld 5.1. Länderschwerpunkt – Die Funktion der Arbeitslosenversicherung spornt das Unternehmertum an, Frankreich 172
Textfeld 6.1. Unternehmertum von Geflüchteten in EU- und OECD-Ländern 183
Textfeld 6.2. Länderschwerpunkt – Zugewanderte Unternehmer als Schaffer von Arbeitsplätzen 187
Textfeld 7.1. Schlüsseltechnologien für die digitale Transformation 197
Textfeld 7.2. Was ist Unternehmertum? 200
Box 7.3. Sind Arbeiter in der "Gig"-Economy Unternehmer? 202
Textfeld 7.4. Wer sind die digitalen Unternehmer im Vereinigten Königreich? 207
Textfeld 7.5. Initiative „Going Digital“ der OECD 217
Textfeld 7.6. Aktionsplan für das Unternehmertum 2020 218
Textfeld 7.7. Gesprächsrunde „Wettbewerb in einer digitalen Welt“, Kanada 220
Textfeld 7.8. Unternehmerinnen der Zukunft, Deutschland 222
Textfeld 7.9. WeHubs (Women Web Entrepreneurs Hubs), Europäische Union 223
Box 7.10. EU-Rahmenbedingungen zur Unterstützung der Entwicklung digitaler Kompetenzen 224
Textfeld 7.11. DigiYouth: Estland, Finnland, Lettland und Schweden 225
Textfeld 7.12. Schulung von Geflüchteten im Bereich der unternehmerischen Fähigkeiten mit digitalen Geräten (TREND): Norwegen, Belgien, Deutschland, Irland und Griechenland 227

Textfeld 7.13. EIT Awards 229
Textfeld 7.14. Goteo, Barcelona, Spanien 231
Textfeld 8.1. Messung von hohem Wachstum 244
Textfeld 8.2. Europas nächste Spitzenreiter: Initiative für Skalierung von Start-ups 247
Textfeld 8.3. Die Vorteile eines Unternehmers aus einer benachteiligten Gruppe 251
Textfeld 8.4. Welche Faktoren beeinflussen die Skalierung? 252
Textfeld 8.5. Starting Strong, Irland 260
Textfeld 8.6. *Unternehmerinnenbrief NRW*, Deutschland 262
Textfeld 8.7. Femmes Business Angels, Frankreich 264
Textfeld 8.8. ENISA Young Entrepreneurs Facility, Spanien 266
Textfeld 8.9. SPEED UP, Antwerpen, Belgien 268
Textfelder 8.10. Fierce Founders Bootcamp bei Communitech, Ontario (Kanada) 272

Follow OECD Publications on:





http://twitter.com/OECD_Pubs



http://www.facebook.com/OECDPublications



http://www.linkedin.com/groups/OECD-Publications-4645871



http://www.youtube.com/oecdilibrary



http://www.oecd.org/oecddirect/

Danksagungen

Dies ist der fünfte Bericht im Rahmen einer laufenden Zusammenarbeit zu politischen Strategien für ein integrationsförderndes Unternehmertum zwischen dem Zentrum für Unternehmertum, KMU und lokale Entwicklung (CFE) der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) unter der Leitung der Direktorin Lamia Kamal-Chaoui und der Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration (GD EMPL) der Europäischen Kommission unter der Leitung des Generaldirektors Joost Korte.

Dieser Bericht ist Teil des Arbeitsprogramms des Programms der OECD für lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung (LEED) innerhalb des CFE unter der Leitung von Karen Maguire, stellvertretende Leiterin der Abteilung „Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Inklusion“. Er wurde im November 2019 von der GD EMPL Ausschuss für „Local Economic and Employment Development“ genehmigt.

Der Bericht wurde vorbereitet vom Volkswirt David Halabisky, unter der Leitung von Jonathan Potter, Leiter der Abteilung OECD CFE Entrepreneurship Policy and Analysis. Wesentliche Beiträge wurden von Cynthia Lavison von der Abteilung für Entrepreneurship Policy and Analysis geliefert und auch von Sebastian Ptok, Susanne Schlepphorst und Friederike Welter von dem Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM), Karl Wennberg der Universität Linköping und Michel Elmoznino Laufer der Stockholm School of Economics. Hilfestellung bei der Forschung leistete Victor Backer Gonzalez der Abteilung für Entrepreneurship Policy and Analysis.

Dieser Bericht wurde durch Kommentare und Anregungen der Europäischen Kommission unter der Leitung von Manuela Geleng, Generaldirektion von der GD EMPL bereichert. Wesentliche Beiträge hierfür leistete Guy Lejeune vom „Senior Expert - Inclusive Entrepreneurship“-Expertenkreis und Michael Horgan, Fachreferent für Kompetenzen und Qualifikationen. Weitere Kommentare und Anregungen kamen von Luca Barani, Carola Bouton und Kathrin Riedler der GD EMPL, Lucyna Kaminska, Dana Adriana Puia Morel und Agnieszka Wojdyr der Generaldirektion für Binnenmarkt, Industrie, Unternehmertum und KMU (GD GROW) und Annika Ostergren der Generaldirektion für Kommunikationsnetze, Inhalte und Technologien (GD CNECT).

Weitere Kommentare und Vorschläge stammen von Joaquim Oliveira Martins, stellvertretender Direktor des CFE, Karen Maguire, stellvertretende Leiterin der Abteilung „Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Inklusion“ der CFE und Lucia Cusmano, stellvertretende Leiterin der Abteilung „Binnenmarkt, Industrie, Unternehmertum und KMU“ des CFE. Kommentare und Beiträge wurden ebenfalls von Nadim Ahmad und Gueram Sargsyan von der OECD-Statistikabteilung und Yves Breem von der OECD-Abteilung für Beschäftigung, Arbeit und soziale Angelegenheiten.

Wesentliche Daten wurden von Jonathan Levie von der „Global Entrepreneurship Research Association“ beigesteuert.

Die in Teil III dieses Berichts enthaltenen Länderprofile basieren auf einer Reihe von Länderbewertungsberichten, die von einem Netz aus nationalen Experten für Politik im Bereich des integrationsfördernden Unternehmertums für jeden EU-Mitgliedsstaat erstellt wurden. Österreich (Eva Heckl und Karin Petzlberger, KMU Forschung Austria), Belgien (Kleitia Zeqo, IDEA Consult), Bulgarien (Kiril Todorov, Universität für National- und Weltwirtschaft in Bulgarien), Kroatien (Slavica Singer, Josip Juraj Strossmayer Universität in Osijek), Zypern (Panikkos Poutziouris und Panayiotis Kontakos, Universität von Zentrallancashire, Zypern), Tschechien (Lucie Bučinová, Regio-Partner), Dänemark (Annemarie Jepsen), Estland (Marina Kaas, Serioso Ltd.), Finnland (Jarna Heinonen, Handelshochschule Turku), Frankreich (Nadine Levratto, Universität Paris Nanterre), Deutschland (Rolf Sternberg, Leibniz Universität Hannover), Griechenland (Dimitris Karantinos, EKKE - Das Nationale Zentrum für Sozialforschung), Ungarn (Petra Reszkető, Budapest Institute), Irland (Thomas Cooney, Dublin Institute of Technology), Italien (Sergio Destefanis, Universität Salerno), Lettland (Arnis Sauka, Stockholm School of Economics in Riga), Litauen (Boguslavas Gruzevskis, Institut für Arbeitsmarktforschung), Luxemburg (Patrick Thill, Luxembourg Institute of Socio-Economic Research), Malta (Leonie Baldacchino, Universität Malta), Niederlande (Jacqueline Snijders und Amber van der Graaf, Panteia), Polen (Krzysztof Wach, Wirtschaftsuniversität Krakau), Portugal (Anabela Dinis, Universidade da Beira Interior), Rumänien (Catalin Ghinararu, Nationales Institut für wissenschaftliche Forschung), Slowakische Republik (Anna Pilkova, Comenius Universität in Bratislava), Slowenien (Karin Sirec, Universität Maribor), Spanien (Francisco Liñán, Universität Sevilla), Schweden (Carin Holmquist, Handelshochschule Stockholm), Vereinigtes Königreich (Robert Blackburn, Hang Do und Eva Kasperova, Kingston University). Die Grundlage für diese Länderbewertungsberichte bildeten Rückmeldungen und Beiträge der einschlägigen nationalen Ministerien und wesentlichen Akteure der einzelnen Mitgliedstaaten.

Schließlich wäre dieser Bericht nicht möglich gewesen ohne die administrative Unterstützung von Sarah Zaft, der publizistischen Unterstützung von Pilar Philip und François Iglesias, und der Unterstützung bei der Öffentlichkeitsarbeit von Alexandra Taylor und Pauline Arbel, die alle zur OECD CFE gehören.

Leseleitfaden

Inhalte und Struktur

Diese Publikation gliedert sich in drei Hauptabschnitte. Der erste Abschnitt enthält Daten zu Indikatoren im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit und des Unternehmertums, die dazugehörigen Beschäftigungsquoten sowie Daten zu den Hindernissen bei der Geschäftsgründung. Die Daten sind in fünf Kapitel aufgeteilt. Jedes Kapitel behandelt eine Zielgruppe der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum: Frauen (Kapitel 2), junge Menschen (Kapitel 3), Ältere (Kapitel 4), Arbeitslose (Kapitel 5) und Zuwanderer (Kapitel 6). Soweit möglich beinhalten die Kapitel harmonisierte Daten für die Europäischen Union und für die OECD-Länder.

Der zweite Abschnitt umfasst zwei Kapitel, die sich auf zwei politische Fragestellungen konzentrieren: Das Potenzial der öffentlichen Politik digitales Unternehmertum für Leute aus den unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen zu unterstützen (Kapitel 7) und das Potenzial der öffentlichen Politik, die Skalierbarkeit von Unternehmen zu fördern, die von unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen gegründet wurden (Kapitel 8). Jedes Kapitel behandelt die wesentlichen Themen und politischen Herausforderungen und bietet Beispiele für mögliche politischen Ansätze und Ratschläge für politische Entscheidungsträger.

Schließlich enthält der dritte Abschnitt dieses Berichts Länderprofile für jeden Mitgliedsstaat der Europäischen Union. In diesen Profilen werden die gegenwärtigen politischen Prioritäten im Bereich des integrationsfördernden Unternehmertums aufgezeigt und es werden einige politische Maßnahmen hervorgehoben, die das integrationsfördernde Unternehmertum stärken. Jedes der Profile enthält wesentliche Indikatoren zum integrationsfördernden Unternehmertum für jedes Land, verglichen mit dem Durchschnitt der Europäischen Union.

Im darunterliegenden Absatz werden die Hauptdatenquellen erläutert, die für die Teile I und III der Publikation verwendet wurden.

Hauptinformationsquellen

Es wird darauf hingewiesen, dass dieses Buch auf mehrere Datenquellen zurückgreift und die dort verwendeten Konzepte und Begriffe nicht immer übereinstimmen. Es wurde versucht, die gemeldeten Daten soweit möglich zu harmonisieren, es bleiben jedoch Unterschiede vorhanden. Die Abbildungen und Texte beleuchten die präsentierten und besprochenen Definitionen.

Dieser Abschnitt bietet Informationen zu den wichtigsten Datenquellen, die in vorliegendem Buch verwendet wurden. Er enthält zudem methodologische Hinweise und

Erläuterungen zu den verwendeten grundlegenden statistischen Konzepten. Für Leser, die nähere Informationen wünschen, werden Links und Verweise angegeben.

Programm von OECD und Eurostat mit dem Titel „Indikatoren zum Unternehmertum“

Ziel des Programms von OECD und Eurostat mit dem Titel „Indikatoren zum Unternehmertum“ (*Entrepreneurship Indicators Programme* – EIP), das gemeinsam vom Statistikdirektorat der OECD und Eurostat durchgeführt wird, ist die Entwicklung politikrelevanter und international vergleichbarer Indikatoren zum Unternehmertum für die Unterstützung der analytischen und politischen Arbeit zum Unternehmertum (Textfeld 1). Zu diesem Zweck wurden im Zuge des Programms ein *Rahmenkonzept zur Auseinandersetzung mit dem Unternehmertum und für diesbezügliche Messungen* sowie eine *Methodik zur Erstellung harmonisierter Statistiken zum Unternehmertum erarbeitet*(Textfeld 2). Mit dem Rahmenkonzept wird eine begriffliche Trennung zwischen der unternehmerischen Leistung (d. h. wie viel Unternehmertum, welche Art), den Determinanten des Unternehmertums (d. h. die Faktoren, die sich auf die unternehmerische Leistung auswirken) und den sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen des Unternehmertums eingeführt.

Textfeld 1. Definition des Unternehmertums von OECD und Eurostat

Im Rahmen des im Jahr 2006 von OECD und Eurostat ins Leben gerufenen Programms wurden Definitionen für Unternehmer, Unternehmertum und unternehmerische Tätigkeit erarbeitet, um die Entwicklung zugehöriger Indikatoren zu unterstützen. Das Programm berücksichtigt die Konflikte und unterschiedlichen Perspektiven der Forscher, die sich mit diesem Thema beschäftigen. Dabei wird bewusst ein pragmatischer Ansatz gewählt, der auf zwei Grundsätzen beruht: Relevanz und Messbarkeit. Wichtig ist auch, dass in den von OECD und Eurostat vorgegebenen Begriffsbestimmungen die dynamische Natur der unternehmerischen Tätigkeit betont und das Augenmerk auf das Handeln anstelle von Absichten gelegt wird. Sie werden als Orientierungshilfe für die Erhebung und Analyse der Datensätze vorgeschlagen:

- *Unternehmer* sind Personen (Unternehmensinhaber), die im Rahmen der Schaffung oder Ausweitung einer Wirtschaftstätigkeit durch die Ermittlung und Nutzung des Potenzials neuer Produkte, Prozesse oder Märkte Werte schöpfen wollen.
- Bei der *unternehmerischen Tätigkeit* handelt es sich um unternehmerisches menschliches Handeln zur Wertschöpfung im Rahmen der Schaffung oder

Ausweitung einer Wirtschaftstätigkeit durch die Ermittlung und Nutzung des Potenzials neuer Produkte, Prozesse oder Märkte.

- Beim *Unternehmertum* handelt es sich um das mit der unternehmerischen Tätigkeit verbundene Phänomen.

Mit diesen Begriffsbestimmungen wird die unternehmerische Tätigkeit von der „gewöhnlichen" Wirtschaftstätigkeit abgegrenzt:

1. Es wird darauf hingewiesen, dass Kapitalgesellschaften und sonstige Unternehmen unternehmerisch geprägt sein können.
2. Es wird betont, dass unternehmerisches Handeln sich eher in der Praxis zeigt als in der Planung oder Absicht.
3. Die unternehmerische Tätigkeit wird nicht mit der Gründung eines bestimmten „Trägers" gleichgesetzt, unabhängig davon, ob es sich um eine formale Ausprägung, wie beispielsweise als Einheit mit eigener Rechtspersönlichkeit, oder um eine informelle Ausprägung handelt, wenngleich mit ihnen eine Messung zur Abbildung bestimmter Träger als Verkörperung einer unternehmerischen Tätigkeit ermöglicht wird. Und:
4. Trotz der begrifflichen Bestimmung im Unternehmenskontext wird die wirtschaftliche, soziale und kulturelle Wertschöpfung mit einbezogen.

Quelle: (Ahmad and Seymour, 2008[4])

Ein besonderes Merkmal des Programms, durch welches sich das EIP eindeutig von den sonstigen internationalen Initiativen unterscheidet, ist die direkte Beteiligung der nationalen statistischen Ämter der OECD sowie der übrigen Länder der Europäischen Union und Partnerländer an der Erstellung der harmonisierten Statistiken zum Unternehmertum. Bislang erstreckte sich die Erstellung dieser Statistiken auf eine Reihe von Hauptindikatoren zur unternehmerischen Leistung, nämlich unternehmensdemografische Statistiken zu Gründungen, Schließungen, zum Überleben und Wachstum von Unternehmen sowie Statistiken zum Beitrag der Unternehmensgründungen und -schließungen zur Schaffung und Vernichtung von Arbeitsplätzen. Die offiziellen Statistiken werden jährlich von den nationalen statistischen Ämtern nach Maßgabe der Methodik im *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics* (Eurostat and OECD, 2007[1])erstellt. Die Datenbank erstreckt sich auf 25 Länder und wird jährlich aktualisiert (*http://stats.oecd.org/*).

Als langfristiges Programm wurde das EIP so angelegt, dass man auf den neu entstehenden Informationsbedarf der politischen Entscheidungsträger und der Forschungsgemeinschaft reagieren kann. In dieser Hinsicht beschäftigte man sich kürzlich im Rahmen des Programms mit der Frage der Messung des ökologischen Unternehmertums und begann eine Erhebung von Indikatoren zum weiblichen Unternehmertum. Um der Forderung nach aktuellen, vierteljährlich veröffentlichten Informationen nachzukommen, wurde im Rahmen des Programms unter der Rubrik „Timely Indicators of Entrepreneurship" zudem eine Reihe von zeitnahen Indikatoren zum Unternehmertum entwickelt, um über die aktuellen Trends bei den Gründungen und Konkursen neuer Unternehmen zu informieren. Im Bereich der Determinanten wurden vom EIP Untersuchungen durchgeführt, um das Verständnis bezüglich der internationalen Vergleichbarkeit von Risikokapitaldaten zu vertiefen.

In der jährlich erscheinenden Publikation mit dem Titel *Entrepreneurship at a Glance* werden die zentralen Ergebnisse und Entwicklungen des EIP (OECD, 2017[2])vorgestellt. Die Daten erscheinen ebenfalls im *OECD-Ausblick KMU und Entrepreneurship 2019* (OECD, 2019[3]).

Textfeld 2. Rahmenkonzept des Programms „Indikatoren zum Unternehmertum“ (EIP) zur Auseinandersetzung mit dem Unternehmertum und für diesbezügliche Messungen

Das EIP erkennt an, dass die Komplexität des Unternehmertums von keinem einzelnen Indikator angemessen erfasst werden kann, weshalb eine Reihe von Kennzahlen entwickelt wurde, mit denen verschiedene Aspekte verschiedener Arten des Unternehmertums abgebildet werden können. Diese Kennzahlen werden als Indikatoren der unternehmerischen Leistung bezeichnet und sollen bei der Analyse zentraler Fragestellungen Unterstützung bieten, darunter: Wie hoch ist die Rate der Unternehmensgründungen in einem bestimmten Land? Wie viele Arbeitsplätze werden von ihnen geschaffen? Wie viele Start-up-Unternehmen überleben die ersten Jahre nach ihrer Gründung? Bringen junge Unternehmen Innovationen hervor oder exportieren sie? Werden mehr Firmen von Männern oder Frauen gegründet? Wer gründet mehr Unternehmen: Frauen oder Männer?

Ebenso verfolgt das Programm einen umfassenderen Ansatz zur Messung des Unternehmertums, indem nicht nur das unternehmerische Phänomen an sich in den Blick genommen wird, sondern auch die Faktoren, die einen Einfluss darauf ausüben. Diese Faktoren reichen von den Marktbedingungen und von Rechtsrahmen bis hin zur Kultur und den Bedingungen beim Zugang zu Finanzen. Einige dieser Determinanten können auf einfacherem Wege gemessen werden (z. B. das Vorhandensein und der Restriktionsgrad des Kartellrechts oder die Verwaltungskosten bei der Gründung eines neuen Unternehmens in einem Land), während die Schwierigkeit bei anderen Determinanten darin besteht, geeignete Kennzahlen (z. B. Risikokapital und Business-Angel-Kapital) zu finden und/oder ein Verständnis von der genauen Art ihrer Beziehung zum Unternehmertum zu gewinnen (z. B. Kultur). Das EIP verfolgt das Ziel, die Forschung zu diesen weniger gut verstandenen, weniger messbaren Determinanten des Unternehmertums voranzutreiben.

Quelle: (OECD, 2017[2])

Arbeitskräfteerhebung von Eurostat

Bei der Arbeitskräfteerhebung von Eurostat handelt es sich um eine monatliche Haushaltserhebung in allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union, mit der Informationen zu den Aktivitäten am Arbeitsmarkt erfasst werden (Eurostat, 2019[5]). Es ist die größte Haushaltserhebung, die vierteljährliche und jährliche Ergebnisse für Menschen ab 15 Jahren, die teils auf dem Arbeitsmarkt sind und auch die teils nicht auf dem Arbeitsmarkt sind, liefert. Der Umfang liegt bei ungefähr 1,8 Millionen Menschen pro Quartal. Datenerhebung durch Einzelinterviews, aber auch durch stellvertretende Interviews (z. B. durch ein Interview mit einer anderen Person desselben Haushalts) sind in den meisten Ländern erlaubt. Nur die Daten von Privathaushalten sind in den publizierten Daten enthalten.

Dieser Bericht konzentriert sich auf die Daten zu selbstständig Erwerbstätigen aus der Labour Force Survey. Nach Definition von Eurostat handelt es sich bei selbstständig Erwerbstätigen um Personen, die im eigenen Unternehmen, landwirtschaftlichen Betrieb oder einer eigenen freiberuflichen Praxis tätig sind und für ihre Arbeit eine Form des wirtschaftlichen Ertrags erhalten. Hierzu zählen Löhne, Gewinne, Sachleistungen oder Familieneinkünfte (für Familienarbeitskräfte). Freiwilligenarbeit ist von dieser Definition ausgenommen. Der Zweck des Unternehmens ist für den Status der Einzelpersonen als selbstständig Erwerbstätige nicht von Bedeutung. Das bedeutet, dass mit dem Unternehmen eine Gewinnerzielungsabsicht verfolgt werden kann oder dass es sich um ein gemeinnütziges oder Sozialunternehmen handeln kann.

Einer oder mehrere selbstständig Erwerbstätige können Eigentümer eines Unternehmens sein. Für ihren Status als selbstständig Erwerbstätige ist dies unerheblich, sofern sie direkt für das Unternehmen arbeiten. In diesen Fällen kann mehr als ein selbstständig Erwerbstätiger im selben Unternehmen arbeiten. Beispielsweise würde jeder Gesellschafter einer Personengesellschaft als selbstständig Erwerbstätiger gezählt, sofern es sich beim Unternehmen um die Haupttätigkeit am Arbeitsmarkt handelt. Unternehmensinhaber werden jedoch nicht als selbstständig Erwerbstätige erfasst, wenn sie nicht am alltäglichen Geschäft des Unternehmens beteiligt sind.

Es gibt verschiedene Konzepte für die selbstständige Erwerbstätigkeit:

- Bei den *selbstständig Erwerbstätigen auf eigene Rechnung* handelt es sich um die selbstständig Erwerbstätigen ohne weitere Arbeitnehmer, die für sie tätig sind.
- Bei den *Arbeitgebern* handelt es sich um die selbstständig Erwerbstätigen, die Arbeitnehmer beschäftigen.
- Die *Selbstständigenquote* wird definiert als Zahl der selbstständig Erwerbstätigen, sowohl selbstständig Erwerbstätige auf eigene Rechnung als auch Arbeitgeber (d. h. selbstständig Erwerbstätige mit Arbeitnehmern), im Verhältnis zur Zahl der erwerbstätigen Menschen.

Textfeld 3. LFS Ad-hoc-Modul zur selbstständigen Erwerbstätigkeit

Seit 1999 nutzt Eurostat „Ad-hoc-Module“, um zusätzliche Informationen zu ausgewählten Themen zu erhalten. Diese Module ergänzen die Kernerhebung um bis zu 11 Variablen zu einem klar definierten Thema im Bereich des Arbeitsmarkts. Diese Themen werden in

Zusammenarbeit mit den nationalen Statistikämtern, den Generaldirektoren der Europäischen Kommission und Eurostat anhand von politischen Bedürfnissen ausgewählt.

Das Hauptziel des Ad-hoc-Moduls von 2017 war die Gewinnung von wichtigen Informationen über die selbstständig Erwerbstätigen und über Menschen mit einer ambivalenten beruflichen Stellung (an der Grenze zwischen Anstellung und selbstständiger Erwerbstätigkeit), um die Informationen der Kernerhebung LFS zu ergänzen.

Quelle: (European Union, 2018[6])

Weitere Informationen zur Arbeitskräfteerhebung von Eurostat erhalten Sie unter: http://ec.europa.eu/eurostat/web/labour-market/methodology.

The Global Entrepreneurship Monitor

Beim Global Entrepreneurship Monitor (GEM) handelt es sich um eine internationale Initiative, mit der die Unternehmertätigkeit und Einstellungen weltweit im Rahmen von jährlichen Haushaltserhebungen unter der Erwachsenenbevölkerung (im Alter von mindestens 18 Jahren) in den teilnehmenden Ländern erhoben werden.

Er liefert die Antworten der im Rahmen von Interviews befragten Erwachsenen zu ihren angegebenen Einstellungen gegenüber dem Unternehmertum, ihren Aktivitäten im Vorfeld der Gründung, ihrer Arbeit bei neuen Unternehmen, ihrer Beteiligung bei etablierten Unternehmen und ihren Unternehmensaufgaben. Seit 1999 wurden in fast 100 Ländern Erhebungen durchgeführt.

Im Gegensatz zu Unternehmenserhebungen befasst sich die GEM mit Menschen, sodass die verschiedenen Phasen des Unternehmertums ermittelt werden können. Da die Analyseeinheit in dieser Erhebung das Individuum ist und nicht das Unternehmen, können Informationen über unternehmerische Motivation, Bestrebungen und alle anderen individuellen Eigenschaften gesammelt werden (Textfeld 4).

Textfeld 4. Unterschiede zwischen den Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und zur Unternehmensgründung und Unternehmensinhaberschaft

Die in diesem Buch präsentierten Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit stammen aus der Arbeitskräfteerhebung von Eurostat. Diese Daten beziehen sich auf geschäftsführende Inhaber von Unternehmen, die sich selbst Gewinne oder Gehälter für die Arbeit auszahlen, die sie mit dem Unternehmen auf eigene Rechnung übernehmen, und die angeben, selbstständig erwerbstätig zu sein. Die Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit beziehen sich auf Personen, die in der Regel in einem Unternehmen allein arbeiten oder nur sehr wenige Personen in ihrem Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit beschäftigen. Menschen, die größere Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit führen, geben im Allgemeinen nicht an, selbstständig erwerbstätig zu sein, da sie in der Lohnbuchhaltung des Unternehmens geführt werden und daher als Arbeitnehmer gelten. Darüber hinaus enthalten die Daten keine Angaben zu Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, diese Gründung jedoch noch nicht abgeschlossen haben, und Unternehmensinhaber, die im alltäglichen Unternehmensgeschäft keine aktive Rolle spielen.

Weitere Daten in diesem Buch stammen aus dem Global Entrepreneurship Monitor. Diese Daten erstrecken sich auf Personen, die angeben, dass sie aktiv den Versuch unternehmen, ein eigenes Unternehmen zu gründen, oder bereits ein Unternehmen führen oder irgendeiner Art der selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen oder Waren oder Dienstleistungen an andere Personen verkaufen.

Hierbei handelt es sich um eine breiter angelegte Definition als bei den Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit. Es werden selbstständig Erwerbstätige sowie alle anderen Arten von Unternehmensinhabern erfasst. Insbesondere geschäftsführende Inhaber von Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit sind hierin enthalten, wohingegen sie bei den Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit fehlen. Im Global Entrepreneurship Monitor werden auch Personen erfasst, die ihre Unternehmen möglicherweise als Nebenerwerb betreiben, während sich die Daten der Arbeitskräfteerhebung nur auf die Haupttätigkeit am Arbeitsmarkt beziehen. Aus diesem Grund werden in der Arbeitskräfteerhebung Personen nur dann als selbstständig Erwerbstätige gezählt, wenn die selbstständige Erwerbstätigkeit mehr Zeit als das Arbeitsverhältnis in Anspruch nimmt. Im GEM dagegen werden auch Personen erfasst, die ihre Selbstständigkeit in Teilzeit ausüben.

Die GEM-Erhebung erstreckte sich im Jahr 2018 auf 49 Länder. Für dieses Jahr standen die neuesten Daten zur Verfügung. Zur Verbesserung der Zuverlässigkeit der Ergebnisse für die verschiedenen gesellschaftlichen Zielgruppen (Männer, Frauen, junge und ältere Menschen) wurden die in diesem Bericht vorgestellten Daten zu den einzelnen Ländern für die Jahre 2014 bis 2018 kombiniert.

Im Zeitraum 2014-2018 wurden die Daten von 26 der 28 Mitgliedstaaten der Europäischen Union innerhalb mindestens eines Jahres erfasst. Die Daten von 13 Mitgliedsstaaten wurden über alle Jahre erfasst. Bei der GEM-Erhebung für diesen Zeitraum nahmen Tschechien und Malta nicht teil. Die Gesamtstichprobengröße für alle erfassten Länder der Europäischen Union betrug 364 928.

33 der 36 Länder der OECD nahmen mindestens einmal zwischen 2014 und 2018 teil. 16 Länder nahmen in jedem Jahr teil. Folgende Länder nahmen nicht teil: Tschechische

Republik, Island und Neuseeland. Die Gesamtstichprobengröße für die erfassten OECD-Länder betrug 430 272.

Die Antworten werden nach Alter und Geschlecht gewichtet, sodass die Ergebnisse repräsentativ für die nationale Bevölkerung sind. Um den Durchschnitt für die Europäische Union und die OECD zu errechnen, wurde der gewichtete Länderdurchschnitt im gegebenen Zeitraum genutzt.

In diesem Bericht werden verschiedene Indikatoren des GEM vorgestellt:

- Die *Rate des werdenden Unternehmertums* wird als Anteil der Bevölkerung definiert, der aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt ist, dessen Inhaber oder Teilhaber die betreffende Person sein wird, und bei dem das Unternehmen an die Inhaber höchstens seit drei Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat.
- Die *Rate des neuen Unternehmertums* bezieht sich auf den Anteil der Bevölkerung, der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat.
- Die bekannteste vom GEM veröffentlichte Kennzahl ist der *Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)* Index, d. h. der Index der gesamten Unternehmertätigkeit in der Frühphase, bei welchem es sich um die Summe der Anteile der Bevölkerung handelt, die Tätigkeiten im Rahmen des werdenden Unternehmertums nachgehen und die innerhalb der vergangenen 42 Monate ein neues Unternehmen gegründet haben. Hierbei handelt es sich um eine Kennzahl für die Phase vor der Unternehmensgründung (werdendes Unternehmertum) und die Phase direkt nach der Gründung eines neuen Unternehmens (geschäftsführender Eigentümer eines neuen Unternehmens).
- Die *Rate des etablierten Unternehmertums* des GEM bezieht sich auf den Anteil der Bevölkerung, der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Diese Kennzahl liefert Informationen zum Bestand der Unternehmen einer Volkswirtschaft.

Weitere Informationen zu der beim Global Entrepreneurship Monitor verwendeten Methodik sind unter folgender Adresse verfügbar:(Global Entrepreneurship Monitor, 2019[7]).

Future of Business Survey

Die Future of Business Survey wurde im Februar 2016 von Facebook, der OECD und der Weltbank eingeführt.

Das Facebook Survey Team erhebt Daten über Eigentümer von kleinen Unternehmensseiten auf Facebook in mehr als 90 Ländern zweimal pro Jahr. Die Stichprobengröße liegt zwischen 200 und 400 Unternehmen pro Land, abhängig von der Bevölkerungsgröße des Landes des Eigentümers der Facebookseite. Es handelt sich hierbei um eine Stichprobe, Stichprobenfehler halten sich innerhalb der Standardabweichung. Die Stichproben in den Ländern werden nicht geschichtet, die Anteile bestehen aus ungewichteten Daten bezüglich der Unternehmensgröße, des Alters und der Wirtschaftstätigkeit. Die Probe soll den Bestand von Unternehmensseiten auf Facebook zeigen und nicht den Bestand im Allgemeinen.

Für weitere Informationen siehe: (Facebook, 2019[8]).

Flash Eurobarometer Nummer 438: Nutzung kollaborativer Plattformen

In der Flash-Eurobarometer-Studie „Nutzung kollaborativer Plattformen“ wurden im Rahmen eines Gutachtens zu den regulatorischen Rahmenbedingungen für kollaborative Plattformen Informationen darüber gesammelt, wie die Wahrnehmung, Haltung und Nutzung kollaborativer Plattformen von EU-Bürgern aussieht. Die Studie hat den Bekanntheitsgrad und die Häufigkeit des Gebrauchs von kollaborativen Plattformen untersucht. Der Fokus liegt auf der Nutzung der Plattformen für das Anbieten von Dienstleistungen in den EU-Ländern. Es wurde auch nach den Ansichten hinsichtlich der hauptsächlichen Vor- und Nachteile von kollaborativen Plattformen gefragt im Vergleich zu den traditionellen Wegen, um Waren oder Dienstleistungen anzubieten oder zu erhalten.

Diese Studie wurde am 15. Und 16. März 2016 in den 28 EU-Ländern durchgeführt. 14 050 Befragte aus verschiedenen sozialen und demographischen Gruppen wurden per Telefon in ihrer Muttersprache für die Generaldirektion für Binnenmarkt, Industrie, Unternehmertum und KMU der Europäischen Kommission interviewt (über Festnetz oder Mobiltelefon).

Für weitere Informationen siehe: (European Commission, 2016[10]).

Evaluierung der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum der OECD auf Länderebene

Das Zentrum für Unternehmertum, KMU, Regionen und Städte evaluiert (jedes oder jedes zweite Jahr) die Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in jedem der 28 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union mit Unterstützung der Generaldirektion für Beschäftigung, Soziales und Inklusion der Europäischen Kommission. Jede Evaluierung bietet einen Übersicht und Bewertung der Politiken und Programme, die Menschen aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen bei der Gründung von Unternehmen und der selbstständigen Erwerbstätigkeit unterstützen, und unterbreitet Vorschläge, wie die Lücken im Fördersystem geschlossen und die Qualität der Unterstützungsangebote gesteigert werden kann. Die Evaluierung bezieht sich auf Politiken und Programme auf nationaler Ebene und, wenn sie relevant sind, auch auf Initiativen auf sub-nationaler Ebene und Maßnahmen aus dem Nicht-Regierungs-Sektor.

Mehr Informationen und zur Evaluierung finden Sie hier: https://www.oecd.org/cfe/smes/inclusive-entrepreneurship-policies-country-assessment-notes.htm.

Referenzen

Ahmad, N. and R. Seymour (2008), “Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection”, *OECD Statistics Working Papers*, No. 2008/1, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/243164686763. [1]

European Commission (2016), *Flash Eurobarometer 438: The use of collaborative platforms*, http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/index.cfm/ResultDoc/download/DocumentKy/72885. [9]

European Commission (2012), *Flash Eurobarometer 354: Entrepreneurship in the EU and beyond*, https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/flash/fl_354_en.pdf. [10]

European Union (2018), *Labour Force Survey (LFS) ad-hoc module 2017 on the self-employed persons: Assessment report*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, https://ec.europa.eu/eurostat/documents/7870049/9439020/KS-39-18-011-EN-N.pdf/eabf6f91-01a1-4234-8a0a-43c13c3bd920. [6]

Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database. [5]

Eurostat and OECD (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OECD Publishing, Paris, https://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.htm. [2]

Facebook (2019), *Data for Good: Future of Business Survey*, https://dataforgood.fb.com/tools/future-of-business-survey/. [8]

Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Global Entrepreneurship Monitor: 2018-2019 Global Report*, https://gemconsortium.org/report/50213. [7]

OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en. [4]

OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [3]

Zusammenfassung

Integrationsförderndes Unternehmertum als integraler Bestandteil von integrationsförderndem Wachstum. Wenn Menschen aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen (z. B. Frauen, junge Menschen, Ältere, Zuwanderer) ein Unternehmen gründen, so schafft dies Arbeitsplätze und bekämpft soziale und finanzielle Ausgrenzung und fördert das Wirtschaftswachstum. Politiken und Programme für ein integrationsförderndes Unternehmertum haben das Ziel, institutionelle Fehler und Versäumnisse aufzudecken, die eine Chancengleichheit im Bereich des Unternehmertums für diejenigen verhindern, die ein realistischen Potenzial haben, unabhängig von ihrer Herkunft.

Die Politik muss früh eingreifen, um die Kluft zwischen den Geschlechtern zu verkleinern.

Bei Frauen ist die Wahrscheinlichkeit, ein Unternehmen zu gründen, halb so groß wie bei Männern. Zwischen 2014 und 2018 waren 2,9 % der Frauen und 5,3 % der Männer in der Europäischen Union (EU) (5,3 % der Frauen und 7,9 % der Männer in den OECD-Ländern) aktiv mit der Gründung eines Unternehmens beschäftigt. Es gibt also eine erhebliche Kluft zwischen den Geschlechtern bei denjenigen, die schon selbstständig erwerbstätig sind. 2018 lag die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen selbstständig erwerbstätig werden bei 60 % im Vergleich zu Männern. Und diese Kluft zwischen den Geschlechtern fängt früh an. Die Wahrscheinlichkeit, dass junge Frauen (zwischen 20 und 29) selbstständig erwerbstätig werden, ist also zu 40 % geringer als bei jungen Männern. Die Kluft zwischen den Geschlechtern schließt sich seit 2002 geringfügig innerhalb aller Altersgruppen. Dies liegt jedoch an einem Rückgang an selbstständig erwerbstätigen Männern, nicht an einem Zuwachs von selbstständig erwerbstätigen Frauen.

Frauen als Unternehmerinnen neigen zu anderen Unternehmensformen als männliche Unternehmer (z. B. in Bezug auf die Branche oder die Stundenanzahl). Nur 23,3 % der selbstständig erwerbstätigen Frauen in der EU hatten 2018 Angestellte, im Gegensatz zu 30,9 % bei den Männern. Diese Unterschiede liegen an mehreren Faktoren, zu denen größere Hindernisse im Bereich der Kompetenzen und Finanzen zählen (z. B. geben 25 % weniger Frauen an, eine Bankfinanzierung zu nutzen.) Auch fehlende soziale Unterstützung kann die Bestrebungen und Absichten von Unternehmerinnen ausbremsen. Die Politik muss mehr auf die unternehmerischen Bestrebungen von Frauen eingehen und Marktversagen in den Bereichen Kompetenzen und Finanzen ansprechen, den Zugang zu Netzwerken und zu Unterstützung für wachstumsorientierte Unternehmer verbessern.

Ältere Unternehmer stehen für längere Arbeitsleben

Ältere gehören zur größten Gruppe von selbstständig Erwerbstätigen in der EU. 2018 waren 14,5 Millionen selbstständig Erwerbstätige über 50 Jahre alt, das sind 48 % aller selbstständig Erwerbstätigen. Die Zahl ist im Verlauf des letzten Jahrzehnts rasant gestiegen, besonders bei den 65- bis 74-Jährigen. Und dieser Anstieg wird durch die Bevölkerungsalterung weitergehen. Mehr als 31 % dieser älteren selbstständig Erwerbstätigen beschäftigen Angestellte. Politische Entscheidungsträger werden daher Unternehmensübertragungen unterstützen müssen, wenn diese Menschen in Rente gehen, damit die Unternehmen und Stellen nicht abhandenkommen. Außerdem ist eine alternde Bevölkerung eine Belastung für die Renten- und das Gesundheitssystem. Durch das Unternehmertum wird die Verlängerung von sinnvollen Arbeitsleben ermöglicht, wodurch einige dieser Belastungen wegfallen. Die Politik kann mehr tun, um das Bewusstsein für dieses Potenzial zu stärken und mehr Ältere anzuregen, andere Unternehmer mit ihrer Erfahrung zu unterstützen.

Zuwanderer gründen als Unternehmer eher Firmen, die Arbeitsplätze bieten

Zuwanderer gehören zu einer schnell wachsenden Gruppe von Unternehmern. Die Anzahl von selbstständig erwerbstätigen Zuwanderern in der EU hat sich seit 2002 mit 1,9 Millionen zu 3,6 Millionen fast verdoppelt. Obwohl diese Steigerung generell mit dem Zuwachs an Zuwanderern zusammenhängt, ist die Wahrscheinlichkeit um einen Prozentpunkt höher, dass ein Zuwanderer eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufnimmt als vor einem Jahrzehnt. Fast ein Drittel der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer schaffen Arbeitsplätze, was im Verhältnis nur knapp unter der Zahl der Nichteinwanderer liegt. Außerdem sinkt diese Zahl. Politische Entscheidungsträger müssen sicherstellen, dass diese unternehmerischen Talente genutzt werden, indem man Politiken und Programme an die Bedürfnisse von zugewanderten Unternehmern anpasst. Dafür müssen Sprachkurse angeboten und das Entwickeln von unternehmerischen Netzwerken unterstützt werden.

Junge Menschen haben ehrgeizige Ziele für ihr Unternehmertum.

Fast die Hälfte der jungen Menschen interessieren sich fürs Unternehmertum, doch nur 4,7 % der jungen Menschen in der EU (7,4 % in den OECD-Ländern) haben sich zwischen 2014 und 2018 aktiv mit der Gründung eines Unternehmens beschäftigt. Diejenigen, die erfolgreich ein Unternehmen gründen, sind eher wachstumsorientiert als ältere Unternehmer. Etwa 11,1 % der jungen Unternehmer in der EU (14, 6 % in den OECD-Ländern) haben angegeben, dass sie erwarten, dass ihr Unternehmen mindestens 19 Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren schafft, im Vergleich zu 9,8 % (13,5 % in den OECD-Ländern) der gesamten neuen Unternehmer. Dennoch sind die Chancen, dass das Unternehmen überlebt, für junge Unternehmer eher niedrig und wenige schaffen Arbeitsplätze für andere. Politische Entscheidungsträger könnten durch Unterstützung innovativer Ideen mehr tun, um jungen Unternehmern dabei zu helfen, nachhaltige Unternehmen zu gründen, was wiederum die Erfolgschancen steigern würde.

Das Unternehmertum ist ein Weg aus der Arbeitslosigkeit.

2018 haben 567 600 Menschen in der EU, die im vorangegangenen Jahr arbeitslos waren, ein Unternehmen gegründet. Dies entspricht 2,5 % der Arbeitslosen. Dieses Verhältnis ist

leicht gesunken seit der Wirtschaftskrise (2,8 % in den Jahren 2008 und 2009). Nichtsdestotrotz wird das Potenzial deutlich, dass Arbeitslose durch Unternehmensgründung wieder erwerbstätig werden. Es ist wichtig für politische Entscheidungsträger, schnell Wege für die Unternehmensgründung für die Erwerbslosen zu schaffen, denn das Interesse an Unternehmensgründung ist am höchsten bei denjenigen, die für kurze Zeit arbeitslos waren.

Kann digitales Unternehmertum die Integrationsförderung steigern?

Digitales Unternehmertum kann integrationsfördernd sein durch seine Vorteile wie geringen anfänglichen Kosten und Zugang zu größeren Märkten durch das Internet. Dennoch sind Frauen, junge Menschen und Ältere unterrepräsentiert bei den digitalen Unternehmern in der EU, aufgrund von mehreren Faktoren wie wenigen Vorbildern in diesem Bereich und den fehlenden digitalen Fähigkeiten. Diese Herausforderungen wirken sich unterschiedlich aus. Nur 51 % der Männer und 42 % der Frauen zwischen 55 und 75 nutzen täglich den Computer. Diese digitalen Barrieren kommen zu den traditionellen Hindernissen, mit denen diese Gruppen konfrontiert sind, noch hinzu.

Politische Entscheidungsträger müssen mehr tun. Sie müssen auch diese spezifischen Hindernisse im digitalen Bereich angehen, wenn sie über die traditionellen Hindernisse bei der Unternehmensgründung sprechen. Außerdem müssen sie dabei digitale und unternehmerische Fähigkeiten aufbauen. Es ist entscheidend, dass das Entwickeln von unternehmerischen Netzwerken unterstützt wird, damit digitale Unternehmer ihren Zugang zu Geldern, Möglichkeiten, Kunden, Partnern und Lieferanten verbessern können. Breit angelegte Initiativen müssen um diese Maßnahmen erweitert werden, mit dem Ziel, die digitale Konnektivität zu verbessern, digitale Innovationen anzuregen und den Regelungsrahmen für digitale Unternehmen zu stärken.

Das Wachstumspotenzial von Unternehmern aus unterrepräsentierten Gruppen stärken

Die erlangten Erkenntnisse auf Länderebene verdeutlichen, dass die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen wachstumsstarke Unternehmen gründen, durchschnittlich geringer ist, da sie über weniger Fähigkeiten, Netzwerke und Zugang zu finanziellen Mitteln verfügen, die für das Wachstum benötigt werden. Allerdings sind sie auch eher weniger dazu geneigt, den Wunsch zu äußern, ihr Unternehmen auszuweiten. Zwischen 2014 und 2018 haben zum Beispiel nur 44,7 % der neuen Unternehmerinnen (57,5 % in den OECD-Ländern) im Vergleich zu den neuen Unternehmern erwartet, dass sie in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 Arbeitsplätze schaffen. Für ein integrationsförderndes Unternehmertum sollte nicht nur auf schnelle Beschäftigung und starken Umsatzwachstum geachtet werden, sondern vor allem die Skalierbarkeit und auch kleineren Wachstum. Dieser Ansatz hat auch soziale Auswirkungen wie die Schaffung von Arbeitsplätzen und ist eher erreichbar für eine größere Anzahl von Unternehmern.

International wurden einige politische Maßnahmen durchgeführt, um die Hindernisse der Skalierbarkeit anzugehen, die häufig Frauen und jungen Unternehmern Probleme bereiten. Allerdings müssen diese Maßnahmen besser mit anderen verbunden werden, wir mit Inkubator-Programmen und Accelerator-Programmen. Die Politik muss mehr tun, um das Wachstumsbestreben bei den unterrepräsentierten Gruppen zu fördern, Vorbilder aus der Zielgruppe können hervorgehoben und mehr Schulungen für Unternehmensführung für

Gruppen mit ausreichender Nachfrage (z. B. Frauen, junge Menschen) können angeboten werden. Der Zugang zu finanziellen Mitteln für das Unternehmenswachstum kann verbessert werden, indem Verbände wie der Business-Angels-Verband unterstützt und die Voreingenommenheit bei Entscheidungsfindung im Hinblick auf Risikokapital angesprochen wird.

Wie kann die Politik unterrepräsentierte Unternehmer besser unterstützen?

Die neusten Entwicklungen des integrationsfördernden Unternehmertums in der EU sind darauf konzentriert, den Zugang zu elterlicher Unterstützung zu für die selbstständig Erwerbstätigen zu verbessern und Programme zum Unternehmertum für junge Menschen zu stärken, vor allem bei Studenten. Insgesamt müssen Programme für ein integrationsförderndes Unternehmertum besser auf die zahlreichen Nachteile, denen sich die Zielgruppen stellen müssen, eingestellt sein. Vor allem, indem flexible Unterstützungsmöglichkeiten angeboten werden, das Finanzmarktwissen aufgefrischt wird, Beratungsmöglichkeiten zur Verfügung gestellt werden, und indem die Diversität innerhalb der Gruppe der Programm-Veranstalter gesteigert wird.

1. Zentrale Erkenntnisse und Empfehlungen

In diesem Kapitel werden zentrale Erkenntnisse des Berichts „Die fehlenden Unternehmer 2019“ präsentiert. Dazu gehören Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und Raten des Unternehmertums für Ältere, Zuwanderer, junge Menschen, Frauen und Arbeitslose sowie die Darstellung der Haupteigenschaften der Unternehmen, die von den Unternehmen aus diesen Gruppe geführt werden. Zentrale Erkenntnisse und daraus gewonnene politische Empfehlungen aus den Kapiteln über das Potenzial des digitalen Unternehmertums, das Unternehmertum integrationsfördernder zu machen, werden aufgezeigt und es wird dargestellt, wie die Politik die Anzahl von Start-ups mit Wachstumspotenzial von Unternehmern aus benachteiligten oder unterrepräsentierten Gruppen steigern kann. Schließlich präsentiert das Kapitel auch einige zentrale politische Entwicklungen auf Basis der Länderprofile in diesem Bericht und einige Hinweise zur Bewertung des integrationsfördernden Unternehmertums.

Wer sind die „fehlenden Unternehmer“ in der EU?

Das Unternehmertum spielt eine Schlüsselrolle in unseren Volkswirtschaften und Gesellschaften. Neue Unternehmen bringen Innovationen auf den Markt, schaffen eine große Anzahl von Nettoarbeitsplätzen und sind der Antrieb für Produktivitätswachstum (OECD, 2017[1]). Gleichzeitig sind Unternehmertum und selbstständige Erwerbstätigkeit für viele Menschen wichtig als Formen der Einbindung in den Arbeitsmarkt, auch wenn ihre Unternehmen nicht hoch innovativ sind. Dieser Bericht zeigt, dass in allen Bevölkerungsgruppen unternehmerische Aktivitäten verzeichnet werden, aber es gibt wichtige Unterschiede bezüglich ihrer Erwerbsquoten und Hindernisse, mit denen sie sich konfrontiert sehen.

Etliche wichtige Bevölkerungsgruppen sind weniger aktiv im Bereich des Unternehmertums als man annehmen könnte. Besonders Frauen, junge Menschen und Zuwanderer sind unterrepräsentiert bei unternehmerischen Aktivitäten, noch deutlicher beim Unternehmertum mit hohem Wachstum, Einkommensgenerierung und Potenzial für Nachhaltigkeit (Abbildung 1.1). Das Unternehmertum wird eine immer wichtigere Form der Aktivität am Arbeitsmarkt für Ältere, die am Arbeitsmarkt bleiben, und bietet eine Zugehörigkeit zum Arbeitsmarkt für eine geringe Anzahl von Arbeitslosen. Es gibt ungenutzte Möglichkeiten für Wachstum und für die Einbindung in den Arbeitsmarkt, die gut durchdachte und zielgerichtete Politiken anbieten, und die dabei helfen, spezielle Hindernisse zu überwinden, mit denen sich alle dieser Gruppen im Bereich des Unternehmertums konfrontiert sehen.

Wir aktiv sind verschiedene Bevölkerungsgruppen bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit?

Frauen und junge Menschen sind unterrepräsentiert in der selbstständigen Erwerbstätigkeit. 2018 waren 48,2 % der Angestellten Frauen, aber nur 32,7 % der selbstständigen Erwerbstätigen in der Europäischen Union (EU) waren Frauen. Gleichermaßen steht es um die jungen Menschen (20 - 29 Jahre), die 18,2 % der angestellten Arbeitskräfte ausmachen, aber nur 8,2 % der selbstständig Erwerbstätigen (Abbildung 1.2). Außerdem haben weniger Frauen Angestellte als Männer (23,3 % vs. 30,9 % im Jahr 2018) und nur 15,9 % der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen hatten 2018 Angestellte. Auch gibt es weniger Frauen, die darauf hinarbeiten, ein Unternehmen zu gründen. Nur 2,9 % der Frauen in der EU waren zwischen 2014 und 2018 aktiv damit beschäftigt, ein Unternehmen zu gründen, im Vergleich dazu waren es 5,3 % der Männer (5,3 % vs. 7,9 % in den OECD-Ländern).

Auch Zuwanderer sind leicht unterrepräsentiert im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit im relativen Vergleich zu den Zuwanderern, die in einem Angestelltenverhältnis stehen. Diejenigen, die außerhalb der EU geboren wurden, machen 8,4 % der Arbeitnehmer aus, aber nur 7,3 % der selbstständig Erwerbstätigen. Diejenigen, die in einem anderen Mitgliedstaaten der EU geboren wurden, machen 4,9 % der Arbeitnehmer aus und 4,4 % der selbstständig Erwerbstätigen. Außerdem beträgt 2018 die Selbstständigenquote für Zuwanderer, die außerhalb der EU geboren wurden 13,1 % und 13,7 % für Zuwanderer, die in anderen Mitgliedstaaten der EU geboren wurden. Diese Quote liegt leicht unter der Selbstständigenquote derjenigen, die im Land, um das es geht, geboren wurden (14,9 %). Zuwanderer waren leicht unterrepräsentiert im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit für den Großteil des letzten Jahrzehnts, doch zwischen 2013 und 2016 waren sie leicht überrepräsentiert oder es war ungefähr gleich

wahrscheinlich, dass sie einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen wie diejenigen, die in ihrem Wohnsitzland geboren sind.

Im Gegensatz dazu, sind Ältere (zwischen 50 und 64 Jahren) überrepräsentiert im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit aber werden mit großen Hindernissen bei der Unternehmensgründung konfrontiert und könnten eine bedeutendere Rolle im Unternehmertum spielen. Bei den älteren Menschen steigt die Anzahl der selbstständig Erwerbstätigen, die noch auf dem Arbeitsmarkt sind, mit zunehmendem Alter. Mehr als die Hälfte der erwerbstätigen Bevölkerung zwischen 70 und 74 Jahren (50,5 %) war im Jahr 2018 selbstständig erwerbstätig. Mehr als 31 % dieser älteren selbstständig Erwerbstätigen beschäftigen Angestellte. Politische Entscheidungsträger werden daher Unternehmensübertragungen unterstützen müssen, wenn diese Menschen in Rente gehen, damit die Unternehmen und Stellen nicht abhandenkommen.

Das Unternehmertum eröffnet einigen einen möglichen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit. Im Jahr 2018 waren insgesamt 563 600 der selbstständig Erwerbstätigen in der EU im Jahr 2017 arbeitslos. Obwohl die Mehrheit der Arbeitslosen durch eine Anstellung wieder auf dem Arbeitsmarkt landen, sollte das Potenzial des Unternehmertums nicht unbeachtet bleiben für diejenigen, die motiviert sind, ein Unternehmen zu gründen und die Zugang zu den entsprechenden Ressourcen haben.

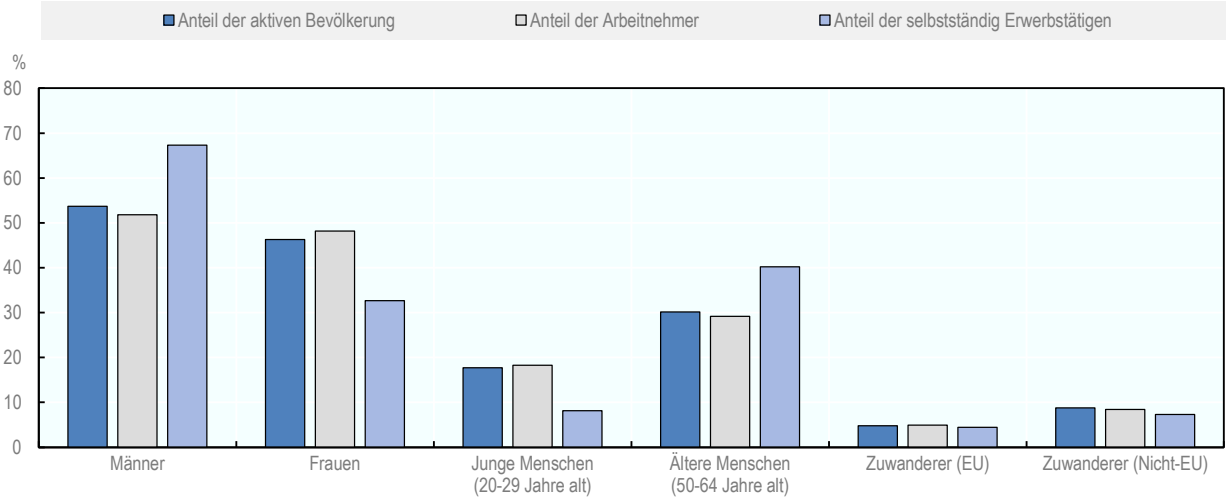
Abbildung 1.1. Wer sind die „fehlenden Unternehmer“ in der EU?



Hinweis: Die Daten für „Wie viele sind selbstständig erwerbstätig?“ und „Haben selbstständig Erwerbstätige Angestellte?“ stammen aus dem Jahr 2018. Die Daten zu den Wachstumserwartungen und Hindernissen stellen den Durchschnitt für den Zeitraum 2014 - 2018 dar. Zu den selbstständig erwerbstätigen junge Menschen zählen die Menschen im Alter von 20 bis 29. Die Daten zu den Wachstumserwartungen und Schwierigkeiten des Unternehmertums beziehen sich auf die jungen Menschen zwischen 18 und 30 Jahren. Zu den Älteren werden für alle Indikatoren diejenigen im Alter von 50 bis 64 Jahren gezählt. Als Zuwanderer gelten Erwachsene (zwischen 18 und 64), die entweder außerhalb der EU geboren wurden, oder innerhalb der EU geboren wurden, aber außerhalb Ihres Wohnsitzlandes. Die Zahl der Arbeitslosen bezieht sich auf alle, die im Jahr 2017 arbeitslos waren und 2018 zu selbstständig Erwerbstätigen übergegangen sind. Diese Zahl erfasst nicht alle selbstständig Erwerbstätigen, die vor ihrer selbstständigen Erwerbstätigkeit arbeitslos waren. Unter „Erwarten Sie ein hohes Wachstum“ werden die Anteile der Inhaber eines neuen Unternehmens dargestellt (d. h. deren Unternehmen seit weniger als 42 Monaten bestehen) und die angeben, dass sie erwarten, innerhalb der nächsten fünf Jahre mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen.
Quelle: (Eurostat, 2019[2]; Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

Abbildung 1.2. Frauen, junge Menschen und Zuwanderer aus nicht-EU-Staaten sind unterrepräsentiert in der Gruppe der selbstständige Erwerbstätigen in der EU

Anteil der aktiven Bevölkerung, der Arbeitnehmer und selbstständig Erwerbstätigen (zwischen 15 und 64), 2018



Hinweis: Der Begriff „aktive Bevölkerung" umfasst Menschen, die angestellt sind, die eine familienhafte Mitarbeit leisten und auch diejenigen, die aktiv auf Arbeitssuche sind, die z. B. als arbeitssuchend gemeldet sind. Als Zuwanderer werden Menschen bezeichnet, die außerhalb ihres Wohnsitzlandes geboren sind, sei es in einem anderen Land der EU oder außerhalb der EU.
Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268547

Aktuelle Trends bei Raten der unternehmerischen Aktivitäten nach sozialen Gruppen

Bei den Zielgruppen der Politik für integrationsförderndes Unternehmertum war die größte Veränderung der letzten 15 Jahre der erhebliche Zuwachs von selbstständig erwerbstätigen Älteren. Zwischen 2002 und 2018 ist die Zahl der selbstständig erwerbstätigen Senioren (im Alter von 50 bis 64) um 35 % gestiegen und noch mehr bei den Senioren zwischen 65 und 74 (um 40 %). Trotz dieses Anstiegs ist der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Senioren gesunken, da die Anzahl derjenigen, die in einem Angestelltenverhältnis sind, noch mehr gestiegen ist.

Die Anzahl von selbstständig erwerbstätigen Zuwanderern in der EU hat sich zwischen 2002 und 2018 mit anfänglich 1,9 Millionen zu 3,6 Millionen fast verdoppelt. Dieser Zuwachs ist im Wesentlichen durch die gestiegenen Zuwandererströme begründet. Das Wachstum war im gesamten Zeitraum ziemlich konstant, hat sich aber in den Jahren 2017 und 2018 gesteigert, dies dürfte unter anderem an der in den Jahren 2015/16 gestiegenen Anzahl der Geflüchteten liegen.

Die Lücke zwischen den Geschlechtern hat sich ein wenig geschlossen, dies liegt aber zum Großteil an einem Rückgang von männlichen selbstständig Erwerbstätigen. Die Anzahl der selbstständig erwerbstätigen Frauen in der EU ist um ungefähr 1,5 Millionen

seit 2002 gestiegen, aber auch die Anzahl von Frauen in Anstellung in in dem Zeitraum gestiegen. Deswegen ist der Anteil an selbstständig erwerbstätigen Frauen konstant geblieben. Die Anzahl von selbstständig erwerbstätigen Männern ist jedoch von 21,4 Million im Jahre 2009 auf 20,4 Millionen im Jahr 2018 gesunken.

Die Kluft zwischen den Geschlechtern beginnt früh. Die Kluft zwischen den Geschlechtern im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit ist bei jungen Menschen ausgeprägter. Es war fast doppelt so wahrscheinlich, dass junge Männer selbstständig erwerbstätig sind wie Frauen (4,8 % vs. 8,0 %), auch wenn sich diese Lücke seit 2002 sehr langsam wieder schließt.

Seit der im Jahr 2008 begonnenen Wirtschaftskrise ist die Zahl der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen gesunken. Die Anzahl der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen in der EU blieb zwischen 2002 und 2008 konstant bei 2,9 Millionen aber fiel über das Jahrzehnt und lag 2018 bei 2,5 Millionen. Doch die Erwerbstätigkeit der jungen Menschen ist insgesamt über das letzte Jahrzehnt gesunken, also blieb die Selbstständigenquote bei jungen Menschen relativ konstant. Fernen ist der Anteil von selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen mit 17,6 % im Jahr 2007 auf 15,9 % im Jahr 2018 gesunken.

Auch die Anzahl der Arbeitslosen, die als selbstständige Erwerbstätige wieder zu Arbeit finden, die 2011 ihren Höchststand erreichte, ist gesunken. Es ist schwierig, die Gesamtanzahl der selbstständig Erwerbstätigen zu schätzen, die vor ihrem Unternehmertum arbeitslos waren. Insgesamt zeigen Arbeitslose ein begrenztes Interesse an einer selbstständigen Erwerbstätigkeit – nur 2,4 % der im Jahr 2018 arbeitslos gemeldeten Menschen haben angegeben, dass sie eine selbstständige Erwerbstätigkeit anstreben, und nur 1,1 % der jungen Menschen. Obwohl dies kleine Anteile der gesamten arbeitslosen Bevölkerung sind, handelt es sich dennoch um signifikante absolute Werte derjeniger, die aus der Arbeitslosigkeit heraus ins Unternehmertum gelangen.

Die von den „fehlenden Unternehmern“ geführten Unternehmen variieren stark in den Bereichen Umfang der Aktivität, Zielsetzungen und wirtschaftlicher Bedeutung. Im Durchschnitt neigen Frauen und junge Menschen dazu, Unternehmen in Bereichen zu gründen mit niedrigeren Einstiegshürden, höherem Wettbewerbsgrad und weniger Wachstumspotenzial.

Mit welchen Problemen sind die fehlenden Unternehmer konfrontiert?

Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen berichten eher von Hindernissen im Bereich der unternehmerischen Kompetenzen und dem Zugang zu Finanzen. Zum Beispiel waren Frauen und junge Menschen unterdurchschnittlich davon überzeugt, über ausreichende Fähigkeiten zu verfügen, um ein Unternehmen zu gründen. Nur 34,5 % der Frauen und 36,3 % der jungen Menschen gaben an, dass sie über die Fähigkeiten und das Wissen verfügen, um ein Unternehmen zu gründen. Gleichwohl sind viele Unternehmer aus diesen Gruppen erfolgreich mit ihren Unternehmen, die Arbeitsplätze schaffen und zu den lokalen Wirtschaften beitragen. Dies verdeutlicht, wie wichtig es ist, dass weitere Politiken ausgearbeitet werden, die diesen Bevölkerungsgruppen unternehmerische Fähigkeiten und Selbstvertrauen vermitteln.

Es ist weniger wahrscheinlich, dass Frauen und junge Menschen Unternehmen gründen, die wachsen. Nur etwa ein Viertel der selbstständig erwerbstätigen Frauen und Zuwanderer und ein Drittel der selbstständig erwerbstätigen Senioren haben Arbeitsplätze

für andere geschaffen. Es ist sehr viel weniger wahrscheinlich, dass selbstständig erwerbstätige junge Menschen Arbeitnehmer einstellen. Die Anteile sind signifikant kleiner als für den Rest der selbstständig Erwerbstätigen im Gesamten. Andererseits sind junge Menschen und Ältere, die ein Unternehmen gründen, genauso zuversichtlich wie andere Unternehmer, dass sie Mitarbeiter einstellen können. Zwischen 2014 und 2018 hat jeder zehnte junge Unternehmer und Senior-Unternehmer erwartet, dass ihre Start-ups mindestens 19 Arbeitsplätze in den ersten fünf Jahren schaffen, was ungefähr dem Gesamtdurchschnitt entspricht. Doch nur 5,5 % der neuen Unternehmerinnen erwarteten ein solches Wachstum, bei den Männern sind es 12,3 %. Dies betont, dass die Politiken bei einigen Bevölkerungsgruppen die Wachstumsausrichtung der Start-up-Unternehmen unterstützen müssen.

Der Bericht ermittelt auch einige andere Hindernisse, denen diese speziellen Zielgruppen gegenüberstehen, wie den Zugang zu Finanzierung, die fehlenden Netze für Zielgruppen, das Fehlen einer unternehmerischen Kultur und von Regulierungsinstitutionen.

Welche politische Unterstützung ist in der EU verfügbar?

Spezielle Programme zur Unterstützung des Unternehmertums sind für junge Menschen, Frauen und die Arbeitslosen verfügbar.

Staatlich geführte Programme, die auf die jungen Menschen, Frauen und Arbeitslosen zugeschnitten sind, sind in der EU weit verbreitet, wohingegen spezielle Programme für die Unterstützung von anderen Gruppen, wie Zuwanderer und Ältere, nicht so weit entwickelt sind.

In den meisten Mitgliedstaaten der EU gibt es für junge Menschen außerhalb des Bildungssystems Programme zur finanziellen und Fähigkeitenentwicklung, die auch Maßnahmen für Untergruppen der jungen Menschen enthalten, die benachteiligt sind (z. B. für die, die weder in Arbeit noch in Ausbildung sind – NEETs) und für Absolventen mit großen Potenzial.

Maßgeschneiderte Unterstützung für Unternehmerinnen ist weit verbreitet. Etwa zwei Fünftel der Mitgliedstaaten bieten gezielte Förderprogramme für Unternehmerinnen an oder die angebotenen Programme, die für alle offen sind, beinhalten einen geschlechterspezifischen Aspekt. Etwa die Hälfte der Mitgliedstaaten der EU bieten eine maßgeschneiderte Unterstützung für die Geschäftsentwicklung von Unternehmerinnen an.

Viele Mitgliedstaaten bieten auch Unterstützungsprogramme für die Unternehmensgründung von Arbeitslosen an. Ungefähr die Hälfte der Mitgliedstaaten der EU bieten den Arbeitslose Business-Trainings und Beratung an, oft als Bestandteil der aktiven Arbeitsmarkt-Programme. Außerdem haben die Arbeitslosen auch Zugang zu Finanzierungsinstrumenten, denn etwa die Hälfte der Mitgliedstaaten bieten entweder Programme für die Bereitstellung von Unterstützungsleistungen bei zukünftiger Arbeitslosigkeit oder ein Zuschussprogramm an.

Die Verfügbarkeit von Programmen, die auf das Unternehmertum von Zuwanderern zugeschnitten sind, variiert innerhalb der EU, was vermutlich auf die unterschiedlichen Zuwandererzahlen zurückzuführen ist. Insgesamt scheinen die Unternehmerprogramme, die auf Zuwanderer ausgerichtet sind, ihren Fokus auf der Entwicklung von Fähigkeiten zu legen und sie verweisen die Teilnehmer an andere Institutionen für die finanzielle Unterstützung (z. B. an Mikrofinanzierungsinstitutionen)

(OECD, 2019[4]; European Commission, 2016[5]). Der Nicht-Regierungssektor spielt weiterhin eine wichtige Rolle bei der Unterstützung von Zuwanderern, besonders bei Geflüchteten.

In der EU gibt es selten gezielte finanzielle Unterstützung, Schulungsprogramme und Unterstützung für die Geschäftsentwicklung für ältere Unternehmer. Dennoch hat die selbstständige Erwerbstätigkeit ein beachtliches Potenzial, im Kontext der alternden Gesellschaft, das Arbeitsleben zu verlängern und passt sich so an die Bedürfnisse der Menschen an. Von den nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern wie Japan gehören Senioren zu einer der drei Hauptgruppen, auf die die Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum ausgerichtet sind (Textfeld 1.1).

Textfeld 1.1. Beispiel für aktuelle Entwicklungen von Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern – Japan

In **Japan** gibt es eine Reihe von Initiativen, die neue Start-ups durch einige Programme unterstützen, die eine maßgeschneiderte Unterstützung für junge Menschen, Frauen und Ältere anbieten, die selbstständig erwerbstätig sind. Zum Beispiel bietet die Aktiengesellschaft „Japan Finance Corporation“ diesen drei Gruppen mit ihrem *Loan Programme for Supporting Female, Young, and Senior Entrepreneurs* (Kreditprogramm zur Unterstützung von Unternehmerinnen, jungen und älteren Unternehmern) Sonderkonditionen an. Es gibt ebenfalls ein Netzwerk von Unterstützungsorganisationen für Unternehmerinnen, das über ein Budget von JPY 210 Millionen (etwa 1,75 Millionen EUR) für das Geschäftsjahr 2018 verfügt. Japan hat den *Lifelong Start-up Support Subsidy* eingeführt, ein Zuschuss für Unternehmer im mittleren und höheren Alter, um Teile der Kosten der Unternehmensgründung und Anstellung von Arbeitnehmern zu decken. Das *Programme for Discovery of Potential Entrepreneurs* wurde eingeführt, um junge Absolventen zu ermutigen, das Unternehmertum für sich zu wählen. Das Programm zeichnet Wirtschaftsakademien aus, die eine hochwertige Ausbildung im Bereich des Unternehmertums bieten, es unterstützt Schulungen und organisiert einen Wettbewerb von Unternehmern. Diese Maßnahmen sind Teil der Bestrebungen, die Anteile der Neugründungen von 5 % im Jahr 2012 auf 10 % im Jahr 2020 zu bringen (Global Entrepreneurship Monitor, n.d.[6]), im Kontext des Rückgangs von selbstständiger Erwerbstätigkeit und von unternehmerischen Absichten (OECD, 2018[7]).

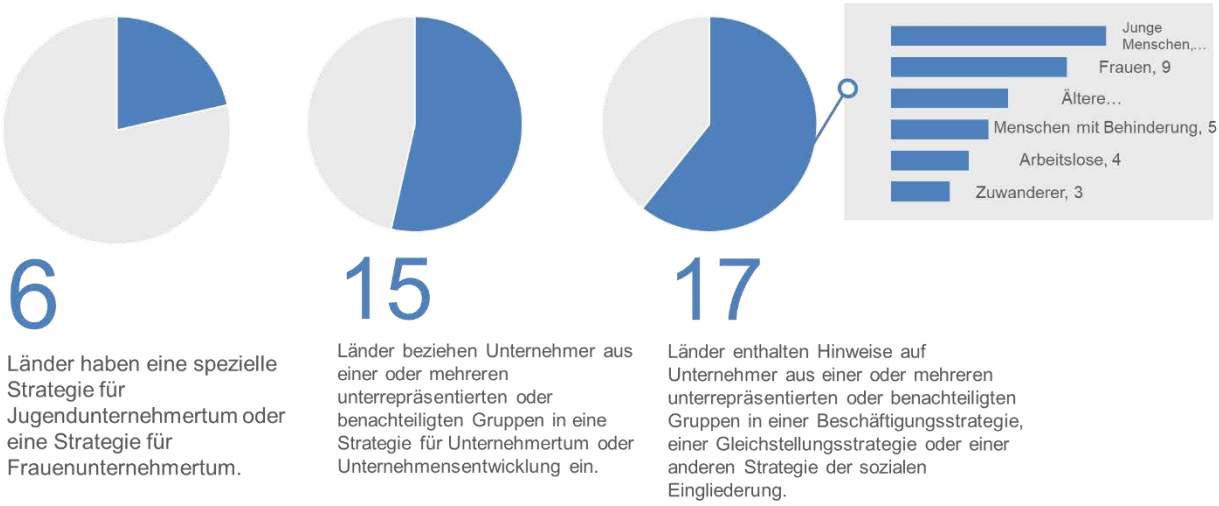
Neben der staatlichen Unterstützung gibt es auch Nicht-Regierungsorganisationen, die eine wichtige Rolle bei der Unterstützung von allen diesen Gruppen spielen. Für manche Gruppen sind derartige maßgeschneiderte Unterstützungsprogramme nur im Nicht-Regierungssektor verfügbar. Obwohl diese Anbieter möglicherweise besser an manche Gruppen herantreten können als öffentliche Agenturen, kann die öffentliche Bereitstellung zur Unterstützung vonnöten sein, besonders für kleinere Gruppen wie Unternehmer mit Behinderungen.

Welche neuen Entwicklungen gibt es im Bereich der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum in der EU?

Die Ziele für ein integrationsförderndes Unternehmertum kommen immer mehr in den strategischen Politikpapieren in der EU zum Vorschein.

Die politischen Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum sind in verschiedenen politischen Dokumenten verankert (Abbildung 1.3). Dies spiegelt sich in der Art, wie das integrationsfördernde Unternehmertum in den nationalen Schwerpunkten in der EU auftaucht. Obwohl kein Mitgliedstaat eine eigenständige Strategie für ein integrationsförderndes Unternehmertum hat, die mehrere Gruppen umfasst, berücksichtigen praktisch alle Mitgliedstaaten der EU die Ziele der Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in nationalen Strategiepapieren und Plänen. Strategische Politikpapiere zum integrationsfördernden Unternehmertum werden häufig auf regionaler Ebene vorbereitet, wie in Belgien, Deutschland, Spanien und dem Vereinigten Königreich. Für manche Zielgruppen wie Geflüchtete ist das Unternehmertum häufig auf lokaler Ebene erfolgreich entwickelt, aufgrund der räumlichen Ballung der Gruppen (OECD, 2019[8]).

Abbildung 1.3. Die Ziele für ein integrationsförderndes Unternehmertum sind in verschiedenen politischen Dokumenten verankert



Hinweis: Die Schätzungen beinhalten nur Strategien auf Landesebene.
Quelle: Die Schätzungen basieren auf den länderspezifischen Empfehlungen der OECD (2018) im Hinblick auf die Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum. Siehe den Leseleitfaden für mehr Details.

Es gibt vor allem drei Ansätze für die Einführung der Ziele für ein integrationsförderndes Unternehmertum in die Strategiepapiere zum Unternehmertum. Sie schließen sich gegenseitig nicht aus und die Ziele für ein integrationsförderndes Unternehmertum sind für gewöhnlich in mehr als einem Strategiepapier in über der Hälfte aller Mitgliedstaaten der EU vorhanden.

- **Ein erster Ansatz ist der Einsatz von gruppenspezifischen unternehmerischen Strategien**. Etwa ein Drittel der Mitgliedstaaten der EU haben solche Strategien für

das weibliche Unternehmertum und/oder das Jungunternehmertum vorliegen (z. B. hat Belgien 2016 den „Plan in Support of Women's Entrepreneurship" eingeführt). Solche Strategien werden auch in nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern angewendet (Textfeld 1.2). Es scheint momentan in der EU keine nationalen gruppenspezifischen Strategien in Bezug auf das Unternehmertum zu geben, die anderen Bevölkerungsgruppen gewidmet sind als Frauen und jungen Menschen (z. B. Senioren, Arbeitslose, Zuwanderer, Menschen mit Behinderungen). Der Einsatz von gruppenspezifischen Strategien verleiht dem Thema die größte Sichtbarkeit und signalisiert den Betroffenen dass die Regierung sich engagiert und ihre Absichten verfolgt.

- **Ein zweiter Ansatz, der verfolgt wird, besteht darin, die Schwerpunkte des integrationsfördernden Unternehmertums in allgemeinen Strategien für die Unterstützung für die Geschäftsentwicklung und des Unternehmertums zu integrieren**. Mehr als die Hälfte der Mitgliedstaaten der EU integrieren gruppenspezifische Bezüge im Rahmen des Unternehmertums in solchen Dokumenten (z. B. setzt der „Action Plan Entrepreneurship 2020 for Bulgaria" einen Schwerpunkt auf die Strategien zur Unterstützung von Jungunternehmern und Unternehmerinnen).
- **Eine dritte Methode ist die Einführung von spezifischen Zielen in Bezug auf das Unternehmertum in strategischen zielgruppenspezifischen Politikpapieren, die andere Bereiche betreffen**, und sich häufig auf die Integration im Arbeitsmarkt fokussieren. Dies ist der am häufigsten genutzte Ansatz in der EU, der in fast zwei Dritteln der Mitgliedstaaten der EU festzustellen ist. Dieser Ansatz wird vor allem bei der Unterstützung von Jungunternehmern genutzt, da viele Mitgliedstaaten das Jungunternehmertum bereits in ihren Jugendbeschäftigungsstrategien oder Jugendförderungsstrategien abdecken, z. B. Plan zur Jugendbeschäftigung 2019-2021 in Spanien (*Plan de Empleo Joven 2019-2021*). Im Zuge des Versprechens zur Jugendgarantie haben alle Mitgliedstaaten der EU Pläne für deren Umsetzung eingeführt, die häufig Ziele zur Unterstützung des Unternehmertums enthalten. Häufig wird dieser Ansatz in den Mitgliedstaaten der EU auch für andere Zielgruppen genutzt. So wird das weibliche Unternehmertum in Gleichstellungsstrategien miteingebunden, das Senioren-Unternehmertum in Strategien für ein aktives Altern und eine generelle Unterstützung im Hinblick auf das Unternehmertum für Menschen mit Einschränkungen auf dem Arbeitsmarkt oder bei Strategien zur sozialen Eingliederung.

Unabhängig davon, welcher Ansatz verfolgt wird, werden kaum quantitative Zielsetzungen bei den Zielen für das integrationsförderndes Unternehmertum genannt . Leider erschwert dies die Bestimmung des Umfangs der benötigten Maßnahmen und der Auswirkungen einer Strategie.

Textfeld 1.2. Beispiel für aktuelle Entwicklungen von Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern – Canada Women Entrepreneurship Strategy

In **Kanada** stand das weibliche Unternehmertum im Mittelpunkt der jüngsten politischen Schwerpunkte. Die Regierung hat 2018 die erste Strategie für Unternehmerinnen „Women Entrepreneurship Strategy" (WES) auf den Weg gebracht, mit dem Ziel, die Zahl der Unternehmen, deren Inhaber Frauen sind, bis 2025 zu verdoppeln. Die WES steigert die Unterstützungsbemühungen des weiblichen Unternehmertums mit einer Investition von 2

Milliarden CAD (ungefähr 1,4 Milliarden EUR). Sie beinhaltet vielerlei unterschiedliche Programme wie den „Women Entrepreneurship Fund“, der Unternehmen unterstützt, die von Frauen geführt werden, den „WES Ecosystem Fund“, der Institutionen unterstützt, die Unternehmerinnen Unterstützung bietet und eine Reihe von themengebundenen Initiativen wie „the Business Women in International Trade (in support of exports)“ und „Farm Credit Canada’s Women Entrepreneur Program“. Es wurde auch ein Expertengremium eingerichtet, das Unterstützungslücken sowie Möglichkeiten zu ihrer Überbrückung finden soll (Government of Canada, 2019[9]).

Die Unterstützung von studentischem Unternehmertum wächst, meist hinsichtlich innovativer Ziele

Das Einsetzen der Wirtschaftskrise im Jahr 2008 führte zu einem raschen Anstieg der Jugendarbeitslosigkeit, aber gleichermaßen stieg auch die Anzahl der Initiativen zur Unterstützung der NEETs (Personen, die nicht in Beschäftigung, Bildung oder Ausbildung sind) in der EU. Viele dieser Programme konzentrieren sich auf die Unternehmensgründung mit dem Ziel, junge Unternehmer dabei zu unterstützen, ihre eigene Existenz zu gründen und ihre Beschäftigungsfähigkeit durch Weiterqualifizierung zu steigern.

Durch die Schaffung besserer Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt für junge Menschen, gibt es momentan weniger Bemühungen für die Unterstützung arbeitsloser junger Menschen. Der Fokus liegt auf den Programmen zum Unternehmertum für junge Menschen, die Innovationen fördern. Dazu gehören Fortbildungen, Mentoring und Gründerunterstützung sowie Wettbewerbe im Rahmen des Unternehmertums, die sich häufig an Studenten oder Hochschul-Absolventen richten. Manchmal richten sie sich auch an Forscher, es werden größere Ziele, wie die Vermarktung der Forschungsergebnisse, verfolgt. Mehrere Faktoren mögen für diesen Wandel verantwortlich sein, wie der Rückgang der Arbeitslosigkeit von jungen Menschen und ein großer Wandel in der Politik zugunsten der Förderung von Innovationen und regionaler Entwicklung. Viele Programme richten sich an Studenten und Absolventen der Hochschulen, die über das Potenzial verfügen, ein innovatives Unternehmen zu gründen, das viele Arbeitsplätze schaffen und eine beträchtliche Wirtschaftstätigkeit entfalten kann.

Eine weitere neue Entwicklung ist die Einführung eines Sonderstatus für studentische Unternehmer in Mitgliedstaaten wie Frankreich und Belgien (weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Länderprofil für Belgien in Teil III). Dieser beinhaltet eine Absenkung der Steuer- und Sozialabgabenbelastung für Jungunternehmer.

Es wird sich derzeit bemüht, die Elternzeit für selbstständig Erwerbstätige auszubauen

Selbstständig Erwerbstätige haben in den meisten Mitgliedstaaten der EU rechtmäßigen Zugang zu einer Art bezahlten Mutterschaftsurlaub, aber in der Praxis bleibt dieser Zugang unzureichend. Diese Art von Programmen unterscheiden sich stark in Bezug auf die Kriterien (z. B. bisherige Beiträge, minimale Anzahl geleisteter Arbeitsstunden) und der Leistungsberechtigung (OECD, 2019[10]; Barnard and Blackham, 2015[11]). Manche Mutterschaftsurlaub-Programme sind für die selbstständig Erwerbstätigen auf freiwilliger Basis, was typischerweise mit einer niedrigen Inanspruchnahme verbunden ist (European Commission, 2018[12]). Innerhalb der EU sind

Schätzungen gemäß 46 % der selbstständig erwerbstätigen Frauen zwischen 15 und 49 Jahren 2014 Gefahr gelaufen, nicht die Voraussetzungen für den Erhalt des Mutterschaftsgelds zu erfüllen, im Vergleich zu 8 % der erwerbstätigen Frauen insgesamt (in dieser Altersgruppe) (European Commission, 2015[13]). Mit der Empfehlung des Rates der Europäischen Kommission „Zugang zum Sozialschutz für Beschäftigte und Selbstständige“ (verabschiedet am 8. November 2019) sollen alle Erwerbstätigen abgedeckt und Lücken bei der Berechtigung geschlossen werden (European Commission, 2019[14]; European Commission, 2019[15]).

Der Zugang zu Vaterschaftsurlaub und Elternzeit für den zweiten Elternteil bietet auch Vorteile für Unternehmerinnen, die Mutter werden. Die Nutzung der Elternzeit des zweiten Elternteils um den Zeitpunkt der Geburt herum wird mit einem besseren Wohlbefinden aller Familienmitglieder verbunden sowie mit einer besseren Position der Frau am Arbeitsmarkt (OECD, 2017[16]). Fast alle Mitgliedstaaten der EU (27 von 28 im Jahr 2018) bieten bezahlten Vaterschaftsurlaub (um den Zeitpunkt der Geburt herum) oder eine bezahlte Elternzeit (als Ergänzung zum Mutterschafts- und/oder Vaterschaftsurlaub oder zur Erziehung eines Kindes bis zu seinem zweiten oder dritten Geburtstag) für Väter oder den zweiten Elternteil an (OECD, 2019[10]).

Manchen Mitgliedstaaten der EU bieten maßgeschneiderte Regelungen, damit der Mutterschaftsurlaub besser auf die Bedürfnisse von Unternehmerinnen abgestimmt ist , um vor allem ein langes Aussetzen der Geschäftstätigkeit zu vermeiden, was zu Kundenverlust führen kann. Zum Beispiel bietet Dänemark selbstständig erwerbstätigen Frauen die Möglichkeit, einen Teilzeit-Mutterschaftsurlaub zu nehmen (sie erhalten Mutterschaftsgeld, während sie zu reduzierter Stundenzahl arbeiten). In Österreich können selbständig erwerbstätige Frauen im Mutterschaftsurlaub einen Zuschuss erhalten, um jemanden ersatzweise einzustellen. Weitere Beispiele jüngster Maßnahmen können den Länderprofilen für Italien, die Niederlande und die Slowakische Republik in Teil III dieses Berichts entnommen werden.

Können digitale Technologien dabei helfen, die Wettbewerbsbedingungen für das Unternehmertum zu verbessern?

Die digitale Transformation verändert die Funktionsweise von Unternehmen und die Organisation der Produktion auf radikale Weise. Der Fortschritt von neuen digitalen Technologien wie das Internet der Dinge, Blockchain, die künstliche Intelligenz, Big Data, Cloud-Computing, drahtlose Netzwerke der neuen Generation und weiteren, treibt diese Transformation an. Jede dieser Technologien wird durch eine drastische Steigerung der Rechenleistung und einer gleichzeitigen Kostensenkung ermöglicht (OECD, 2015[17]).

Digitales Unternehmertum – Das Erschaffen von digitalen Unternehmen und die Übernahme von digitalen Technologien in bereits bestehenden Unternehmen könnte das Potenzial haben, das Unternehmertum integrationsfördernder zu gestalten . Unterrepräsentierte Gruppen im Unternehmertum könnten von einigen Eigenschaften der digitalen Technologien im Hinblick auf die Unternehmensgründung und auf das Unternehmenswachstum profitieren. Dazu gehören die niedrigeren anfänglichen Kosten für viele digitale Unternehmen und den Zugang zu größeren externen Märkten, die durch das Internet erschlossen werden können. Dennoch sind die Daten der Menschen aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen im digitalen Unternehmertum recht unterschiedlich, was die Nutzung dieser Vorteile angeht und das Potenzial der digitalen

Technologien sowie dessen Ausschöpfung wurde noch nicht in den Quoten zu digitalen Start-ups dieser Gruppen berücksichtigt.

Dennoch zeigen internationale Studien, dass Frauen, Zuwanderer, junge Menschen und Ältere stark unterrepräsentiert sind bei digitalen Unternehmern der EU. Zum Beispiel wurden Schätzungen zufolge 2018 nur 15,6 % der digitalen Start-up-Unternehmen von Frauen gegründet. Dieser Wert hat sich seit 2016 kaum verändert (14,8 %) (Steigertahl and Mauer, 2018[18]). Dies liegt weit unter ihrem Anteil der gesamten Unternehmer.

Für diese geschlechtsspezifischen Unterschiede gibt es vielerlei Gründe, beispielsweise fehlende Vorbilder für das digitalen Unternehmertum und fehlende digitale Kenntnisse. Davon sind ältere Menschen und Frauen überproportional betroffen. Manche Forscher sind außerdem der Meinung, dass viele der Hindernisse, mit denen Unternehmer auch bei Gründung traditioneller Unternehmen konfrontiert werden, sich auf die digitale Welt ausweiten, dazu gehören fehlende unternehmerischen Fähigkeiten, Diskriminierung und kleine und ineffektive Netzwerke für das digitale Unternehmertum (Pappas et al., 2018[19]; Cook et al., 2019[20]; Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018[21]).

Das digitale Unternehmertum stellt kein Wundermittel dar, mithilfe dessen das Unternehmertum automatisch integrativer gestaltet wird. Doch die öffentliche Politik kann die Hindernisse, die sich bei der Unternehmensgründung von potenziellen Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen ergeben, angehen. Die meisten der angebotenen Systeme in den Mitgliedstaaten der EU sind darauf ausgelegt, Frauen, junge Menschen und Zuwanderer zu unterstützen (Textfeld 1.3), die zu den Gruppen gehören, die ziemlich wahrscheinlich über digitale Kenntnisse verfügen.

Zu den wichtigen politischen Maßnahmen für ein integrationsförderndes digitales Unternehmertum gehört auch die Vermittlung von sowohl digitalen als auch unternehmerischen Fähigkeiten. Obwohl die meisten öffentlichen Initiativen sehr neu sind, deuten die Erfahrungen bis dato darauf hin, dass es wichtig ist, zusätzlich zur Stärkung der digitalen und unternehmerischen Fähigkeiten, den Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen dabei zu helfen, stärkere Netzwerke zu entwickeln, damit sie ihren Zugang zu finanziellen Mitteln, weiteren Möglichkeiten, Kunden, Partnern und Lieferanten zu verbessern. Diese zielgerichteten Maßnahmen sollten von umfassenden politischen Maßnahmen ergänzt werden, die zum Ziel haben, die Konnektivität zu verbessern, Innovationen zu fördern und den regulatorischen Rahmen zu verfestigen.

Textfeld 1.3. Beispiele für politische Ansätze für die Unterstützung digitaler Start-ups von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen

Unternehmerinnen der Zukunft (Deutschland) ist ein Coaching-Programm für digitale Unternehmerinnen. Ihre Mission lautet: „Keine Digitalisierung ohne Diversität!“ Die Initiative wurde im Februar 2018 vom *Verband deutscher Unternehmerinnen (Vdu*), Global Digital Women (dem internationalen Netzwerk von digitalen Pionierinnen), der BRIGITTE Academy (einer Plattform für persönliche Weiterentwicklung von der Frauenzeitschrift BRIGITTE) und Amazon ins Leben gerufen. Nach einem Jahr hatte der erste Jahrgang von 20 Teilnehmerinnen 19 neue Arbeitsplätze erschaffen. Dieses Programm zeigt, dass der Aufbau von Partnerschaften mit Akteuren aus dem Privatsektor die Qualität der Unterstützung verbessern kann.

Goteo, (Barcelona, Spanien) ist eine Crowdfunding-Plattform für Unternehmer mit Projekten in den Bereichen Technologie, Design, Wissenschaft, Kommunikation, Kultur, Bildung und Umwelt. Zwischen 2011 und 2018 hat die Plattform mehr als 6 Millionen EUR zur Projektförderung gesammelt, von mehr als 84 500 Geldgebern. Die Erfolgsquote für das Aufbringen der finanziellen Mittel liegt bei 75 %. Obwohl die Plattform von einer Stiftung verwaltet wird, ist die Partnerschaft mit der Regierung vor Ort ein wesentlicher Erfolgsfaktor, um Coaching und Workshops zum Unternehmertum anbieten zu können und die Glaubwürdigkeit der Plattform zu steigern.

Zentrale politische Empfehlungen:

Eine integrativere Kultur gegenüber digitalen Start-ups hegen:

- Stereotypen im digitalen Unternehmertum mit **vielgestaltigen Vorbildern aus verschiedenen Zielgruppen bekämpfen**.
- **Module zu Unternehmertum** in **digitallastigen** Fächern in der Schule und auch in Hochschulen einplanen.

Die Entwicklung von digitalen und unternehmerischen Fähigkeiten unterstützen:

- Module zum **digitalen Unternehmertum** in der Ausbildung der Unternehmer miteinbinden.
- **Maßgeschneiderte digitale Schulungsprogramme zum Unternehmertum** für Frauen, Zuwanderer, junge Menschen und Senioren anbieten, wenn die Nachfrage ausreichend ist.

Den Zugang zu finanziellen Mitteln für digitales Unternehmertum für unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppen verbessern:

- **Crowdfunding-Plattformen** unterstützen und/oder bewerben, um den Zugang zur Anschubfinanzierung für digitale Unternehmer, besonders Frauen und junge Menschen zu verbessern.

Für weitere Informationen siehe Kapitel 7.

Sollte die Politik benachteiligte Unternehmer dabei unterstützen, ihr Unternehmen zu skalieren?

Das Skalieren ist wichtig für die Schaffung von Arbeitsplätzen und Innovation, aber manche Teile der Bevölkerung sind unterrepräsentiert in wachstumsorientierten Branchen. Insgesamt gründen Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen weniger wahrscheinlich wachstumsstarke Unternehmen als der Durchschnitt. Dennoch gibt es auch Erfolgsbeispiele. Zum Beispiel zeigen die Daten von wachstumsorientierten Unterstützungsprogrammen für Unternehmerinnen in Irland, dass die meisten Teilnehmer mehrere Arbeitnehmer einstellen und schnell nach Beendigung des Programms neue Märkte erreichen (OECD/EU, 2018[22]). Die Daten aus den Vereinigten Staaten von Amerika (Azoulay et al., 2018[23]) zeigen, dass ältere Unternehmer eher wachstumsstarke Unternehmen führen als jüngere Unternehmer. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein 50-jähriger ein hohes Unternehmenswachstum erreicht, ist 1,8-mal so hoch wie die Wahrscheinlichkeit eines 30-jährigen.

Der Großteil der Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen führen möglicherweise keine Unternehmen, die als Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial definiert werden, aber dennoch dasselbe Potenzial haben, Arbeitsplätze zu schaffen, wenn auch in kleinerem Umfang. Die Daten der Arbeitskräfteerhebung zeigen, dass etwa ein Viertel der selbstständig erwerbstätigen Frauen in der EU 2018 Angestellte hatten. Der Anteil war bei Älteren (zwischen 50 und 64 Jahren) noch größer, die im Vergleich zum allgemeinen Durchschnitt besonders gut abschneiden. Es gibt weniger Daten über die Aussichten von Unternehmen, die von anderen Zielgruppen wie Zuwanderern und Arbeitslosen geführt werden, sie deuten dennoch ebenfalls leichte Wachstumsaussichten an.

Im Kontext des integrativen Unternehmertums sollte das Konzept des Skalierens über das schnelle Wachstum hinaus auf Nachhaltigkeit und die Schaffung von Arbeitsplätzen ausgedehnt werden. Die erwarteten Schwellenwerte für das Skalieren variieren je nach Programm und Land. Die OECD definiert als Skalieren das Beschäftigungswachstum oder das Umsatzwachstum um 10 % oder 20 % pro Jahr innerhalb von drei aufeinander folgenden Jahren. Obwohl diese Definitionen auf manche Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen zutreffen, ist es dennoch wichtig, dass die Politiken auch versuchen, das leichte Wachstum von Unternehmen zu unterstützen, vor allem bei Inhabern aus den Zielgruppen des integrationsfördernden Unternehmertums, wo der Anteil von schnellem Wachstum ohnehin geringer ist.

Unternehmer aus benachteiligten Gruppen werden mit ähnlichen Hindernissen in Bezug auf das Skalieren des Unternehmens konfrontiert wie andere Unternehmer, doch meist in einem höheren Ausmaß. Ein wesentliches Hindernis, dass die Politik angehen muss, ist die fehlende Motivation zur Skalierung des Unternehmens. Dies ist besonders stark bei Frauen ausgeprägt: Nur bei 5,5 % der Start-ups, die von Frauen geführt werden, wird erwartet, dass mindestens 19 Arbeitsplätze innerhalb der nächsten fünf Jahre geschaffen werden. Bei Männern liegt der Anteil bei 12,3 %. Außerdem ist die Wahrscheinlichkeit geringer, dass Unternehmerinnen, zugewanderte Unternehmer, junge und ältere Unternehmer über unternehmerische Fähigkeiten verfügen. Sie werden mit größeren Hindernissen bei der Erlangung externer Finanzierung für das Unternehmenswachstum konfrontiert und haben kleine weniger effektive Netzwerke. Ein weiteres politisches Problem betrifft Fehlanreize bei Regelungen zum Zugang zu Sozialleistungen (z. B. Leistungen der Arbeitslosenversicherung) und Steuermaßnahmen (z. B. Einkommensaufteilung in Haushalten), die sich auch negativ auf das Unternehmenswachstum für Zielgruppen des integrationsfördernden Unternehmertums auswirken können.

Eine Reihe politischer Maßnahmen wurden in den Mitgliedstaaten der EU eingeführt, um das Wachstumspotenzial von Unternehmen zu steigern, die von Mitgliedern benachteiligter Gruppen geführt werden. Diese richten sich vor allem an Frauen und junge Menschen. Zu den wichtigsten Aktionsbereichen zur Förderung der Skalierung in bestimmten Bevölkerungsgruppen gehören Schulungen für Unternehmensführung, der Zugang zu Finanzmitteln und die Stärkung der Netzwerke, um Möglichkeiten zu schaffen und den Zugang zu Ressourcen zu verbessern (Textfeld 1.4). Solche Initiativen können im größeren Umfang umgesetzt werden. Die politischen Entscheidungsträger können auch mehr tun, um maßgeschneiderte Initiativen und generelle Unterstützungsmaßnahmen für die Geschäftsentwicklung zu verbinden.

Textfeld 1.4. Beispiele für politische Ansätze für die Unterstützung bei der Gründung von Start-ups mit Wachstumspotenzial von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen

SPEED UP (Antwerpen, Belgien) ist ein internationales „Peer-Learning"-Programm (wo man sich gegenseitig etwas beibringt) für unternehmerische Ökosysteme. Sieben Regionen in Belgien, Frankreich, Italien, Deutschland, Polen, Portugal und Spanien nehmen teil und jede Region wählt ein Thema für die von ihr angebotenen Veranstaltungen aus. Die Stadt Antwerpen ist der führende Akteur der Region Flandern und hat als Thema „Zielgruppen" ausgewählt, das sich auf die maßgeschneiderte Unterstützung des Unternehmertums von innovativen Unternehmen konzentrieren, die von Frauen, jungen Menschen und Einwanderern geführt werden. In Antwerpen wurde im Jahr 2017 eine zweitägige internationale Konferenz für Organisationen zur Unterstützung der Geschäftsentwicklung und Kommunalverwaltungen aus teilnehmenden Regionen organisiert. Die Teilnehmer gaben an, dass sie von vielen inspirierenden neuen Methoden und wichtigen Erfolgsfaktoren für eine maßgeschneiderte Unterstützung des Unternehmertums erfahren haben.

Starting Strong (Irland) ist eine Initiative für Unternehmerinnen mit Wachstumsplänen, die 2014 eingeführt wurde. Es bietet ein Gesamtpaket, das aus Schulungen, Mentoring und Peer-Coaching besteht. „Starting Strong" wird von der „Going for Growth"-Initiative betrieben, hat 2015 den European Enterprise Promotion Award gewonnen und erhält finanzielle Unterstützung von Enterprise Ireland sowie materielle Unterstützung von Unternehmenssponsoren. Die Initiative nutzt das Peer-Learning als Methode, da es den Teilnehmern helfen kann, ihre Netzwerke mit ähnlich ehrgeizigen Unternehmern aufzubauen, und hat erfolgreich ehemalige Teilnehmer als „wegweisende Unternehmer" eingesetzt, die einen Großteil der Unterstützung leisten.

Zentrale politische Empfehlungen:

Eine Umgebung schaffen, in dem verschiedene Unternehmer Skalierungen vornehmen können:

- Verstärkte Verwendung von *Ex-ante*-**Verfahren zur Folgenabschätzung**, um die Auswirkungen von Veränderungen verschiedener Bevölkerungsgruppen zu untersuchen.
- **Ambitionen für Wachstum wecken,** mithilfe von inspirierenden Vorbildern aus der Zielgruppe.
- **Zielgerichtete Business-Angel-Netzwerke** unterstützen und geschlechtsspezifische Vorurteile bei der Entscheidung über Risikokapital beseitigen.

Anpassung von Skalierungsprogrammen zur besseren Unterstützung von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen:

- **Fortbildungen und Mentoring** zum Thema Unternehmensführung für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen anbieten, wo ausreichend Nachfrage besteht (z. B. bei Frauen, jungen Menschen).

- **Fortlaufende** Unterstützung für wachstumsorientierte Unternehmer aus benachteiligten Gruppen anbieten.
- Maßgeschneiderte und zielgerichtete Initiativen entwickeln, um **eine Brücke zu allgemeinen Förderprogrammen zu schlagen**.

Für weitere Informationen siehe Kapitel 8.

Referenzen

Azoulay, P. et al. (2018), "Age and High-Growth Entrepreneurship", *NBER Working Paper*, No. No. 24489, NBER, https://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/jones-ben/htm/Age%20and%20High%20Growth%20Entrepreneurship.pdf. [23]

Barnard, C. and A. Blackham (2015), *The implementation of Directive 2010/41 on the application of the principle of equal treatment between men and women engaged in an activity in a self-employed capacity, report of the European network of legal experts in the field of gender equality*, European Network of Legal Experts in the Field of Gender Equality, commissioned by the Directorate-General Justice of the European Commission, https://ec.europa.eu/newsroom/document.cfm?doc_id=45212. [11]

Cook, C. et al. (2019), "The Gender Earnings Gap in the Gig Economy: Evidence from over a Million Rideshare Drivers", Standford, https://web.stanford.edu/~diamondr/UberPayGap.pdf. [20]

European Commission (2019), *Access to Social Protection for Workers and Self-employed*, European Commission, Brussels, https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=20982&langId=en. [14]

European Commission (2019), *Council Recommendation on access to social protection – One step further to a more social Europe*, European Commission - Employment, Social Affairs & Inclusion News, https://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=9478&furtherNews=yes (accessed on 13 November 2019). [15]

European Commission (2018), *Impact assessment accompanying the Proposal for a recommendation on access to social protection for workers and the self-employed*, European Commission, Brussels, https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=19175&langId=en. [12]

European Commission (2016), *Evaluation and Analysis of Good Practices in Promoting and Supporting Migrant Entrepreneurship Guide book*, European Commission, Brussels. [5]

European Commission (2015), "Non-standard Employment and Access to Social Security Benefits", *Research Note*, No. 8/2015, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion Employment & Social Governance, European Commission, https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=15687&langId=en. [13]

Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database. [2]

Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [3]

Global Entrepreneurship Monitor (n.d.), *Japan - policy brief*, https://www.gemconsortium.org/country-profile/76 (accessed on 8 April 2019). [6]

Government of Canada (2019), *Women Entrepreneurship Strategy*, https://www.ic.gc.ca/eic/site/107.nsf/eng/home (accessed on 18 July 2019). [9]

Martinez Dy, A., L. Martin and S. Marlow (2018), "Emancipation through digital entrepreneurship? A critical realist analysis", *Organization*, Vol. 25/5, pp. 585–608, https://doi.org/10.1177/1350508418777891. [21]

OECD (2019), *OECD Family Database - Public policies for families and children - PF2.1. Parental leave systems*, OECD , Paris, http://www.oecd.org/els/soc/PF2_1_Parental_leave_systems.pdf. [10]

OECD (2019), "Policy brief on refugee entrepreneurship"*, OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 14, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/70571d6f-en. [4]

OECD (2019), "Policy brief on refugee entrepreneurship"*, OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 14, OECD, Paris, https://doi.org/10.1787/f493861e-en. [8]

OECD (2018), *Working Better with Age: Japan*, Ageing and Employment Policies, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264201996-en. [7]

OECD (2017), *Business Dynamics and Productivity*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264269231-en. [1]

OECD (2017), *The Pursuit of Gender Equality: An Uphill Battle*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264281318-en. [16]

OECD (2015), *Data-Driven Innovation: Big Data for Growth and Well-Being*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264229358-en. [17]

OECD/EU (2018), *Case study: Going for Growth, Ireland*, Better Entrepreneurship Policy Tool, https://www.betterentrepreneurship.eu/en/content/going-growth-ireland. [22]

Pappas, M. et al. (2018), "Female Entrepreneurship and Employability in the Digital Era: The Case of Greece", *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, Vol. 4/2, p. 15, https://www.researchgate.net/publication/325121743_Female_Entrepreneurship_and_Employability_in_the_Digital_Era_The_Case_of_Greece. [19]

Steigertahl, L. and R. Mauer (2018), *EU Startup Monitor: 2018 report*, http://startupmonitor.eu/EU-Startup-Monitor-2018-Report-WEB.pdf. [18]

Part I. Indikatoren zum integrationsfördernden Unternehmertum: Aktivitätsraten und Hindernisse

2. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Aktivitäten von Frauen

Dieses Kapitel enthält einige Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit von Frauen in den Ländern der Europäischen Union. Es enthält auch aktuelle Nachweise über Hindernisse, denen Frauen in Bezug auf das Unternehmertum gegenüberstehen unter anderem über den Anteil der Frauen, die angeben, dass es ihnen an Fähigkeiten für das Unternehmertum mangelt, und den Anteil derer, die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern als Hindernis für die Unternehmensgründung nennen. Die Daten werden für die Mitgliedstaaten der Europäischen Union und der OECD-Länder genannt und es werden außerdem Durchschnittswerte für die Länder der Europäischen Union und der OECD angegeben.

Kernbotschaften

- **Es gibt weiterhin eine erhebliche Lücke zwischen den Geschlechtern in Bezug auf die selbstständige Erwerbstätigkeit** in der Europäischen Union (EU). 2018 war weniger als jede zehnte Frau (9,6 %) selbstständig erwerbstätig, was deutlich unter dem Anteil der Männer (16,9 %) liegt. Diese Lücke zwischen den Geschlechtern hat sich in den letzten zehn Jahren etwas geschlossen, dies liegt jedoch daran, dass die Zahl der selbstständig erwerbstätigen Männer gesunken ist.
- **Frauen sind weniger häufig an der Gründung eines Unternehmens beteiligt als Männer**. Im Zeitraum von 2014 - 2018 haben 2,9 % der Frauen in der EU versucht, ein Unternehmen zu gründen. Dies ist fast die Hälfte der Anzahl der Männer (5,3 %). Ähnliche Lücken existieren in den OECD-Wirtschaften, wo 5,3 % der Frauen an der Gründung eines Unternehmens in dem Zeitraum beteiligt waren, bei den Männern waren es 7,9 %.
- **Die Frauen, die tatsächlich mit Erfolg ein Unternehmen gründen, betreiben in der Regel kleinere Unternehmen**. Selbstständig erwerbstätige Frauen beschäftigen weniger häufig Angestellte als selbstständig erwerbstätige Männer. In der Europäischen Union beschäftigte 2018 rund ein Drittel der selbstständig erwerbstätigen Männer mindestens einen Mitarbeiter; bei den Frauen war es hingegen weniger als ein Viertel. Außerdem war die Wahrscheinlichkeit, im Laufe der kommenden fünf Jahre mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen, war bei den Frauen nur halb so groß (5,5 % vs. 12,3 %). Die Verhältnisse waren in den OECD-Ländern ähnlich.
- **Selbstständig Erwerbstätige Frauen betreiben tendenziell andere Arten von Unternehmen als Männer**. Die Wahrscheinlichkeit war größer, dass 2018 selbstständige erwerbstätige Frauen im Bereich der persönlichen und hauswirtschaftlichen Dienstleistungen arbeiten als selbstständig erwerbstätige Männer (31,6 % vs. 27,1 %). Die Wahrscheinlichkeit war ebenfalls größer, dass sie als Fachleute (28,3 % vs. 18,2 %) oder im Dienstleistungssektor (27,0 % vs. 11,1 %) arbeiteten.
- **Allerdings boten weibliche Unternehmer mit der gleichen Wahrscheinlichkeit wie männliche Unternehmer neue Produkte und Dienstleistungen für potenzielle Kunden an** im Zeitraum von 2014 bis 2018. Etwa 27 % der Unternehmerinnen und Unternehmer in der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit in der EU haben neue Produkte und Dienstleistungen angeboten. Dies liegt knapp unter dem Durchschnitt der OECD-Länder (31,3 % der Unternehmerinnen in der Frühphase und 32,0 % der Unternehmer in der Frühphase).
- 2018 entsprach **das mittlere Jahresnettoeinkommen der Frauen in der Europäischen Union, die in Vollzeit selbstständig erwerbstätig waren, in etwa dem mittleren Einkommen der selbstständig erwerbstätigen Männer**. Allerdings verdienten die in Vollzeit tätigen selbstständig erwerbstätigen Frauen durchschnittlich weniger als die in Vollzeit tätigen Arbeitnehmerinnen.
- **Frauen sehen sich im Hinblick auf das Unternehmertum mit mehreren Hindernissen konfrontiert**, vor allem in Bezug auf die für eine Unternehmensgründung erforderlichen Fähigkeiten. Im Zeitraum 2014-2018 waren nur 34,5 % aller Frauen in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union und 37,7 % der Frauen in den Ländern der OECD der Meinung, dass sie über unternehmerische

Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen; bei den Männern war die Hälfte dieser Meinung. Darüber hinaus gaben Frauen häufiger an, Angst vor dem unternehmerischen Scheitern zu haben als Männer (49,3 % vs. 40,6 %).

- **Auch wenn die Lücke zwischen den Geschlechtern sich in den letzten zehn Jahren etwas geschlossen hat, können politische Entscheidungsträger noch viel mehr tun, um das Potenzial der Unternehmerinnen zu entfalten**. Es kann mehr getan werden, um die unternehmerischen Fähigkeiten von Frauen und zu fördern und den Zugang zur Gründungsfinanzierung verbessern. Die Politik unterstützt immer mehr das wachstumsorientierte Unternehmertum von Frauen und geht Lücken in der Familienpolitik an.

Der politische Kontext für selbstständige Erwerbstätigkeit und Unternehmertum von Frauen

Die staatliche Förderung von Unternehmerinnen begann in den 1970er-Jahren, und war eine Reaktion auf den wachsenden Anteil von Frauen auf dem Arbeitsmarkt. Seit dieser Zeit wurden politische Konzepte und Programme zur Förderung des weiblichen Unternehmertums sowohl in entwickelten Ländern als auch Entwicklungsländern zu einer gängigen Praxis. Obwohl bereits große Fortschritte bei der Überwindung von Hindernissen für die Gründung von Unternehmen und Selbständigkeit von Frauen gemacht wurden, sehen sich Frauen unverhältnismäßigen Hindernissen gegenüber. Dies macht kontinuierliche politische Maßnahmen in diesem Bereich erforderlich. Innerhalb der Europäischen Union wird diese Handlungsaufforderung eindeutig im Aktionsplan Unternehmertum 2020 festgeschrieben, in dessen Rahmen Sensibilisierung, unternehmerische Bildung, erleichterter Zugang zu Finanzierung, stärkere Netzwerke und Unterstützung für eine bessere Vereinbarkeit von Familien- und Berufsleben gefordert werden (European Commission, 2013[1]).

Die Begründung für zielgerichtete Strategien und Programme zur Förderung des Unternehmertums von Frauen und zur Unterstützung der Unternehmensgründung und Selbständigkeit von Frauen, umfasst im Wesentlichen drei Argumente. Erstens sind Frauen im Vergleich zu Männern im Unternehmertum unterrepräsentiert und eine Schließung dieser Lücke würde zu Wohlfahrtsgewinnen für die Wirtschaft, die Gesellschaft und die einzelnen Frauen führen. Zweitens gibt es Hinweise darauf, dass Frauen aufgrund eines institutionellen Versagens und Marktversagens im Unternehmertum ausgebremst werden. Dazu gehören gesellschaftliche Einstellungen, die Frauen davon abhalten, Unternehmen zu gründen oder es bestärken, dass sie sich selbst gewissen Tätigkeiten verschreiben (z. B. im Dienstleistungssektor) sowie Marktversagen, aufgrund dessen Frauen einen erschwerten Zugang zu Ressourcen haben (z. B. Finanzierung, Kompetenzen). Es ist schließlich festzustellen, dass Frauen bei staatlichen Förderprogramme in vielen Ländern unterrepräsentiert sind (OECD/The European Commission, 2013[2]), und dass durch Aufnahmemechanismen Unternehmer bevorzugt werden (ICIC (Initiative for a Competitive Inner City), 2016[3]; Jaffee and Johnson, 2015[4]).

Auch wenn die spezifischen politischen Ziele von Regierung zu Regierung variieren, beinhalten sie in der Regel folgende Aspekte:

- Bekämpfung der Unterrepräsentation von Frauen im Unternehmertum;

- Schaffung von Möglichkeiten zur Erhöhung der Teilnahme von Frauen am Arbeitsmarkt;
- Steigerung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit durch Selbstbemächtigung;
- Förderung der Schaffung von Arbeitsplätzen und von Wirtschaftswachstum;
- Förderung von Gerechtigkeit und sozialer Eingliederung
- Bekämpfung der Armut;
- Schaffung eines gerechteren Zugangs zu Ressourcen, Kompetenzen und Erfahrungen, Chancen und Unternehmensnetzwerken; und
- Verbesserung des Zugangs zu gängigen Unterstützungsmechanismen für Unternehmen.

Es ist offenkundig, dass Frauen sich weniger häufig für das Unternehmertum entscheiden und dass Unternehmerinnen oftmals andere Unternehmensarten betreiben als Männer. (siehe: Eigenschaften der selbstständig Erwerbstätigen). Dies spiegelt, zumindest teilweise, die unterschiedlichen Motivationen und Absichten im Bereich des Unternehmertums (siehe: Die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen als Motivation für ihre selbstständige Erwerbstätigkeit flexible Arbeitszeiten angeben, ist höher). Politische Entscheidungsträger sollten demnach nicht danach streben, sämtliche Unterschiede zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern zu beseitigen, sondern stattdessen versuchen, institutionellen Einflüssen entgegenzuwirken, die sich auf die Beweggründe und Absichten weiblichen Unternehmertums negativ auswirken, und Marktversagen zu korrigieren, das sich einschränkend auf dieses auswirkt.

Selbstständige Erwerbstätigkeit

Unternehmerinnen haben weniger häufig Angestellte als Männer.

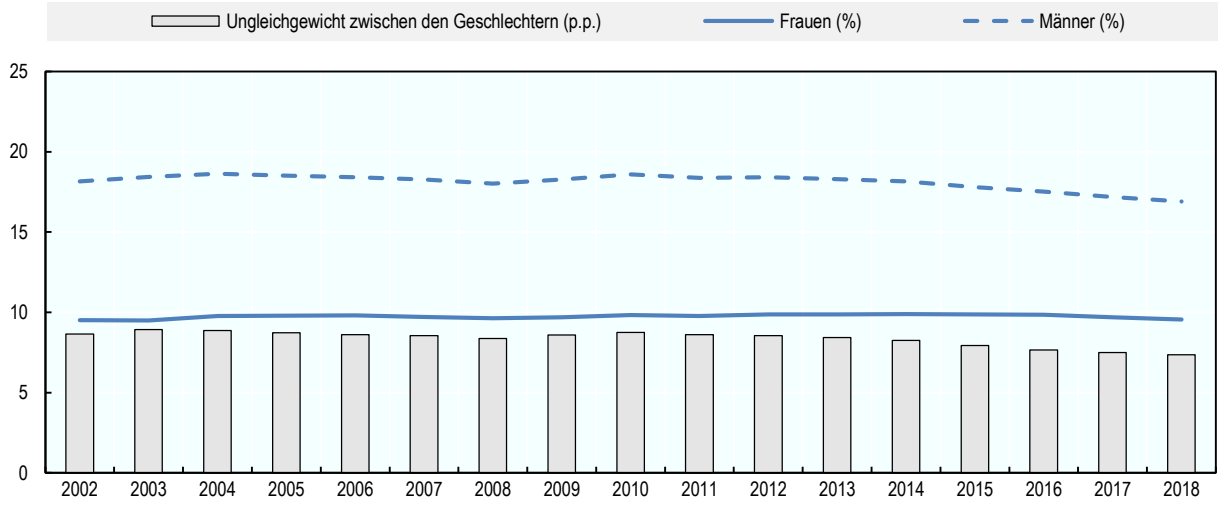
Die Selbstständigenquote (der Anteil der selbstständig Erwerbstätigen im Verhältnis zur Gesamtzahl der erwerbstätigen Menschen) für Frauen in der EU war im Wesentlichen konstant zwischen 2002 und 2018 (Abbildung 2.1). Von den 224,4 Millionen erwerbstätigen Menschen in der EU im Jahr 2018 gingen 30,3 Millionen Menschen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach. Davon 9,9 Millionen Frauen. Demnach waren 9,6 % der erwerbstätigen Frauen selbstständig erwerbstätig. Bei Männern liegt der Anteil bei 16,9 %. Der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Männer ist seit 2002 gesunken (um 1,3 Prozentpunkte), der Anteil der Frauen ist konstant geblieben. Im Ergebnis hat sich die Lücke zwischen den Geschlechtern von 8,6 Prozentpunkten auf 7,4 Prozentpunkte geschlossen.

Innerhalb der Europäischen Union waren 2018 die Selbstständigenquoten in den südlichen Mitgliedstaaten am höchsten, vor allem in Griechenland (22,1 %) und Italien (14,9 %) (Abbildung 2.2). Die niedrigsten Selbstständigenquoten wiesen Dänemark (4,4 %) und Schweden (5,0 %) auf. In den letzten zehn Jahren ist die Selbstständigenquote für Frauen um mindestens einen Prozentpunkt in neun Mitgliedstaaten der EU gestiegen. Dies berücksichtigt auch die kleinsten Anstiege in Griechenland (20,5 % im Jahr 2009 zu 22,1 % im Jahr 2018) und der Niederlande (von 10,1 % auf 12,0 %). Die Selbstständigenquote der Frauen fiel um mindestens einen Prozentpunkt in sechs Mitgliedstaaten der EU, vor

allem in Kroaten (von 13,5 % im Jahr 2009 auf 7,8 % im Jahr 2018) und in Portugal (von 16,1 auf 9,8 %).

Abbildung 2.1. So beträgt die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen in der Europäischen Union einer selbständigen Erwerbstätigkeit nachgehen im Vergleich zu den Männern lediglich 60 %.

Selbstständig Erwerbstätige als Prozentsatz aller Erwerbstätigen, 15- bis 64-Jährige



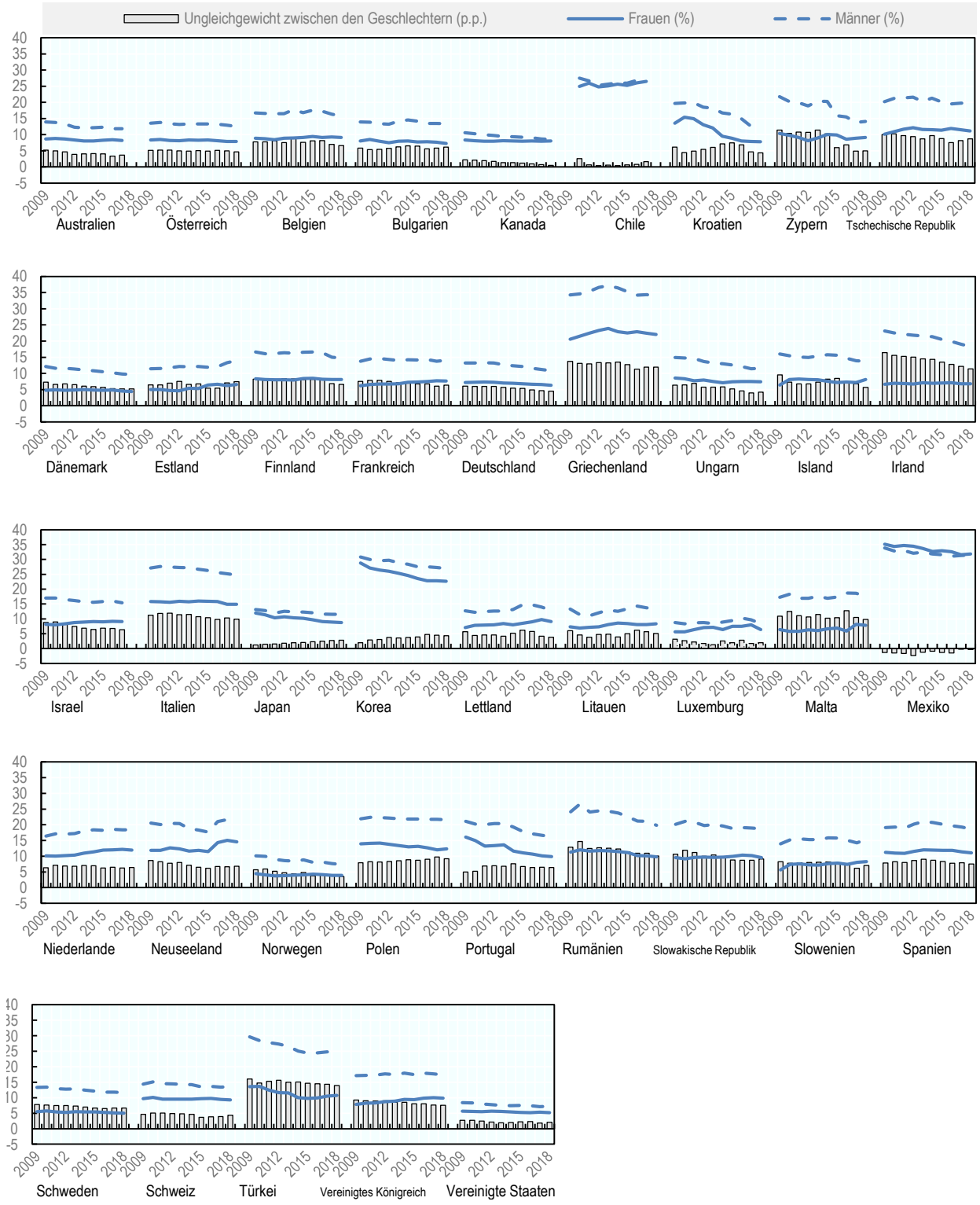
Quelle: (Eurostat, 2019[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268566

Durchschnittlich war die Selbstständigenquote in den EU-Ländern etwas höher als in den OECD-Ländern. Am allerhöchsten war die Quote in den nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern im Jahr 2018 – Mexiko (31,8 %) und Chile (26,5 %). Die nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Länder haben tendenziell auch kleinere Lücken zwischen den Geschlechtern, dazu gehört Chile (1,7 Prozentpunkte) und Kanada (0,5 Prozentpunkte). In Mexiko war sie sogar negativ, das bedeutet, die Selbstständigenquote von Frauen hat die von den Männern übertroffen.

Abbildung 2.2. Die Selbstständigenquote für Frauen variiert von Land zu Land

Selbstständig Erwerbstätige als Prozentsatz aller Erwerbstätigen, 15- bis 64-Jährige



Quelle: (OECD, 2019[6])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268585

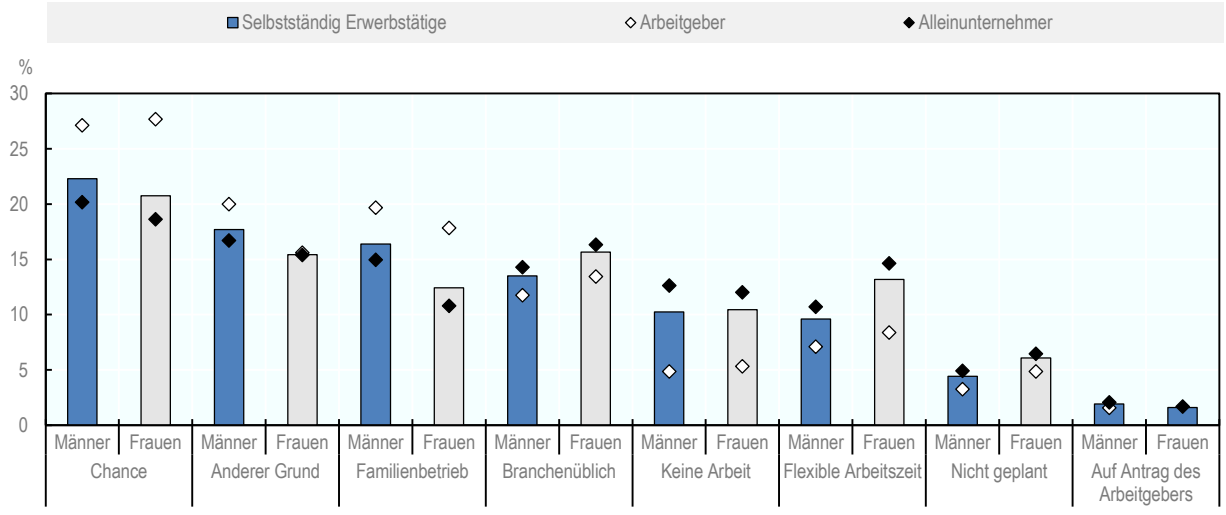
Die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen als Motivation für ihre selbstständige Erwerbstätigkeit flexible Arbeitszeiten angeben, ist höher

Frauen und Männer nennen viele gleiche Gründe als Motivation für ihre selbstständige Erwerbstätigkeit, aber es gibt auch einige nennenswerte Unterschiede. Die Wahrscheinlichkeit ist größer, dass Frauen angeben, dass die flexiblen Arbeitszeiten sie dazu motiviert haben einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen (13,2 % vs. 9,6 %) (Abbildung 2.3). Dies war wichtiger für selbstständige erwerbstätige Frauen ohne Angestellte als für selbstständig erwerbstätige Frauen mit Angestellten (14,7 % vs. 8,4 %).

Etwa ein Fünftel der selbstständig erwerbstätigen Frauen gaben 2017 an, dass ihre Hauptmotivation daraus bestand, eine Chance wahrzunehmen. Dies lag knapp unter dem Anteil der Männer (22,3 %). Unter den selbstständig erwerbstätigen Frauen sind es eher die Arbeitgeberinnen, die angeben, eine Chance wahrnehmen zu wollen, als die ohne Angestellte (27,7 % vs. 18,6 %). Die Wahrscheinlichkeit, dass selbstständig erwerbstätige Frauen angeben, dass sie ein Unternehmen gegründet haben, weil sie keine Arbeitsstelle gefunden haben, ist etwa so groß wie bei Männern (10,3 % vs. 10,5 %).

Abbildung 2.3. Die Wahrscheinlichkeit ist um 40 % größer, dass selbstständig erwerbstätige Frauen in der EU flexible Arbeitszeiten als Motivation haben

Anteile der selbstständig Erwerbstätigen, 15- bis 64-Jährige, 2017



Quelle: (Eurostat, 2018[7])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268604

Es ist weniger wahrscheinlich, dass Frauen Angestellte einstellen.

Insgesamt ist es sehr viel weniger wahrscheinlich, dass selbstständige erwerbstätige Frauen Angestellte haben als selbstständige erwerbstätige Männer. 2018 haben 2,3 Millionen selbstständige erwerbstätige Frauen in der EU Angestellte beschäftigt, was einem Prozentsatz von 23,3 % der gesamten Frauen mit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit

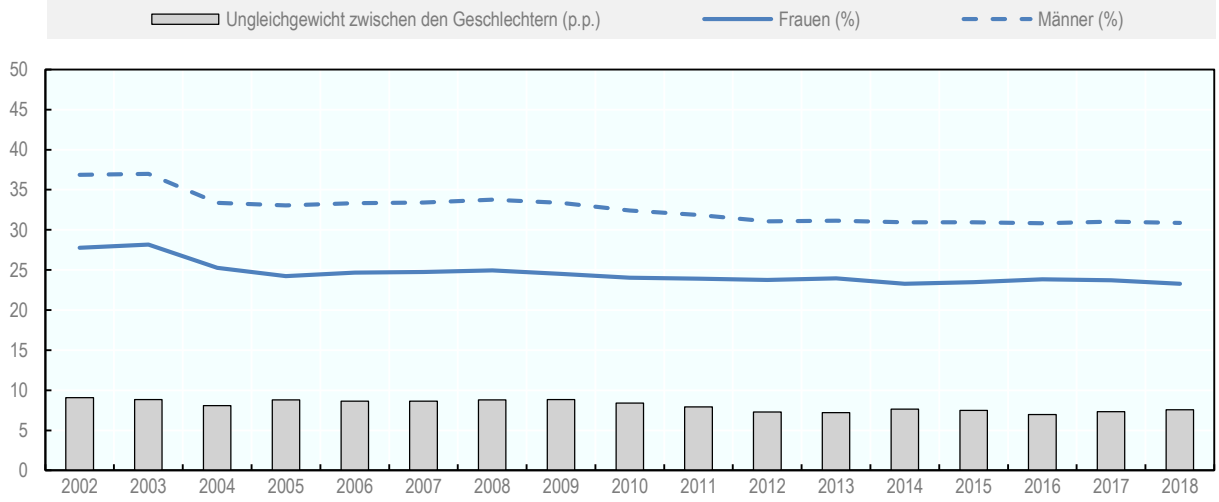
entspricht (Abbildung 2.4). Dies ist geringer als der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Männer mit Angestellten im Jahr 2018 (30,9 %). Der Anteil der selbstständig Erwerbstätigen mit Angestellten sinkt, doch diese Rückgangsrate ist größer bei selbstständig erwerbstätigen Männern als bei selbstständig erwerbstätigen Frauen. Daher schließt sich die Lücke zwischen den Geschlechtern. 2002 betrug die Lücke 9,1 Prozentpunkte und sie hat sich bis zu 7,6 Prozentpunkte im Jahr 2018 geschlossen. Der Rückgang des Anteils der selbstständig Erwerbstätigen mit Angestellten deutet den wachsenden Trend zur Solo-Selbstständigkeit an. Teilweise lässt sich dies erklären durch die steigende Anzahl an selbstständig Erwerbstätigen in Teilzeit, um dadurch neben ihrer Festanstellung Einkommen zu generieren und die wachsende Anzahl an Freiberuflern (OECD/EU, 2017[8]).

Es gab substantielle Unterschiede zwischen den Ländern im Hinblick auf den Anteil der selbstständig erwerbstätigen Frauen mit Angestellten (Abbildung 2.5). Die Mitgliedstaaten der EU, wo die Wahrscheinlichkeit 2018 am größten war, dass selbstständig erwerbstätige Frauen Angestellte haben, waren Kroatien (43,8 %), Ungarn (34,4 %) und Deutschland (34,1 %). Die Lücke zwischen Männern und Frauen war am größten in Zypern (2,1-mal größer), der Tschechischen Republik (1,6 -mal größer) und der Niederlande (1,6-mal größer), während sie in Rumänien bei ungefähr null lag. Irland war der einzige Mitgliedstaat, wo die Wahrscheinlichkeit größer war, dass selbstständig erwerbstätige Frauen Arbeitnehmer beschäftigen als selbstständig erwerbstätige Männer.

Von den nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern hatten Australien (33,7 %) Neuseeland (25,2 %) und Korea (25,0 %) den größten Anteil an Frauen, die Angestellte haben.

Abbildung 2.4. Weniger als ein Viertel der selbstständige erwerbstätigen Frauen in der EU haben Angestellte

Anteile der selbstständig Erwerbstätigen, 15- bis 64-Jährige

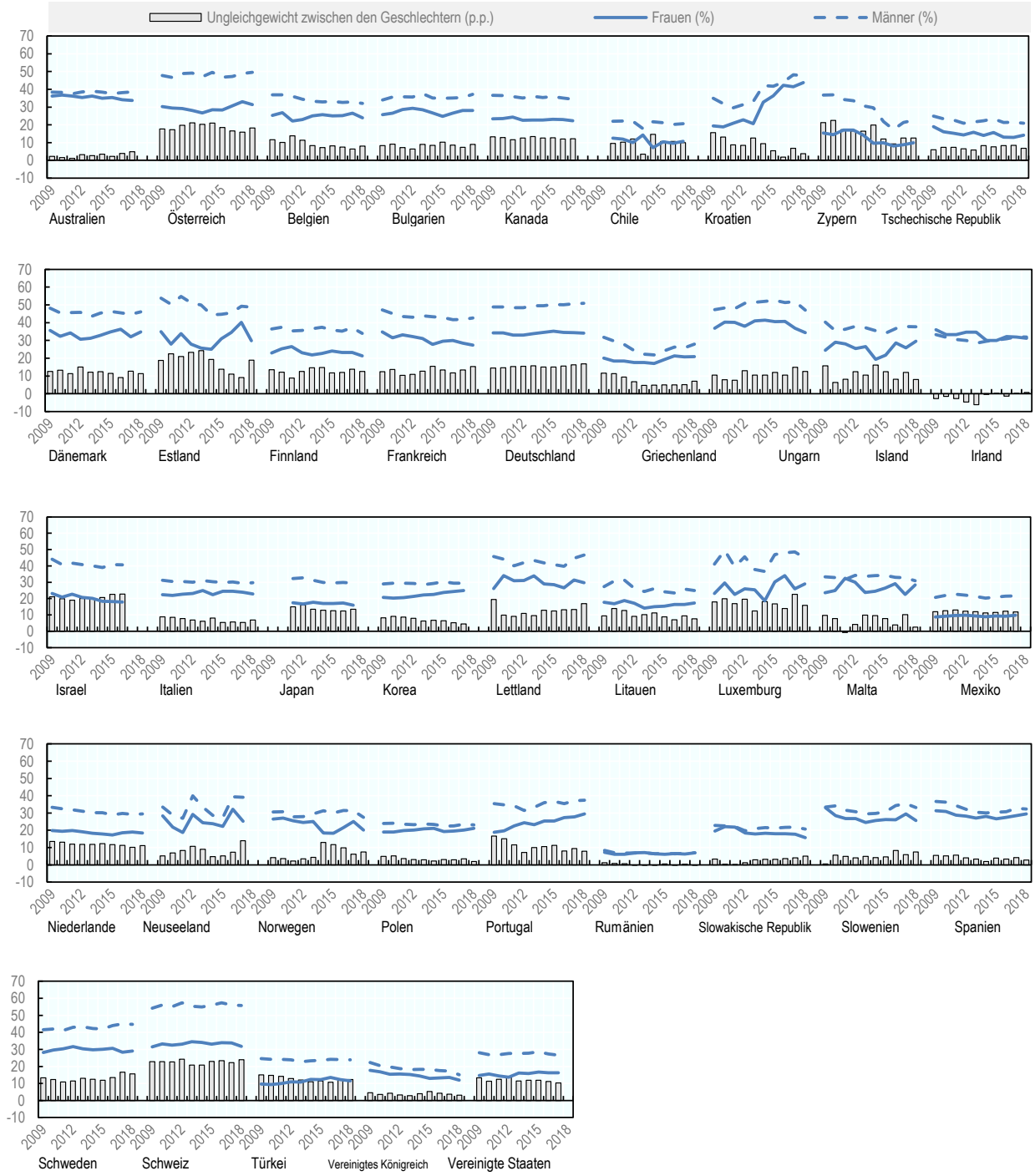


Quelle: (Eurostat, 2019[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268623

Abbildung 2.5. Der Anteil von Arbeitgeberinnen variiert stark von Land zu Land

Prozentsatz der selbstständig Erwerbstätigen, 15- bis 64-Jährige

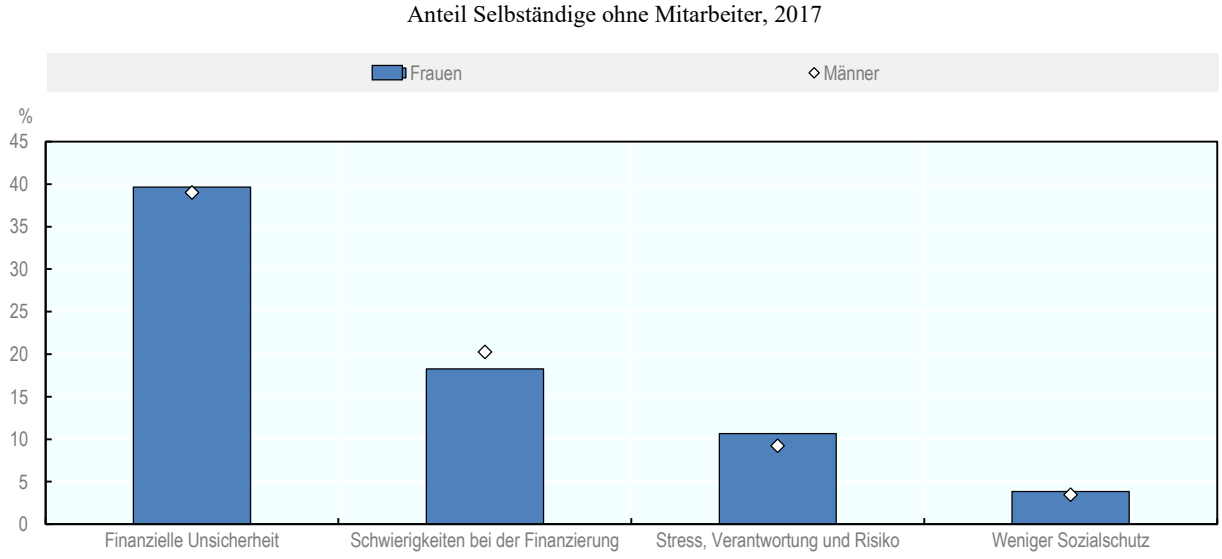


Quelle: (OECD, 2019[6])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268642

Es gibt viele Gründe, weshalb selbstständige erwerbstätige Frauen keine Mitarbeiter einstellen. Die zwei am häufigsten genannten Gründe im Jahr 2017 waren, dass es nicht genug Arbeit gab (30,5 %) und dass sie es vorziehen, alleine zu arbeiten (25,5 %) (Abbildung 2.6). Der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Männer, die diese Antworten gegeben haben, war ungefähr gleich hoch. Dennoch war es etwas wahrscheinlicher, dass Frauen angeben, es sei nicht möglich, aufgrund ihrer Tätigkeit (12,5 % vs. 9,3 %).

Abbildung 2.6. Selbstständig erwerbstätige Frauen und Männer in der EU geben ähnlich Gründe dafür an, keine Angestellten zu haben



Quelle: (Eurostat, 2018[7])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268661

Unternehmerischer Zyklus

Eine weitere Möglichkeit, die unternehmerischen Aktivitäten von Frauen zu untersuchen, ist die Einbeziehung des Anteils des Frauen, die dabei sind, ein Unternehmen zu gründen. Beim Global Entrepreneurship Monitor (GEM) handelt es sich um eine internationale Studie zum Unternehmertum von einem Konsortium aus Forschern und Forschungseinrichtungen, die Befragungen der Bevölkerung durchführen. Diese Erhebung teilt die unternehmerischen Aktivitäten in vier Phasen ein: werdendes Unternehmertum, neues Unternehmertum, etabliertes Unternehmertum und Unternehmensaufgabe. Weiterführende Informationen zur GEM-Erhebung können im Leseleitfaden nachgelesen werden.

Frauen sind weniger häufig an der Gründung eines Unternehmens beteiligt als Männer

Die *Rate des werdenden Unternehmertums* wird als Anteil der Bevölkerung definiert, der aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt ist, dessen Inhaber oder Teilhaber die betreffende Person sein wird, und bei dem das Unternehmen an die Inhaber höchstens seit

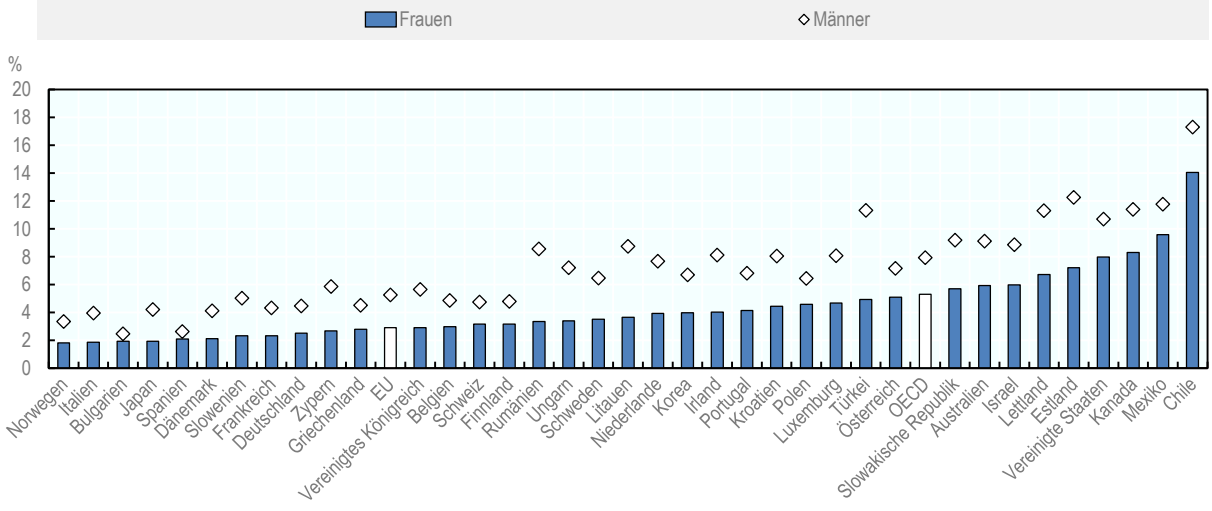
drei Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Diese Daten wurden über einen Zeitraum von fünf Jahren erhoben, um die Stichprobengröße zu erhöhen und damit die Verlässlichkeit der Schätzungen.

Zwischen 2014 und 2018 waren ungefähr 2,9 % der Frauen in der EU (im Alter von 18 - 64) an Aktivitäten bezüglich eines werdenden Unternehmertums beteiligt (Abbildung 2.7). Dies entspricht etwa der Hälfte des Anteils der Männer in diesem Zeitraum (5,3 %). Frauen waren am aktivsten im Rahmen des werdenden Unternehmertums in Estland (7,2 %) und Lettland (6,7 %), und am wenigsten aktiv in Italien (1,8 %) und Bulgarien (1,9 %). Die Lücke zwischen den Geschlechtern bei der Rate des werdenden Unternehmertums war in diesem Zeitraum in Rumänien (3,3 % vs. 8,6 %) und Litauen (3,7 % vs. 8,7 %) am größten. Am kleinsten war die Lücke in Bulgarien (1,9 % vs. 2,5 %) und Spanien (2,1 % vs. 2,6 %).

In den OECD-Ländern war die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen in diesem Zeitraum im Rahmen des werdenden Unternehmertums aktiv waren doppelt so hoch (5,3 %) wie in der EU (2,9 %). Dennoch konnte eine Lücke zwischen den Geschlechtern in diesem Zeitraum in den meisten OECD-Ländern festgestellt werden, auch wenn diese verhältnismäßig kleiner war als in den Mitgliedstaaten der EU.

Abbildung 2.7. Weniger als 3 % der Frauen in der EU sind an der Gründung eines Unternehmens beteiligt

Werdendes Unternehmertum als Prozentsatz der Bevölkerung, 18- 64-Jährige, 2014 - 2018



Hinweis: Die Rate des werdenden Unternehmertums wird als Anteil der Erwachsenenbevölkerung (18- bis 64-Jährige) definiert, der aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt ist, dessen Inhaber oder Teilhaber er sein wird. Das Unternehmen darf seit höchstens drei Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen an die Inhaber geleistet haben. Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268680

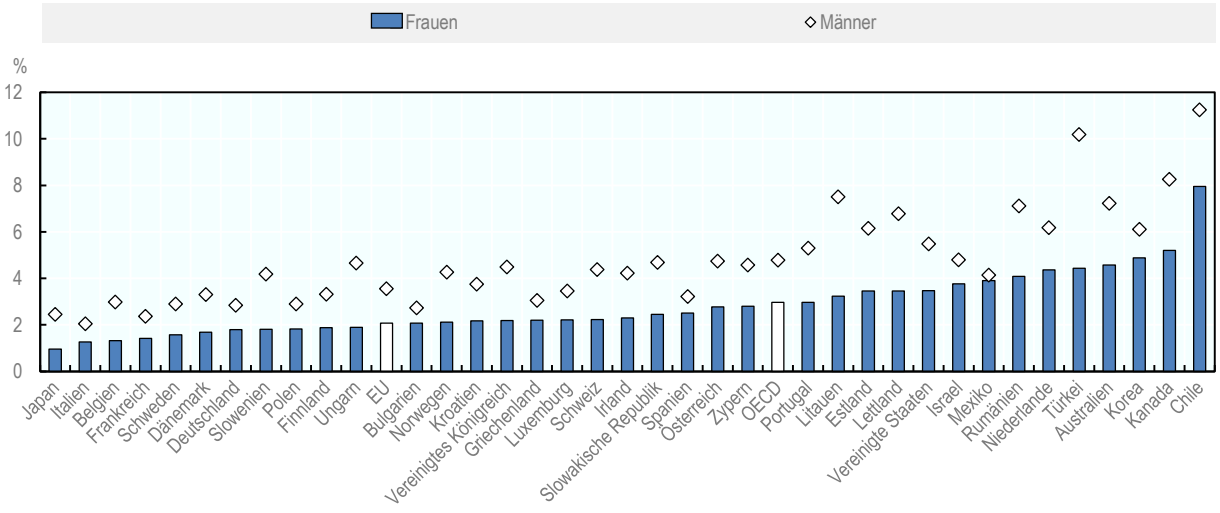
Die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen neue Unternehmensinhaberinnen werden, ist zu zwei Dritteln so groß wie bei Männern.

Die zweite Phase des Unternehmertums ist laut Definition der GEM das *neue Unternehmertum*. Dabei handelt es sich um den Anteil der Bevölkerung, der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Im Zeitraum zwischen 2014 - 2018 betrug die Wahrscheinlichkeit für Frauen, geschäftsführende Inhaberin eines neuen Unternehmens zu sein, in den Ländern der Europäischen Union zwei Drittel der Wahrscheinlichkeit für Männer (2,1 % vs. 3,6 %) (Abbildung 2.8). Innerhalb der Europäischen Union war die Rate des neuen Unternehmertums in diesem Zeitraum in der Niederlande (4,4 %) am höchsten und Italien (1,3 %) und in Belgien (1,3 %) am niedrigsten.

Insgesamt war es etwas weniger wahrscheinlich, dass Frauen in der EU Inhaberinnen eines neuen Unternehmens werden als in den OECD-Ländern in diesem Zeitraum. Etwa 3,0 % der Frauen waren Inhaberinnen eines neuen Unternehmens in den OECD-Ländern, in der EU entsprach dies etwa zwei Dritteln des Anteils der Männer (4,8 %).

Abbildung 2.8. Etwa 2 % der Frauen in der EU sind geschäftsführende Inhaberin eines neuen Unternehmens

Neues Unternehmertum als Prozentsatz der Bevölkerung, 18- 64-Jährige, 2014 - 2018



Hinweis: Die Rate des neuen Unternehmertums erfasst den Anteil der Menschen in der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige), der gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens ist, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268699

Wenig Frauen sind Inhaberinnen etablierter Unternehmen

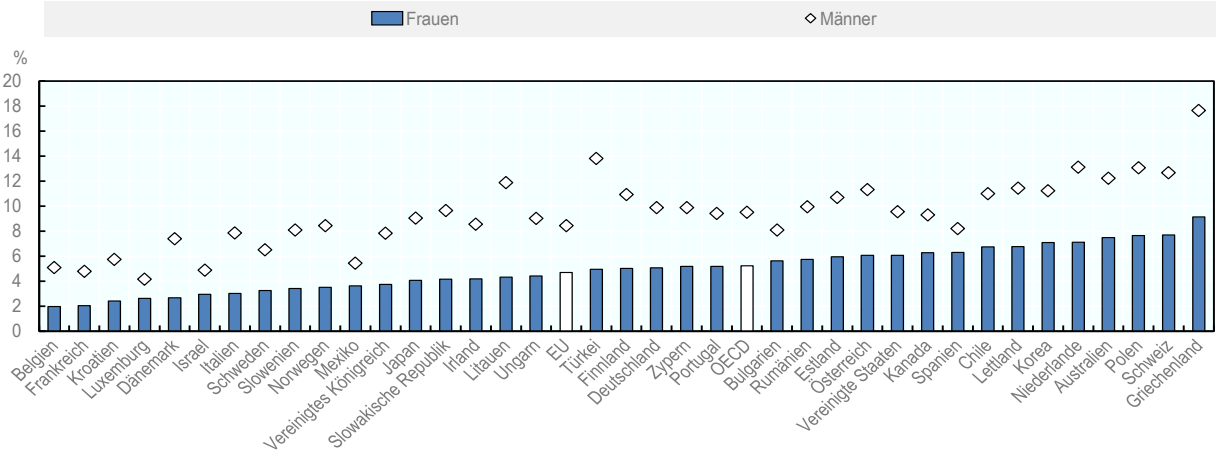
Etabliertes Unternehmertum ist die dritte Phase der unternehmerischen Tätigkeit im GEM-Modell. Diese ist definiert als der Anteil der Erwachsenenbevölkerung, der gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens ist, das an die Inhaber seit mindestens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat.

Weniger als 5 % der Frauen in der EU waren zwischen 2014 und 2018 Inhaberinnen etablierter Unternehmen, was unter dem Anteil der Männer (8,4 %) liegt (Abbildung 2.9). Die Rate des etablierten Unternehmertums bei Frauen war in diesem Zeitraum am höchsten in Griechenland (9,1 %) und am niedrigsten in Belgien bis (2,0 %). Der geschlechtsspezifische Unterschied war in allen Mitgliedstaaten der EU signifikant, vor allem in Griechenland (9,1 % vs. 17,7 %), Litauen (4,3 % vs. 11,9 %), Dänemark (2,7 % vs. 7,4 %), Kroatien (2,4 % vs. 5,7 %) und Belgien (2,0 % vs. 5,1 %).

In den OECD-Ländern sieht es in diesem Zeitraum ähnlich aus. Insgesamt waren 5,2 % der Frauen Inhaberinnen etablierter Unternehmen und 9,5 % der Männer Inhaber etablierter Unternehmen. Abgesehen von Griechenland war die Rate für Frauen am höchsten in Korea (7,1 %), in der Niederlande (7,1 %), in Australien (7,5 %), Polen (7,7 %) und in der Schweiz (7,7 %). Zusätzlich zu den bereits genannten Ländern gab es auch eine große Lücke zwischen den Geschlechtern bei der Rate des etablierten Unternehmertums in der Türkei (4,9 % vs. 13,8 %).

Abbildung 2.9. Innerhalb der Europäischen Union waren etwa 5 % der Frauen Inhaberinnen etablierter Unternehmen

Inhaber etablierter Unternehmen als Prozentsatz der Bevölkerung, 18- 64-Jährige, 2014 - 2018



Hinweis: Bei der Rate des etablierten Unternehmertums handelt es sich um den Anteil der Bevölkerung (zwischen 18 und 64 Jahren), der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268718

Die meisten Unternehmerinnen geben ihr Unternehmen auf, da es nicht rentabel ist

Im Rahmen der GEM-Haushaltserhebung werden auch Fragen über *Unternehmensaufgaben* gestellt. Dazu gehören Fragen zur Häufigkeit und zu den Gründen. Nicht unbedingt überraschend ist der generelle Zusammenhang zwischen der Rate der Unternehmensaufgabe und den Maßnahmen in der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit (z. B. werdendes Unternehmertum oder neues Unternehmertum). Wo die Raten der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit relativ niedrig sind, sind auch die Raten der Unternehmensaufgabe tendenziell relativ niedrig (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[10]).

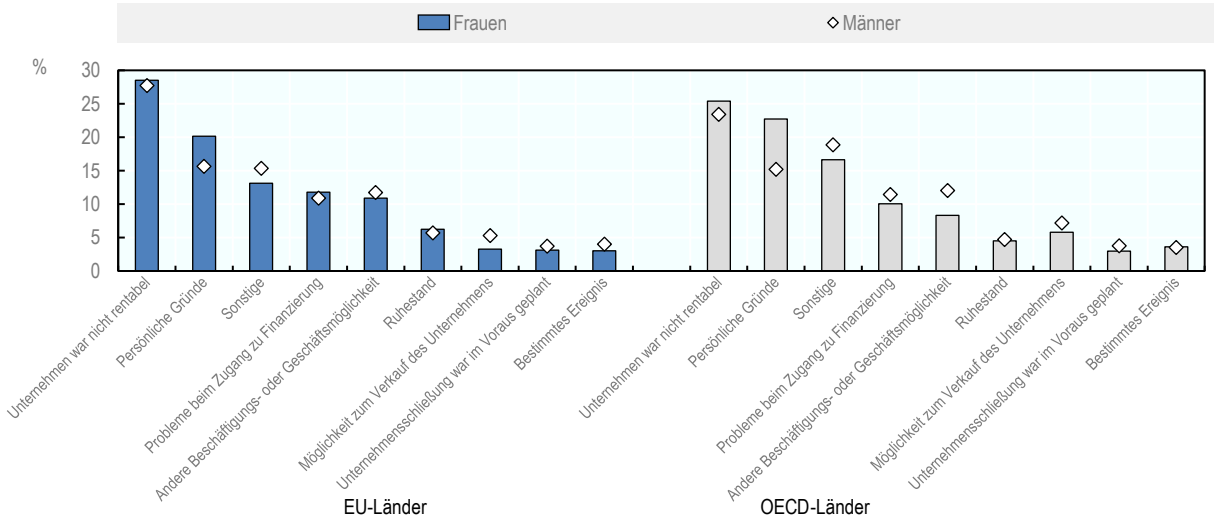
In den Mitgliedstaaten der EU bestand der am häufigsten von Frauen genannte Faktor für eine Unternehmensaufgabe im Zeitraum 2014 - 2018 darin, dass das Unternehmen nicht rentabel war (Abbildung 2.10). Fast 30 % der Frauen haben dies berichtet, was auch dem Anteil der Männer entspricht. Der zweithäufigst genannte Grund waren persönliche Gründe (20,2 %). Dies wurde jedoch weniger häufig von Männern genannt (15,7 %). Ansonsten gab es wenig Unterschiede bezüglich der Motivationen hinter der Unternehmensaufgabe bei Männern und Frauen, zu denen positive Faktoren (Möglichkeit zum Verkauf des Unternehmens, Ruhestand) wie negative Faktoren (Finanzierungsprobleme, eine andere Beschäftigungs- oder Geschäftsmöglichkeit) gehörten.

In den OECD-Ländern sieht es ähnlich aus. Etwa ein Viertel der Frauen (25,4 %), die ihr Unternehmen aufgegeben haben, geben an, dass der Grund dafür war, dass es nicht rentabel war. Bei den Männern gestaltet sich der Anteil ähnlich (23,4 %). Verglichen mit den Mitgliedstaaten der EU war es wahrscheinlicher, dass Frauen aus den OECD-Ländern angeben, das Unternehmen aus persönlichen Gründen aufgegeben zu haben (22,4 % vs. 20,2 %).

Abbildung 2.10. Frauen geben ihr Unternehmen meist auf, da es nicht rentabel ist

„Was ist der wichtigste Grund für die Aufgabe des Unternehmens?“

Anteil der Unternehmer, die innerhalb der letzten 12 Monate ihr Unternehmen aufgegeben haben, 18- bis 64-Jährige, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268737

Hindernisse für die Unternehmensgründung und eine nachhaltige selbstständige Erwerbstätigkeit

Es ist unwahrscheinlicher, dass Frauen angeben, über Fähigkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung zu verfügen.

Das Fehlen unternehmerischer Fähigkeiten gilt oftmals als eines der größten Hindernisse für eine erfolgreiche Unternehmensgründung. Diese Fähigkeiten umfassen betriebswirtschaftliche Fähigkeiten (z. B. Geschäfts- und Finanzplanung), persönliche Fähigkeiten und Merkmale (z. B. Eigeninitiative, Risikomanagement) und technische Fähigkeiten (z. B. Problemlösung). Wenngleich diese Fähigkeiten die Chancen auf das Überleben und Wachstum eines Unternehmens erhöhen, so bietet eine formale Bildung und Ausbildung in diesen Bereichen dennoch keine Garantie für Erfolg.

In der Europäischen Union gab im Zeitraum 2014 - 2018 rund ein Drittel der Frauen (34,5 %) an, über die Kenntnisse und Fähigkeiten zur Gründung eines Unternehmens zu verfügen; bei den Männern war es die Hälfte (49,4 %) (Abbildung 2.11). Daraus lässt sich ableiten, dass zwei Drittel der Frauen der Meinung sind, dass sie nicht die Fähigkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung haben. Dies ist eindeutig ein Bereich, in dem die

Politik wichtige Arbeit leisten kann. In der Europäischen Union gibt es derzeit umfangreiche Initiativen, das Fach Unternehmertum in die Lehrpläne von Schulen aller Ebenen aufzunehmen (OECD/EU (forthcoming), n.d.[11]). Am stärksten entwickelt ist die unternehmerische Bildung im Bereich der Hochschulbildung; dennoch ist die Qualität der Unternehmerschulung und Gründungsförderung von Land zu Land sehr unterschiedlich. Ebenso unterscheidet sich die unternehmerische Bildung auf den unteren Bildungsebenen hinsichtlich ihrer Verfügbarkeit und Qualität. Es besteht jedoch auch Handlungsspielraum für die Politik, Unternehmerschulungsprogramme (außerhalb des Bildungsbereichs) zu verbessern und den Einsatz von Coaching und Mentoring zu erhöhen.

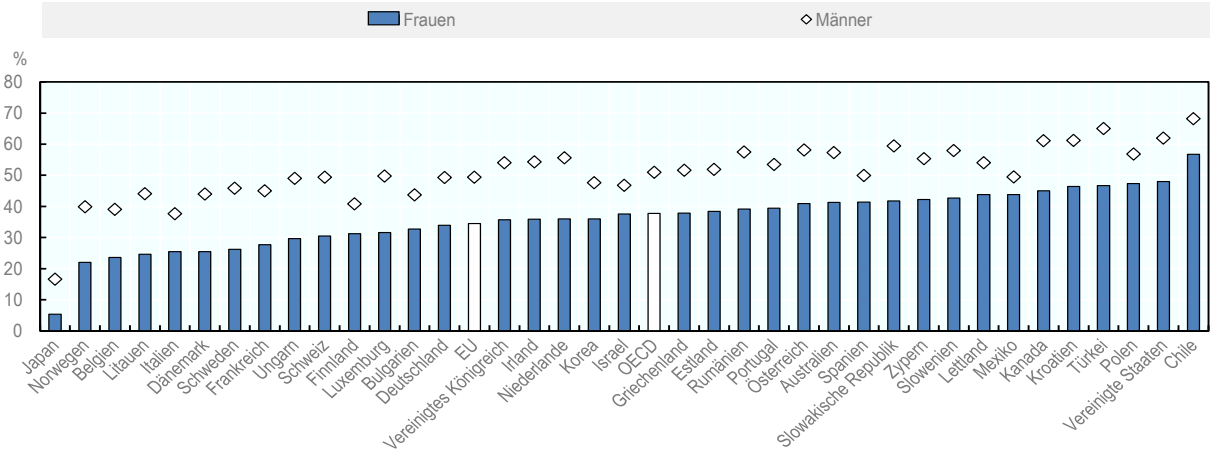
Innerhalb der Europäischen Union war der Anteil der Frauen, die angaben, über die Fähigkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung zu verfügen, am höchsten in Kroatien (46,4 %) und in Polen (47,3 %). Jedoch gaben weniger als ein Viertel der Frauen in Belgien (23,6 %) und Litauen (24,7 %) an, über die Fähigkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung zu verfügen. Die Lücke zwischen den Geschlechtern bei dem Anteil der Unternehmer, die angaben, dass sie über die Fähigkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung verfügen, hat sich verändert: von 9,6 Prozentpunkten in Polen und Finnland zu 16,7 Prozentpunkten in der Niederlande.

Die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen in diesem Zeitraum angaben, über unternehmerische Fähigkeiten zu verfügen, war in den OECD-Ländern höher (37,7 % vs. 34,5 %) als in den Mitgliedstaaten der EU. Dennoch gibt es auch in den OECD-Ländern eine substanzielle Lücke zwischen den Geschlechtern, da die Hälfte der Männer (51,0 %) angaben, über die Fähigkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung zu verfügen.

Abbildung 2.11. Nur ein Drittel der Frauen in der EU geben an, über die Fähigkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung zu verfügen

„Besitzen Sie das Wissen und die Fähigkeiten, um ein Unternehmen zu gründen?“

Anteile der Bevölkerung, 18- bis 64-Jährige, die mit „Ja“ geantwortet haben, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268756

Frauen geben mit einer größeren Wahrscheinlichkeit an, dass sie Angst vorm Scheitern haben

Die „Angst vor dem unternehmerischen Scheitern“ stellt ebenfalls ein wichtiges Hindernis für das Unternehmertum dar, da sie Menschen davon abhalten kann, eine unternehmerische Tätigkeit als berufliche Laufbahn oder Teilzeitbeschäftigung auch nur in Betracht zu ziehen. Dies kann dazu führen, dass die Menschen ihre Ziele herabsetzen.

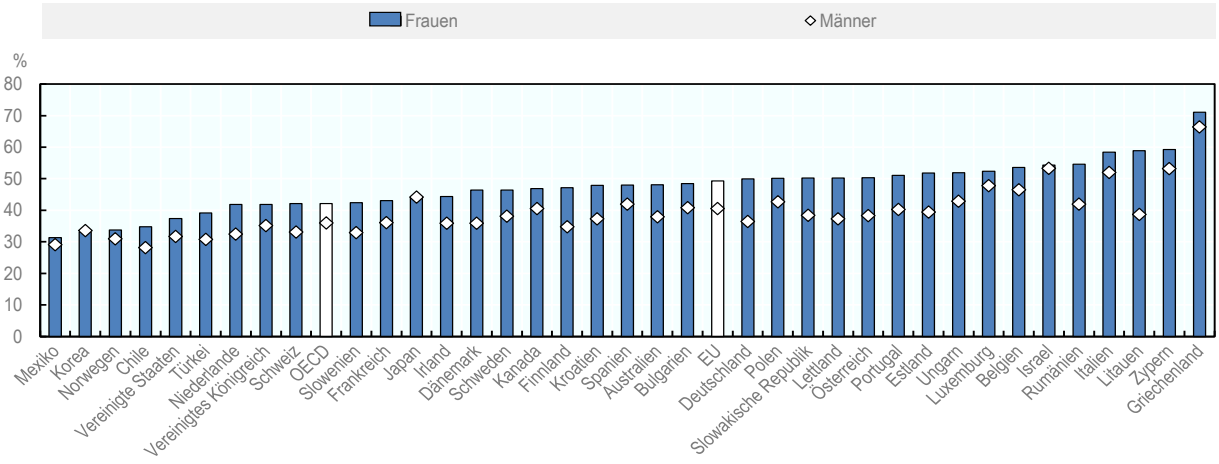
Zwischen 2014 und 2018 gaben Frauen in der Europäischen Union mit einer größeren Wahrscheinlichkeit als Männer an, dass sie aus Angst vor dem unternehmerischen Scheitern kein Unternehmen gründen (49,3 % vs. 40,6 %) (Abbildung 2.12). Am häufigsten nannten Frauen dieses Hindernis in Griechenland, wo 71,0 % der Frauen und 66,4 % der Männer dieses Hemmnis angaben. Die Lücke zwischen den Geschlechtern war am größten in Litauen, wo 58,9 % der Frauen angaben, dass die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern ein Hindernis für die Gründung eines Unternehmens darstellt, dies gaben im Vergleich nur 38,7 % der Männer an.

Im Durchschnitt gaben Frauen in den Mitgliedstaaten der EU mit einer höheren Wahrscheinlichkeit an, dass die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern ein Hindernis für die Gründung eines Unternehmens darstellt als in den Ländern der OECD (49,3 % vs. 42,2 %). Trotzdem nannten die Frauen in den OECD-Ländern mit einer größeren Wahrscheinlichkeit dieses Hindernis als Männer (42,2 % vs. 36,0 %). Hinsichtlich der Angabe dieses Hindernisses gab es in Korea, Japan und Israel keine Lücke zwischen den Geschlechtern.

Abbildung 2.12. Fast die Hälfte der Frauen in der EU berichtet, dass die Angst vor dem Versagen sie davon abhält, ein Unternehmen zu gründen

„Hält die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern Sie davon ab, ein Unternehmen zu gründen?“

Anteile der Bevölkerung, 18- bis 64-Jährige, die mit „Ja“ geantwortet haben, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta. Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268775

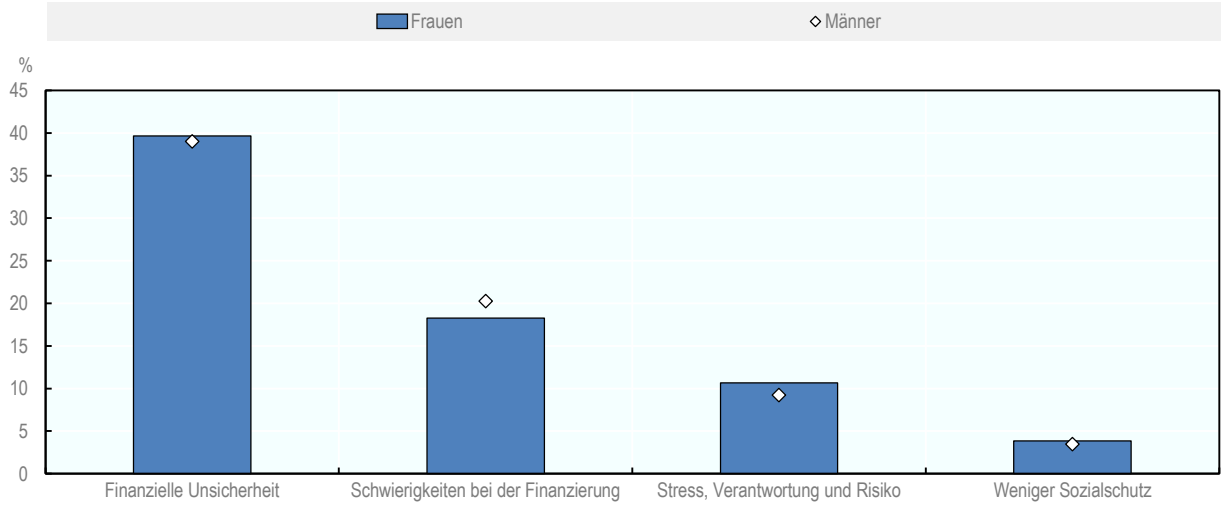
Finanzielle Unsicherheit hält viele Frauen in Anstellung davon ab, einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen

Alle Unternehmer haben bei der Gründung und Aufrechterhaltung ihrer Unternehmen eine Reihe von Herausforderungen zu bewältigen. Obwohl viele dieser Hindernisse Männer und Frauen gleichermaßen betreffen, wiegen sie in vielen Fällen für Unternehmerinnen schwerer. Infolgedessen schrauben viele Unternehmerinnen die Angaben in ihren Business-Plans und ihre Ziele herunter (OECD/EU, 2016[12]).

Finanzielle Unsicherheit war das am häufigsten genannte Hindernis auf dem Weg zu einer selbstständigen Erwerbstätigkeit in der EU für diejenigen, die angestellt sind oder einer familienhaften Mitarbeit nachgehen (Abbildung 2.13). Doch es gab keinen wirklichen Unterschied beim Anteil der Frauen (39,6 %) und beim Anteil der Männer (39,0 %), die dieses Hindernis 2017 nannten. Auch gab es keine wesentlich zu nennende Kluft zwischen den Geschlechtern beim Anteil der Personen, die Schwierigkeiten bei der Finanzierung erwartet haben (18,3 % der Frauen vs. 20,3 % der Männer), wahrscheinlich, zumindest teilweise, weil Unternehmerinnen weniger wahrscheinlich nach externen Finanzmitteln suchen (OECD/EU, 2016[12]). Stress, Verantwortung und Risiko wurden von etwa 10 % der Männer und Frauen genannt, während weniger als 4 % einen geringeren Sozialschutz angaben.

Abbildung 2.13. Finanzielle Unsicherheit ist der Hauptgrund, warum weibliche Angestellte und Menschen, die im Familienunternehmen tätig sind, in der EU nicht selbstständig erwerbstätig sind.

Anteile von Arbeitnehmern und Menschen, die in Familienunternehmen arbeiten, 15- bis 64-Jährige, 2017



Quelle: (Eurostat, 2018[7])

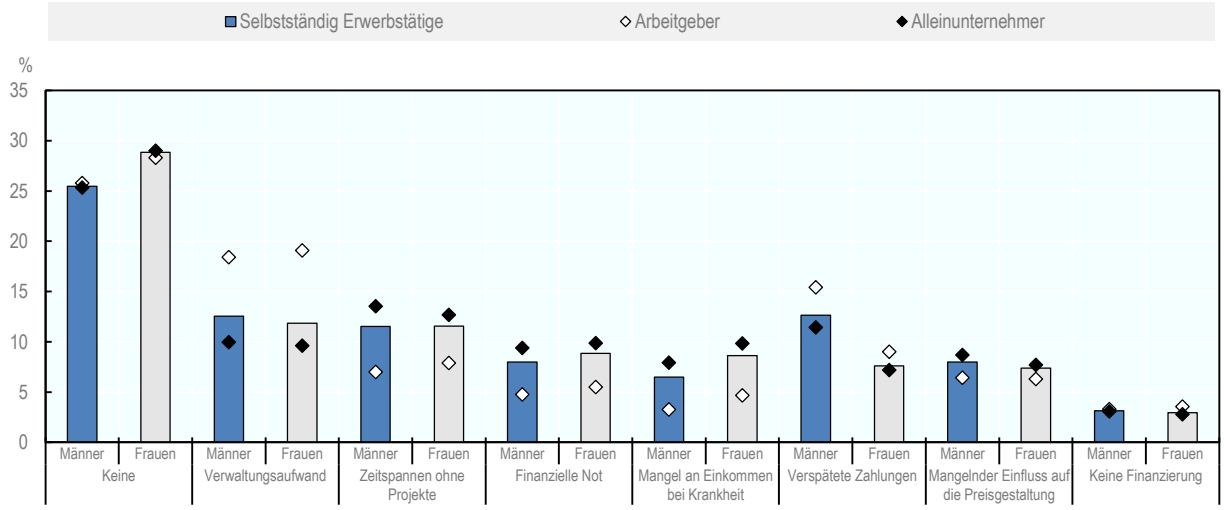
StatLink https://doi.org/10.1787/888934268794

Es gibt kleine Unterschiede zwischen den Geschlechtern bezüglich der Herausforderungen einer nachhaltigen selbstständigen Erwerbstätigkeit.

Die Arbeitskräfteerhebung von Eurostat 2017 hatte ein *Ad-hoc*-Modul zur Selbstständigkeit, bei dem Selbstständige zu ihrer größten Herausforderung befragt wurden. Frauen gaben etwas häufiger als Männer an, mit keinen Herausforderungen konfrontiert worden zu sein (28,8 % vs. 25,5 %) (Abbildung 2.14). Frauen gaben auch etwas häufiger an, dass ein Mangel an Einkommen bei Krankheit eine Herausforderung darstellte (8,6 % vs. 6,5 %), aber weniger häufig, dass das Anfordern verspäteter Zahlungen von Kunden eine Herausforderung darstellte (7,6 % vs. 12,6 %). Ansonsten war die Lücke zwischen den Geschlechtern gering im Hinblick auf Schwierigkeiten im Zusammenhang mit dem Verwaltungsaufwand, mit Zeitspannen ohne Projekte, mit finanzieller Not, mit mangelndem Einfluss auf die Preisgestaltung und ohne Finanzierung.

Abbildung 2.14. Die Wahrscheinlichkeit ist größer, dass Frauen angeben, mit keinen Herausforderungen konfrontiert worden zu sein als Männer

Anteile der selbstständig Erwerbstätigen, 15- bis 64-Jährige, 2017



Quelle: (Eurostat, 2018[7])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268813

Eigenschaften der selbstständig Erwerbstätigen

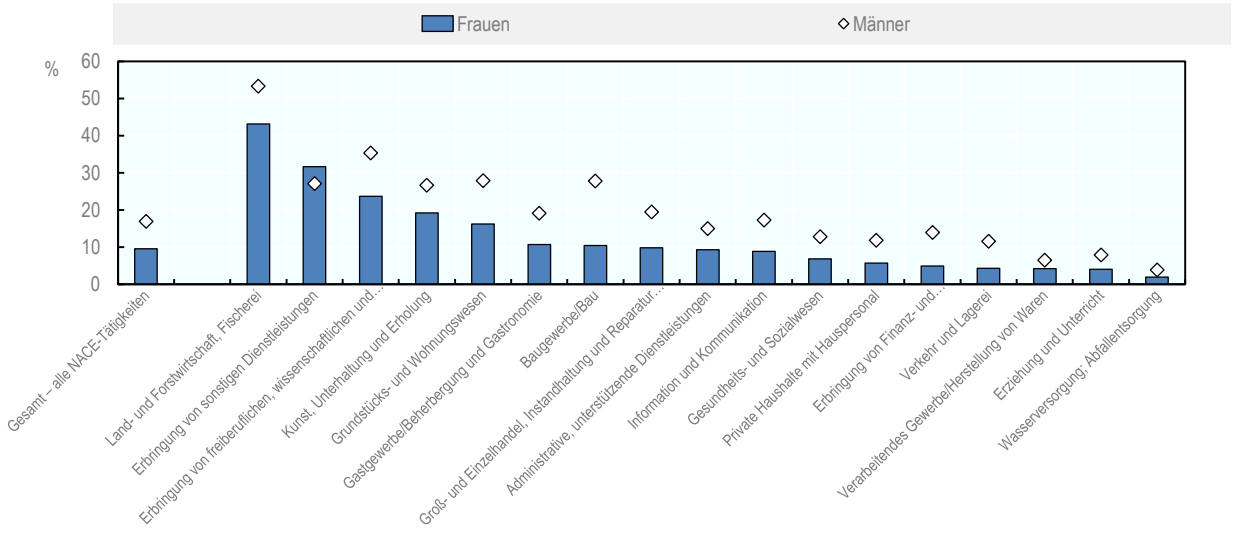
Frauen waren in allen Branchen mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit selbstständig erwerbstätig als Männer; eine Ausnahme bildeten die „sonstigen Dienstleistungen“

Frauen betreiben tendenziell andere Arten von Unternehmen als Männer. Im ersten Abschnitt dieses Kapitels wurde beispielsweise gezeigt, dass Frauen oftmals kleinere Unternehmen betreiben als Männer, d. h., dass selbstständig erwerbstätige Frauen mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit Angestellte beschäftigen. Tendenziell variieren auch andere Merkmale, da Frauen im Durchschnitt andere Motivationen und Absichten für ihr Unternehmen haben. Dies beeinflusst die Art der Aktivitäten, einschließlich des Sektors, die Anzahl der Arbeitsstunden und mehr.

Frauen waren am häufigsten in der Land- und Forstwirtschaft sowie in der Fischerei selbstständig erwerbstätig, der Anteil liegt bei 43,1 % (Abbildung 2.15). Dies lag jedoch unter dem Anteil der Männer (53,1 %). Frauen waren mit einer höheren Wahrscheinlichkeit im Bereich der „sonstigen Dienstleistungen“ selbstständig erwerbstätig als Männer (31,6 % vs. 27,1 %), einschließlich Aktivitäten von Mitgliedsorganisationen, Reparatur von Computern, persönlichen und Haushaltswaren und anderen persönlichen Dienstleistungen (z. B. Waschen und (Trocken-)Reinigung von Textil- und Pelzprodukten, Friseur- und andere Schönheitsbehandlungen, Aktivitäten zum körperlichen Wohlbefinden). Die größte Lücke zwischen den selbstständigen erwerbstätigen Frauen und Männer gab es im Bereichen Baugewerbe (10,0 % vs. 27,8 %).

Abbildung 2.15. Frauen in der EU sind häufiger als Männer im Bereich der persönlichen Dienstleistungen selbstständig erwerbstätig

Selbstständig Erwerbstätige als Prozentsatz aller Erwerbstätigen, 15- bis 64-Jährige, 2018



Hinweis: Die folgenden Bereiche wurden ausgeschlossen, da die Selbstständigenquote weniger als 1 % betrug oder die Daten aufgrund einer geringen Zuverlässigkeit der Schätzung nicht gemeldet werden konnten: Öffentliche Verwaltung und Verteidigung, gesetzliche Sozialversicherung; Bergbau und Steinbrüche; und Strom-, Gas-, Dampf- und Klimaanlagenversorgung.
Quelle: (Eurostat, 2019[5])

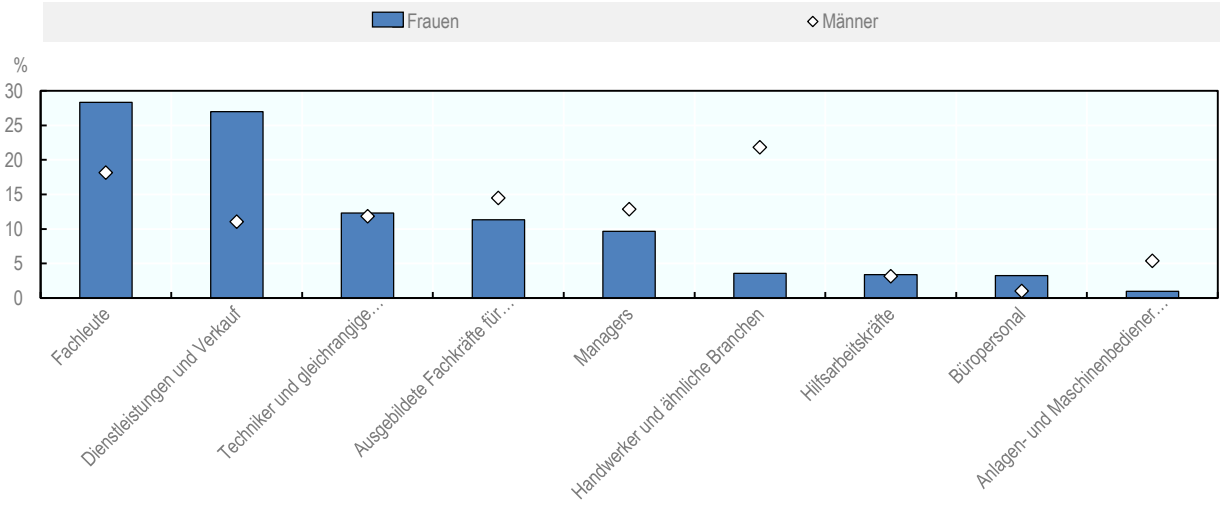
StatLink https://doi.org/10.1787/888934268832

Der Großteil der selbstständig erwerbstätigen Frauen arbeiten als Fachleute oder sind im Dienstleistungssektor tätig

Unterschiede in den Branchen, in denen selbstständige Männer und Frauen tätig sind, führen auch zu Unterschieden im Hinblick auf die Berufe, (Abbildung 2.16). Mehr als die Hälfte der selbständig erwerbstätigen Frauen arbeiteten 2018 als Fachkräfte (28,3 %) oder im Dienstleistungssektor (27,0 %), verglichen mit 29,3 % der Männer (18,2 % als Fachkräfte und 11,1 % im Dienstleistungssektor). Umgekehrt war die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen als Handwerker und in ähnlichen Branchen arbeiten, viel geringer als bei Männern (3,6 % vs. 21,8 %).

Abbildung 2.16. Mehr als die Hälfte der selbstständigen erwerbstätigen Frauen in der EU sind Fachleute oder im Dienstleistungssektor tätig.

Verteilung der selbstständig Erwerbstätigen, 15- bis 64-Jährige, 2018



Quelle: (Eurostat, 2019[5])

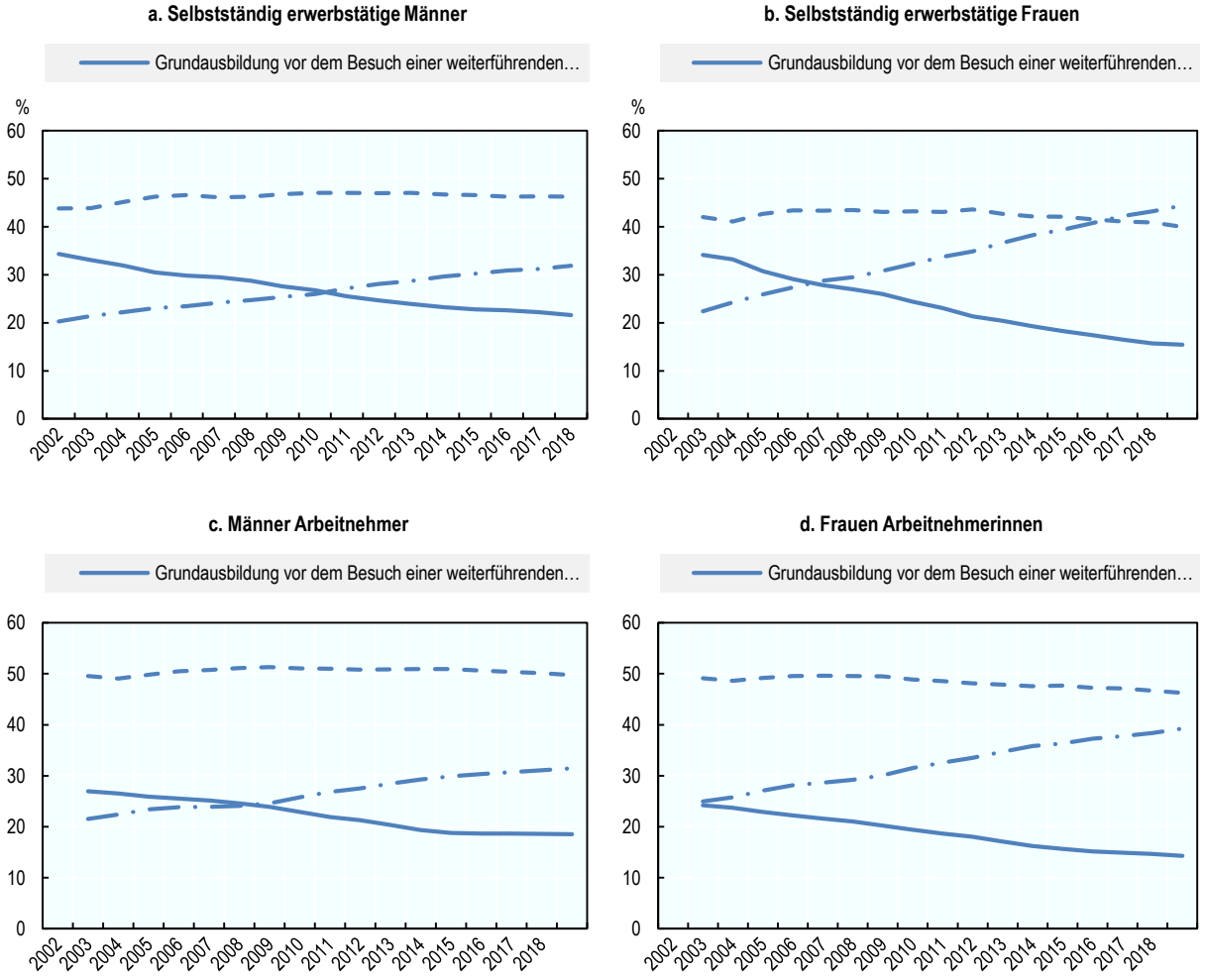
StatLink https://doi.org/10.1787/888934268851

Der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Frauen mit Hochschulbildung wächst schneller als der Anteil der Männer

Ferner ist der Anteil von selbstständig Erwerbstätigen mit Hochschulbildung von 20,9 % im Jahr 2002 auf 36,0 % im Jahr 2018 gestiegen. Gleichzeitig ist auch der Anteil von Menschen mit Grundausbildung vor dem Besuch einer weiterführenden Schule von 33,1 % im Jahr 2002 auf 19,6 % im Jahr 2018 gesunken. Diese Trends waren bei selbständig erwerbstätigen Männern und Frauen weitgehend ähnlich (Abbildung 2.17), aber der Anstieg des Anteils der selbständig Erwerbstätigen mit Hochschulbildung war bei selbständig erwerbstätigen Frauen größer als bei selbständig erwerbstätigen Männern. Der Anteil selbstständig erwerbstätiger Frauen mit Hochschulbildung hat sich zwischen 2002 und 2018 verdoppelt (22,4 % im Jahr 2002 auf 44,4 % im Jahr 2018). Bei selbständig erwerbstätigen Männern stieg er nur um 50 % (20,3 % im Jahr 2002 auf 31,9 % im Jahr 2018). Der Anstieg des Anteils selbständig erwerbstätiger Frauen mit Hochschulbildung war ebenfalls größer als bei Arbeitnehmerinnen mit Hochschulbildung, deren Anteil von 24,9 % im Jahr 2002 auf 39,3 % im Jahr 2018 stieg.

In den Mitgliedstaaten der EU ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass selbstständig erwerbstätige Frauen über eine Hochschulbildung verfügen als Frauen, die als Arbeitnehmerinnen tätig sind. Dennoch war der Anteil der Frauen mit Hochschulbildung, die 2018 als Arbeitnehmerinnen arbeiteten, höher als der Anteil der selbständig erwerbstätigen Frauen mit Hochschulbildung in Kroatien, Finnland, Griechenland, Litauen, Polen, Portugal, Rumänien, Spanien und Schweden. 2018 war die Wahrscheinlichkeit, dass selbstständig erwerbstätige Frauen über eine Hochschulbildung verfügen am höchsten in Belgien (62,0 %), Frankreich (60,7 %), Zypern (56,4 %), dem Vereinigten Königreich (54,3 %) und Estland (50,8 %) (Abbildung 2.18).

Abbildung 2.17. Der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Frauen mit Hochschulbildung in der EU steigt schneller als der Anteil der Männer

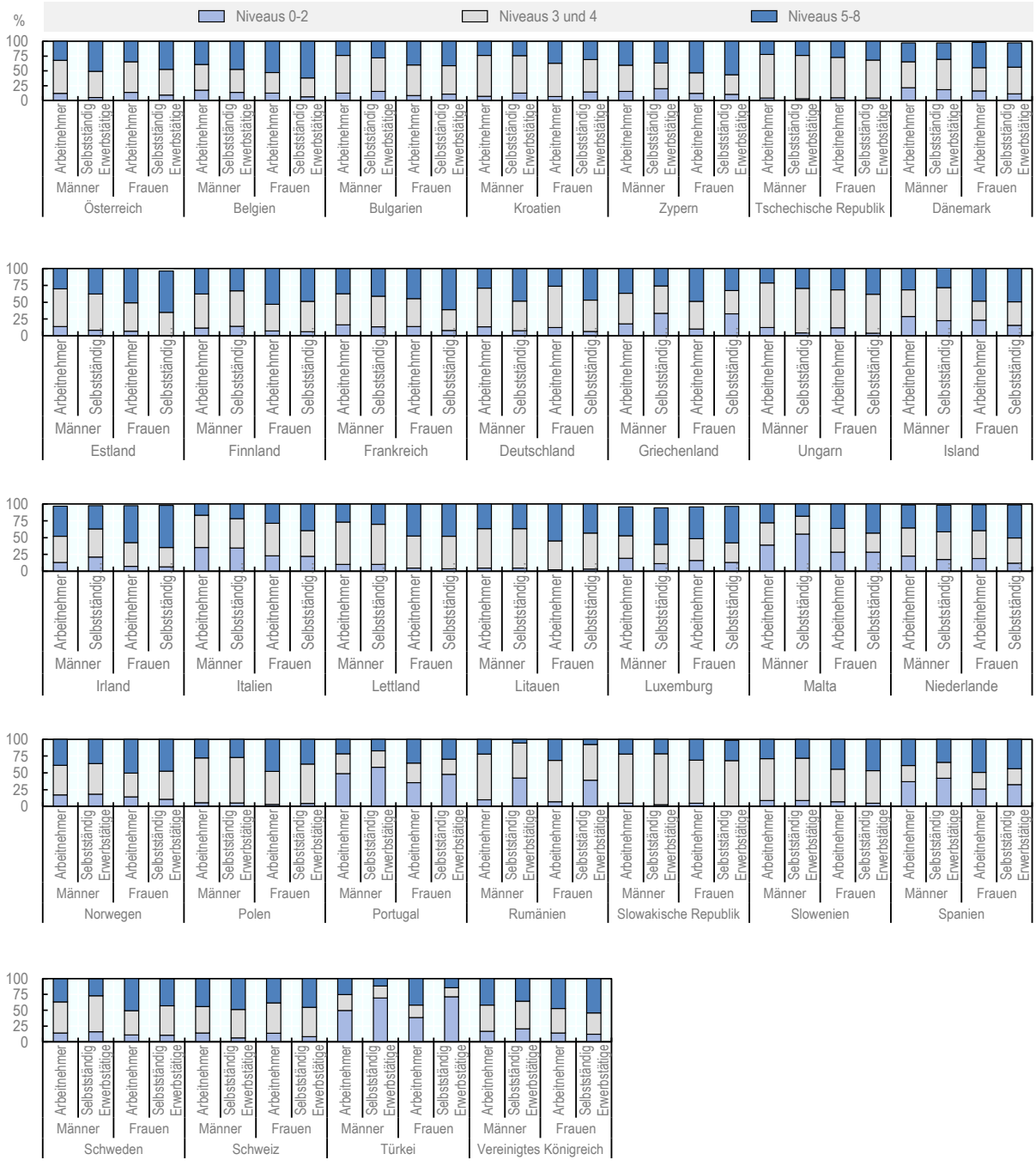


Quelle: (Eurostat, 2019[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268870

Abbildung 2.18. Das Bildungsniveau von selbstständig erwerbstätigen Frauen variiert stark von Land zu Land

2018



Hinweis: Niveau 0-2 bezieht sich auf die Grundausbildung vor dem Besuch einer weiterführenden Schule, Niveau 3-4 bezieht sich auf die Bildung in einer weiterführenden Schule zum Erwerb der Studienberechtigung. Niveau 5-8 bezieht sich auf eine Hochschulausbildung.
Quelle: (Eurostat, 2019[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268889

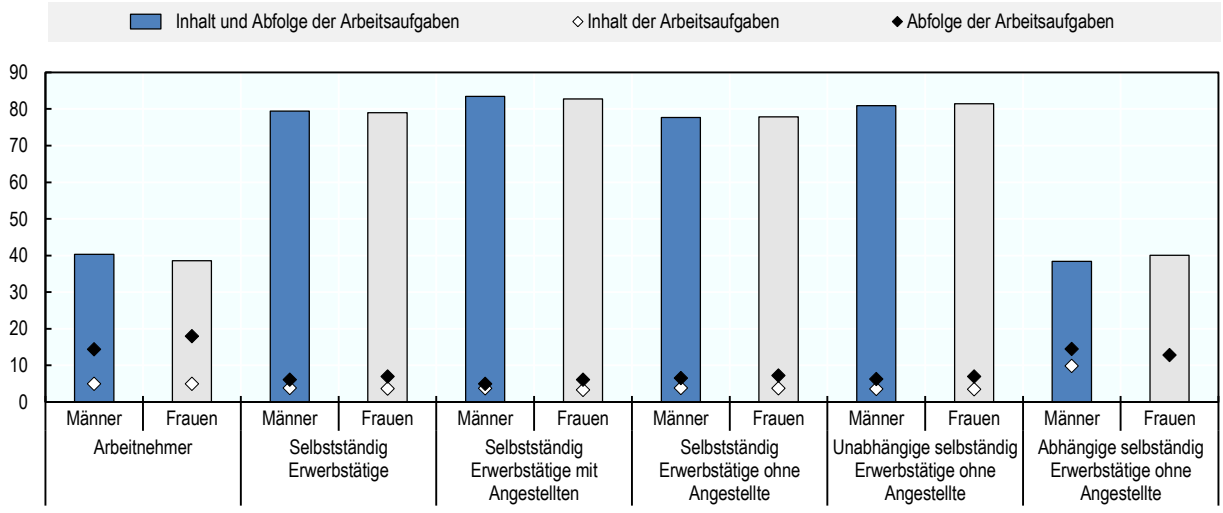
Selbstständig erwerbstätige Frauen haben genauso viel Kontrolle über ihre Arbeit wie selbstständig erwerbstätige Männer

Fast 80 % der selbstständig Erwerbstätigen in der EU gaben 2017 an, autonom über Inhalt und Abfolge der Arbeitsaufgaben zu entscheiden, was. Die Wahrscheinlichkeit war bei Arbeitnehmern mit 40 % nur halb so groß (Abbildung 2.19). Selbstständig Erwerbstätige, die Angestellte beschäftigen, gaben ein etwas höheres Maß an Autonomie an als selbstständig Erwerbstätige ohne Angestellte. Es scheint jedoch keine großartigen geschlechtsspezifischen Unterschiede hinsichtlich der Angaben zur Autonomie bei selbständig Erwerbstätigen mit oder ohne Angestellten zu geben.

Darüber hinaus scheinen die unabhängigen selbständig Erwerbstätigen ein viel höheres Maß an Arbeitsautonomie zu haben als die sogenannten abhängigen selbständig Erwerbstätigen, also diejenigen, die nur über einen oder zwei Kunden verfügen. Die abhängigen selbständig Erwerbstätigen scheinen eine ähnlich hohes Maß an Autonomie zu haben wie diejenigen, die als Arbeitnehmer arbeiten. Es gab nur geringe geschlechterspezifische Unterschiede bei dieser Art von Arbeit.

Abbildung 2.19. Selbstständig erwerbstätige Frauen in der EU melden ebenso häufig wie Männer Autonomie am Arbeitsplatz

Anteile der selbstständig Erwerbstätigen, 15- bis 64-Jährige, 2017



Quelle: (Eurostat, 2018[7])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268908

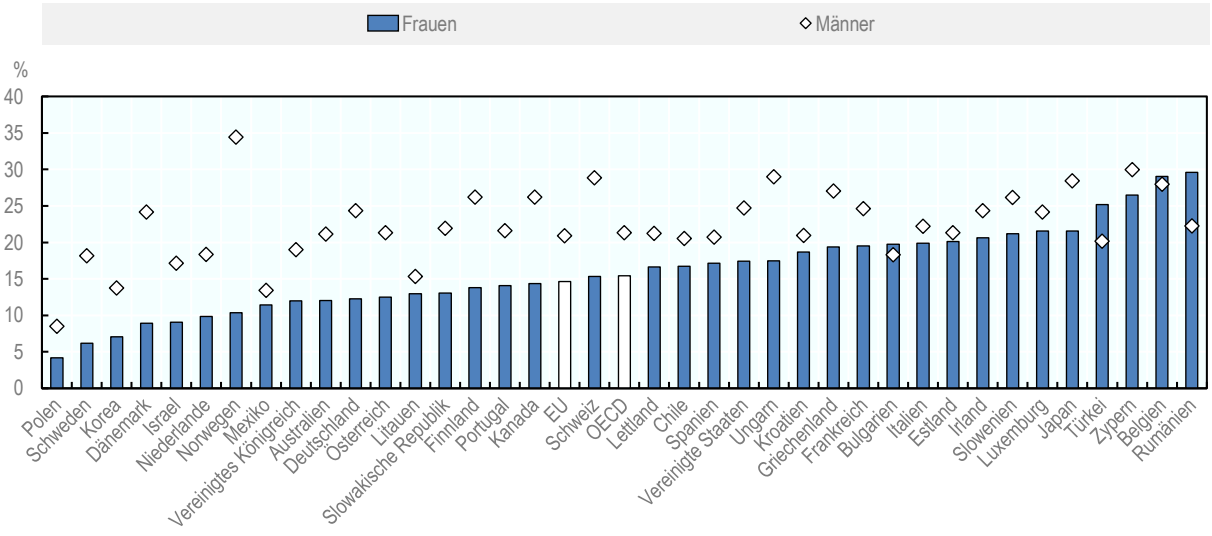
Unternehmerinnen gründen weniger häufig ein Unternehmen im Team als Männer.

Neue Unternehmerinnen gründeten ihre Unternehmen zwischen 2014 und 2018 mit einer etwas geringeren Wahrscheinlichkeit als neue Unternehmer in Teams (Abbildung 2.20). In den Mitgliedstaaten der EU gaben 14,6 % der werdenden Unternehmerinnen an, dass sie in Teams arbeiten; bei den Männern betrug dieser Anteil 20,9 %. In den OECD-Ländern ergaben sich im Wesentlichen die gleichen Anteile. Sie beliefen sich auf 15,4 % für neue Unternehmerinnen und 21,4 % für neue Unternehmer.

Zu den Mitgliedstaaten der EU, in denen werdende Unternehmerinnen am häufigsten in Teams arbeiteten, gehörten Belgien (29,0 %) und Rumänien (29,6 %). Werdende Unternehmerinnen arbeiteten jedoch mit geringerer Wahrscheinlichkeit in Teams in Polen (4,2 %) und in Schweden (6,2 %). Die Wahrscheinlichkeit, dass eher Unternehmerinnen als Unternehmer in Teams arbeiten, war größer in Rumänien (29,6 % vs. 22,2 %). Die Wahrscheinlichkeit war etwas gleich groß in Bulgarien (19,7 % vs. 18,3 %) und in Belgien (29,0 % vs. 28,0 %).

Abbildung 2.20. Neue Unternehmerinnen in der EU arbeiten etwa zu 75 % häufiger als neue männliche Unternehmer in Teams

Prozentsatz der werdenden Unternehmer, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268927

Leistung von selbstständig erwerbstätigen Frauen und Unternehmerinnen

Selbstständig erwerbstätige Frauen arbeiten eher weniger Stunden als selbstständig erwerbstätige Männer

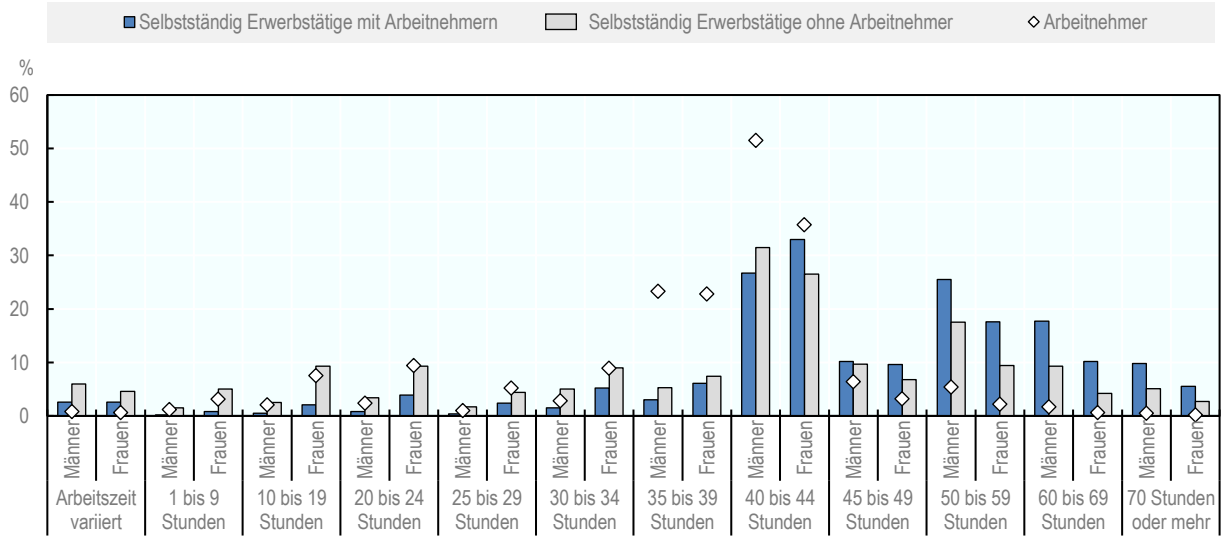
2018 lag die Wochenarbeitszeit von einem Drittel der selbstständig erwerbstätigen Frauen mit Angestellten bei durchschnittlich 40 bis 44 Wochenstunden (Abbildung 2.21). Dies war mehr als der Anteil der selbständig Erwerbstätigen ohne Angestellte (26,5 %) und etwas weniger als der Anteil der Frauen, die so viel als Arbeitnehmerinnen arbeiteten (35,7 %).

Die Wahrscheinlichkeit ist höher, dass selbstständige erwerbstätige Frauen in Teilzeit arbeiten als selbstständige erwerbstätige Männer. Etwa 10 % der selbständig erwerbstätigen Frauen mit Angestellten und 28 % der selbständig erwerbstätigen Frauen ohne Angestellte arbeiteten weniger als 30 Stunden pro Woche, verglichen mit 1,9 % der selbständig erwerbstätigen Männer mit Angestellten und 9,1 % der selbständig erwerbstätigen Männer ohne Angestellte.

Selbständig erwerbstätige Frauen arbeiteten auch seltener als selbständig erwerbstätige Männer mehr als Durchschnittlich 60 Stunden pro Woche. Im Jahr 2018 arbeiteten 15,7 % der selbständig erwerbstätigen Frauen mit Angestellten und 6,9 % der selbständig erwerbstätigen Frauen ohne Angestellte durchschnittlich mehr als 60 Stunden pro Woche. Mehr als ein Viertel der selbständig erwerbstätigen Männer mit Angestellten (27,5 %) arbeitete durchschnittlich mehr als 60 Stunden pro Woche, was etwa dem doppelten Anteil derjenigen ohne Angestellte entspricht (14,4 %).

Abbildung 2.21. Die Wahrscheinlichkeit ist höher, dass Frauen in der EU in Teilzeit arbeiten

2018



Quelle: (Eurostat, 2019[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268946

Das Durchschnittseinkommen selbständig erwerbstätiger Frauen entspricht in etwa dem von selbständig erwerbstätigen Männern

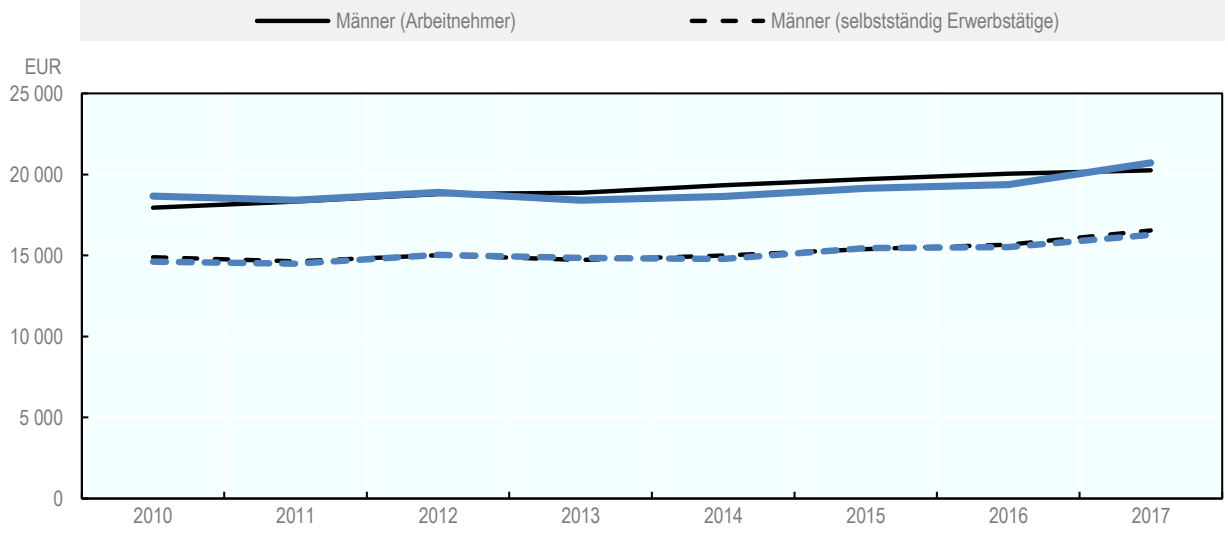
Das mittlere Nettoeinkommen für selbständig erwerbstätige Frauen und selbständig erwerbstätige Männer, die Vollzeit arbeiten, war zwischen 2010 und 2017 ungefähr gleich (Abbildung 2.22). Es wird jedoch deutlich, dass das mittlere Nettoeinkommen selbständig erwerbstätiger Frauen unter dem von Frauen lag, die als Arbeitnehmerinnen arbeiteten (16 266 EUR vs. 20 716 EUR). Bei der Untersuchung des Einkommens von selbständig Erwerbstätigen ist jedoch Vorsicht geboten, insbesondere ihre Einkommensdaten mit den Einkommensdaten von Arbeitnehmern verglichen werden. Erstens arbeiten selbstständig Erwerbstätige mit größerer Wahrscheinlichkeit mehr Stunden pro Woche als Arbeitnehmer

und üben unterschiedliche Tätigkeiten aus. So haben selbstständig Erwerbstätige einen wesentlich größeren Spielraum bezüglich der Beträge, die sie bei ihren Steuerbehörden als Einkünfte melden, als Arbeitnehmer, deren Gehälter oftmals an der Quelle besteuert werden. Und außerdem erhalten sie mit größerer Wahrscheinlichkeit Einkommen, das nicht in Gehaltsform erscheint, (z. B. Unternehmensgewinne für selbstständig Erwerbstätige, die Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit führen). Es liegen mittlerweile umfangreiche internationale Nachweise vor, aus denen hervorgeht, dass selbstständig Erwerbstätige ihre Einkünfte signifikant untererfassen (OECD/EU, 2017[8]). Diese Untererfassung spiegelt eine Reihe von Problemen wider. Zum Beispiel ist mancherorts das Steuersystem zu kompliziert, sodass es für selbstständig Erwerbstätige schwierig ist, ihre Steuerpflichten zu verstehen. Möglichkeiten der Untererfassung können sich auch dann bieten, wenn Steuerinformationen nicht in Echtzeit erfasst werden oder das Steuersystem Schwierigkeiten hat, zu erkennen, welche Gruppen der selbstständig Erwerbstätigen am ehesten ihre Einkünfte untererfassen.

Ein weiteres Problem ist, dass das Einkommen der selbständig Erwerbstätigen eher im oberen und unteren Bereich der Einkommensverteilung zu finden ist als das der Arbeitnehmer (OECD/EU, 2017[8]). Da das Einkommen der erfolgreichsten selbständig Erwerbstätigen das Tausendfache des Einkommens derjenigen am unteren Ende der Einkommensverteilung betragen kann, ist der Median wahrscheinlich eine bessere Darstellung des „durchschnittlichen“ selbständig Erwerbstätigen als der Mittelwert.

Abbildung 2.22. Das Durchschnittseinkommen der selbständig Erwerbstätigen in der EU weist nur geringe geschlechtsspezifische Unterschiede auf

Mediannettoeinkommen für in Vollzeit Beschäftigte, 15- bis 64-Jährige



Quelle: (Eurostat, 2019[5])

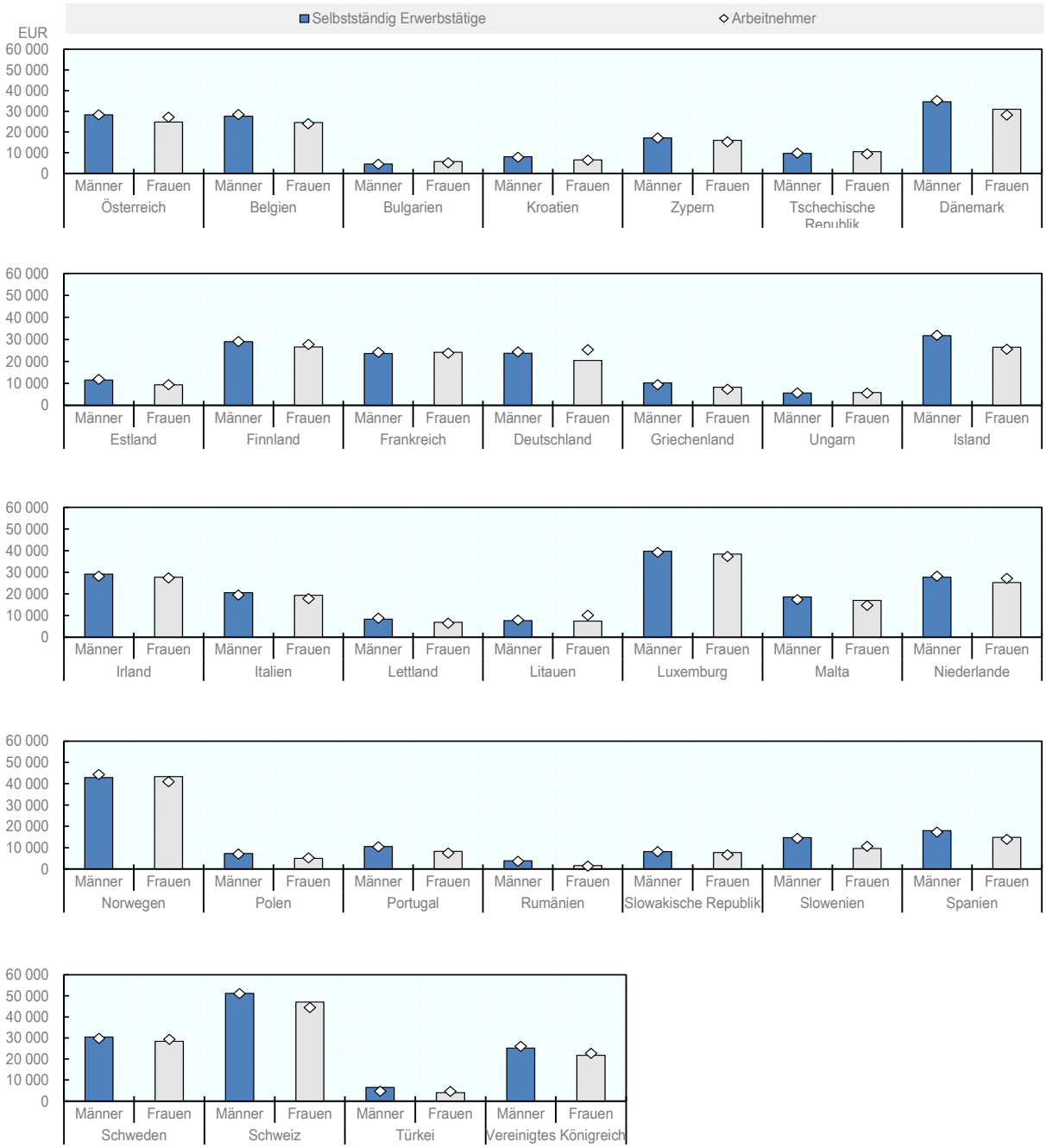
StatLink https://doi.org/10.1787/888934268965

Selbstständig erwerbstätige Frauen haben im Durchschnitt in allen Mitgliedstaaten der EU etwas weniger verdient als Frauen, die in Anstellung waren (Abbildung 2.23). Es gab Mitgliedstaaten der EU, in denen das Mediannettoeinkommen von selbstständig erwerbstätigen Frauen durchschnittlich höher war, als das von selbstständig erwerbstätigen

Männern: Bulgarien und Deutschland. Die Lücke zwischen selbständig erwerbstätigen Männern und Frauen war in Dänemark am größten (7 056 EUR).

Abbildung 2.23. Die Einnahmen von selbstständig Erwerbstätigen variieren von Land zu Land

Mediannettoeinkommen für in Vollzeit beschäftigte, 15- bis 64-Jährige, 2017



Hinweis: Die angegebenen Daten für Island und die Schweiz gelten für 2016.
Quelle: (Eurostat, 2019[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934268984

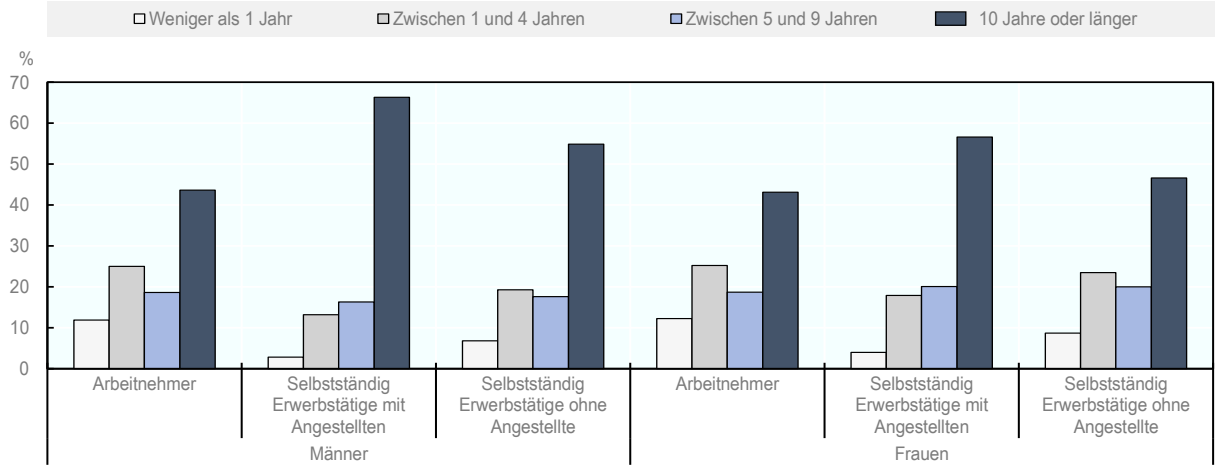
Es ist weniger wahrscheinlich, dass selbstständig erwerbstätige Frauen eine lange Beschäftigungsdauer aufweisen als selbstständig erwerbstätige Männer

Eines der grundsätzlichen Merkmale der selbstständigen Erwerbstätigkeit ist, dass es sehr hohe Austrittsraten gibt, was auf Schwierigkeiten bei der Bewertung zukünftiger Renditen und auf eine Überschätzung der Erfolgswahrscheinlichkeit zurückzuführen ist (OECD/EU, 2017[8]). Aufgrund der hohen Austrittsquoten für neue Unternehmen zeigen die Daten zur Beschäftigungsdauer, dass die Zahl der selbstständig Erwerbstätigen im Jahr 2018 etwa halb so hoch war wie die der Arbeitnehmer, die bis zu vier Jahre ihrer Tätigkeit nachgingen (Abbildung 2.24). Gleichzeitig war es auch viel wahrscheinlicher, dass selbständig Erwerbstätige mehr als zehn Jahre ihrer Tätigkeit nachgingen, insbesondere diejenigen, die andere beschäftigten. Mehr als die Hälfte der selbständig erwerbstätigen Frauen mit Angestellten (56,6 %) waren mindestens zehn Jahre in ihrem Beruf tätig, während 46,6 % der selbstständig erwerbstätigen Frauen ohne Angestellte seit mindestens zehn Jahren in ihrem Beruf tätig waren. Diese Anteile sind niedriger als die von Männern - 66,3 % für diejenigen mit Angestellten und 54,9 % für diejenigen ohne Angestellte.

Diese allgemeinen Schlussfolgerungen stimmten für viele Länder (Abbildung 2.25). Die Länder, in denen selbständig erwerbstätige Frauen im Jahr 2018 am wahrscheinlichsten mindestens zehn Jahre lang ihrer Tätigkeit nachgingen, waren: Belgien (62,8 % für Arbeitgeberinnen), Tschechische Republik (64,3 % für Arbeitgeberinnen), Griechenland (64,2 % für Arbeitgeberinnen und 71,8 % für diejenigen ohne Angestellte), Italien (64,6 % für Arbeitgeberinnen), die Niederlande (63,2 % für Arbeitgeberinnen) und die Slowakische Republik (63,2 % für Arbeitgeberinnen).

Abbildung 2.24. Selbständig erwerbstätige Frauen in der EU gehen weniger wahrscheinlich länger als 10 Jahre ihrer Tätigkeit nach als selbständig erwerbstätige Männer

25 Jahre alt und älter, 2018

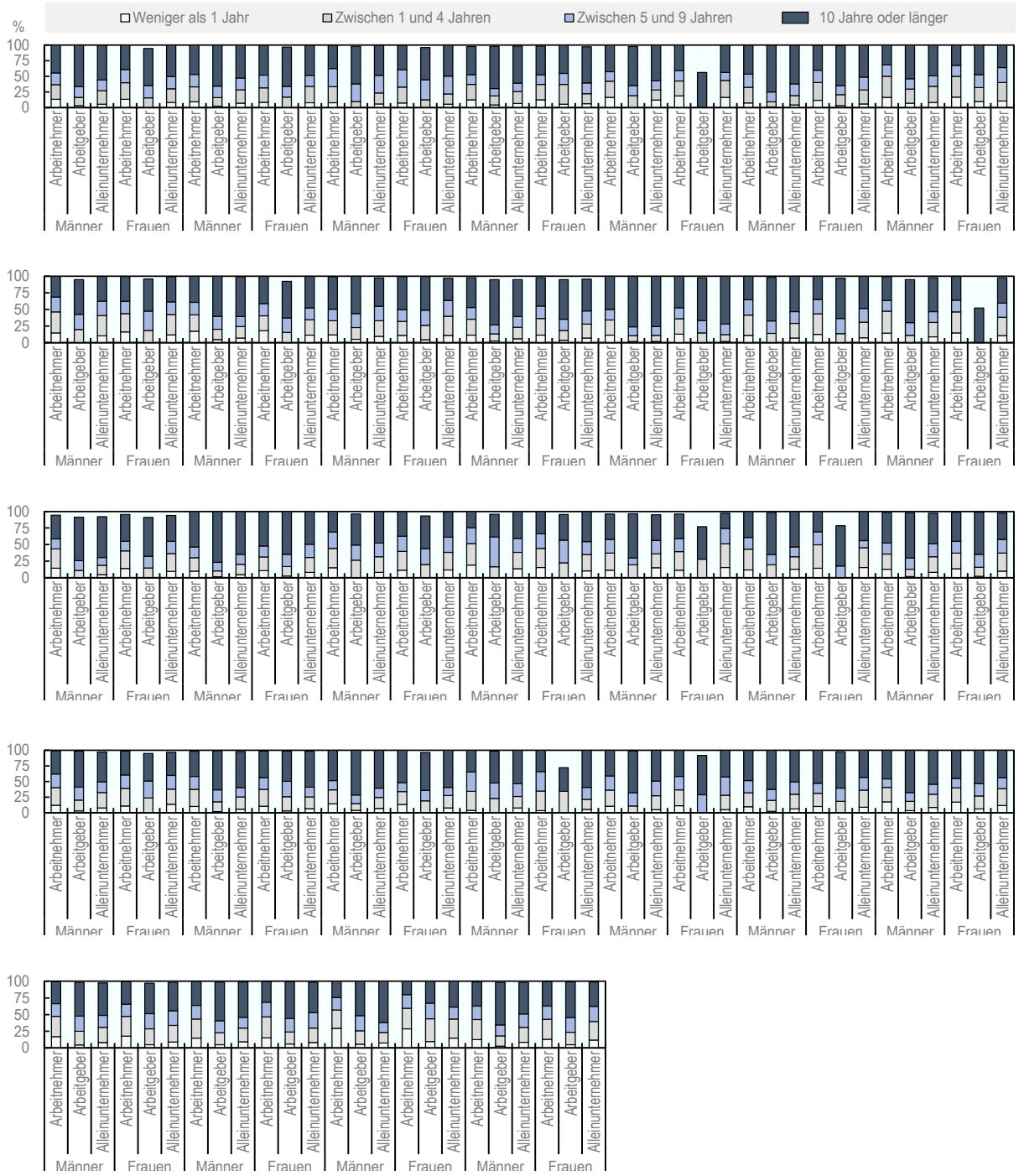


Quelle: (Eurostat, 2019[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269003

Abbildung 2.25. Die Beschäftigungsdauer von selbstständig Erwerbstätigen variieren stark von Land zu Land

25 Jahre alt und älter, 2018



Hinweis: Alleinunternehmer sind selbstständig Erwerbstätige, die keine Angestellten haben.
Quelle: (Eurostat, 2019[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269022

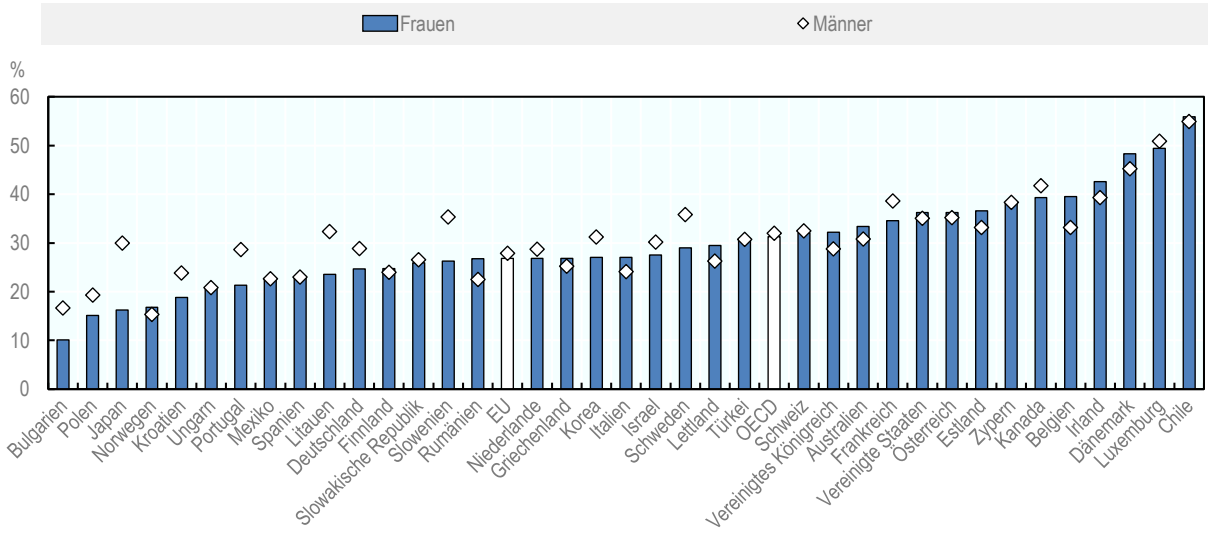
Unternehmerinnen sind anscheinend genauso innovativ

Insgesamt waren es bei Unternehmerinnen in der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit im Zeitraum zwischen 2014 und 2018 ungefähr so wahrscheinlich wie bei Unternehmern in der Frühphase, dass sie potenziellen Kunden neue Produkte und Dienstleistungen anboten (Abbildung 2.26). In den EU-Mitgliedstaaten bieten etwa 27 % der Unternehmerinnen und Unternehmer in der Frühphase neue Produkte und Dienstleistungen an, was leicht unter dem Anteil der OECD-Länder lag (31,3 % der Unternehmerinnen in der Frühphase und 32,0 % der männlichen Unternehmer in der Frühphase).

Etwa die Hälfte der Unternehmerinnen in der Frühphase bietet neue Produkte und Dienstleistungen in Dänemark (48,3 %) und Luxemburg (49,4 %) an. Unternehmer in der Frühphase waren in Bulgarien (10,1 %) und Polen (15,1 %) jedoch weniger innovativ.

Abbildung 2.26. Rund ein Drittel der Unternehmerinnen in der EU bietet neue Produkte und Dienstleistungen an

Prozent der Unternehmer in der Frühphase, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269041

Es ist weniger wahrscheinlich, dass Unternehmerinnen exportieren als dass Unternehmer exportieren

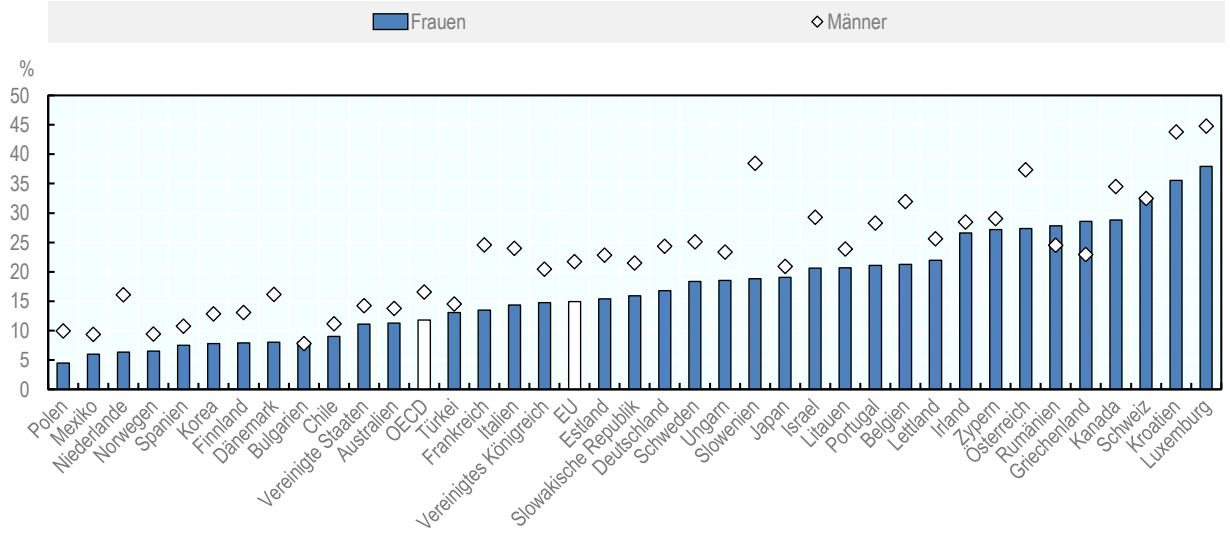
Zwischen 2014 und 2018 verkauften 14,9 % der Unternehmerinnen in der Frühphase in der EU an Kunden in einem anderen Land (innerhalb oder außerhalb der EU), während dies bei den Männern 21,7 % der Unternehmer in der Frühphase taten. In den OECD-Ländern

waren die Anteile etwas niedriger - 11,8 % der Unternehmerinnen in der Frühphase und 16,6 % der Unternehmer in der Frühphase haben an ausländische Kunden verkauft.

Unter den Mitgliedstaaten der EU war Luxemburg das Land mit dem höchsten Anteil an Unternehmerinnen in der Frühphase, die exportierten (37,9 %). Darüber hinaus verkauften Unternehmerinnen in der Frühphase häufiger als männliche Unternehmer in der Frühphase an ausländische Kunden in Rumänien (27,8 % vs. 24,5 %) und Griechenland (28,6 % vs. 22,9 %). In Bulgarien war der Anteil der Unternehmer und Unternehmerinnen in der Frühphase, die an ausländische Kunden verkauften, im Wesentlichen gleich (8 %).

Abbildung 2.27. Weniger als 15 % der Unternehmerinnen in der EU exportieren

Prozentsatz der Unternehmer in der Frühphase, die an Kunden in anderen Ländern verkauft haben, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269060

Weniger als 10 % der Unternehmerinnen in der Frühphase streben nach Wachstum

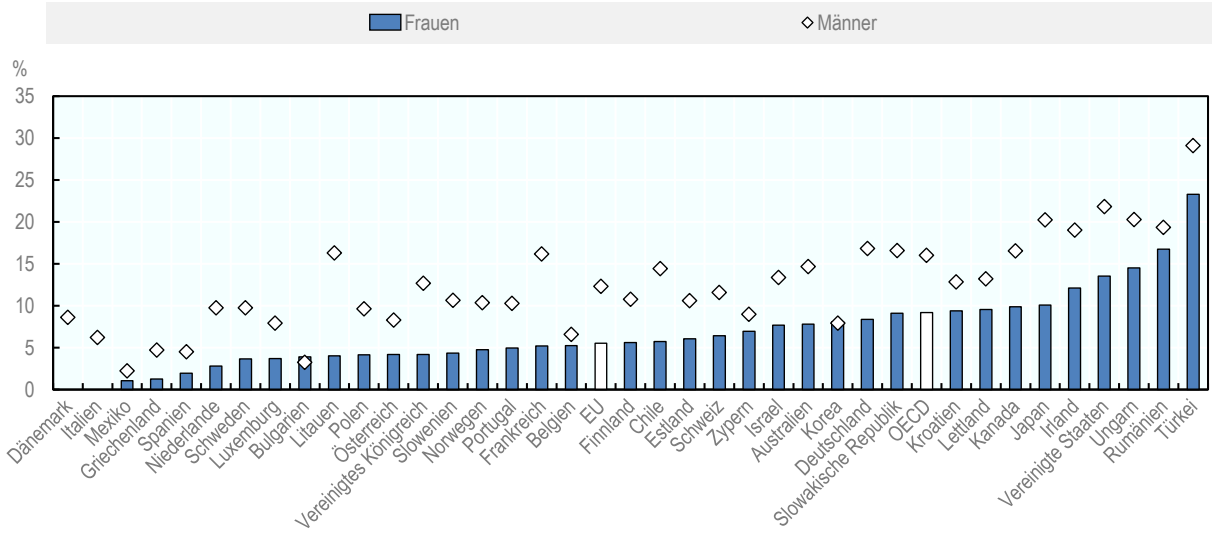
Insgesamt erwarteten Unternehmerinnen weniger als Unternehmer, dass ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren eine erhebliche Anzahl neuer Arbeitsplätze schaffen würde (Abbildung 2.28). In der EU gaben 5,5 % der Unternehmerinnen in der Frühphase im Zeitraum 2014 - 2018 an, dass sie in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 Arbeitsplätze schaffen werden. Dies war weniger als die Hälfte des Anteils der Unternehmer in der Frühphase, die diesen Wachstumsumfang angaben (12,3 %). Der Anteil der Unternehmerinnen in der Frühphase, die dieses Ausmaß in Bezug auf das Schaffen von Arbeitsplätzen erwarteten, war in den OECD-Ländern höher, dort haben 9,2 % der

Unternehmerinnen in der Frühphase dieses Ausmaß erwartete, verglichen mit 16,8 % der Männer.

Der EU-Mitgliedstaat, in dem Unternehmerinnen in der Frühphase am wahrscheinlichsten erwarteten, in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen, war Rumänien, wo 16,7 % diese Größenordnung von erwartbaren Arbeitsplätzen angaben.

Abbildung 2.28. Unternehmerinnen in der EU streben mit halb so hoher Wahrscheinlichkeit Wachstum an wie Männer

Anteil der Unternehmer in der Frühphase, die erwarten, innerhalb der kommenden fünf Jahre mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[9])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269079

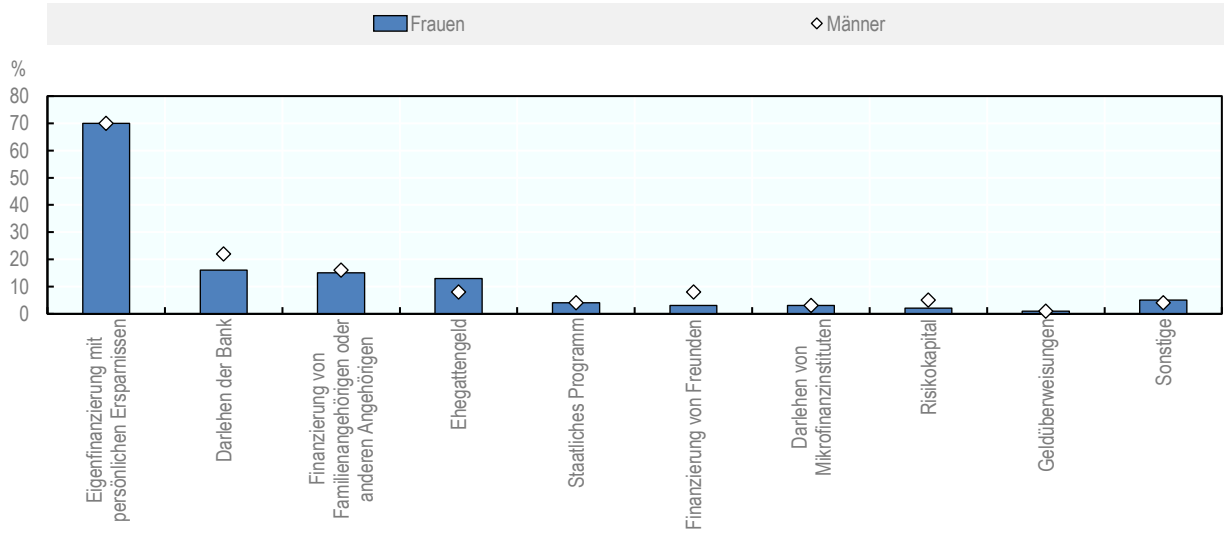
Startkapital

Die meisten selbständig erwerbstätigen Frauen nutzen die Eigenfinanzierung

Die bei Weitem am häufigsten genutzte Finanzierungsquelle, die von selbständig erwerbstätigen Männern und Frauen weltweit angegeben wird, ist die Eigenfinanzierung (Abbildung 2.29). Unter den externen Finanzierungsquellen sind Bankdarlehen die am häufigsten genutzte Quelle, dicht gefolgt von Darlehen von Freunden und Familie sowie Geldern aus dem eigenen Umfeld. Sehr wenige Unternehmen geben an, Risikokapital bekommen zu haben.

Abbildung 2.29. Die häufigste Finanzierungsquelle für selbständig erwerbstätige Frauen ist die Eigenfinanzierung

Quelle der weltweit gemeldeten Anschubfinanzierung, 2018



Hinweis: Die Befragten konnten mehr als eine Finanzierungsquelle angeben.
Quelle: (Facebook / OECD / The World Bank, 2018[13])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269098

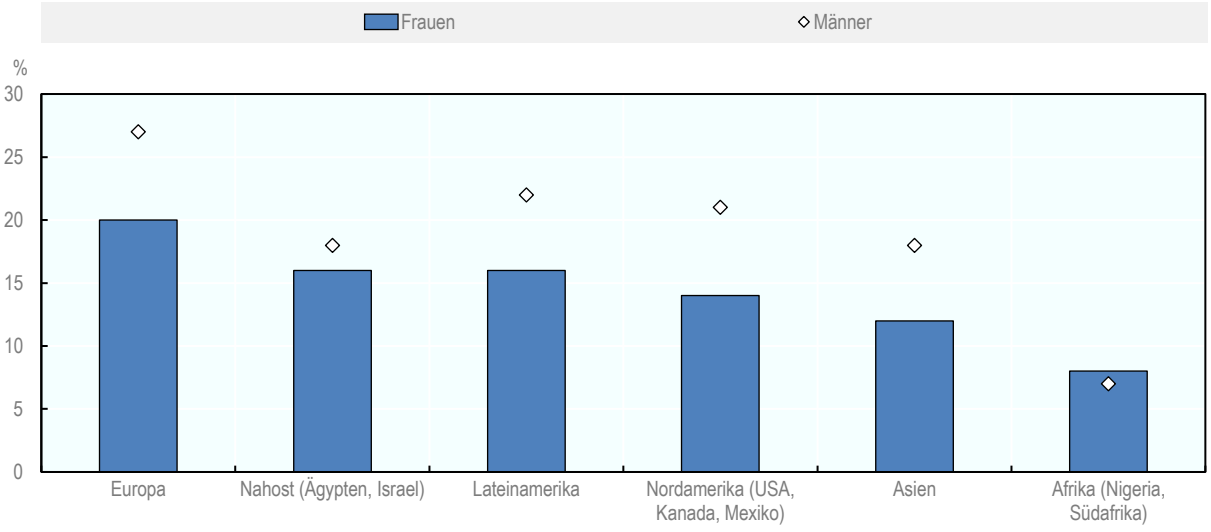
Weniger als 20 % der Unternehmerinnen nutzen Bankfinanzierungen

Der Anteil der Unternehmer, die Bankdarlehen in Anspruch nahmen, war 2018 in den EU-Ländern hoch. Etwa 20 % der Unternehmerinnen in der EU gaben an, Bankdarlehen zu verwenden, im Vergleich zu 27 % der männlichen Unternehmer (Abbildung 2.30). In Lateinamerika gaben Frauen seltener an, Bankdarlehen zu verwenden als Männer (16 % vs. 22 %), Nordamerika (14 % vs. 21 %) und Asien (12 % vs. 7 %). Die Unterschiede zwischen Männern und Frauen waren jedoch im Nahen Osten oder in Afrika statistisch nicht signifikant.

Es gab branchenübergreifende Unterschiede bei den Anteilen von Unternehmern, die angaben, Bankdarlehen verwendet zu haben. Weltweit war die Verwendung von Bankkrediten am häufigsten im Bereich der Warenherstellung und -reparatur (22 % der Unternehmerinnen vs. 26 % der Unternehmer), im Bereich der persönlichen Dienstleistungen und im Gastgewerbe (20 % vs. 27 %) und im Einzelhandel (17 % vs. 27 %) (Abbildung 2.31).

Abbildung 2.30. Bankfinanzierungen sind die häufigste Finanzierungsquelle für Unternehmerinnen in Europa

Anteil der Unternehmensfinanzierung durch Bankdarlehen, 2018

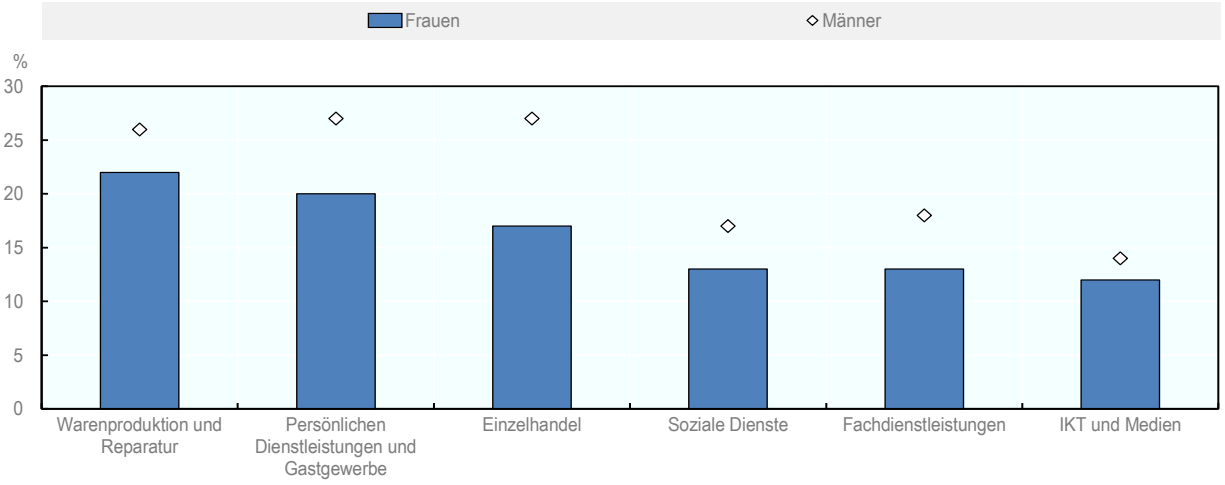


Hinweis: Geschlechtsspezifische Unterschiede für den Nahen Osten und Afrika sind mit 95 % statistisch nicht signifikant.
Quelle: (Facebook / OECD / The World Bank, 2018[13])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269117

Abbildung 2.31. Bankdarlehen an Unternehmerinnen werden am wahrscheinlichsten für den Warenproduktions- und Reparatursektor genutzt

Anteil der Unternehmensfinanzierung mit Bankkrediten nach Sektor, 2018



Quelle: (Facebook / OECD / The World Bank, 2018[13])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269136

Textfeld 2.1. Länderschwerpunkt: Bankdarlehen an Unternehmerinnen, Rumänien

Rumänien war relativ stark von der Finanzkrise betroffen, mit sinkenden Arbeitsplätzen, sinkender Produktivität und einer Kreditkrise (IFC, 2019[14]). Kleine und mittelständische Unternehmen wurden im Vergleich härter getroffen. Während sich der Zugang zu Finanzmitteln seit der Krise verbessert hat, wurde die Finanzierungslücke für KMU in Rumänien im Jahr 2017 auf 32,7 Mrd. USD geschätzt (ca. 31,0 Mrd. EUR oder 18 % des BIP). Davon betrug die Finanzierungslücke für von Frauen geführte KMU 2,6 Mrd. USD (ca. 2,5 Mrd. EUR) (IFC, 2019[14]).

Die Garanti Bank ist eine der größten Privatbanken in Rumänien. Sie hat 1998 den Betrieb aufgenommen. Mit einem vielfältigen Portfolio an Privat- und Geschäftsbankprodukten und -dienstleistungen erhielt das Unternehmen 2011 Unterstützung von der International Finance Corporation (IFC), um ein Kreditprodukt für Senioren zu entwickeln. Dies wurde schnell auf frauenspezifische Produkten ausgeweitet und führte dazu, dass die Garanti Bank Ende Dezember 2017 mehr als 145 Mio. EUR an Unternehmen vergab, deren Inhaberinnen Frauen sind.

Um die Bedürfnisse von Unternehmerinnen besser zu verstehen, haben die Garanti Bank und die IFC eine Umfrage unter Unternehmerinnen durchgeführt. Dazu gehörten diejenigen, die vom Frauen-KMU-Bankprogramm der Garanti Bank Rumänien profitierten, sowie eine Kontrollgruppe von Unternehmerinnen, die Kredite und Finanzdienstleistungen bei anderen Banken in Rumänien in Anspruch nahmen.

Etwa 60 % der Unternehmerinnen kamen zwischen 2011 und 2015 an die Höchstgrenze ihres Kredits (Abbildung 2.32), darunter Kunden der Garanti Bank sowie anderer Banken. Weitere häufig verwendete Finanzprodukte waren mittelfristige Kredite, Sparkonten und Investitionskredite. Die ersten beiden Produkte wurden von Kunden der Garanti Bank wesentlich häufiger eingesetzt als von Kunden anderer Banken.

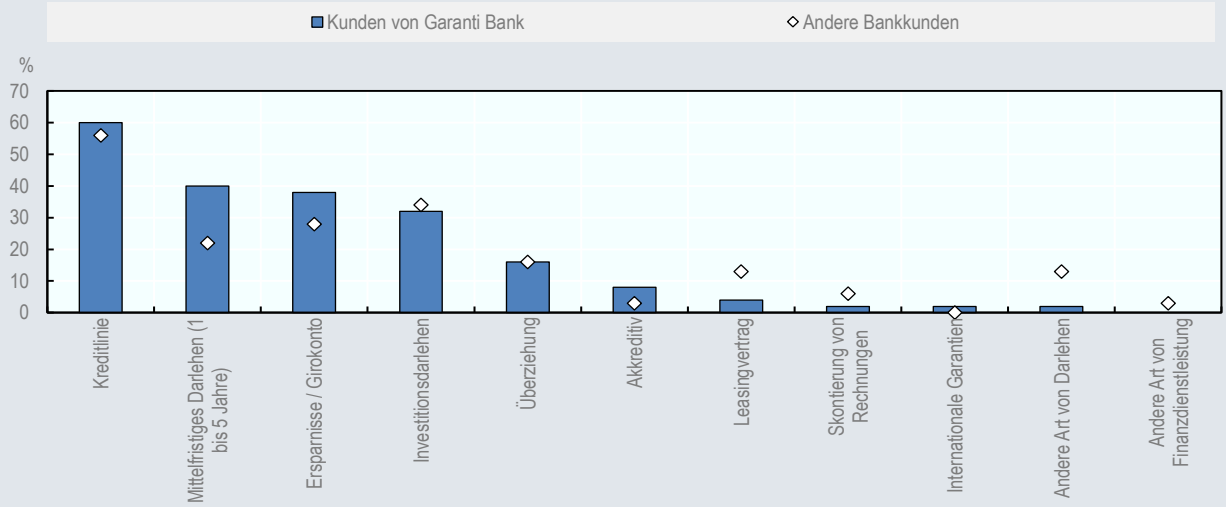
Die Bankkredite wurden am häufigsten für das Betriebskapital verwendet (Abbildung 2.33). Fast 45 % der Unternehmerinnen, die bei der Garanti Bank Bankgeschäfte getätigt haben, führten dies an. Im Vergleich dazu war es etwa ein Drittel der Unternehmerinnen, die anderswo Bankgeschäfte getätigt haben. Der Kauf oder die Aufrüstung von Geräten war der am zweithäufigsten genannte Grund für die Inanspruchnahme eines Bankdarlehens, dicht gefolgt vom Erwerb von Räumlichkeiten.

Die gemeldeten Auswirkungen der Finanzdienstleistungen durch Kunden der Garanti Bank auf die Beschäftigung waren unterschiedlich. Etwa 36 % gaben einen Anstieg an, 60 % gaben keine Veränderung an und 4 % gaben einen Beschäftigungsrückgang an, der teilweise auf die Mechanisierung zurückzuführen war. Die Kunden anderer Banken

berichteten ebenfalls über ähnliche Auswirkungen der von ihnen in Anspruch genommenen Finanzdienstleistungen auf ihre Geschäftsentwicklung.

Abbildung 2.32. Die in Rumänien am häufigsten von Unternehmerinnen genutzte Bankfinanzdienstleistung ist die Bereitstellung einer Kreditlinie

Prozent der Kunden (Unternehmen), die zwischen 2011 und 2015 Finanzdienstleistungen in Anspruch genommen haben

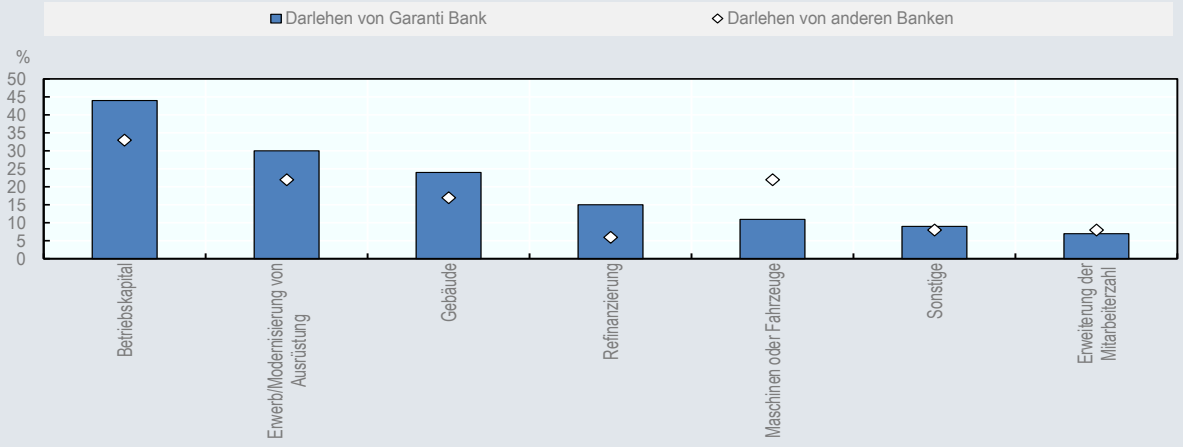


Quelle: (IFC, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269155

Abbildung 2.33. Die meisten Kredite an Unternehmerinnen in Rumänien sind für das Betriebskapital bestimmt

Darlehenszweck, 2011 - 2015



Quelle: (IFC, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269174

Frauen sind eine wichtige Zielgruppe des Mikrofinanzsektors

Ein weiterer Ansatz zur Unterstützung von Unternehmerinnen sind Mikrokredite, sie dienen der Verbesserung der finanziellen Integration mittels Überwindung von Markthindernissen und gesellschaftlichen Hindernissen für benachteiligte Gruppen. Hierbei handelt es sich um Kleinkredite in Höhe von bis zu 25 000 EUR zur Finanzierung einkommensschaffender Aktivitäten, die häufig mit Unterstützung für die Geschäftsentwicklung wie Schulungen zum Unternehmertum, Mentoring, Coaching, Finanzbildung und Unternehmensberatung verbunden sind. Wenn Mikrokredite mit einer „weichen" Unterstützung für die Geschäftsentwicklung gekoppelt sind, wird dies als Mikrofinanzierung bezeichnet.

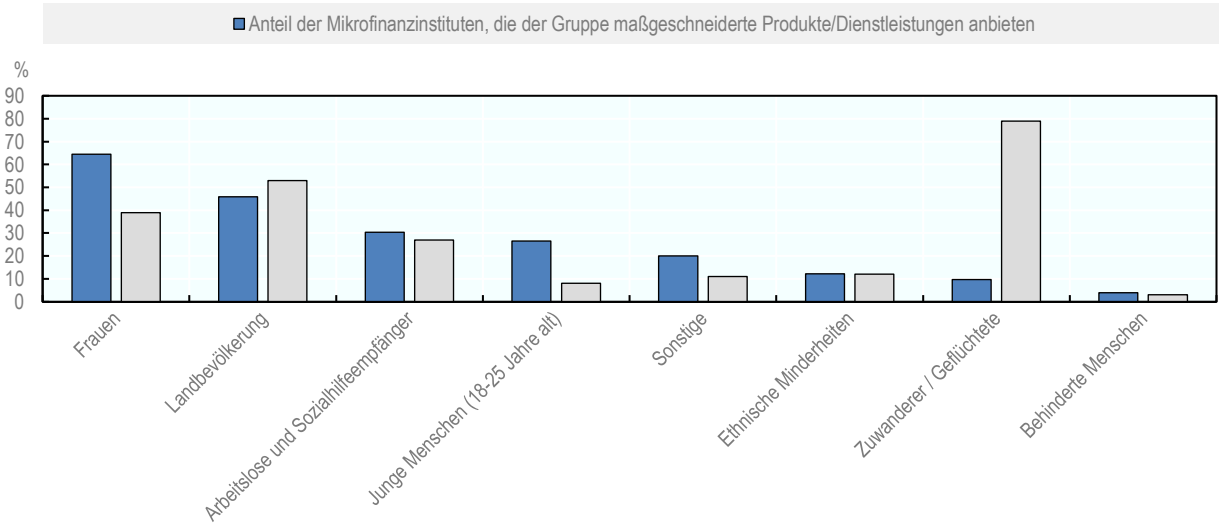
Der Vorteil von Mikrofinanzierung – bestehend aus Kreditprodukte, die zurückgezahlt werden müssen – ist, dass Unternehmer dadurch eine hohe Motivation haben, ein nachhaltiges Unternehmen aufzubauen, um dieses Darlehen zurückzahlen zu können. Ein weiterer Vorteil von Mikrokrediten besteht darin, dass es sich im Gegensatz zu anderen Finanzprodukten (z. B. Darlehensgarantien, Bankdarlehen) um ein Instrument handelt, das eigens für Unternehmer konzipiert ist, die Schwierigkeiten haben, einen konventionellen Kredit zu gewährt zu bekommen. Aufgrund des höheren Risikos werden die Kredite jedoch in der Regel zu höheren Zinssätzen als die gängigen Finanzprodukte angeboten. Der Sektor ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. 2017 meldeten Mikrofinanzinstitute in der EU insgesamt fast eine Million aktive Kreditnehmer mit einem ausstehenden Brutto-Mikrokreditportfolio von mehr als 3,1 Mrd. EUR (Diriker, Landoni and Benaglio, 2018[15]).

Frauen sind eine der wichtigsten Zielgruppen für Mikrofinanzierung in der EU (Abbildung 2.34). Etwa zwei Drittel der Mikrofinanzinstitutionen haben maßgeschneiderte Produkte für Frauen, und fast 40 % der Frauen, die Mikrofinanzierung nutzen, verwenden maßgeschneiderte Produkte von einer dieser spezialisierten Institutionen. Darüber hinaus machten Frauen etwas mehr als 40 % der geschäftlichen und privaten Kreditnehmer aus, was über dem Anteil der selbständig Erwerbstätigen liegt (Abbildung 2.35).

Verschiedene Arten von Instituten bieten Mikrofinanzierung an, darunter Nicht-Regierungsorganisationen, Privatbanken, Genossenschaften und Genossenschaftsbanken, Regierungsbehörden und -institutionen sowie Nichtbanken-Finanzinstitute. Bei Kreditnehmerinnen machen Nicht-Regierungsorganisationen den größten Teil der Kreditgeber aus, gefolgt von Privatbanken (Abbildung 2.36).

Abbildung 2.34. Frauen sind die wichtigste Zielgruppe der Mikrofinanzierung in der EU

Anteil der Mitglieder des Europäischen Mikrofinanznetzwerks, 2016 - 2017

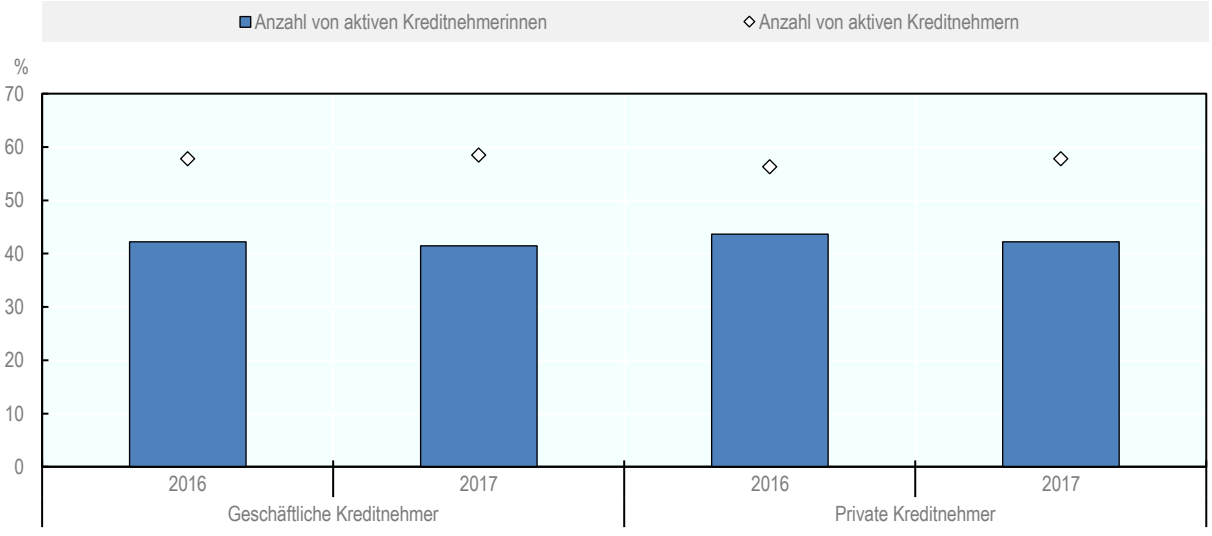


Quelle: (Diriker, Landoni and Benaglio, 2018[15])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269193

Abbildung 2.35. Frauen nehmen etwa 40 % der Mikrofinanzdarlehen für Unternehmen in Anspruch in der EU

Anteil der Mitglieder des Europäischen Mikrofinanznetzwerks, 2016 - 2017

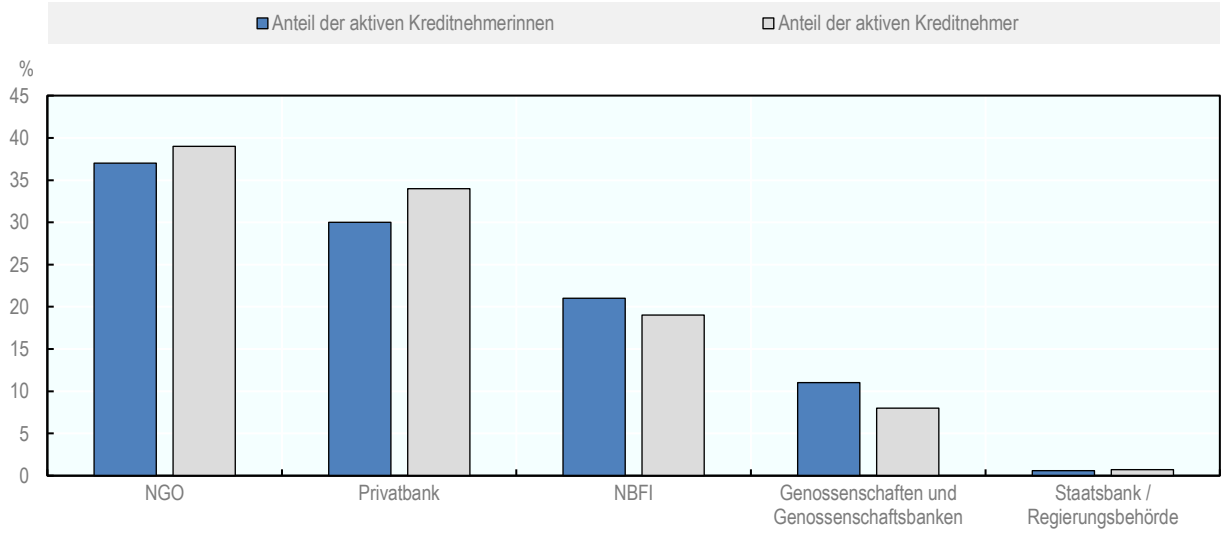


Quelle: (Diriker, Landoni and Benaglio, 2018[15])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269212

Abbildung 2.36. Die meisten Mikrofinanzdarlehen werden von Nicht-Regierungsorganisationen vergeben in der EU

Mikrokreditaktivität nach Institutionstyp, 2016 - 2017



Quelle: (Diriker, Landoni and Benaglio, 2018[15])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269231

Unternehmen, deren Inhaberinnen Frauen sind, erhalten im Durchschnitt genauso wahrscheinlich Risikokapital wie Unternehmen, deren Inhaber Männer sind, aber sie erhalten weniger Risikokapital

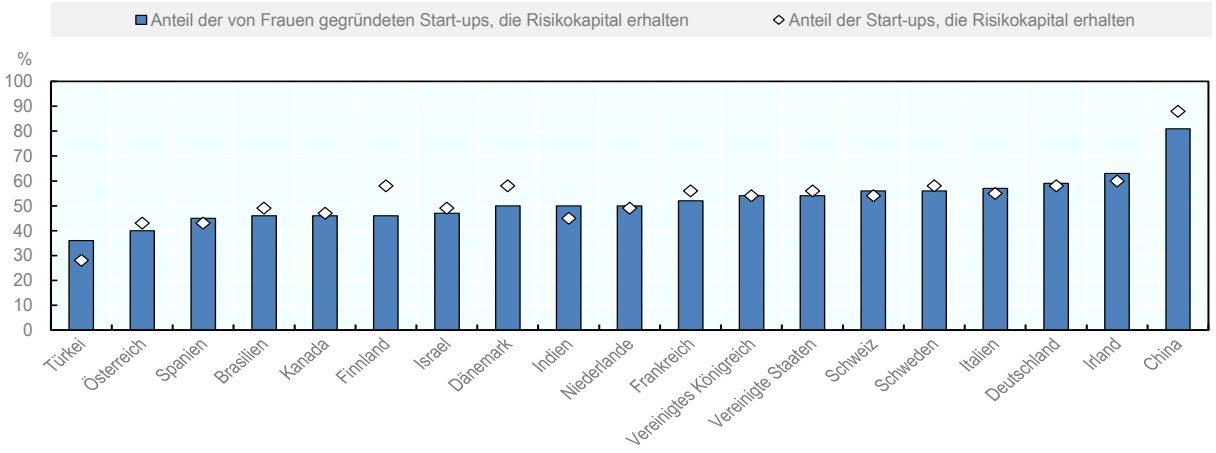
Risikokapital kann allgemein als eine Form der Eigenkapitalfinanzierung definiert werden, die besonders für junge Unternehmen mit Innovations- und Wachstumspotenzial, aber nicht erprobten Geschäftsmodellen und ohne Erfolgsbilanz wichtig ist (OECD, 2017[16]). Dies schließt Investitionen ein, die getätigt wurden, um die Phasen vor dem Start, dem Start und der frühen Entwicklungsphase eines Unternehmens zu unterstützen. Risikokapital wird häufig von neuen Unternehmen mit eingeschränktem Zugang zu anderen Finanzierungsformen verwendet. Es handelt sich in der Regel um innovative Start-ups mit hohem Potenzial (und auch hohem Risiko) ohne oder mit wenigen physischen Vermögenswerten, die als Sicherheit dienen könnten, und ohne Bonitätshistorie.

Eine kürzlich von der OECD durchgeführte Studie untersuchte die geschlechtsspezifische Kluft bei Risikokapital mithilfe der Crunchbase-Datenbank (Lassébie et al., 2019[17]). Diese Datenbank ist eine beliebte Online-Plattform, die Risikokapitalgeber mit Start-ups in der Seed-Phase (Vorgründungsphase) verbindet. Es definierte von Frauen geführte Unternehmen als solche mit mindestens einem weiblichen Gründer oder Mitbegründer. Insgesamt haben 15 % der Start-ups mindestens eine Frau als Gründerin, wohingegen weniger als 6 % nur Gründerinnen haben.

Es gibt nur einen sehr geringen Unterschied in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit, Risikokapital zu erhalten, zwischen weiblichen und männlichen Unternehmensgründern, und diese Lücke zwischen den Geschlechtern ist in den meisten Ländern statistisch nicht signifikant (Abbildung 2.37). Gründerinnen in OECD-Ländern erhalten jedoch im Durchschnitt deutlich weniger als Gründer (9 Mio. USD vs. 13 Mio. USD) (Abbildung 2.38). Darüber hinaus ist es weniger wahrscheinlich, dass Gründerinnen einen erfolgreichen Ausstieg haben als männliche Gründer (9 % vs. 13 %) (Lassébie et al., 2019[17]).

Abbildung 2.37. Unternehmerinnen erhalten ungefähr genauso häufig Risikokapital wie Männer

2018

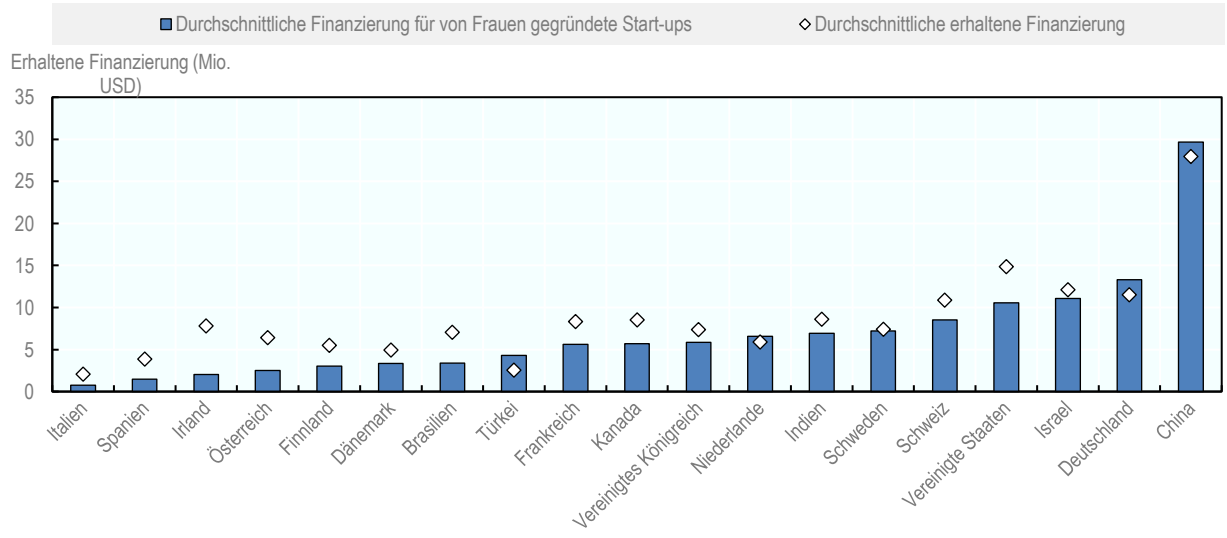


Hinweis: Von Frauen gegründete Start-ups sind solche mit mindestens einer Gründerin.
Quelle: (Lassébie et al., 2019[17])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269250

Abbildung 2.38. Unternehmerinnen erhalten weniger Risikokapital

2018



Hinweis: Die Daten für das Vereinigte Königreich beziehen sich auf Großbritannien.
Quelle: (Lassébie et al., 2019[17])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269269

Schlussfolgerungen

Frauen sind deutlich unterrepräsentiert bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit und beim Unternehmertum und die verfügbaren Daten zeigen, dass sie eher kleinere und weniger dynamische Unternehmen führen als Männer. Allerdings sind die Gründe hierfür weniger eindeutig. Einige der geschlechtsspezifischen Unterschiede lassen sich durch die institutionellen Hindernisse erklären, die Frauen beim Unternehmertum einschränken, einschließlich der Familien- und Steuerpolitik, die die Erwerbsbeteiligung und das Unternehmertum behindert, sowie durch die negative gesellschaftliche Auffassung gegenüber dem Unternehmertum von Frauen. Zudem führt Marktversagen dazu, dass Frauen größere Schwierigkeiten haben, bei der Gründung eines Unternehmens und in der Selbständigkeit erfolgreich zu sein. Dazu zählt beispielsweise ein Versagen der Kapitalmärkte oder dass öffentliche politische Initiativen potenzielle Unternehmerinnen möglicherweise nicht auf wirksame Weise erreichen. Es ist jedoch wichtig, das Element der persönlichen Entscheidung nicht außer Acht zu lassen. Frauen können aus unterschiedlichen Beweggründen die Selbstständigkeit wählen, etwa weil sie dadurch Berufs- und Privatleben besser vereinbaren können oder um die sogenannte „gläserne Decke“ im Angestelltenverhältnis zu vermeiden. Die politischen Entscheidungsträger sollten daher nicht darauf abzielen, alle Unterschiede zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern zu beseitigen, sondern stattdessen versuchen, institutionellen Einflüssen entgegenzuwirken, die sich auf die Beweggründe und Absichten des weiblichen Unternehmertums auswirken, und Marktversagen zu korrigieren, das sich einschränkend auf dieses auswirkt.

Weitere politische Diskussionen über die selbstständige Erwerbstätigkeit und das Unternehmertum von Frauen finden Sie unter (OECD/EU, 2016[12]). Mehrere Beispiele neuster politischer Vorgehensweisen zur Unterstützung von jungen Unternehmern werden im Teil III dieses Berichts in vielen Länderprofilen hervorgehoben: Österreich, Bulgarien, Kroatien, Zypern, Estland, Frankreich, Irland, die Niederlande, Polen, Rumänien, die Slowakische Republik und das Vereinigte Königreich.

Referenzen

Diriker, D., P. Landoni and N. Benaglio (2018), *Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017*, European Microfinance Network, https://www.european-microfinance.org/sites/default/files/document/file/Microfinance%20in%20Europe%20Survey%20Report%202016-2017_final.pdf. [15]

European Commission (2013), "Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe", No. COM(2012) 795 final, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012DC0795&from=EN. [1]

Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database. [5]

Eurostat (2018), *Self-employment, Labour Force Survey ad-hoc module*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database. [7]

Facebook / OECD / The World Bank (2018), *Future of Business Survey – Financing and Women-Owned Small Businesses: The Role of Size, Age and Industry*, https://dataforgood.fb.com/wp-content/uploads/2019/03/Future-Of-Business_Access-to-Capital_March-2018.pdf. [13]

Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Global Entrepreneurship Monitor: 2018-2019 Global Report*, https://gemconsortium.org/report/50213. [10]

Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [9]

ICIC (Initiative for a Competitive Inner City) (2016), *Creating Inclusive High-Tech Incubators and Accelerators: Strategies to Increase Participation Rates of Women and Minority Entrepreneurs*, JPMorgan Chase & Co., New York, http://icic.org/wp-content/uploads/2016/05/ICIC_JPMC_Incubators_post.pdf?58f619/. [3]

IFC (2019), *Taking Women Entrepreneurs to the Bank in Romania*, International Finance Corporation, World Bank Group, https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/08dd8fd3-bb25-4e72-971c-cfe8fd643a40/GarantiBank-Romania.pdf?MOD=AJPERES. [14]

Jaffee, V. and B. Johnson (2015), *Female-Focused Business Incubation in the Triangle: An Analysis of the Need for, and Potential Design of, a Business Incubator Targeted at Women Entrepreneurs in Raleigh-Durham-Chapel Hill, North Carolina*, Sanford School of Public Policy, Duke University. [4]

Lassébie, J. et al. (2019), "Levelling the playing field : Dissecting the gender gap in the funding of start-ups", *OECD Science Technology and Industry Policy Paper*, No. 73, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/23074957. [17]

OECD (2019), *Entrepreneurship: Share of employed who are employers, by sex*, https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54671#. [6]

OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [16]

OECD/EU (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en. [8]

OECD/EU (2016), *Policy Brief on Women's Entrepreneurship*, https://www.oecd.org/cfe/smes/Policy-Brief-on-Women-s-Entrepreneurship.pdf. [12]

OECD/EU (forthcoming) (n.d.), *Policy brief on recent developments in youth entrepreneurship policy*, OECD Publishing, Paris. [11]

OECD/The European Commission (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en. [2]

3. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Aktivitäten von jungen Menschen

Dieses Kapitel präsentiert die Daten der selbstständigen und unternehmerischen Aktivitäten von jungen Menschen und dies bezieht ebenfalls die Zahl und Anteile der selbstständig Erwerbstätigen ein, die ihre Firma erst kürzlich gegründet haben. Das Kapitel präsentiert auch die Daten von Besonderheiten der Firmen, die von jungen Menschen betrieben werden und die neue Produkte und Dienstleistungen anbieten, sowie den Anteil der Inhaber neuer Unternehmen, die planen, eine erhebliche Anzahl von Arbeitsplätzen zu schaffen. Die Daten berücksichtigen ebenfalls die wesentlichen Hindernisse für Jungunternehmer wie die Angst vor dem Scheitern und fehlende unternehmerische Kompetenzen. Die Daten wurden für die Mitgliedstaaten Europäischen Union und die OECD-Länder werden anhand eines Durchschnittswerts der Europäischen Union und der OECD dargestellt.

Kernbotschaften

- **Junge Menschen sind sehr an der Selbständigkeit interessiert, aber nur 6,5 % der arbeitenden Jugend (20 – 29 Jahre) in der Europäischen Union waren selbständig erwerbstätig im Jahr 2018**. Dazu kommt, dass die Zahl der jungen selbstständig Erwerbstätigen in den letzten zehn Jahren von 2,7 Millionen im Jahr 2009 auf 2,5 Millionen im Jahr 2018 fiel.
- **Die geschlechtsspezifischen Unterschiede in der Selbstständigkeit beginnen früh**. 2018 betrug die Wahrscheinlichkeit, dass junge Frauen in der EU selbständig erwerbstätig werden nur 60 % der Wahrscheinlichkeit von jungen Männern (4,8 % vs. 8,0 %).
- **Junge Menschen sind weniger häufig an der Gründung eines Unternehmens beteiligt als vergleichsweise ältere Menschen**. In der EU geben die Befragungsdaten an, dass 4,7 % der jungen Menschen (18 bis 30 Jahre) zwischen 2014 und 2018 aktiv an einer Unternehmensgründung gearbeitet haben, verglichen mit 4,0 % insgesamt. Allerdings waren junge Menschen in den OECD-Ländern aktiver, was die Unternehmensgründung in dieser Zeitspanne betrifft (7,4 %).
- **Wenige der jungen Selbständigen sind Arbeitgeber**. 2018 hatten nur 15,9 % der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen (zwischen 20 und 29) in der EU Angestellte, insgesamt waren es 28,5 %.
- **Dennoch sahen junge Unternehmer in der EU ihr optimistisch, das Potenzial zu haben Arbeitsplätze zu schaffen**: 11,1 % gaben an, dass sie erwarten, in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 weitere Arbeitsplätze zu schaffen, insgesamt waren es 9,8 %. Der Anteil der neuen jungen selbständig Erwerbstätigen, die dieses Wachstumslevel anstreben, war in dieser Zeitspanne höher in den OECD-Ländern (14,6 %).
- **Ungefähr die Hälfte der Jungunternehmer gab an, dass sie in der Zeit zwischen 2014 und 2018 ihren Kunden neue Produkte und Dienstleistungen anboten**. Dies übersteigt leicht den Anteil der erwachsenen selbstständig Erwerbstätigen für diese Zeitspanne.
- **Junge Menschen stehen vor einer Vielzahl von Hindernissen bei ihrer Unternehmensgründung und auf dem Weg zur Selbstständigkeit**. In der Zeitspanne von 2014 bis 2018 waren junge Menschen (18 bis 30 Jahre) in der EU weniger dazu geneigt als Erwachsene, zu glauben, dass sie die Kenntnisse und Kompetenzen für eine Selbstständigkeit besitzen (36,3 % vs. 41,9 % für Erwachsene). Ein ähnliches Ergebnis für die gleiche Zeitspanne wurde in den OECD-Wirtschaften festgestellt (38,7 % vs. 44,5 %). Des Weiteren sahen in dieser Zeitspanne 44,5 % der jungen Menschen, die Angst vor dem Scheitern als Hindernis für eine Unternehmensgründung. Dieser Anteil lag über dem Anteil der OECD-Länder (39,2 %).
- **Die öffentliche Politik kann viele der marktbezogenen und institutionellen Mängel im Bereich der unternehmerischen Initiativen junger Menschen angehen**, indem sie das Bewusstsein für das Potenzial des Unternehmertums schärft, die Erziehung zu unternehmerischem Denken und Handeln in alle Bildungsebenen einbindet, außerhalb des Bildungssystems Schulungen und Coaching anbietet, den Zugang zu Finanzmitteln verbessert und die Entwicklung von unternehmerischen Netzwerken für junge Menschen fördert.

Der politische Kontext für selbstständige Erwerbstätigkeit und Unternehmertum von jungen Menschen

Die Arbeitslosigkeit junger Menschen stellte in den letzten 10 Jahren eine ernste Krise dar…

Eine der größten politischen Herausforderungen der vielen EU-Staaten (und der Nicht-EU-Staaten der OECD-Länder) in den letzten 10 Jahren war die hohe Arbeitslosigkeit der jungen Menschen. In der EU erreichte die Arbeitslosigkeit junger Menschen ihren Höchststand im Jahr 2013 mit 23,7 %, stieg aber viel höher in anderen Ländern wie Griechenland mit 58,3 %, Spanien mit 55,5 % und Kroatien mit 50,0 % an. In Italien erreichte die Jugendarbeitslosenquote ein Jahr später mit 42,7 % ihren höchsten Wert. Gleichzeitig stieg auch die Zahl der jungen Menschen, die sich weder in Ausbildung noch in Beschäftigung befinden, rapide an.

Vor diesem Hintergrund kam es zu einer Reihe von politischen Maßnahmen in der EU, darunter die Jugendgarantie der EU (European Union, 2013[1]), die von allen EU-Mitgliedstaaten in Form einer Empfehlung des Rates akzeptiert wurde. Sie soll sicherstellen, dass alle jungen Menschen unter 25 Jahren innerhalb von vier Monaten, nachdem sie arbeitslos geworden sind oder ihre Ausbildung abgeschlossen haben, ein hochwertiges Angebot für eine Beschäftigung, Weiterbildungsmaßnahme, einen Ausbildungsplatz oder ein Praktikum erhalten. Die ausschlaggebendste finanzielle Maßnahme in den Mitgliedsstaaten, war die Einführung der Beschäftigungsinitiative für junge Menschen (Youth Employment Intiative – YEI). Sie wurde im Jahr 2012 ins Leben gerufen und unterstützt junge Menschen, die in Regionen leben, in denen die Jugendarbeitslosigkeit die 25 %-Marke übersteigt. Durch die Beschäftigungsinitiative für junge Menschen werden finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt, um Maßnahmen zu ergänzen, die aus nationalen Haushalten der Mitgliedstaaten sowie aus EU-Mitteln, insbesondere dem Europäischen Sozialfonds (ESF), finanziert werden. Im Jahr 2017 einigten sich der Rat und das Parlament darauf, den Haushalt der Beschäftigungsinitiative für die förderfähigen Mitgliedstaaten für den Zeitraum 2017-2020 um 2,4 Mrd. EUR aufzustocken, sodass das Gesamtbudget für 2014 - 2020 8,8 Mrd. EUR beträgt (European Commission, 2018[2]).

Obwohl die Probleme mit der Jugendarbeitslosigkeit noch nicht vollständig gelöst sind, ist die Jugendarbeitslosigkeit in den meisten Mitgliedstaaten auf das Niveau vor der Krise (d. h. vor dem Jahr 2007) zurückgegangen. Darüber hinaus ist der Anteil der jungen Menschen (im Alter von 15 bis 29 Jahren), die sich weder in Ausbildung noch in Beschäftigung befinden, in der EU seit 2011 rückläufig und ist im Jahr 2017 von 15,4 % auf 13,4 % gesunken (Eurostat, 2018[3]). Es ist jedoch zu beachten, dass diese Tendenzen auf regionaler Ebene große Unterschiede aufweisen und viele Regionen weiterhin mit einer hohen Jugendarbeitslosigkeit konfrontiert sind.

Darüber hinaus nimmt die Erwerbsbeteiligungsquote der jungen Menschen weiter ab, nachdem sie in den letzten zehn Jahren in der EU um fast zehn Prozentpunkte gesunken ist (Eurostat, 2018[3]). Die Erwerbsbeteiligungsquote hat auch in den OECD-Ländern in den letzten zehn Jahren abgenommen, jedoch in geringerem Umfang (drei Prozentpunkte) (OECD, 2019[4]). Dies ist wahrscheinlich eine Reaktion auf die angespannteren Arbeitsmärkte – eine Situation, die sich in den kommenden Jahren voraussichtlich fortsetzen wird (OECD, 2018[5]). Junge Menschen bilden eine der am stärksten betroffenen Gruppen, weil ihr Mangel an Erfahrung den Zugang zum Arbeitsmarkt erschwert,

insbesondere für Menschen mit niedrigem Qualifikationsniveau (OECD, 2018[6]). Folglich verzögern viele junge Menschen den Einstieg in das Berufsleben und bevorzugen ein langes Studium.

Für die politischen Entscheidungsträger ist die Jugendarbeitslosigkeit und der verspätete Eintritt in den Arbeitsmarkt ein Anliegen, da dies mit schweren kurz- und langfristigen Folgen einhergehen kann. Zu den langfristigen Folgen gehören schwerwiegende negative Auswirkungen auf das Einkommen und die Beschäftigungsmöglichkeiten, selbst nach 20 Jahren (Schmillen and Umkehrer, 2017[7]). Darüber hinaus kann eine längere Zeit der Arbeitslosigkeit das Bürgerengagement sowie das Vertrauen in die Gesellschaft und die Mitbürger verringern und junge Menschen unter Umständen in die Kriminalität führen (Carcillo et al., 2015[8]). Die Jugendarbeitslosigkeit ist auch mit erheblichen Kosten für die Wirtschaft verbunden. Schätzungen weisen beispielsweise darauf hin, dass Personen im Alter von 15 bis 29 Jahren, die sich weder in Ausbildung noch in Beschäftigung befinden, die Wirtschaft der Europäischen EU jährlich 142 Mrd. EUR kosten (Eurofound, 2019[9]).

…und andere Probleme tauchen auf

Parallel dazu vollzieht sich eine Reihe von strukturellen Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt. Eine wachsende Zahl von Arbeitnehmern unterliegt atypischen Arbeitsregelungen, einschließlich befristeter Arbeit, Teilzeitarbeit und Selbstständigkeit. Die Anzahl der Arbeitnehmer mit befristeten Arbeitsverträgen ist in den meisten EU-Ländern gestiegen und dies betraf die jungen Arbeitnehmer in unverhältnismäßig hohem Maß. Des Weiteren hat die Anzahl der Arbeitnehmer mit Teilzeitverträgen vor allem bei jungen Menschen zugenommen(Eurostat, 2018[3]).

Die Zunahme von Nichtstandardbeschäftigungen wird von manchen Arbeitnehmern als zusätzliche Möglichkeit gesehen. Für manche Arbeitnehmer, die zum Beispiel Schwierigkeiten haben in den Arbeitsmarkt einzusteigen, ist dies die Chance, Erfahrung in einer ersten Anstellung zu sammeln, die vielleicht später andere Möglichkeiten bietet. Das ist vor allem für junge Menschen relevant. Allerdings könnte die Zunahme der Nichtstandardbeschäftigungen auch zu Scheinselbständigkeit, zu schlechten Arbeitsbedingungen, zu einem auf das Minimum reduziertes Arbeitsverhältnis, zu einer reduzierten Einkommensstabilität und zu weniger Aussichten auf eine berufliche Weiterentwicklung führen. Bei jungen Menschen war die Entscheidung für Teilzeitverträge und Halbtagjobs weitgehend unfreiwillig (European Commission, 2017[10]). Daraus ergibt sich ein unregelmäßiges Einkommen, das große Entscheidungen verzögern kann, wie den Erwerb von Eigentum oder die Familienplanung.

Die Aktivitäten der jungen selbstständig Erwerbstätigen.

Junge Menschen sind zwar interessiert, sind jedoch nicht selbstständig erwerbstätig

Erhebungen ergeben oft, dass junge Menschen ein großes Interesse daran heben, selbstständige erwerbstätig zu werden (OECD/EU (forthcoming)[11]; Halabisky, 2012[12]). Jüngste Erhebungen zeigen, dass beinahe die Hälfte aller jungen Menschen es vorziehen würden, selbstständig erwerbstätig zu sein als in einem Angestelltenverhältnis (European Commission, 2012[13]). Dennoch gehen sehr wenige junge Menschen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach. 2018 waren in der EU nur 6,5 % der erwerbstätigen jungen

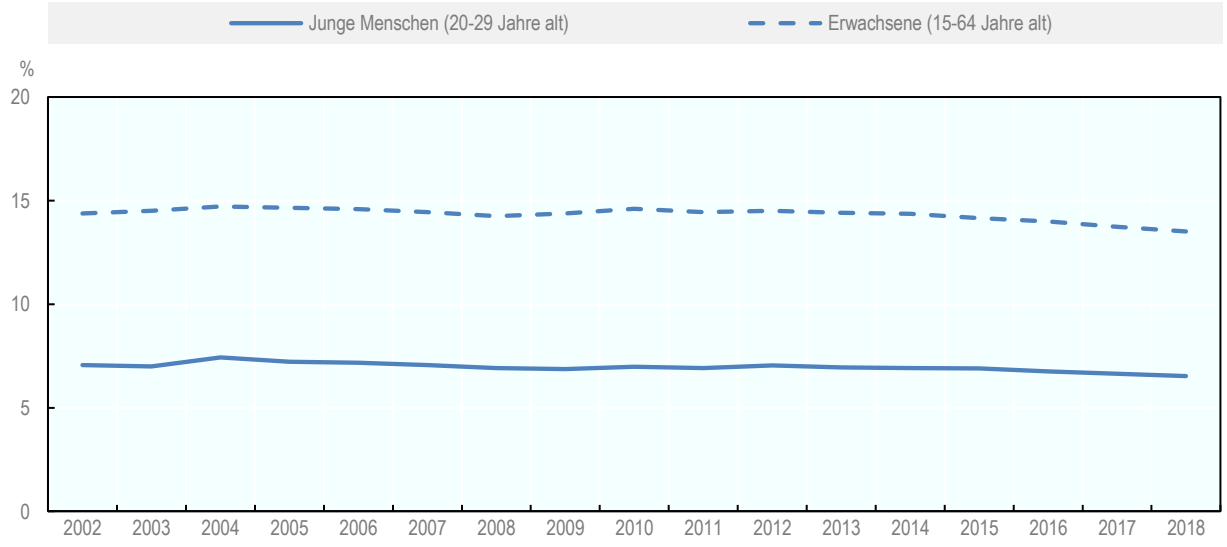
Menschen zwischen 20 und 29 selbstständig erwerbstätig (Abbildung 3.1). Das war niedriger als die gesamte Anzahl der erwachsenen selbständigen Erwerbstätigen (15 bis 64 Jahre) – 13,5 %. Die Anzahl der Selbständigen blieb soweit konstant, obwohl die Gesamtzahl der jungen Selbstständigen in den Jahren von 2009 bis 2018 von 2,7 Mio. auf 2,5 Mio. sank.

Auf Länderebene ist die Variation der Anzahl von jungen Selbstständigen in den EU-Mitgliedsstaaten und den Nicht-EU-Staaten sehr hoch (Abbildung 3.2). Der Anteil von jungen Menschen, die selbstständig erwerbstätig sind, war 2018 in folgenden Ländern relativ hoch: Italien (12,6 % für jungen vs. 20,6 % für ältere Menschen), Litauen (6,9 % vs. 10,8 %), Rumänien (10,5 % vs. 15,5 %) und die Slowakische Republik (10,2 % vs. 14,6 %). Gleichzeitig war er relativ niedrig in Österreich (3,3 % vs. 10,4 %), Kroatien (2,9 % vs. 10,2 %), Irland (2,9 % vs. 12,9 %) und der Schweiz (3,2 % vs. 11,6 %).

In den letzten zehn Jahren ist die Selbstständigenquote in den Mitgliedstaaten der EU gefallen, dies passierte höchstwahrscheinlich aufgrund der Verbesserung des Arbeitsmarktes infolge der Wirtschaftskrise, was den jungen Menschen einen leichteren Einstieg ins bezahlte Arbeitsleben ermöglichte. Dennoch konnte man während der letzten 10 Jahre in einigen Ländern einen Aufschwung in der Firmengründung von jungen Menschen verzeichnen: Estland, Lettland, die Niederland, Slowenien und das Vereinigte Königreich. Länder mit hoher Jugendarbeitslosigkeit tendieren zu einer hohen Rate von jungen selbständig Erwerbstätigen. Dies spiegelt oftmals die Notwendigkeit des Unternehmertums wider (Abbildung 3.3).

Abbildung 3.1. Die Wahrscheinlichkeit, dass junge Menschen in der EU selbstständig erwerbstätig sind ist halb so hoch wie bei Erwachsenen

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz der allgemeinen Erwerbstätigkeit

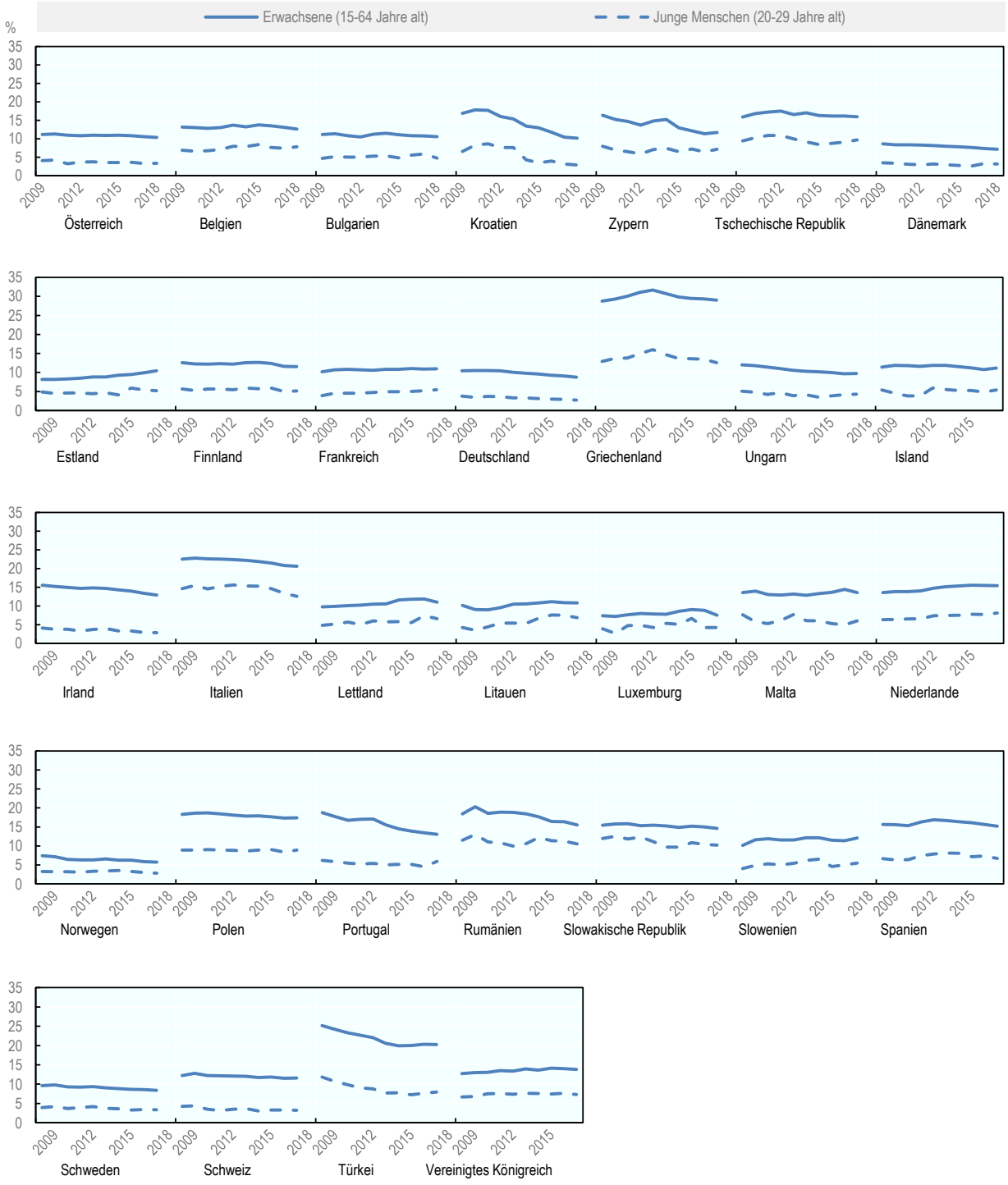


Quelle: (Eurostat, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269288

Abbildung 3.2. Je nach Land variiert die Rate der jungen Selbstständigen erheblich

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz der allgemeinen Erwerbstätigkeit

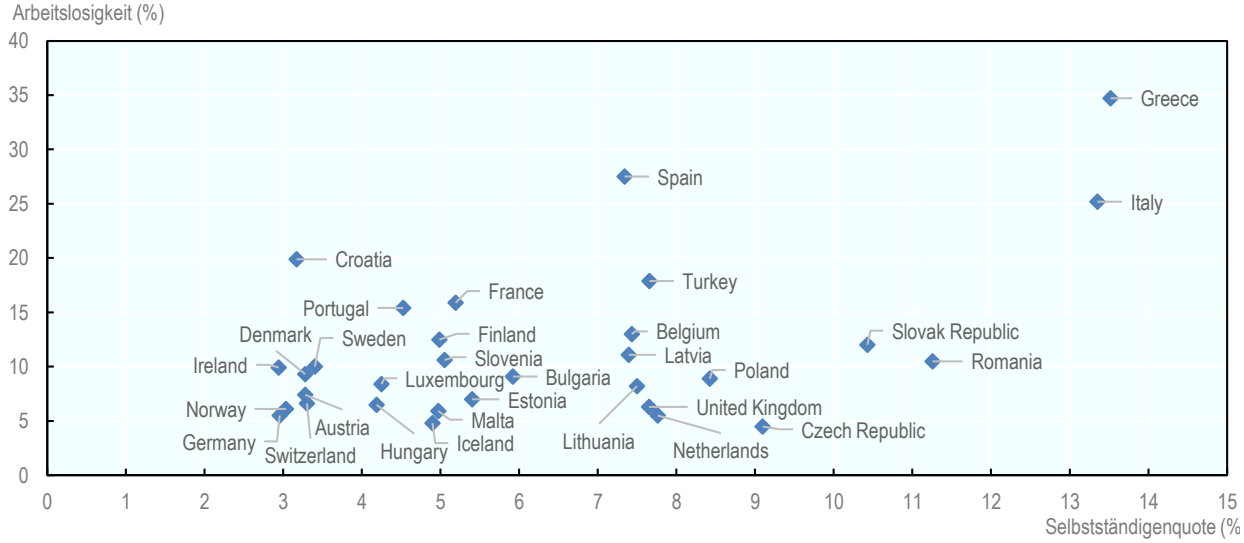


Quelle: (Eurostat, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269307

Abbildung 3.3. In Ländern mit hoher Arbeitslosigkeit gehen junge Menschen eher einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach.

Der Anteil von aktiven arbeitslosen jungen Menschen (20 bis 29 Jahre) und der Anteil von arbeitenden jungen Menschen (20 bis 29 Jahre), die selbständig erwerbstätig sind im Jahre 2018



Quelle: (Eurostat, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269326

Textfeld 3.1. Länderspiegel der EU-Staaten – die verschiedenen Beweggründe der Jungunternehmer die aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit wechseln

Das EU-Projekt CUPESSE (Cultural Pathway to Economic Self-Sufficiency and Entrepreneurship) ist bestrebt, eine Vergleichsanalyse der Arbeitslosigkeit junger Menschen in Europa zu erstellen. Das Projekt wurde von Februar 2014 bis Januar 2018 durchgeführt.

Ein Teil dieses Projekts war eine Umfrage zwischen Januar und Juni 2016 über den Arbeitsmarkt und dessen Aktivitäten für junge Menschen zwischen 18 und 35 Jahren. Das Vereinigte Königreich, Dänemark, die Schweiz, Deutschland, Österreich, die Tschechische Republik, Ungarn, Spanien, Italien, Griechenland und die Türkei haben an dieser Umfrage teilgenommen. Für jedes Land wurden geschichtete Zufallsstichproben von mindestens 1 000 jungen Menschen zwischen 18 und 35 Jahren genommen. Die Daten werden bei der nachträglichen Schichtung nach Alter, Geschlecht, Bildungsniveau, NUTS-2-Regionen und Bevölkerungsgröße ausgewertet.

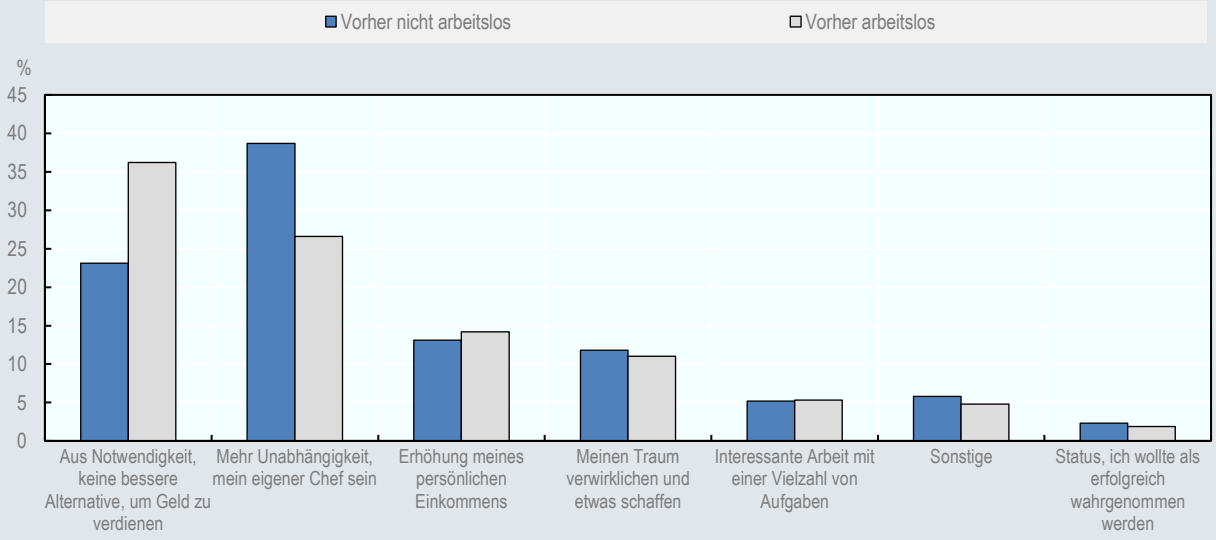
Eine der Fragen bei der Auswertung dieser Umfrage war die Motivation zur selbständigen Erwerbstätigkeit und ob diese sich unterscheidet, wenn Unternehmer vor der Firmengründung arbeitslos waren (Abbildung 3.4). Jungunternehmer, die vorher nicht arbeitslos waren, sind öfter von Unabhängigkeit motiviert und wollen ihr eigener Chef sein (38,7 %). Dennoch bleibt der Hauptgrund der Firmengründung für Arbeitslose die Notwendigkeit eines Einkommens (36,2 %). Nur 23,1 % der Beschäftigten waren durch

Notwendigkeit motiviert. Die anderen Unterschiede der Motivation zwischen den zwei Gruppen der selbstständig Erwerbstätigen waren minimal.

Dennoch wurden Unterschiede in den diversen Aktivitäten der Selbständigen beobachtet. Ungefähr ein Fünftel der Selbstständigen ohne Erfahrung von Arbeitslosigkeit waren vorher als Manager tätig, während nur 12,1 % der vorher Arbeitslosen als Manager arbeitete. Darüber hinaus sind es relativ mehr Selbständige mit Erfahrung von Arbeitslosigkeit, die vorher Dienstleistungen angeboten haben, im Verkauf (vor allem als Verkaufsleiter) oder in einfachen Berufen tätig waren.

Abbildung 3.4. Ein Drittel der jungen Selbständigen, die vorher arbeitslos waren, gründen ein Unternehmen aus Notwendigkeit

Die Motivation für Selbstständigkeit von Menschen mit oder ohne Erfahrung von Arbeitslosigkeit (relative Häufigkeit in %) im Jahr 2018



Hinweis: Die Ergebnisse werden nach Alter, Geschlecht, Bildung, NUTS-2-Regionen und Landesbevölkerungsgröße ausgewertet.
Quelle: (Dvouletý et al., 2018[15])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269345

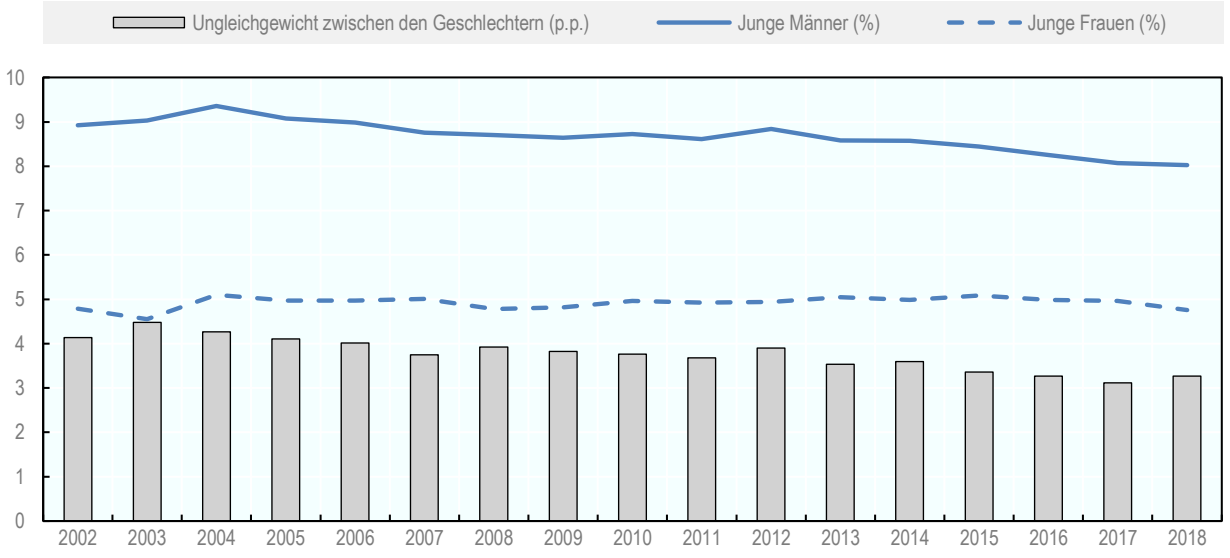
Die Kluft zwischen den Geschlechtern ist auch bei selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen signifikant

Der geschlechtsspezifische Unterschied, der im Kapitel 2 beschrieben ist, zeigt sich vor allem bei jungen selbstständig Erwerbstätigen. In der EU waren junge Männer (20 bis 29 Jahre) im Jahr 2018 fast doppelt so oft gewillt wie junge Frauen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen (8,0 % vs. 4,8 %) (Abbildung 3.5). Der Lücke zwischen den Geschlechtern unter jungen Selbstständigen schloss sich um einen Prozentpunkt seit 2002 (d. h. ca. 25 %).

In den letzten 10 Jahren gab es gibt nur eine kleine Anzahl von Ländern, in denen junge Frauen genauso gewillt waren wie junge Männer selbständig erwerbstätig zu sein (Abbildung 3.6). 2018 war der Unterschied sehr klein in Zypern (0,2 Prozentpunkte, p.p.), Ungarn (0,3 p.p.) und Estland (0.9 p.p.), und der Prozentsatz war sogar negativ in Luxemburg, wo junge Frauen sich eher selbständig machten als junge Männer. In den letzten 10 Jahren schloss sich die Lücke zwischen den Geschlechtern leicht in Zypern, Irland, Rumänien, Slowenien, Spanien und in der Türkei, während sie sich in Griechenland, Polen und in der Slowakischen Republik deutlicher vergrößerte.

Abbildung 3.5. Der geschlechtsspezifische Unterschied bei selbstständig Erwerbstätigen schwächt in der EU ab.

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz der allgemeinen Erwerbstätigkeit

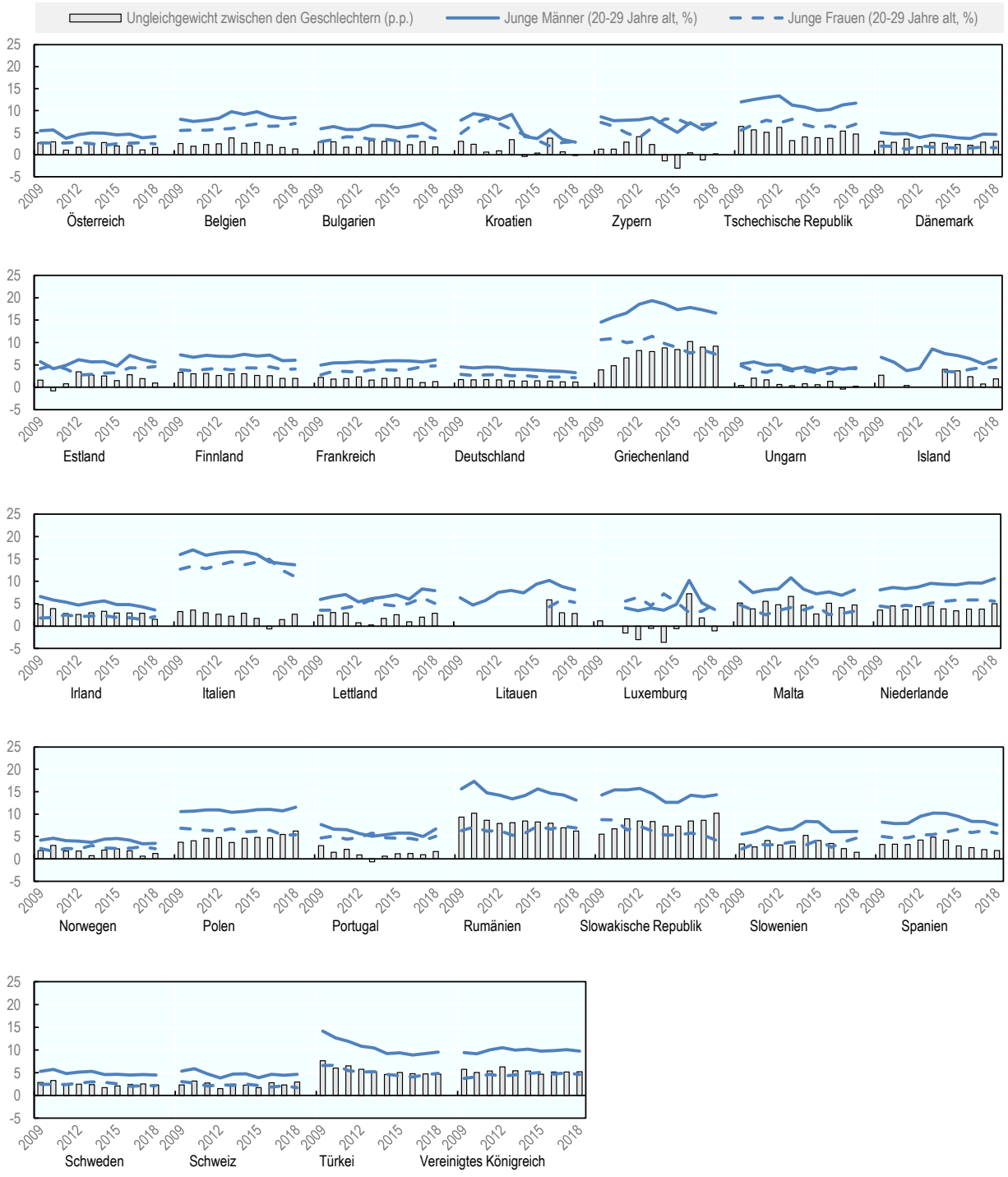


Quelle: (Eurostat, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269364

Abbildung 3.6. Der geschlechtsspezifische Unterschied in Bezug auf die selbstständige Erwerbstätigkeit variiert je nach Land sehr stark

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz der allgemeinen Erwerbstätigkeit



Quelle: (Eurostat, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269383

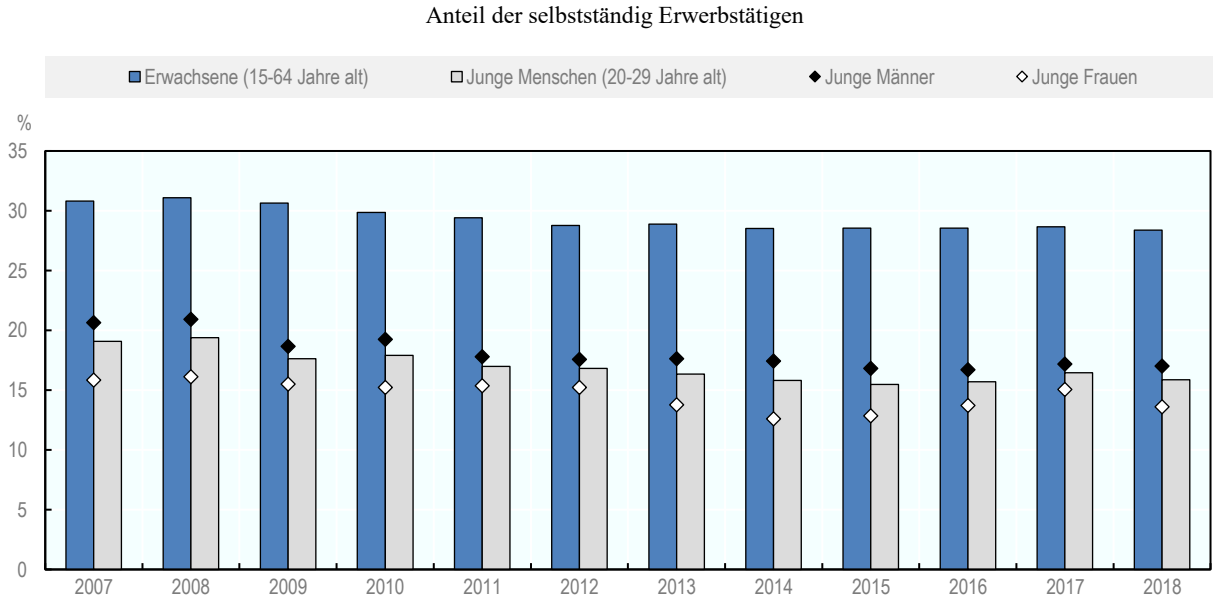
Es ist sehr viel weniger wahrscheinlich, dass selbstständig erwerbstätige junge Menschen Angestellte einstellen

In der EU haben 2018 insgesamt 15,9 % der jungen selbstständigen Erwerbstätigen (20 bis 29 Jahre) Angestellte beschäftigt (Abbildung 3.7). Dies entspricht etwa der Hälfte des Anteils der erwachsenen selbstständigen Erwerbstätigen (28,4 %). Seit 2007 fiel der Anteil an jungen Selbstständigen mit Angestellten von 19,1 % auf 15,9 %. Dies ist schneller als die gesamte Abnahme der selbstständig Erwerbstätigen in dieser Zeitspanne (von 30,8 % auf 28,4 %).

Junge selbstständig erwerbstätige Frauen in der EU waren in der Zeit von 2007 bis 2018 weniger als junge Männer dazu geneigt Angestellte einzustellen, auch wenn sich dieser Unterschied in diesem Zeitraum reduzierte. 2018 hatten 13,6 % der jungen selbstständig erwerbstätigen Frauen Angestellte, im Vergleich zu 17,0 % der jungen selbstständig erwerbstätigen Männer.

Trotz dem allgemeinen Rückgang der Anzahl an jungen selbstständig Erwerbstätigen als Arbeitgeber, stieg der Anteil in den letzten zehn Jahren in Österreich, Kroatien, Dänemark und Schweden (Abbildung 3.8). Außerdem gibt es einige Länder, in denen junge selbstständig erwerbstätige Frauen genauso viele Menschen einstellen wie junge selbstständig erwerbstätige Männer, wie in Belgien, in der Tschechischen Republik und in Norwegen.

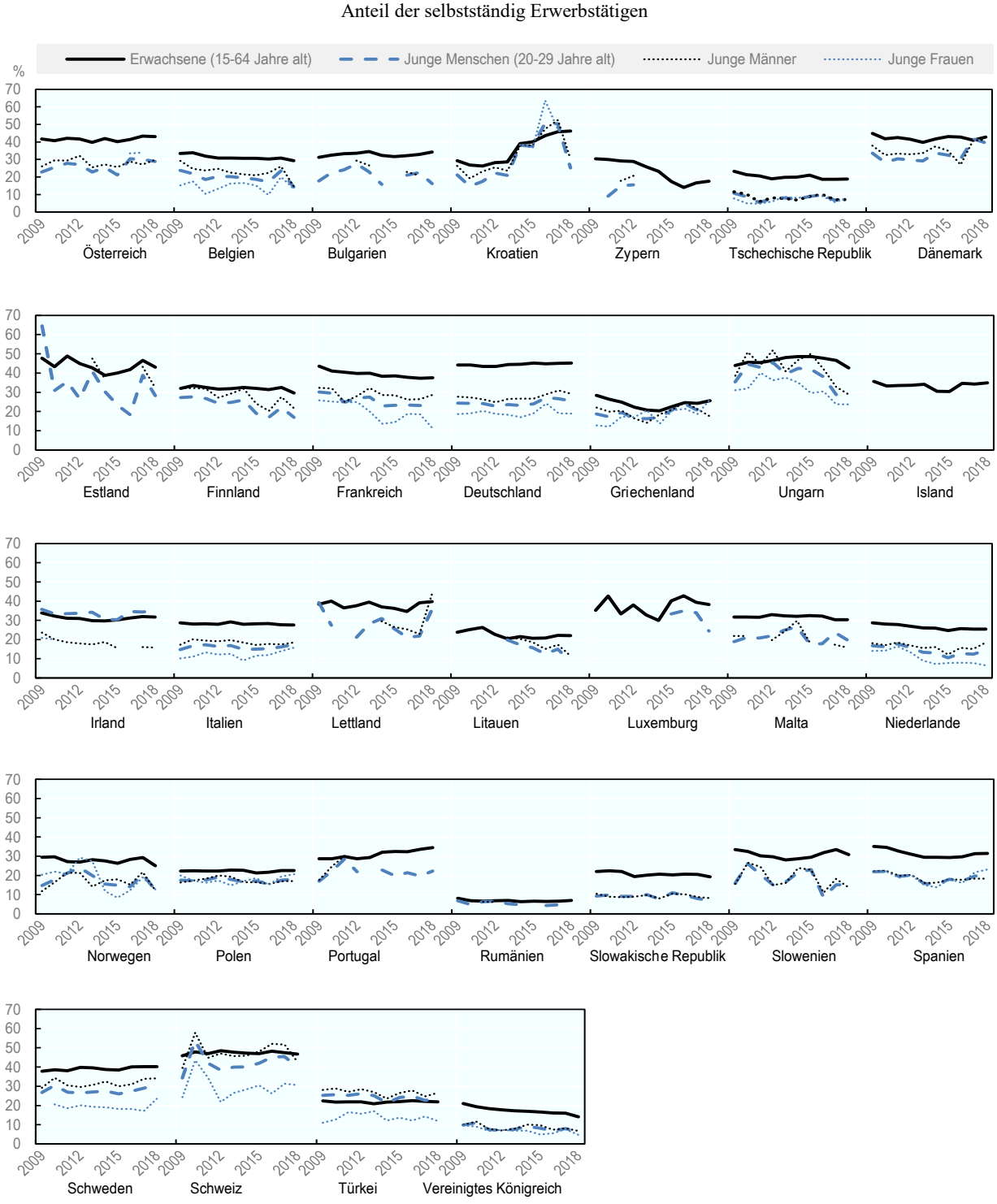
Abbildung 3.7. Der Anteil an jungen selbständig Erwerbstätigen mit Angestellten fällt in der EU



Quelle: (Eurostat, 2019[14]).

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269402

Abbildung 3.8. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen mit Angestellten variiert stark von Land zu Land



Quelle: (Eurostat, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269421

Unternehmerischer Zyklus

Ein anderer Ansatz zur Schätzung der Aktivitäten im Unternehmertum ist die Befragung von Haushalten. Das bekannteste internationale Umfragen-Konzept, was Unternehmertum betrifft, ist der Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Es handelt sich um ein Netz von Forschern und Forschungsinstituten, die jährliche Haushaltsbefragungen durchführen. Weiterführende Informationen zur GEM-Erhebung können im Leseleitfaden am Anfang dieses Berichts nachgelesen werden.

Viele junge Leute sind in Start-up Aktivitäten involviert

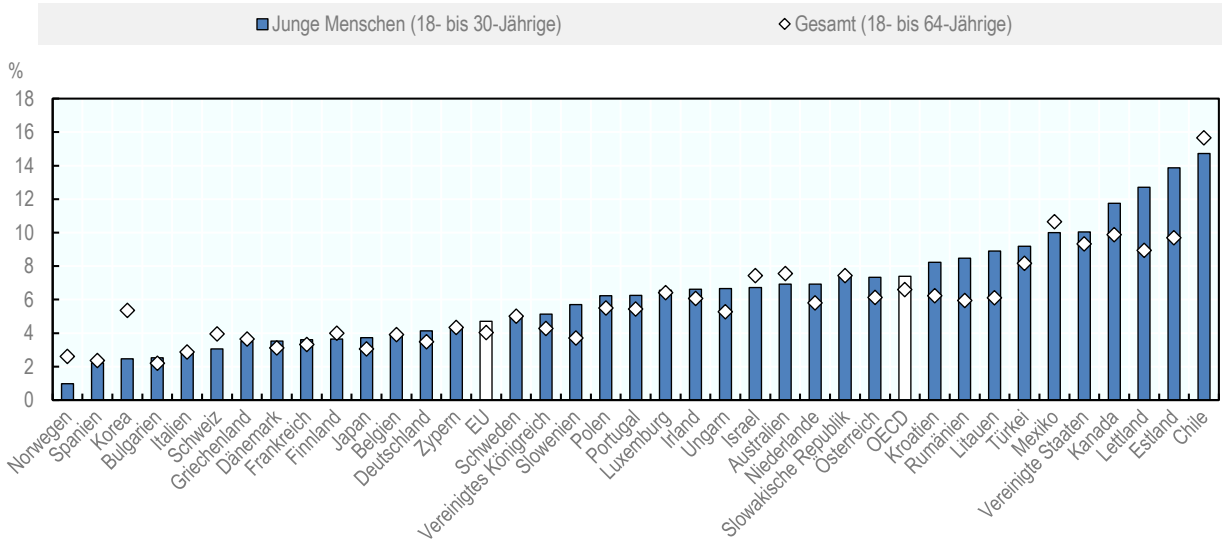
Das GEM-Netz misst vier Etappen des Unternehmertums: werdendes Unternehmertum, neues Unternehmertum, etabliertes Unternehmertum und Unternehmensaufgabe. In der ersten Phase unternehmerischer Tätigkeiten, *dem werdenden Unternehmertum*, wird der Anteil der Erwachsenen (18- bis 64-Jährige) gemessen, die aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden. Um in dieser Phase erfasst zu werden, darf das Unternehmen an die Inhaber höchstens seit drei Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet haben. Weiterführende Informationen zur GEM-Erhebung können im Leseleitfaden am Anfang dieses Berichts nachgelesen werden.

Gemäß diesen Maßstäben waren junge Menschen (18 bis 30 Jahre) etwas aktiver im werdenden Unternehmertum als die gesamte erwachsene Bevölkerung zwischen 2014 und 2018 (Abbildung 3.9). Unter den EU-Mitgliedstaaten sind 4,7 % der jungen Menschen in der Phase des werdenden Unternehmertums im Verhältnis zu den 4,0 % der gesamten erwachsenen Bevölkerung. Der Anteil war etwas höher unter den OECD-Mitgliedsländern in dieser Zeitspanne – 7,4 % von Jungunternehmern und 6,6 % von Erwachsenen.

Unter den EU-Mitgliedsstaaten war der Anteil von jungen Menschen im werdenden Unternehmertum am höchsten zwischen 2014 und 2018 in Lettland (12,7 %) und in Estland (13,9 %) und am niedrigsten in Spanien (2,2 %) und Bulgarien (2,5 %). In dieser Zeitspanne war die Rate der jungen Menschen im werdenden Unternehmertum in einem einzigen Nicht-EU-Staat niedriger als die der erwachsenen Unternehmer – Finnland (3,6 % vs. 4,0 %).

Abbildung 3.9. Junge Menschen sind häufiger an Aktivitäten im Vorfeld der Gründung eines Start-ups beteiligt als Erwachsene

Werdendes Unternehmertum als Prozentsatz in der Bevölkerung, 2014 - 2018



Hinweis: Die Rate des werdenden Unternehmertums wird als Anteil der Erwachsenenbevölkerung (18- bis 64-Jährige) definiert, der aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt ist, dessen Inhaber oder Teilhaber er sein wird. Das Unternehmen darf seit höchstens drei Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen an die Inhaber geleistet haben. Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269440

Junge Menschen sind eher geneigt, neue Firmeninhaber zu werden

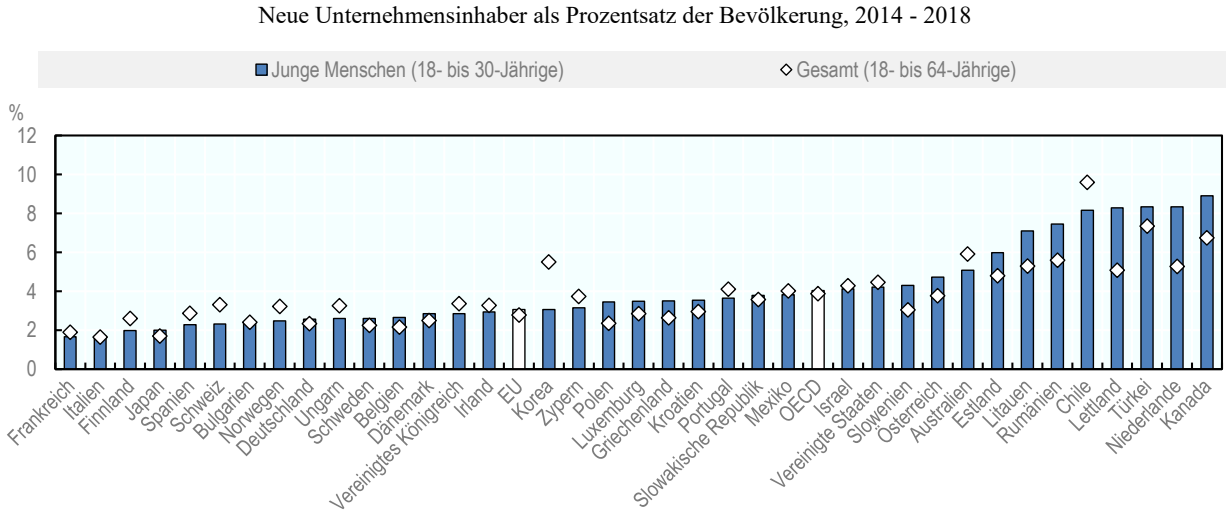
Die zweite Phase des Unternehmertums ist laut Definition der GEM *das neue Unternehmertum*. Dabei handelt es sich um den Anteil der Bevölkerung (18 - 64 Jahre), der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat.

Insgesamt gibt es wenig Unterschiede zwischen jungen Menschen und Erwachsenen, wenn man sich nach diesem Maßstab richtet. In den Mitgliedstaaten der EU war der Anteil von jungen Menschen, die ein neues Unternehmen führten, bei einem Prozentsatz von 3,1 von 2014 bis 2018 und dies nähert sich dem Anteil der Erwachsenen (2,8 %) (Abbildung 3.10). Genau wie der Anteil des werdenden Unternehmertums, ist der Anteil an Jungunternehmern etwas höher in OECD-Ländern in dieser Zeitspanne (4,0 %). Aber auch hier ist der Anteil von jungen Menschen ungefähr der Gleiche wie der der Erwachsenen (3,9 %).

Unter den EU-Mitgliedsstaaten ist der Anteil von Jungunternehmen zwischen 2014 und 2018 am höchsten in Lettland (8,3 %) und in der Niederlande (8,3 %). Er war niedriger in

Italien (1,7 %) und in Finnland (2,0 %). Der größte Unterschied zwischen jungen Menschen und Erwachsenen wurde in Lettland (3,2 p.p.) und der Niederlande (3,1 p.p.) festgestellt.

Abbildung 3.10. Junge Menschen sind genauso wie Erwachsene geneigt, Inhaber eines neuen Unternehmens zu werden



Hinweis: Die Rate des neuen Unternehmertums erfasst den Anteil der Menschen in der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige), der gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens ist, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269459

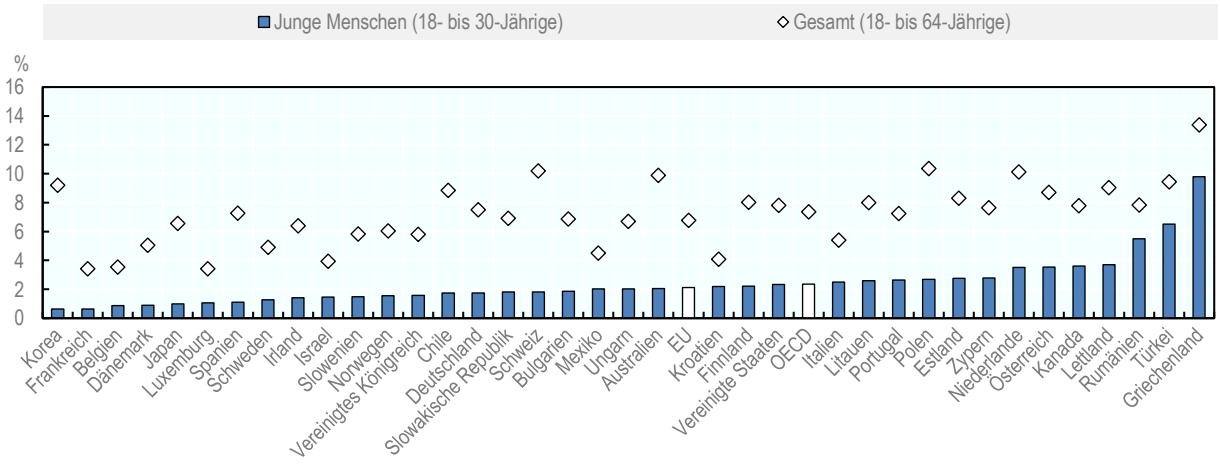
Junge Menschen sind eher weniger dazu geneigt, Inhaber eines etablierten Unternehmens zu werden

Die Rate des *etablierten Unternehmertums* stellt die nächste Phase der unternehmerischen Aktivitäten des GEM-Zyklus dar. Diese ist definiert als der Anteil der Erwachsenenbevölkerung, der gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens ist, das an die Inhaber seit mindestens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat.

Zwischen 2014 und 2018 war die Wahrscheinlichkeit geringer, dass junge Menschen Inhaber eines etablierten Unternehmens sind als bei Erwachsenen (Abbildung 3.11). Unter den EU-Mitgliedstaaten sind 2,1 % der jungen Menschen Inhaber eines etablierten Unternehmens im Verhältnis zu den 6,8 % der Erwachsenen in diesem Zeitraum. Ähnlich waren 2,4 % der jungen Menschen und 7,4 % der Erwachsenen Inhaber von etablierten Unternehmen in den OECD-Ländern. Unter den EU-Mitgliedsstaaten war der Anteil am größten in Rumänien (5,5 %) und in Griechenland (9,8 %).

Abbildung 3.11. Für junge Menschen ist die Wahrscheinlichkeit geringen, dass sie Inhaber von etablierten Unternehmen sind

Neue Unternehmensinhaber als Prozentsatz der Bevölkerung, 2014 - 2018



Hinweis: Bei der Rate des etablierten Unternehmertums handelt es sich um den Anteil der Bevölkerung (zwischen 18 und 64 Jahren), der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269478

Junge Menschen lösen ihr Unternehmen eher auf, wenn nicht rentabel ist

Die letzte Phase des Unternehmertums ist die *Unternehmensaufgabe* bzw. die Unternehmensschließung. Ein Unternehmer kann aus vielerlei Gründen seine Geschäftstätigkeiten aufgeben. Einige Gründe sind positiv (z. B. Verkauf des Unternehmens), andere sind negativ (z. B. mangelnde Rentabilität des Unternehmens).

In der Europäischen Union und den nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern war der am häufigsten von jungen Unternehmern genannte Grund für eine Unternehmensaufgabe im Zeitraum zwischen 2014 bis 2018 die mangelnde Rentabilität des Unternehmens (Abbildung 3.12). Fast ein Viertel der Jungunternehmer gaben diesen Grund an, und es ist ungefähr der gleiche Anteil bei erwachsenen Unternehmern. Junge Menschen (20,1 % in den EU-Mitgliedsstaaten und 21,0 % in OECD-Ländern) waren eher dazu geneigt als Erwachsene (17,4 % in der EU und 18,3 % in den OECD-Ländern) persönliche Gründe anzuführen, auch wenn sie andere Berufs ausübten oder als Unternehmer arbeiteten (16,1 % vs. 11,4 % in der EU und 13,9 % vs. 10,5 % in den OECD-Ländern).

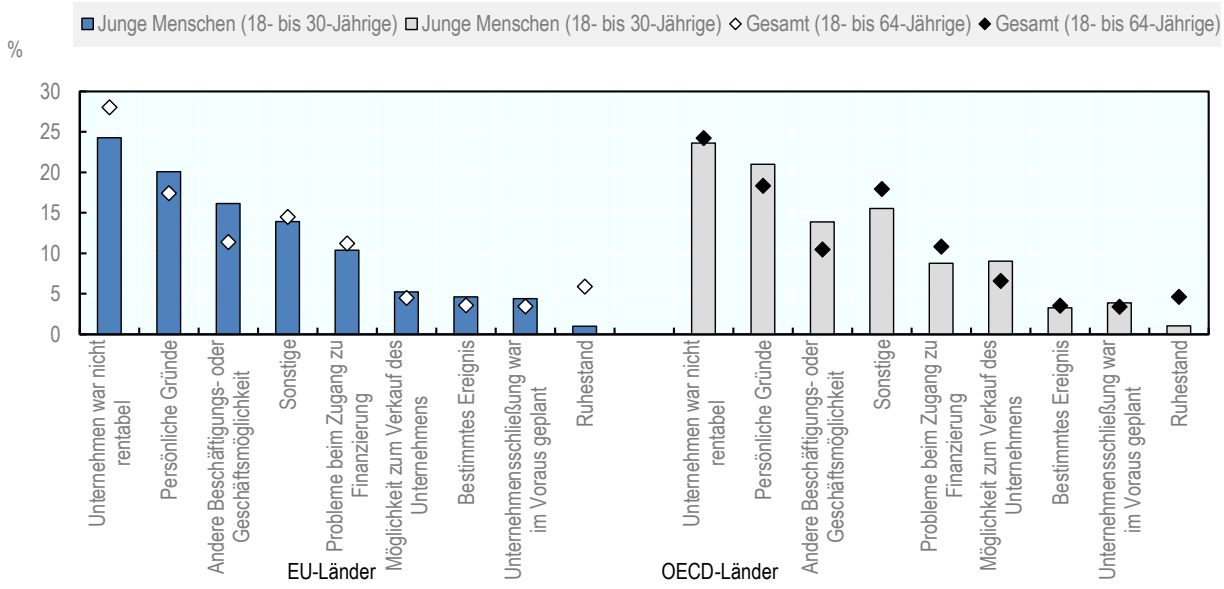
Die Frequenz der Unternehmensaufgabe, aus welchem Grund auch immer, ist von Land zu Land sehr unterschiedlich. Der Anteil, beispielsweise von jungen Menschen die ihr Unternehmen aufgaben, weil es nicht rentabel war, war in Ländern wie Griechenland (64,1 %), Spanien (49,7 %) und Bulgarien (48,6 %) sehr hoch; Länder mit hoher

Jugendarbeitslosigkeit; wohingegen der Anteil in Belgien (4,5 %), Deutschland (11,3 %), Finnland (13,0 %) und Slowenien (13,6 %) als niedrig eingestuft werden kann.

Abbildung 3.12. Die meisten der Jungunternehmer geben ihr Unternehmen auf, weil es nicht rentabel ist

„Was war der Hauptgrund für Ihre Unternehmensaufgabe?“

Anteil derjenigen, die in den vergangenen 12 Monaten an einer Unternehmensaufgabe beteiligt waren, 2014 - 18



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269497

Hindernisse für die Unternehmensgründung von jungen Menschen

Für junge Menschen sind fehlende Kompetenzen und Erfahrung im Unternehmertum größere Hindernisse als für Erwachsene.

Im Allgemeinen sind fehlende Kompetenzen im Unternehmertum die meist angeführten Hindernisse bei der Firmengründung und diese Hindernisse sind im Verhältnis größer für junge Menschen, die auf dem Arbeitsmarkt weniger Erfahrung aufweisen können als ältere Jahrgänge.

Zwischen 2014 und 2018, haben 36,3 % der jungen Menschen in der EU und 38,7 % in den OECD-Ländern angegeben, dass sie über genügend Kompetenzen und Erfahrung verfügen um ein Unternehmen zu gründen (Abbildung 3.13). Diese Anteile befinden sich leicht unter

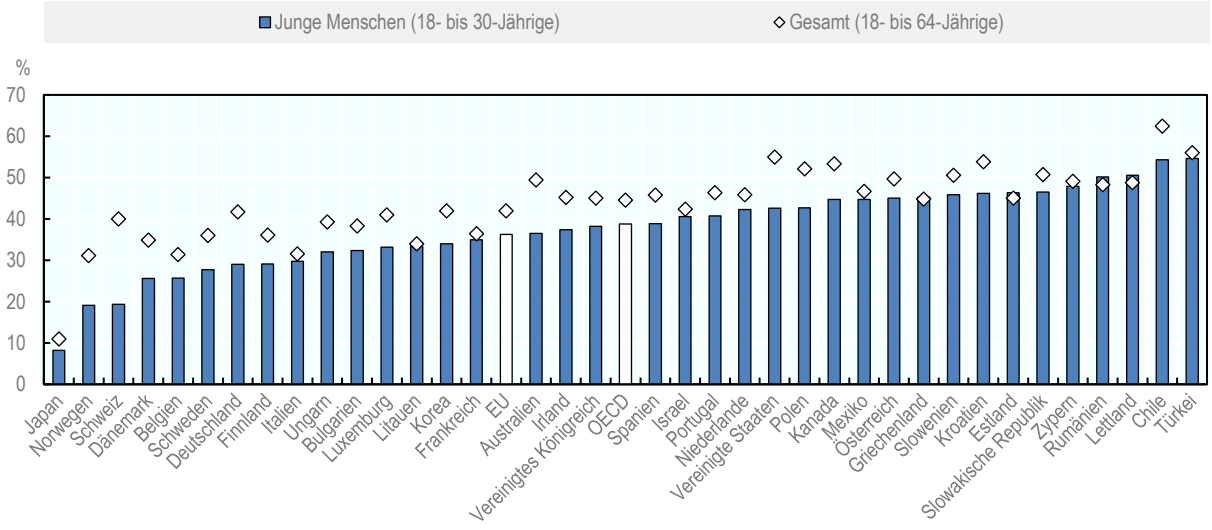
denen der Erwachsenen, die angaben, genügend Kompetenzen und Erfahrung zu besitzen, um ein Unternehmen zu gründen. 41,9 % in den EU-Mitgliedsstaaten und 44,5 % in den OECD-Ländern.

Unter den EU-Mitgliedsstaaten waren junge Menschen aus Rumänien (50,1 %) und Lettland (50,6 %) zuversichtlicher, was Kompetenzen und Erfahrung betrifft, wohingegen es in Dänemark nur 25,6 % waren, die angaben, zuversichtlich zu sein. Diese Unterschiede könnten durch die gesellschaftliche Auffassung gegenüber dem Unternehmertum erklärt werden, aber auch durch die Art wie die Einstellung zum Unternehmertum in die Bildung einbezogen wurde.

Abbildung 3.13. Junge Menschen weisen weniger Kompetenzen im Unternehmertum auf als Erwachsene.

„Besitzen Sie das Wissen und die Fähigkeiten, um ein Unternehmen zu gründen?“

Anteile der Bevölkerung, die mit „Ja“ geantwortet haben, 2014 - 18



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269516

Junge Menschen geben als Hindernis zur Unternehmensgründung genauso oft die „Angst vor dem Scheitern“ an wie Erwachsene

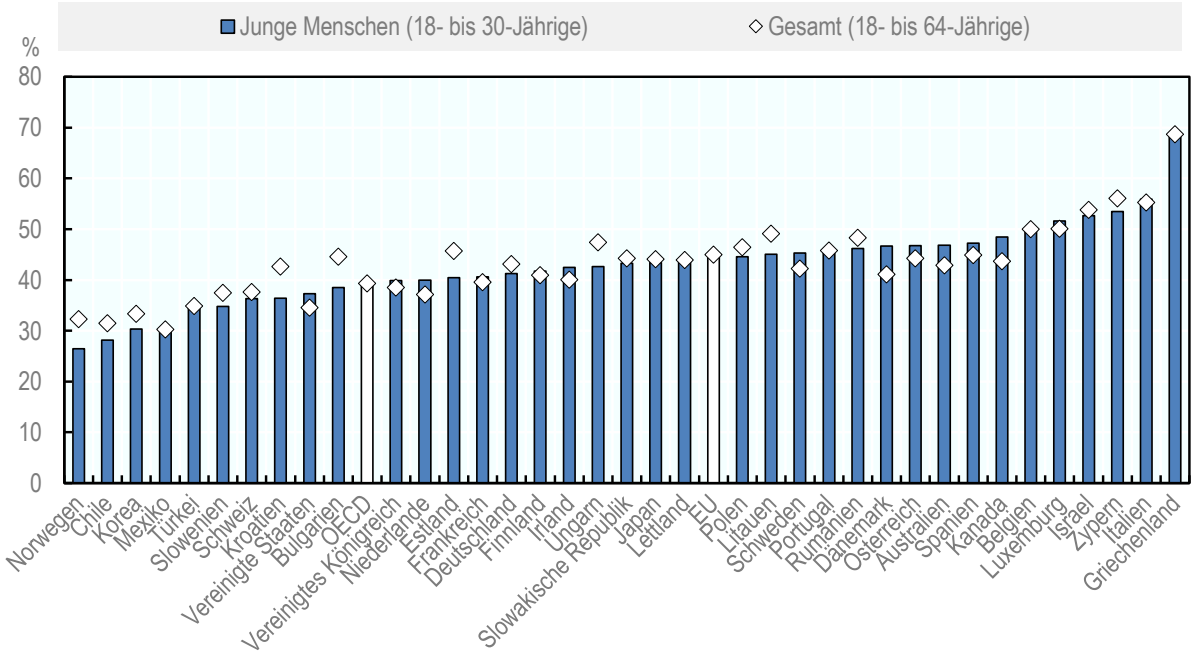
Als weiteres Hindernis zur Unternehmensgründung wird oft die Angst vor dem Scheitern genannt. In der Zeitspanne von 2014 bis 2018 hat die Angst vor dem Versagen junge Menschen allerdings nicht davon abgehalten, ihr Unternehmen zu gründen. In den EU-Mitgliedsstaaten gaben 44,5 % der jungen Menschen dieses Hindernis an und in den OECD Ländern waren es 39,2 %. Beide Anteile sind bei den Erwachsenen im Wesentlichen gleich

(Abbildung 3.14). In dieser Zeitspanne gaben mehr als die Hälfte der jungen Menschen in Luxemburg (51,7 %), Zypern (53,4 %), Italien (55,9 %) und Griechenland (68,5 %) dieses Hindernis zur Unternehmensgründung an. In den EU-Mitgliedsstaaten war der Anteil derjenigen, die dieses Hindernis angaben, in Slowenien am niedrigsten (34,8 %).

Abbildung 3.14. Junge Menschen geben mit einer ähnlichen Wahrscheinlichkeit wie Erwachsene an, dass sie Angst vorm Scheitern haben.

„Hält die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern Sie davon ab, ein Unternehmen zu gründen?“

Anteile der Bevölkerung, die mit „Ja“ geantwortet haben, 2014 - 18



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269535

Merkmale der jungen selbstständig Erwerbstätigen

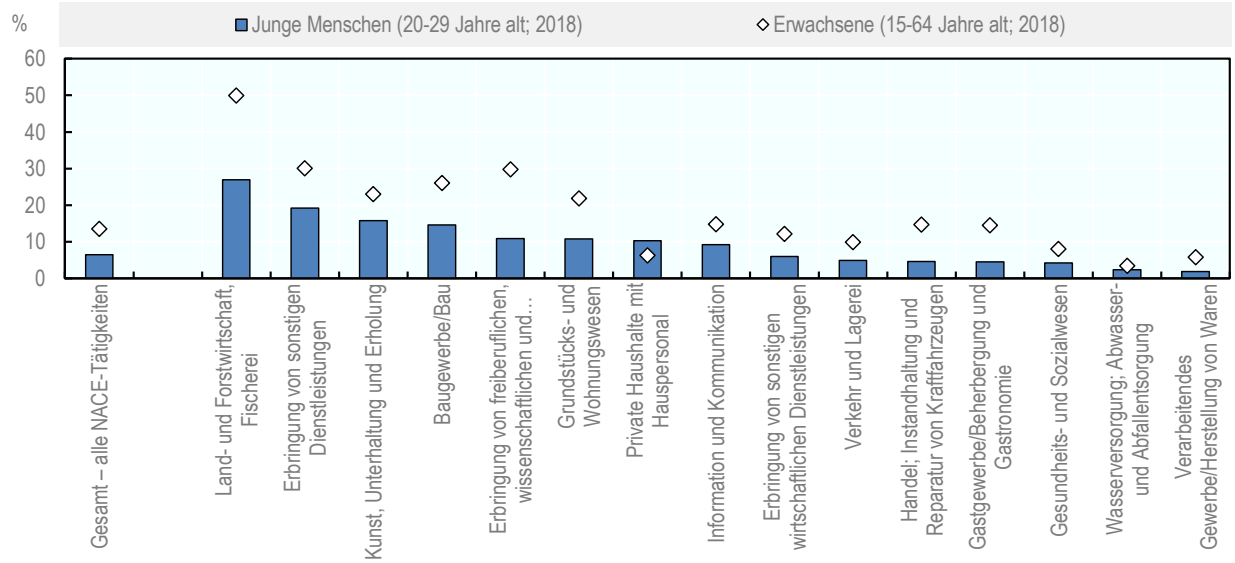
Junge Menschen sind seltener in allen Bereichen selbständig erwerbstätig, mit Ausnahme von „Privathaushalten mit Hauspersonal“

Im Allgemeinen sind die jungen Menschen in der EU in weniger kapitalintensiveren Bereichen tätig, denn sie haben dort niedrige Einstiegshindernisse. Mit der Ausnahme von „Aktivitäten in Privathaushalten“ (z. B. als Babysitter, Gärtner, Hauslehrer), lag der Anteil an jungen Selbstständigen in allem Bereichen unter dem der Erwachsenen (Abbildung

3.15). 2018 waren es vor allem junge Menschen, die in der Landwirtschaft, Forstwirtschaft oder in der Fischerei (26,9 %) arbeiteten, selbstständig erwerbstätig waren, und die wenigsten im verarbeitenden Gewerbe (1,9 %).

Abbildung 3.15. Der Anteil an Jungunternehmern variiert je nach Arbeitsbereichen in der EU.

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz aller Erwerbstätigkeiten nach Wirtschaftszweig, 2018



Quelle: (Eurostat, 2019[14])

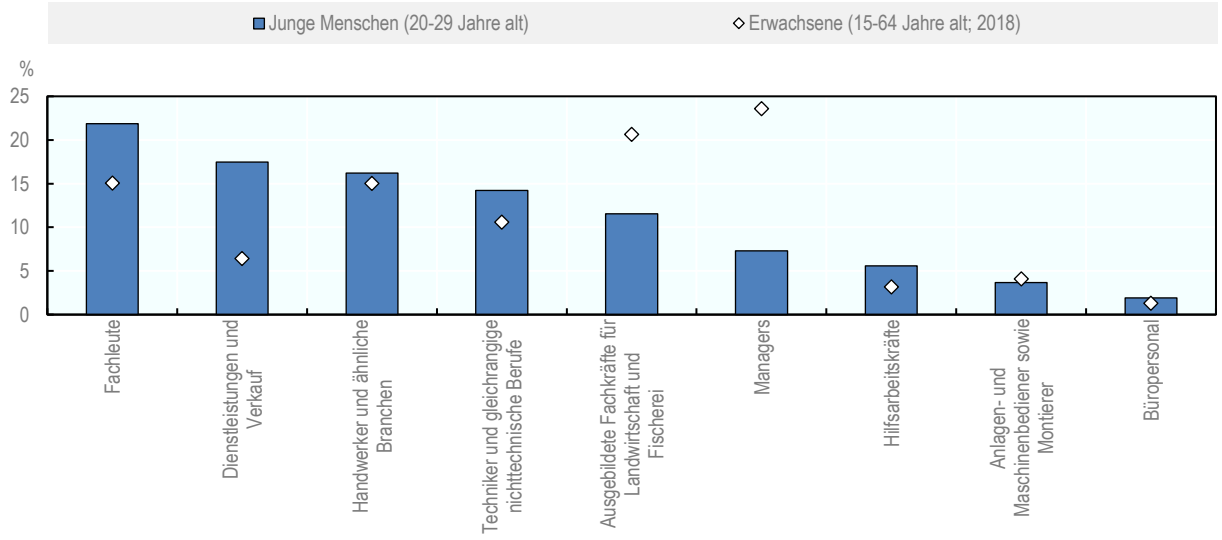
StatLink https://doi.org/10.1787/888934269554

Die meisten Jungunternehmer sind Fachkräfte

2018 unterschied sich die Aufteilung der jungen Selbstständigen (20 bis 29 Jahre) in ihrer Tätigkeit deutlich von der der Erwachsenen (Abbildung 3.16). In der EU sind junge selbstständig Erwerbstätige, höher als der allgemeine Durchschnitt, als Fachkräfte tätig (z. B. als Verwaltungs- und Geschäftsführer, Fachleute für Informations- und Kommunikationstechnologie) (21,9 % vs. 15,1 %), als Dienstleister (z. B. Betreuungsdienste, Verkäufer) (17,5 % vs. 6,4 %) und als Hilfsarbeitskräfte (Reinigungskräfte, Arbeiter, Speisenzubereitungskräfte) (5,6 % vs. 3,2 %). Im Gegensatz dazu waren sie seltener in Tätigkeiten zu finden, die höhere Kompetenzen und Erfahrung erforderten, wie z.B. Manager (7,3 % vs. 23,6 %) und ausgebildete Fachkräfte für Landwirtschaft und Fischerei (11,5 % vs. 20,6 %).

Abbildung 3.16. Die meisten der jungen selbstständig Erwerbstätigen in der EU sind Fachkräfte oder Dienstleister

Aufteilung der selbstständigen Erwerbstätigen nach Wirtschaftszweig, 2018



Quelle: (Eurostat, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269573

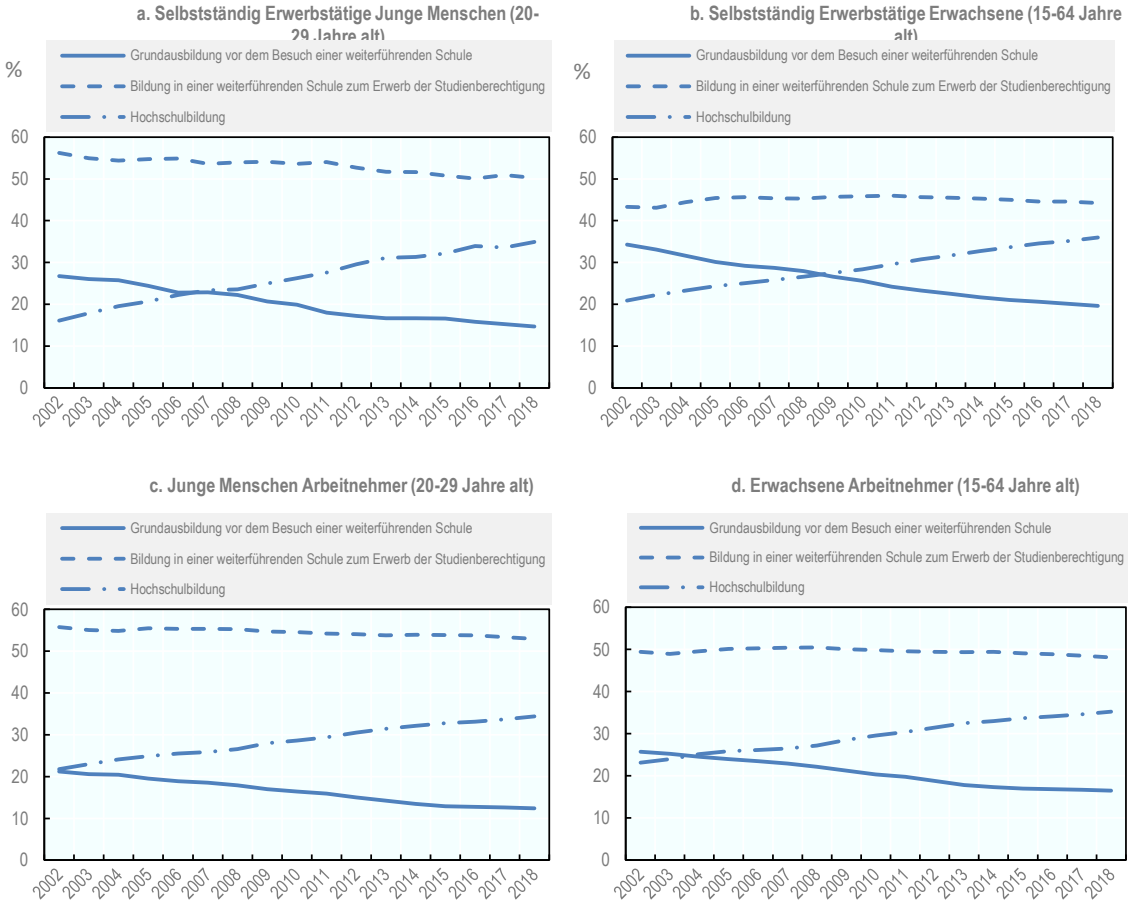
Eine immer weiter ansteigende Zahl von jungen selbstständig Erwerbstätigen verfügt über eine Hochschulbildung

Der Anteil an jungen selbstständig Erwerbstätigen (20 bis 29 Jahre) mit Hochschulbildung hat sich zwischen 2002 und 2018 mehr als verdoppelt, mit einem Prozentsatz von 16,1 % auf 34,9 % (Abbildung 3.17). Dieser Anstieg war höher als der Anstieg des gesamten Anteils der Selbstständigen mit Hochschulbildung, der von 20,9 % auf 36,0 % stieg. Er war ebenfalls höher als der Anstieg der Anzahl junger selbstständiger Erwerbstätiger mit Hochschulbildung (von 21,8 % im Jahr 2002 auf 34,4 % im Jahr 2018).

In den Mitgliedsstaaten der EU fand man die größte Anzahl an jungen Selbstständigen mit Hochschulbildung in folgenden Ländern: Luxemburg (63,6 % vs. 41,4 % von jungen Arbeitnehmern), Irland (58,8 % vs. 47,8 %), Zypern (57,6 % vs. 53,3 %), Belgien (56,8 % vs. 46,1 %), Frankreich (56,7 % vs. 46,0 %) und Österreich (52,0 % vs. 36,2 %) (Abbildung 3.18).

Abbildung 3.17. Junge selbstständig Erwerbstätige in der EU können eher eine Hochschulbildung vorweisen als Angestellte

Selbständige Erwerbstätigkeit durch Bildungsniveau

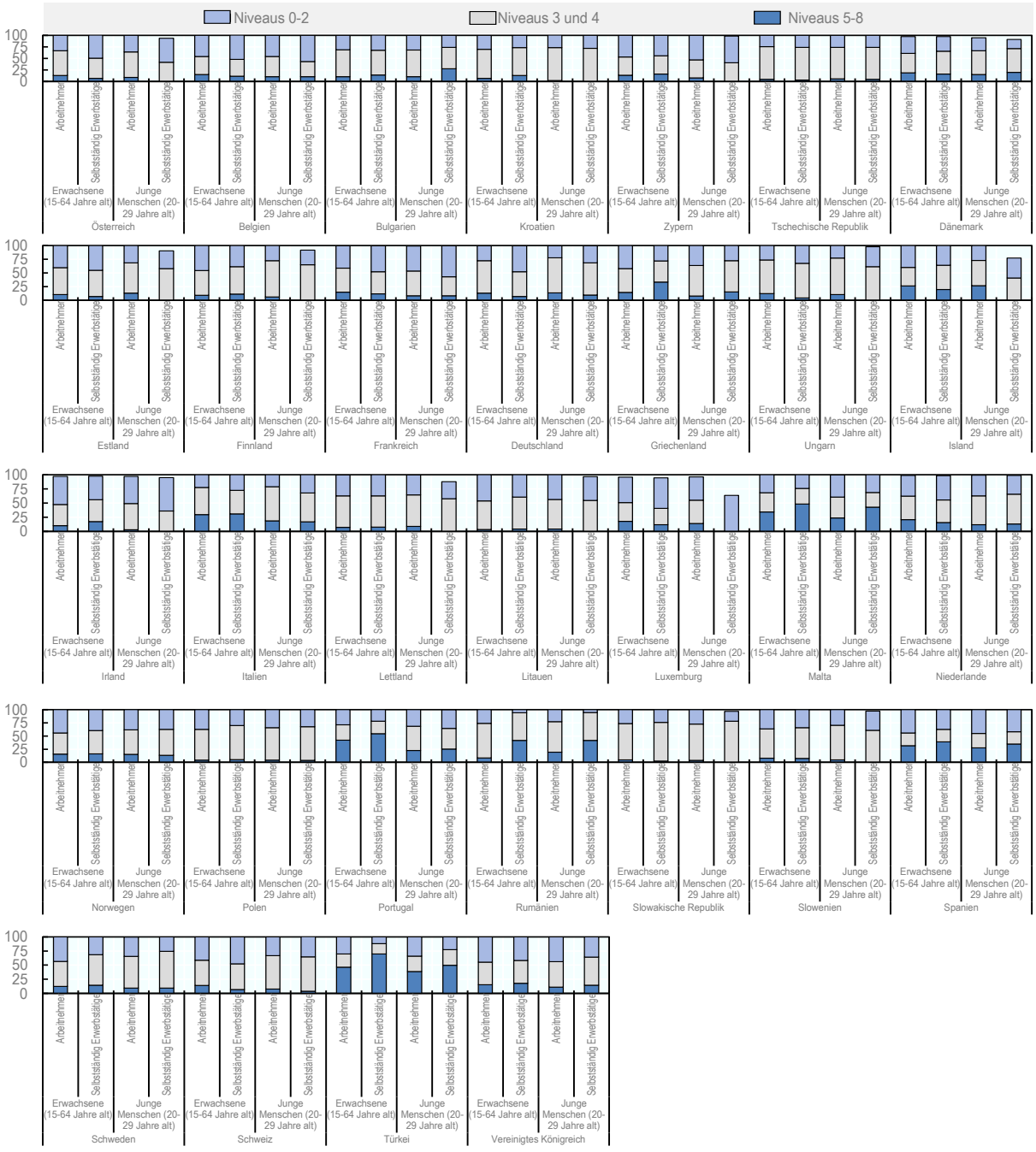


Quelle: (Eurostat, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269592

Abbildung 3.18. In den meisten Ländern gibt es mehr junge selbstständig Erwerbstätige mit Hochschulbildung als Angestellte mit Hochschulbildung

Selbständige Erwerbstätigkeit durch Bildungsniveau, 2018



Hinweis: Niveau 0-2 bezieht sich auf die Grundausbildung vor dem Besuch einer weiterführenden Schule, Niveau 3-4 bezieht sich auf die Bildung in einer weiterführenden Schule zum Erwerb der Studienberechtigung. Niveau 5-8 bezieht sich auf eine Hochschulausbildung.
Quelle: (Eurostat, 2019[14])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269611

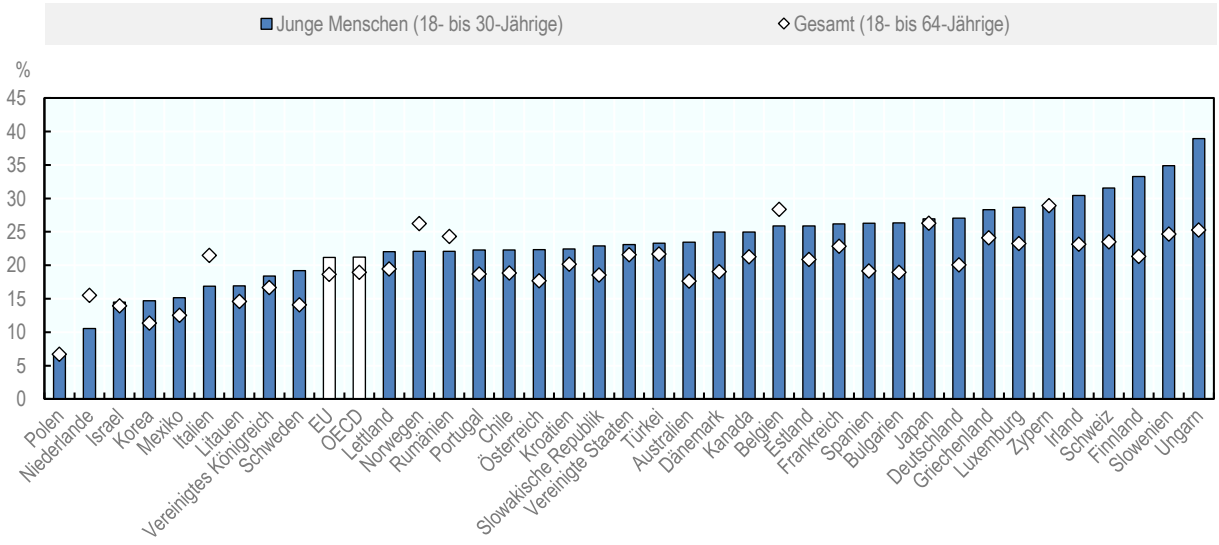
Junge Menschen gründen eher ein Unternehmen im Team

Junge Menschen (18 bis 30 Jahre) gründen eher ihr Unternehmen im Team als Erwachsene. Zwischen 2014 und 2018 gaben 21,2 % der Jungunternehmer in der EU und in den OECD-Ländern an, im Team zu arbeiten. Dieser Anteil war leicht über dem EU-Durchschnitt (18,7 %) und dem Durchschnitt der OECD-Länder (19,0 %) für diese Zeitspanne.

Unter den EU-Mitgliedsstaaten haben die meisten jungen Selbstständigen in Finnland (33,3 %), Slowenien (34,9 %) und Ungarn (38,9 %) angegeben, im Team zu arbeiten. Im Gegensatz dazu gaben wenige junge Selbstständige in Polen (6,5 %) und in der Niederlande (10,5 %) an, im Team zu arbeiten.

Abbildung 3.19. Etwa 20 % der neuen jungen Unternehmer haben ihr Unternehmen im Team gegründet

Prozentsatz der werdenden Unternehmer, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269630

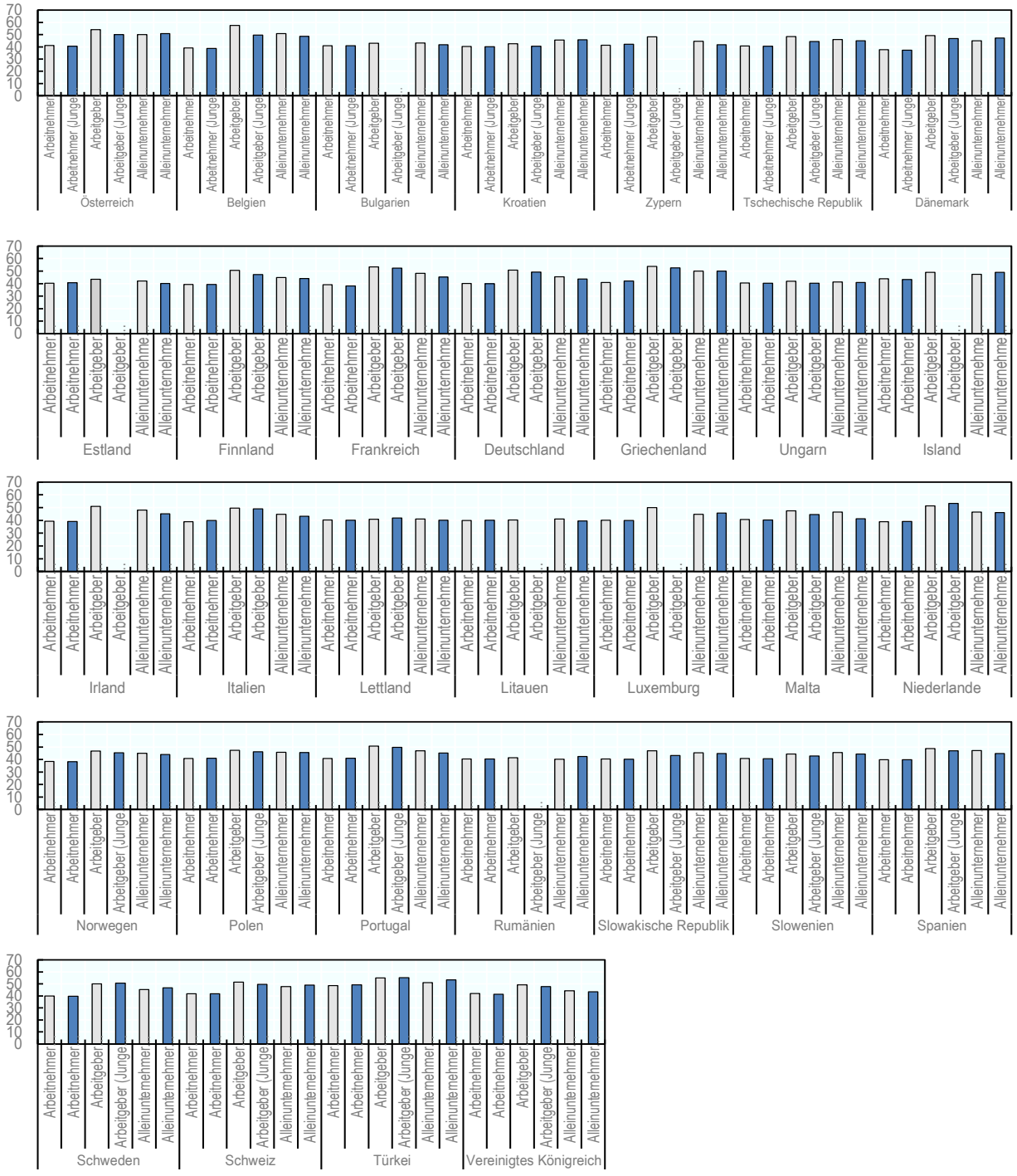
Unternehmensverlauf

Selbstständig erwerbstätige junge Menschen arbeiten mehr Stunden als angestellte junge Menschen

Selbstständig erwerbstätige junge Menschen (zwischen 20 und 29 Jahren) arbeiten mehr Stunden pro Woche als angestellte junge Menschen Außerdem tendieren junge Unternehmer, die Angestellte haben, dazu, im Durchschnitt wöchentlich mehr und länger zu arbeiten als die, die keine Angestellten haben. Unter den Mitgliedstaaten der EU sind es die jungen selbstständig Erwerbstätigen in Griechenland (wöchentlich 52,6 Stunden für Arbeitgeber mit Angestellten und 49,9 Stunden ohne Angestellte), die am meisten arbeiten, danach folgt Frankreich (wöchentlich 52,4 für Arbeitgeber mit Angestellten und 42,2 Stunden ohne Angestellte) und Österreich (wöchentlich 50,1 Stunden für Arbeitgeber mit Angestellten und 50,9 Stunden ohne Angestellte) (Abbildung 3.20).

Abbildung 3.20. Jungunternehmer arbeiten wöchentlich mehr Stunden als Angestellte

Anzahl der durchschnittlichen Wochenstunden bei einer Tätigkeit in Vollzeit, 2018



Hinweis: Alleinunternehmer sind selbstständig Erwerbstätige, die keine Angestellten haben.
Quelle: (Eurostat, 2019[14])

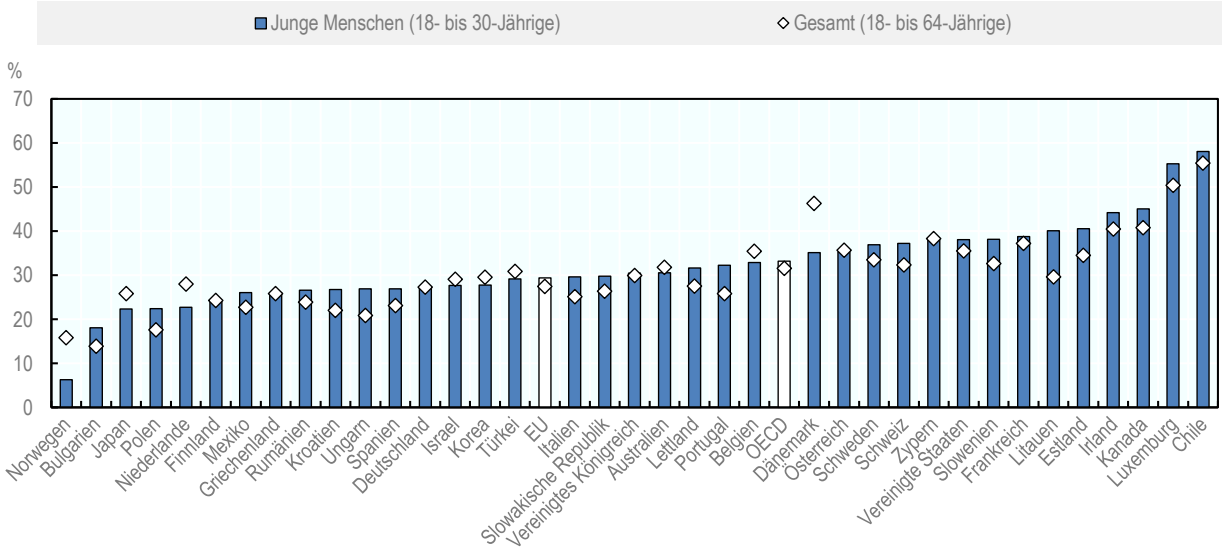
StatLink https://doi.org/10.1787/888934269649

Junge Unternehmer haben eher innovative Unternehmen

Junge Neuunternehmer (18 bis 30 Jahre) waren eher dazu bereit, neue Produkte und Dienstleistungen einzuführen als der gesamte Durchschnitt zwischen 2014 und 2018 (Abbildung 3.21). Fast 30 % der Jungunternehmer in der EU (29,4 %) gaben an, ihren Kunden neue Produkte und Dienstleistungen angeboten zu haben, im Verhältnis zu 27,5 % der Erwachsenen (18 bis 64 Jahre). Ähnlich sieht es in den OECD-Ländern aus: 33,2 % der Jungunternehmer haben angegeben, neue Produkte und Dienstleistungen anzubieten und dies ist etwas mehr als der gesamte Durchschnitt von 31,6 %. In den EU-Mitgliedsstaaten waren die meisten Jungunternehmer in Luxemburg (55,3 %) zu finden, die angaben, neue Produkte und Dienstleistungen anzubieten und am wenigsten in Bulgarien (18,1 %).

Abbildung 3.21. Nahezu ein Drittel der Jungunternehmer bieten neue Produkte und Dienstleistungen an

Prozentsatz der Jungunternehmer in der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit, die potentiellen Kunden neue Produkte und Dienstleistungen anbieten, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269668

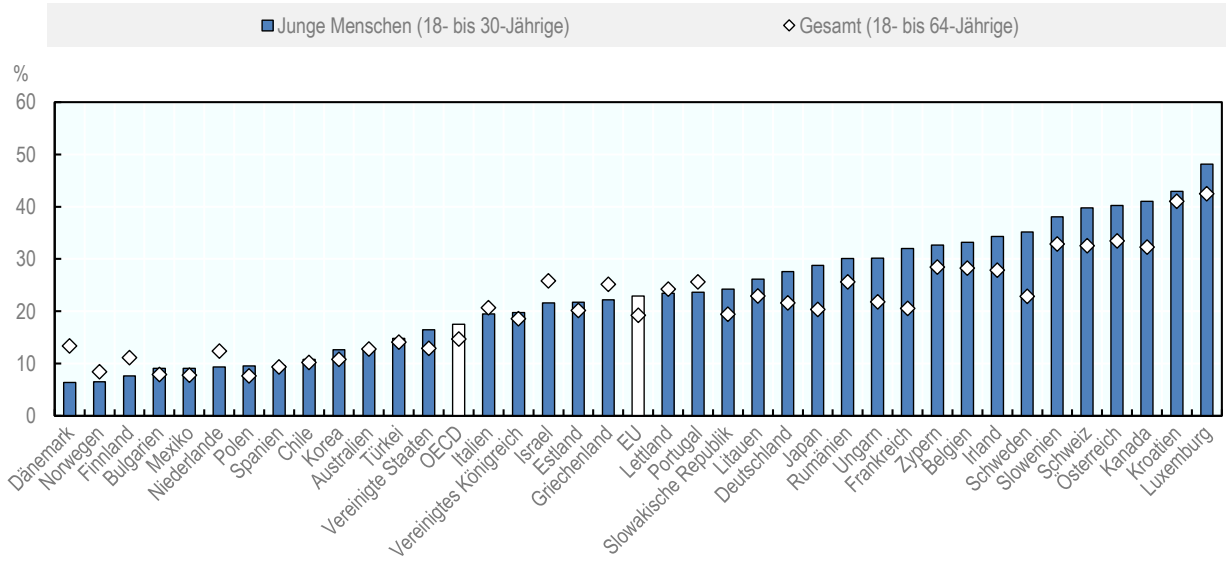
Jungunternehmer setzen eher auf Export

Neue Jungunternehmer (z. B. werdende Unternehmer und Neuunternehmer zwischen 18 und 30 Jahren) führen wahrscheinlicher ein international orientiertes Unternehmen als ältere Unternehmer (Abbildung 3.22). In den EU-Mitgliedsstaaten geben 22,9 % der Jungunternehmer an, Kunden in anderen Ländern zu beliefern und dies liegt zwischen 2014 und 2018 etwas über dem Gesamtdurchschnitt (19,2 %). In dieser Zeitspanne waren die

neuen Jungunternehmer in den OECD-Ländern etwas weniger dazu geneigt, Kunden in anderen Ländern zu beliefern (17,5 %). Unter den EU-Mitgliedsstaaten sind es vor allem die Jungunternehmer mit neuen Geschäftskonzepten in Österreich (40,2 %), in Kroatien (42,9 %) und in Luxemburg (48,1 %) die dazu neigen, einen Kundenstamm in anderen Ländern aufzubauen. Im Gegensatz waren es nur wenige Unternehmer in Dänemark (6,4 %) und in Finnland (7,6 %) die angaben, Kunden im Ausland zu haben.

Abbildung 3.22. Ungefähr ein Fünftel der Jungunternehmer in der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit exportiert

Prozentsatz der Jungunternehmer in der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit, die an Kunden in anderen Ländern verkauft haben, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269687

Junge Menschen sind daran interessiert, dass ihr Unternehmen wachstumsstark ist

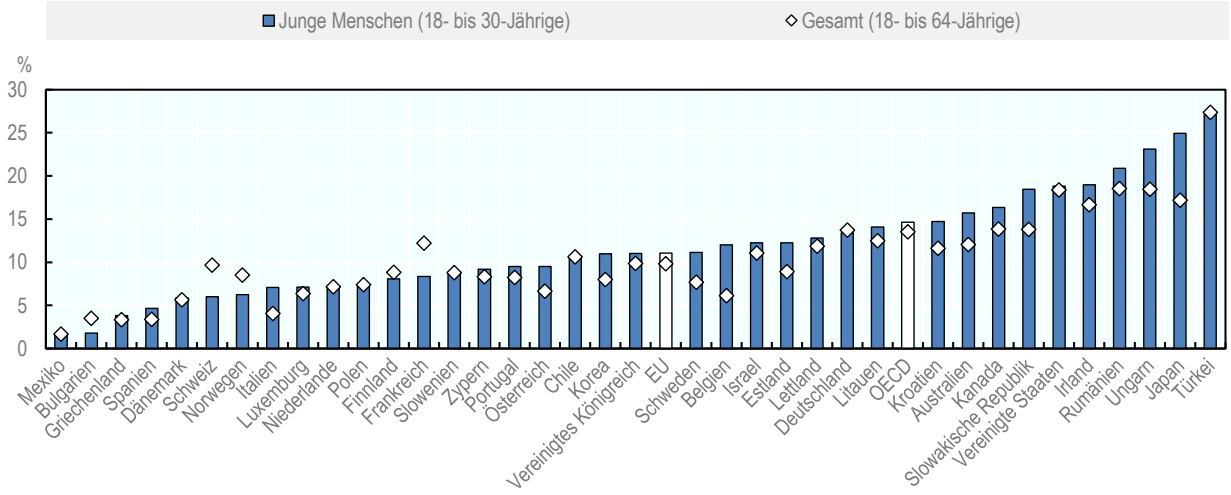
Zwischen 2014 und 2018 gaben mehr Jungunternehmer (18-30 Jahre), die ihre Firma weniger als 42 Monate betrieben, an, bereit zu sein, in den nächsten fünf Jahren 19 Arbeitsplätze zu schaffen als ältere Unternehmer (Abbildung 3.23). In der EU erwartetet 11,1 % der Jungunternehmer mindestens 19 Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren schaffen zu können. Dies liegt leicht über dem Anteil der Erwachsenen (9,8 %), aber unter dem Anteil von Jungunternehmern in den OECD-Ländern, die eine Erhöhung der Einstellungen erwarteten (14,6 %). Es sei darauf hingewiesen, dass die erwartete Schaffung

von Arbeitsplätzen nicht unbedingt mit den tatsächlich geschaffenen Arbeitsplätzen übereinstimmt, und es wahrscheinlich ist, dass junge Unternehmer ihre Fähigkeiten im Bereich der Unternehmensführung überschätzen und die Herausforderungen, mit denen sie womöglich konfrontiert sind, unterschätzen.

In den EU-Mitgliedsstaaten waren die meisten Jungunternehmer in Rumänien (20,9 %) zu finden, die angaben, mit hohem Wachstum zu rechnen, und am wenigsten in Ungarn (23,1 %). Im Gegensatz dazu waren es die Unternehmer in Bulgarien (1,8 %), in Griechenland (3,8 %) und in Spanien (4,6 %), die angaben, am wenigsten mit Wachstum zu rechnen.

Abbildung 3.23. Mehr als 10% der Jungunternehmer rechnen mit hohem Wachstum

Anteil der Unternehmensgründer, die erwarten, innerhalb der kommenden fünf Jahre mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[16])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269706

Schlussfolgerungen

Insgesamt sind 40 % der jungen Menschen am Unternehmertum interessiert, aber wenige davon sind selbstständig erwerbstätig. Dieser Unterschied signalisiert ein ungenutztes Unternehmenspotenzial. Es steht fest, dass junge Menschen viele Hindernisse überwinden müssen und dies schließt fehlende Unternehmerkompetenzen ein. Andere wesentliche Hindernisse schließen das Fehlen von Vorbildern bei der Unternehmensgründung, des kleinen Unternehmertums, Erfahrung, ungenügende finanzielle Mittel, begrenzte Netzwerke und Marktbarrieren wie fehlende Glaubwürdigkeit bei potenziellen Kunden ein (Halabisky, 2012[12]; OECD/EU (forthcoming), n.d.[11]). Die gemeinsame öffentliche Politik antwortet auf diese Hindernisse mit Angeboten für Unternehmens-Coaching,

Kredite und Fördergelder für Unternehmensgründer, Unterstützung und Betreuung bei der Entwicklung und dem Aufbau eines Netzwerkes. Es ist für die öffentliche Politik auch wichtig, mehr als nur die anfängliche Unterstützung für Unternehmensgründer zu bieten, indem sie ihnen weiterhin hilft, ihr Unternehmen zu entwickeln und zu erweitern. Viele junge Menschen geben an, dass ihr Unternehmen neue Produkte und Dienstleistungen für ihre Kunden bietet und dass sie auch Kunden im Ausland beliefern. Es ist wichtig, diese jungen Menschen dabei zu unterstützen, die wirtschaftlichen Möglichkeiten ihres Geschäfts voll auszuschöpfen und zu maximieren.

Für weitere Diskussionen über Strategien für das Unternehmertum junger Menschen und die damit verbundenen Vorgehen, wenden Sie sich bitte an (OECD/EU (forthcoming), n.d.[11]). Mehrere Beispiele neuster Vorgehensweisen zur Unterstützung von jungen Unternehmern werden im Teil III dieses Berichts in vielen Länderprofilen hervorgehoben: Kroatien, Estland, Ungarn, Malta, Portugal, Rumänien, Spanien, Schweden und das Vereinigte Königreich.

Referenzen

Carcillo, S. et al. (2015), "NEET Youth in the Aftermath of the Crisis: Challenges and Policies", *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 164, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/5js6363503f6-en. [8]

Dvouletý, O. et al. (2018), "Scarred young entrepreneurs. Exploring young adults' transition from former unemployment to self-employment", *Journal of Youth Studies*, Vol. 21/9, pp. 1159-1181, https://doi.org/10.1080/13676261.2018.1450971. [15]

Eurofound (2019), *NEETs*, https://www.eurofound.europa.eu/topic/neets (accessed on 19 April 2019). [9]

European Commission (2018), *Youth Employment Initiative (YEI)*, https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1176 (accessed on 20 January 2019). [2]

European Commission (2017), *Employment and Social Developments in Europe 2017*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, http://dx.doi.org/10.2767/144714. [10]

European Commission (2012), "Entrepreneurship in the EU and Beyond", *Flash Eurobarometer*, No. 354, http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/flash/fl_354_en.pdf. [13]

European Union (2013), *Council Recommendation of 22 April 2013 on establishing a Youth Guarantee*, https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:120:0001:0006:EN:PDF. [1]

Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database. [14]

Eurostat (2018), *Labour Force Survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database (accessed on 1 December 2018). [3]

Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [16]

Halabisky, D. (2012), "Entrepreneurial Activities in Europe - Youth Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 1, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/5jxrcmlf2f27-en. [12]

OECD (2019), *Labour force participation rate* (indicator), https://dx.doi.org/10.1787/8a801325-en (accessed on 19 April 2019). [4]

OECD (2018), *Good Jobs for All in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264308817-en. [6]

OECD (2018), *Job Creation and Local Economic Development 2018: Preparing for the Future of Work*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264305342-en. [17]

OECD (2018), *OECD Economic Outlook, Volume 2018 Issue 2*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-2-en. [5]

OECD/EU (forthcoming) (n.d.), *Policy brief on recent developments in youth entrepreneurship policy*, OECD Publishing, Paris. [11]

Schmillen, A. and M. Umkehrer (2017), "The scars of youth: Effects of early-career unemployment on future unemployment experience", *International Labour Review*, Vol. 156/3-4, pp. 465-494. [7]

4. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Aktivitäten von Älteren

Dieses Kapitel enthält Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit von Senioren, unter Einbeziehung des Anteils der Senioren, die im Unternehmertum noch aktiv sind. Außerdem enthält es Daten zu den Merkmalen der Unternehmen, die von Senioren betrieben werden, unter Einbeziehung der Industrie, des Anteils, der neue Produkte oder Dienstleistungen anbietet und des Anteils, der erwartet, viele neue Arbeitsplätze zu schaffen. Das Kapitel präsentiert ebenfalls Daten zu den meistgenannten Hindernissen für Senioren bei der Unternehmensgründung, wie das Fehlen von unternehmerischen Fähigkeiten und die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern. Diese Indikatoren werden für die EU-Mitgliedsstaaten und OECD-Länder dargelegt, neben den Durchschnittswerten der Europäischen Union und der OECD.

Kernbotschaften

- **Senioren sind in der selbständigen Erwerbstätigkeit aktiv**. In der Europäischen Union (EU) war die Wahrscheinlichkeit, dass Senioren 2018 (50 bis 64 Jahre) selbstständig erwerbstätig sind höher als die der gesamten erwachsenen Bevölkerung (15 bis 64 Jahre) (17,7 % vs. 13,5 % der Erwachsenen). Die Selbstständigenquote für höhere Altersgruppen war höher: 39,2 % für 65 bis 69 Jahre alte Menschen und 50,5 % für 70 bis 74 Jahre alte Menschen.
- **Die Anzahl von selbstständig erwerbstätigen Senioren steigt**. Zwischen 2002 und 2018 ist die Zahl der selbstständig erwerbstätigen Senioren (im Alter von 50 bis 64 Jahren) in der EU um 35 % gestiegen und noch mehr bei den Senioren zwischen 65 und 74 (um 40 %). Diese Steigung ist auch auf das Altern der selbstständig erwerbstätigen Bevölkerung zurückzuführen.
- **Allerdings sind wenige Senioren aktiv damit beschäftigt, ein Unternehmen zu gründen**. In der EU waren nur 2,6 % der Senioren (50 bis 64 Jahre) in eine Unternehmensgründung involviert in einer Zeitspanne von 2014 bis 2018, im Vergleich zu 4,0 % der Erwachsenen. Der OECD-Durchschnitt für Senioren beträgt in der gleichen Zeitspanne 4,7 %.
- **Die Wahrscheinlichkeit ist ein bisschen größer, dass selbstständig erwerbstätige Senioren Angestellte haben als beim allgemeinen Durchschnitt**. 2018 hatten in der EU ungefähr ein Drittel der selbstständigen Senioren (31,0 %) mindestens einen Angestellten, im Verhältnis zu 28,4 % der gesamten selbstständig erwerbstätigen Bevölkerung. Für die politischen Entscheidungsträger ist es wichtig, nach Wegen zu suchen, um diese Unternehmen und Arbeitsstellen zu erhalten, wenn diese Senioren aus dem Berufsleben aussteigen werden.
- **Die Gruppe älterer Menschen gibt eher an, über das nötige Wissen und die Fähigkeiten für eine Unternehmensgründung zu verfügen**. In der Zeitspanne von 2014 bis 2018 geben mehr als vier von zehn Senioren in der EU (40,2 %) an, über das Wissen und die Fähigkeiten für eine Unternehmensgründung zu verfügen. Das lag leicht unter dem Durchschnitt der OECD für die gleiche Zeitspanne (44,0 %).
- In der Zeitspanne von 2014 bis 2018, haben **fast 30 % der neuen Senior-Unternehmer in der EU ihren Kunden neue Produkte und Dienstleistungen angeboten** (27,5 %). Dies entspricht dem Anteil der gesamten Neu-Unternehmer. Gleichermaßen haben in der gleichen Zeitspanne 30,4 % der neuen Senior-Unternehmer in der OECD neue Produkte und Dienstleistungen angeboten.
- **Senioren treffen auf einige Hindernisse bei ihrer Unternehmensgründung**, dies betrifft unter anderem eine niedrige Altersvorsorge, Gründungskosten und veraltete Geschäftsnetzwerke. Anders als bei anderen Altersgruppen, stellen das Fehlen von Kompetenzen und die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern durchschnittlich für Senioren ein kleineres Hindernis dar.
- **Die gesunde ältere Bevölkerung wächst** und kann Kompetenzen, finanzielle Ressourcen und genügend Zeit aufweisen, um zur wirtschaftlichen Aktivität beizutragen, indem sie ihr Berufsleben verlängert, eventuell durch eine Unternehmensgründung. Entscheidungsträger könnten mehr tun, dies zu unterstützen, indem sie das Bewusstsein für das Potenzial dieses Unternehmertums stärken und Schulungen anbieten, die Wissenslücken füllen und sichergehen, dass Kranken- und

Renten-Systeme ältere Menschen nicht davon abhalten, ihr Unternehmen zu gründen oder in ein anderes Unternehmen zu investieren.

Der politische Kontext der selbstständig erwerbstätigen Senioren und des Unternehmertums

Die Senioren bei der Gründung ihres Unternehmens zu unterstützen, kann viele Vorteile für Wirtschaft und Gesellschaft bringen. Es könnte eine Möglichkeit sein, ältere Menschen an den Arbeitsmarkt zu binden und so auf kurze Sicht den vorhersehbaren Mangel an Kompetenzen in vielen Bereichen zu verhindern. Diese älteren Arbeitnehmer an den Arbeitsmarkt zu binden, kann helfen, menschliches Kapital an nachfolgende Generationen zu übertragen. Eine Erfolgreiche Unternehmensgründung von Senioren kann ebenfalls Steuereinnahmen erhöhen und somit teilweise die höheren Kosten der Gesundheitsfürsorge ausgleichen. Das Unternehmertum von Senioren kann ebenfalls andere soziale und gesundheitliche Vorteile bringen, einschließlich einer höheren Lebensqualität, einer verbesserten sozialen Einbeziehung und dem verminderten Risiko von Altersarmut (OECD/EC, 2012[1]).

Senior-Unternehmer haben Zugang zu Programmen, die für die allgemeine Bevölkerung von Unternehmern bestimmt sind, aber einige Initiativen und Bildungspläne für das Unternehmertum richten sich speziell an ältere Menschen in der Phase einer Unternehmensgründung, und bieten die Möglichkeit, Finanz- und Kompetenzlücken zu decken.

Selbstständige Erwerbstätigkeit

Ein hoher Anteil von erwerbstätigen Senioren ist selbstständig erwerbstätig.

Der Anteil von Senioren (50 bis 64 Jahre), die selbständig erwerbstätig sind, hat sich in der Europäischen Union (EU) seit 2002 verringert und fiel von 21,3 % im Jahr 2002 auf 17,7 % im Jahr 2018 (Abbildung 4.1). Trotz des Rückgangs des Anteils von selbstständig erwerbstätigen Senioren, ist die Gesamtzahl der selbstständig erwerbstätigen Senioren seit 2002 angestiegen. Im Vergleich zur erwachsenen Gesamtbevölkerung, war der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Senioren 2018 etwa um 33 % höher als der Gesamtanteil der selbstständig erwerbstätigen Erwachsenen (15 bis 64 Jahre). Der Gesamtanteil der selbständig erwerbstätigen Erwachsenen in der EU fiel ebenfalls in dieser Zeitspanne, aber in einem viel niedrigeren Ausmaß – von 14,4 % im Jahr 2002 auf 13,5 % im Jahr 2018.

Bei der Untersuchung Selbstständigenquote der verschiedenen Altersgruppen unter den ältesten Bevölkerungsteilen, zeigt sich eine steigende Tendenz zur selbstständigen Erwerbstätigkeit mit steigendem Alter (Abbildung 4.2). Mehr als die Hälfte der erwerbstätigen Bevölkerung zwischen 70 und 74 Jahren (50,5 %) war im Jahr 2018 selbstständig erwerbstätig. Dies war fast viermal so viel wie der Anteil der Erwachsenen. Diese hohen Anteile von selbstständig Erwerbstätigen in älteren Altersgruppen könnten durch zwei Faktoren erklärt werden. Erstens könnte es sich um Arbeitnehmer handeln, die den Großteil ihrer Berufskarriere selbstständig erwerbstätig waren, und deshalb keine Rentenplan haben, der es ihnen erlauben würde, auszusteigen. Zweitens könnte es sich um eine Teilzeit-Selbstständigkeit handeln, die eher wie ein Hobby betrieben wird, und dadurch wenig Gewinn abwirft.

Mit einer alternden Bevölkerung in der EU wächst das Interesse an dem Potenzial von Senior-Unternehmern als Mittel, um ältere Menschen aktiv auf dem Arbeitsmarkt zu halten. Obwohl der hohe Anteil von selbstständig erwerbstätigen Senioren andeutet, dass ein hohes Potenzial für ältere Menschen zur selbstständigen Erwerbstätigkeit besteht, ist es doch wichtig, sich an die recht niedrige Gesamtzahl der älteren selbstständig Erwerbstätigen zu erinnern. 2018 gab es 14,5 Mio. selbstständig Erwerbstätige zwischen 50 und 74 Jahren in der EU. 1,5 Mio. davon waren 65 bis 69 Jahre alt und 740 000 waren 70 bis 74 Jahre alt (Abbildung 4.3).

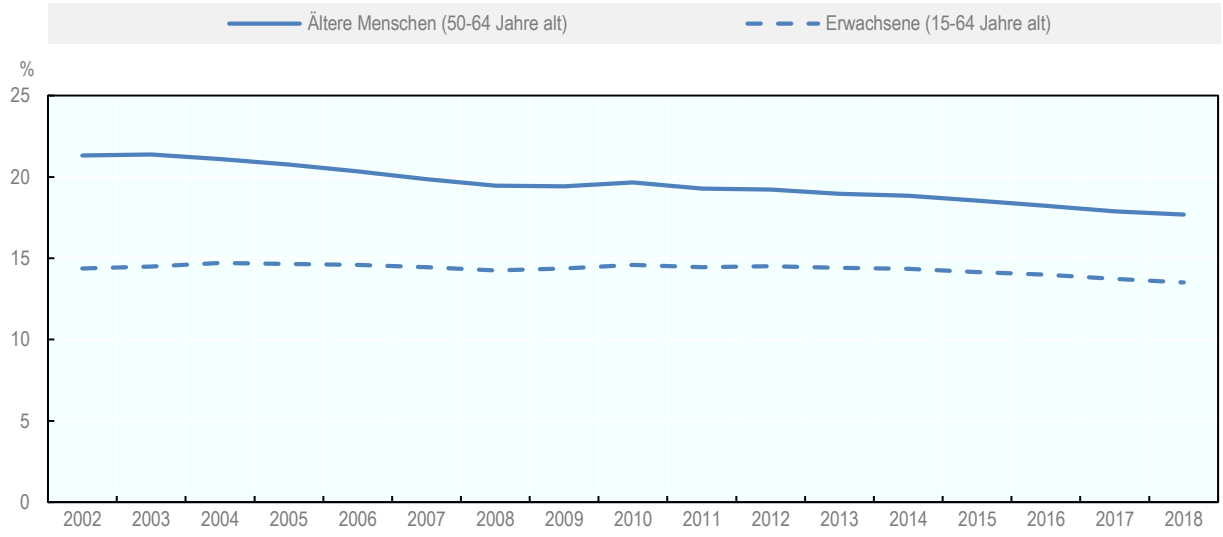
Der geschlechtsspezifische Unterschied ist bei den selbstständig erwerbstätigen Senioren ist groß. In der EU waren es 2018 doppelt so viel ältere Männer (50 bis 64 Jahre) wie Frauen, die selbstständig erwerbstätig waren (22,7 % vs. 11,9 %) (Abbildung 4.4). Dieser geschlechtsspezifische Unterschied hat sich seit 2002 nur leicht verringert und bleibt über dem Gesamtunterschied in der selbstständigen Erwerbstätigkeit (10,8 Prozentpunkte vs. 7,4 Prozentpunkte). – mehr dazu in Kapitel 2.

Zwischen 2009 und 2018 variierte der Anteil an selbstständig erwerbstätigen Senioren wesentlich je nach Land (Abbildung 4.5). Trotzdem halten sich die Gesamttendenzen in den meisten Ländern. Die Selbstständigenquote steigt beispielsweise im Alter in fast alles EU-Mitgliedstaaten (und in Nicht-EU OECD-Ländern) an – d.h. Die Selbstständigenquote ist am höchsten für die Altersgruppe von 70 bis 74 Jahren. Darüber hinaus tendierte die Selbstständigenquote von älteren Bevölkerungsgruppen in den meisten Ländern zwischen 2009 und 2018 zu sinken. Ausnahmen waren Österreich, Deutschland, Ungarn und Spanien. In Österreich und Deutschland ist die Selbstständigenquote von 23,6 % im Jahr 2009 auf 39,3 % im Jahr 2018 gestiegen, und von 37,3 % auf 40,8 % für Menschen zwischen 70 bis 74. Die Selbstständigenquote der 65- bis 69-Jährigen stieg in Ungarn von 36,9 % auf 41,9 %. Die Selbstständigenquote der 65- bis 69-Jährigen und der 70- bis 74-Jährigen stieg (von 44,6 % auf 48,7 %). In Spanien stieg die Quote in dieser Zeitspanne von 53,7 % auf 67,4 %.

Insgesamt ist die Selbstständigenquote von Senioren (50 bis 64 Jahre) üblicherweise höher in den EU-Mitgliedstaaten mit einer niedrigeren Arbeitsmarktteilnahme. (Abbildung 4.5) Die Ausnahme ist Griechenland, wo der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Senioren im Vergleich zu anderen Mitgliedsstaaten der EU hoch ist, jedoch der Aktivitätsanteil auch hoch ist.

Abbildung 4.1. Der Anteil an selbstständig erwerbstätigen Senioren in der EU sinkt

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz der allgemeinen Erwerbstätigkeit

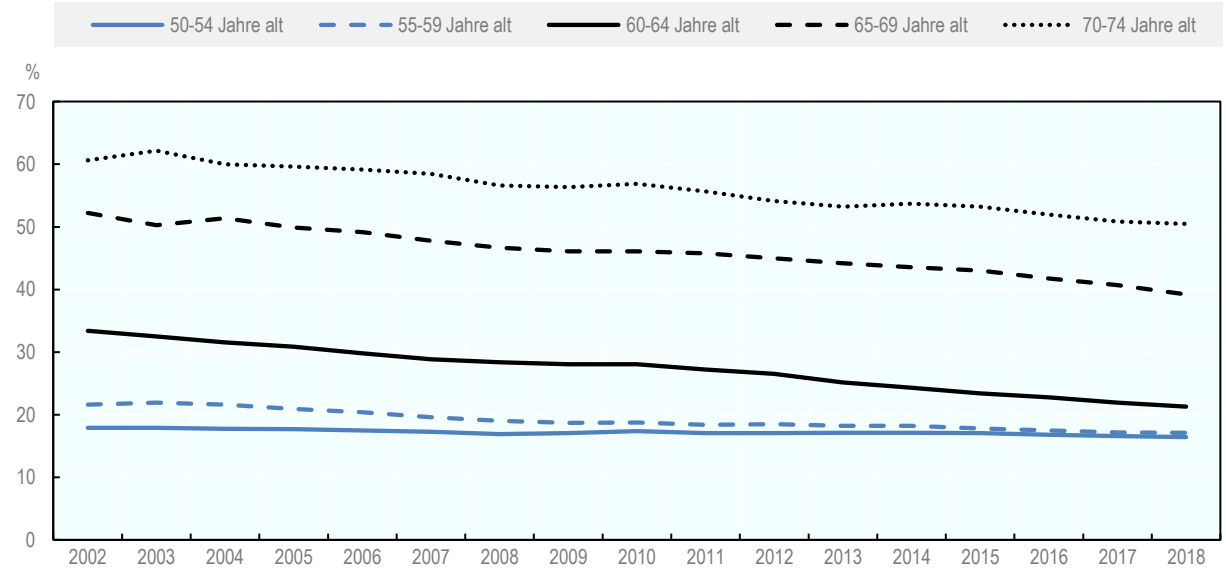


Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269725

Abbildung 4.2. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Senioren in der EU steigt mit dem Alter, sinkt aber im Laufe der Zeit

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz der allgemeinen Erwerbstätigkeit

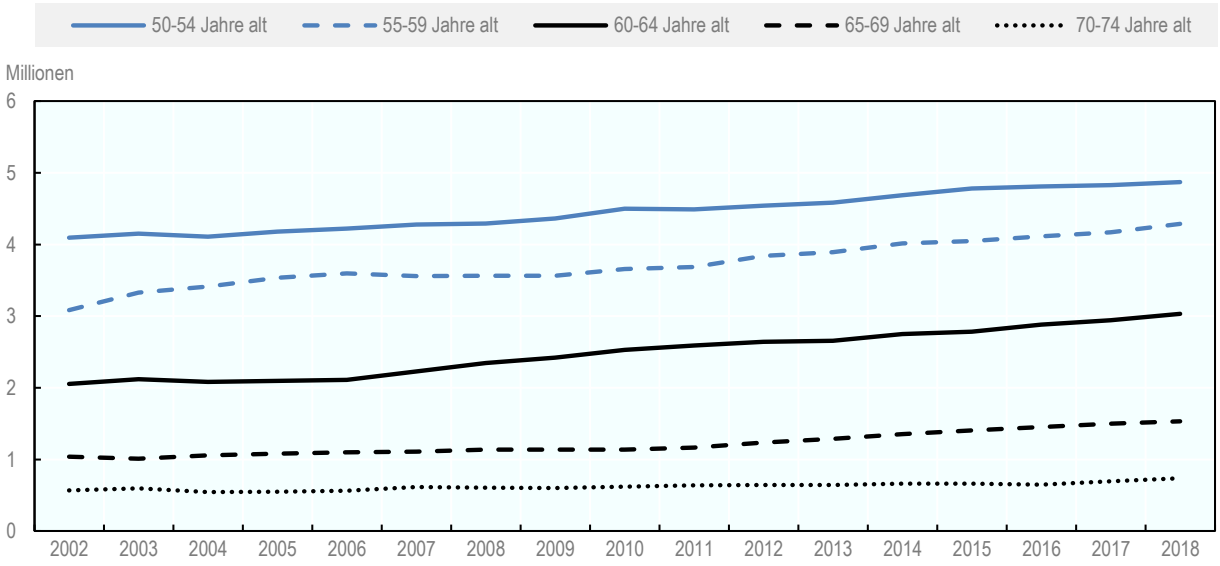


Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269744

Abbildung 4.3. Die Anzahl von selbstständig erwerbstätigen Senioren in der EU steigt

Anzahl der selbstständig Erwerbstätigen

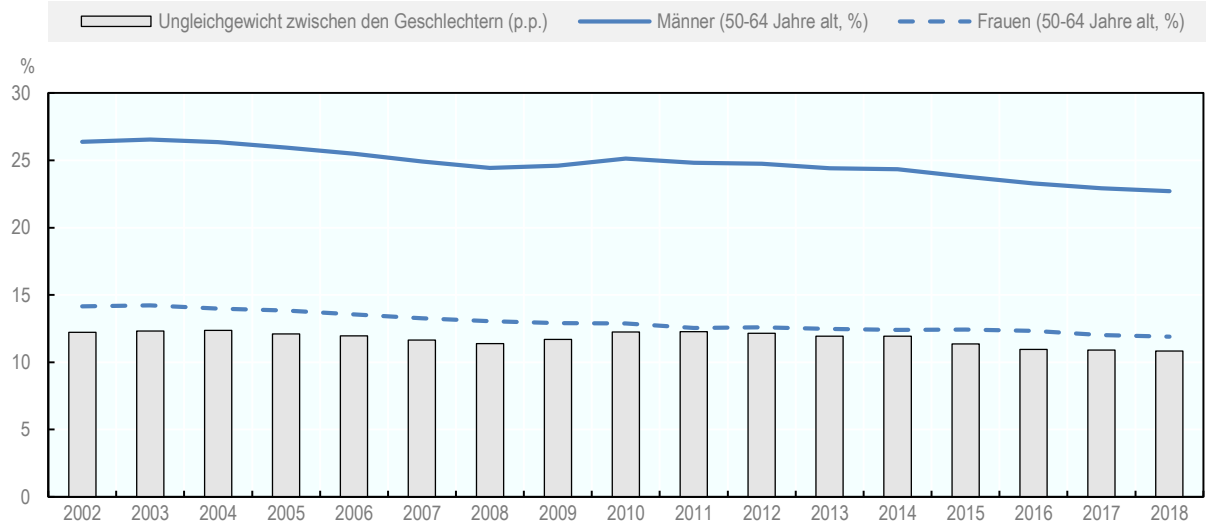


Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269763

Abbildung 4.4. Die Lücke zwischen den Geschlechtern ist bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit von Senioren größer als bei der gesamten selbstständig erwerbstätigen Bevölkerung

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz der allgemeinen Erwerbstätigkeit

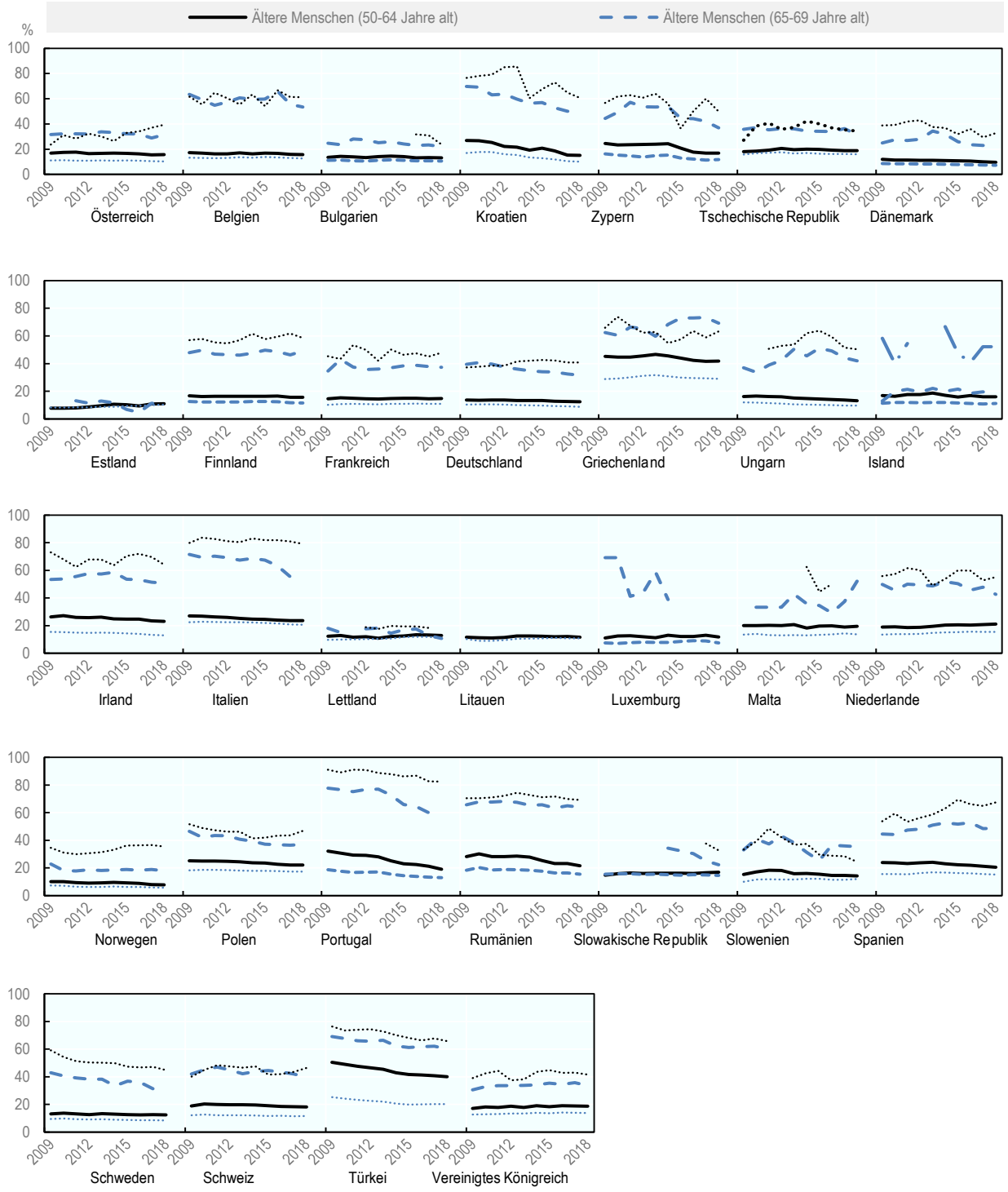


Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269782

Abbildung 4.5. Die Selbstständigenquote von Senioren variiert stark von Land zu Land

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz der allgemeinen Erwerbstätigkeit

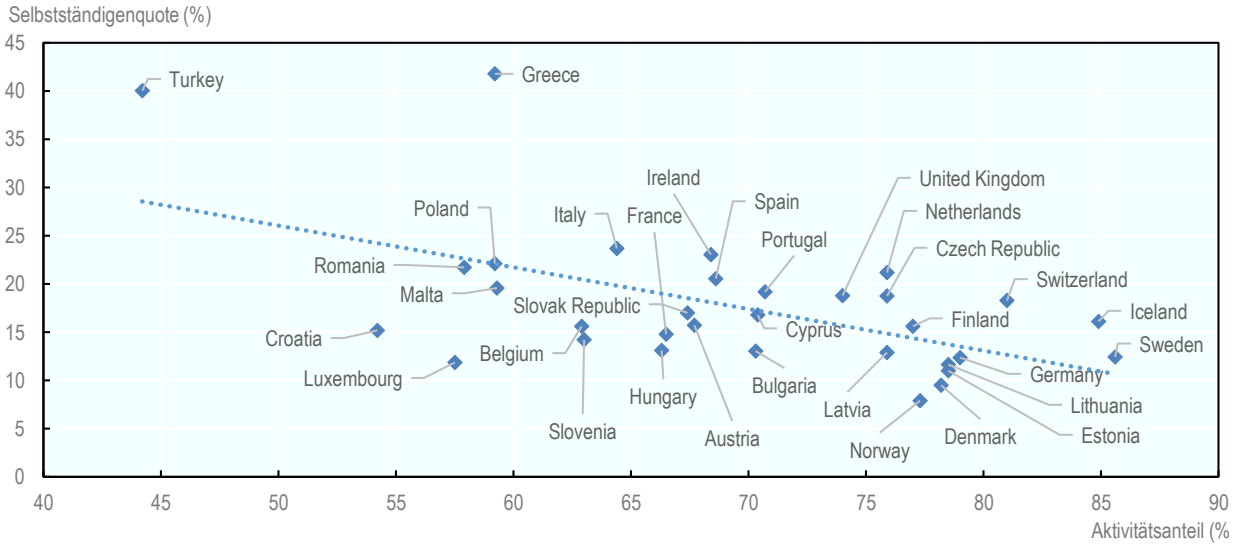


Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269820

Abbildung 4.6. Die Selbstständigenquote von Senioren ist niedriger, wenn der Aktivitätsanteil hoch ist

Selbstständigkeit als Prozentsatz der Erwerbstätigkeit (50 bis 64 Jahre) und Arbeitsmarktaktivität (50 bis 64 Jahre), 2018



Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269801

Es ist wahrscheinlicher, dass selbstständig erwerbstätige Senioren Angestellte haben

Etwa ein Drittel (31,0 %) der älteren selbständig Erwerbstätigen (50 bis 64 Jahre) hatte 2018 mindestens einen Angestellten (Abbildung 4.7). Der Anteil von älteren selbstständig erwerbstätigen mit Angestellten ist seit 2002, mit damaligen 34,2 %, leicht gesunken. Trotzdem liegt dieser leicht über dem gesamten Anteil von selbstständig erwerbstätigen Menschen (15 bis 64 Jahre) mit Angestellten (28,4 %).

Auch ist ein wesentlicher geschlechtsspezifischer Unterschied beim Anteil von älteren selbstständig Erwerbstätigen mit Angestellten festzustellen. 2018 hatten 33,4 % der älteren selbstständig erwerbstätigen Männer Angestellte, wohingegen es bei den älteren selbstständig erwerbstätigen Frauen nur 25,6 % waren. Beide Anteile liegen über der Gesamtzahl der selbstständig Erwerbstätigen mit Angestellten (30,9 % für Männer und 23,3 % für Frauen). Der Anteil von älteren selbstständig erwerbstätigen Männern mit Angestellten sank seit 2002 aber seit 2012 blieb die Proportion einigermaßen konstant. Ähnlich sank der Anteil an selbstständig erwerbstätigen Frauen mit Angestellten zwischen 2002 und 2012, stieg aber zwischen 2012 und 2018 wieder leicht an.

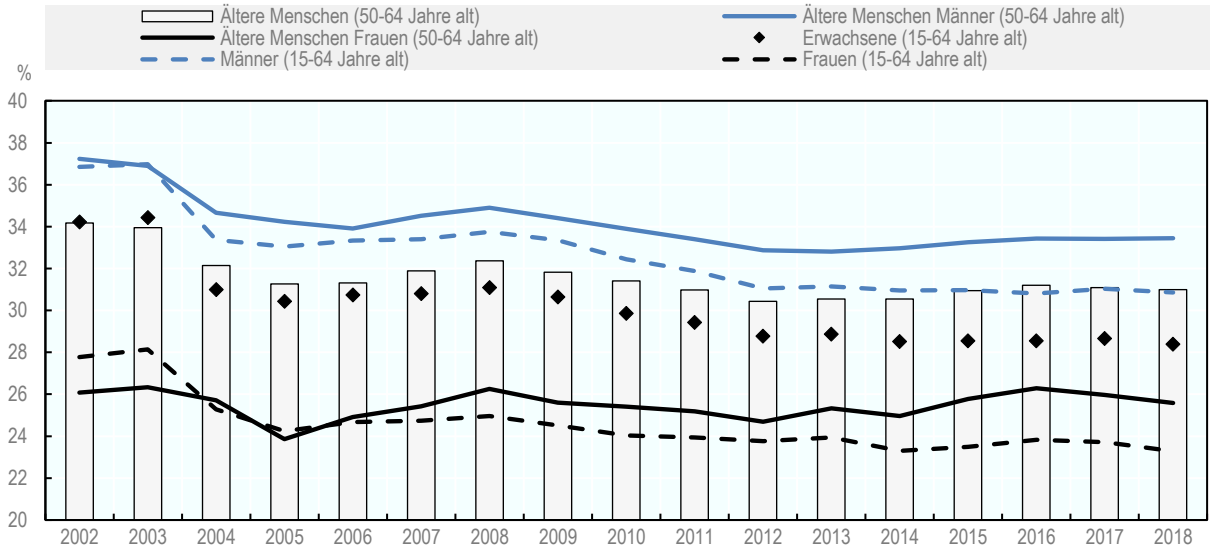
Bei den selbstständig Erwerbstätigen von 65 Jahren und älter, ist der Anteil, der Angestellte beschäftigt, niedriger als bei jenen, die zwischen 50 und 64 Jahre alt sind (Abbildung 4.8). 2018 sank die Wahrscheinlichkeit, mindestens einen Angestellten zu beschäftigen mit dem Alter – ungefähr 32,1 % der Menschen zwischen 50 und 54 Jahren hatten mindestens einen Angestellten. Dies lag über dem Anteil anderer Gruppen von älteren selbstständig Erwerbstätigen: 31,0 % für die, die zwischen 55 bis 59 Jahre alt waren, 28,4 % für diejenigen zwischen 60 und 64 Jahren, 25,1 % für diejenigen zwischen 65 und 69 Jahren

und 20,8 % für die, die zwischen 70 und 74 Jahre alt waren. Seit 2002 ist der Anteil der Altersgruppen (50 bis 54 Jahre und 55 bis 59 Jahre) mit Angestellten gesunken, aber stieg für die ältere Altersgruppe, insbesondere für die selbstständig Erwerbstätigen zwischen 70 und 74, bei denen der Anteil von 15,9 % auf 20,8 % stieg.

Der Anteil von älteren selbstständig Erwerbstätigen mit Angestellten variiert enorm zwischen den Ländern und in jedem Land gibt es vor allem Unterschiede bezüglich der Altersgruppen (Abbildung 4.9). Ältere selbstständig Erwerbstätige waren hatten eher Angestellte als der gesamte Durchschnitt in Österreich, Estland, Frankreich, Deutschland, Ungarn, Lettland, Luxemburg und in der Schweiz. In manchen Ländern variierte der Anteil an älteren selbstständig Erwerbstätigen mit Angestellten kaum, wie in der Tschechischen Republik, in Griechenland, Italien, Malta, Polen und in dem Vereinigten Königreich.

Abbildung 4.7. Seit 2002 ist der Anteil an selbstständig erwerbstätigen Senioren mit Angestellten in der EU gesunken

Anteil der selbstständig Erwerbstätigen mit Angestellten

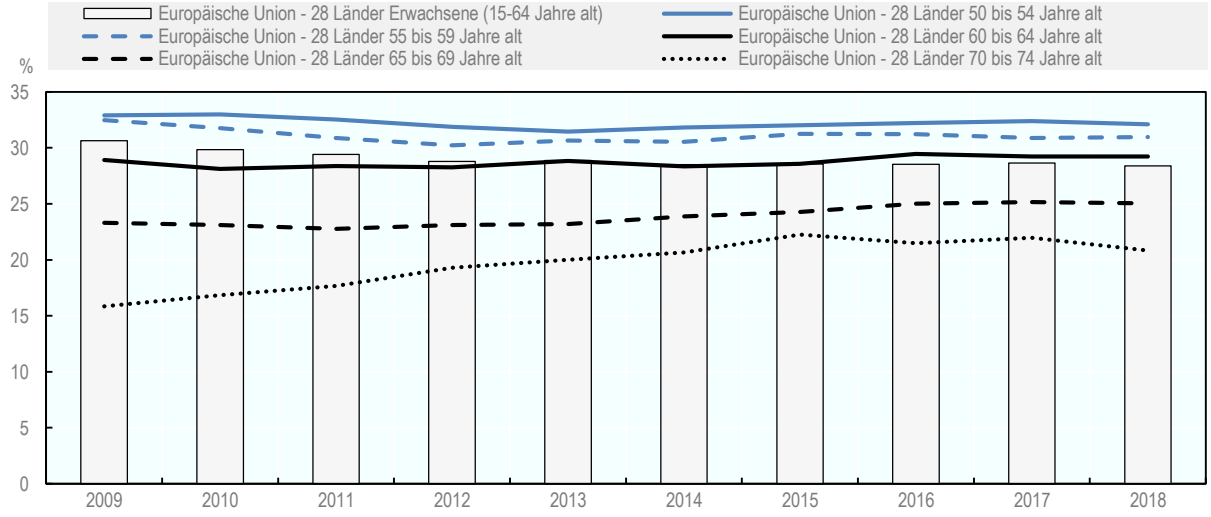


Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269839

Abbildung 4.8. Ältere selbstständig erwerbstätige Senioren in der EU neigen weniger dazu, Angestellte zu beschäftigen, aber es werden immer mehr

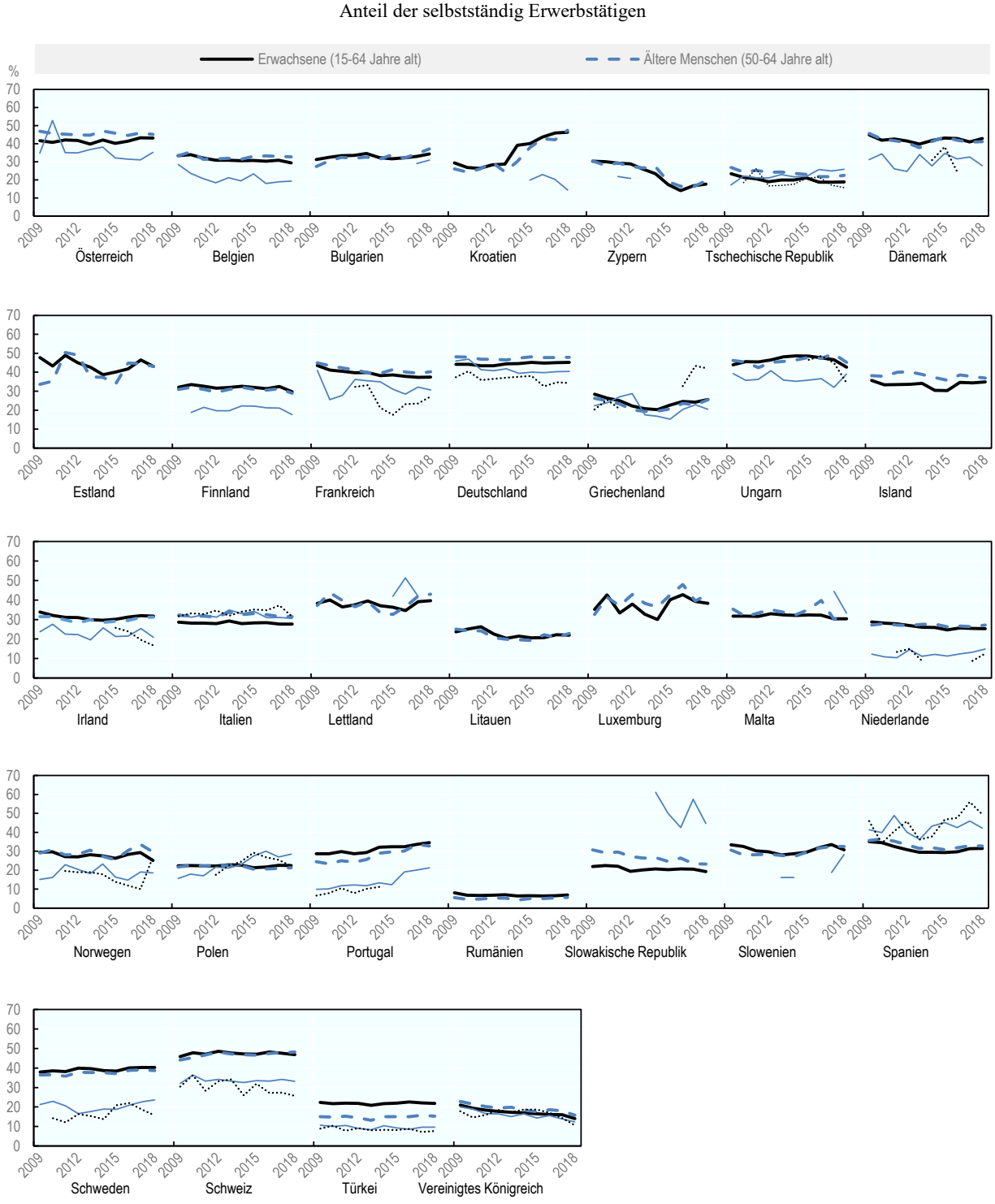
Anteil der selbstständig Erwerbstätigen mit Angestellten



Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269858

Abbildung 4.9. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Älteren mit Angestellten variiert stark von Land zu Land



Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269877

Unternehmerischer Zyklus

Umfragen ermöglichen es, auch die Größenordnung und den Umfang der unternehmerischen Aktivitäten der Senioren einzuschätzen. Die bekannteste internationale Erhebung zum Unternehmertum ist der Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Dieser besteht aus einem Netz aus Forschern und Forschungsinstituten, welche die jährliche Haushaltserhebung durchführen. Das Modell vom GEM misst vier Etappen des Unternehmertums: werdendes Unternehmertum, neues Unternehmertum, etabliertes Unternehmertum und Unternehmensaufgabe. Weitere Informationen zur GEM-Erhebung entnehmen Sie bitte dem Leseleitfaden am Anfang dieses Buches.

Ältere Menschen sind häufiger an Aktivitäten im Vorfeld der Gründung eines Start-ups beteiligt

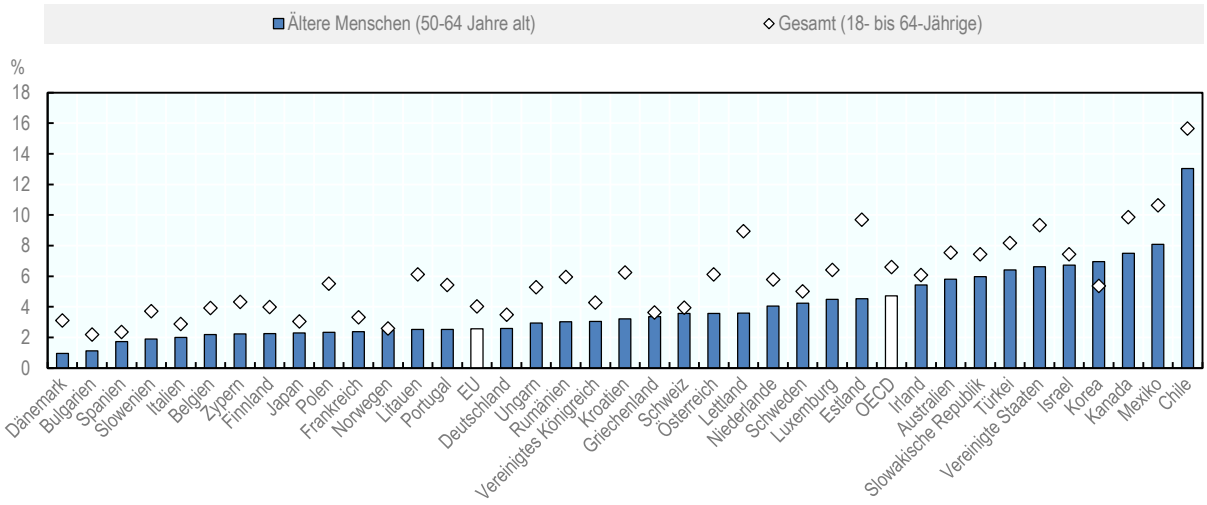
Das werdende Unternehmertum ist die erste Phase unternehmerischer Tätigkeiten, dazu gehört der Anteil der Erwachsenen (18- bis 64-Jährige), die aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden. Um in dieser Phase erfasst zu werden, darf das Unternehmen an die Inhaber höchstens seit drei Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet haben.

Der Anteil von werdenden Unternehmen von Senioren (50 bis 64 Jahre) lag in der EU bei 2,6 % in der Zeitspanne von 2014 bis 2018 (Abbildung 4.10). Mit anderen Worten: Es waren fast 2,6 % der Bevölkerung zwischen 50 und 64 Jahren, die an Aktivitäten im Rahmen eines werdenden Unternehmertums beteiligt waren. Dieser Anteil repräsentiert zwei Drittel des Anteils der erwachsenen Bevölkerung in dieser Zeitspanne (4,0 %). Der Anteil von werdenden Unternehmen von Senioren war etwas höher in der OECD in dieser Zeitspanne (4,7 %). Dies stimmt mit einem höheren Anteil von aufkommenden Unternehmen in der gesamten Bevölkerung überein (6,6 %).

Zwischen 2014 und 2018 war unter den EU-Mitgliedstaaten der Anteil von werdendem Unternehmertum in der Slowakischen Republik (6,0 %) am höchsten. Dagegen waren es nur 1 % der Senioren in Dänemark (1,0 %) und in Bulgarien (1,1 %), die in dieser Zeitpanne an Aktivitäten im Vorfeld der Gründung eines Start-ups beteiligt waren.

Abbildung 4.10. Weniger als 3 % der Senioren in der EU, waren an Aktivitäten im Vorfeld der Gründung eines Start-ups beteiligt

Werdendes Unternehmertum als Prozentsatz in der Bevölkerung, 2014 - 2018



Hinweis: Die Rate des werdenden Unternehmertums ist definiert als Anteil der Erwachsenen im Alter von 18 bis 64 Jahren, die aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden, wobei ihnen seit höchstens drei Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen. Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269896

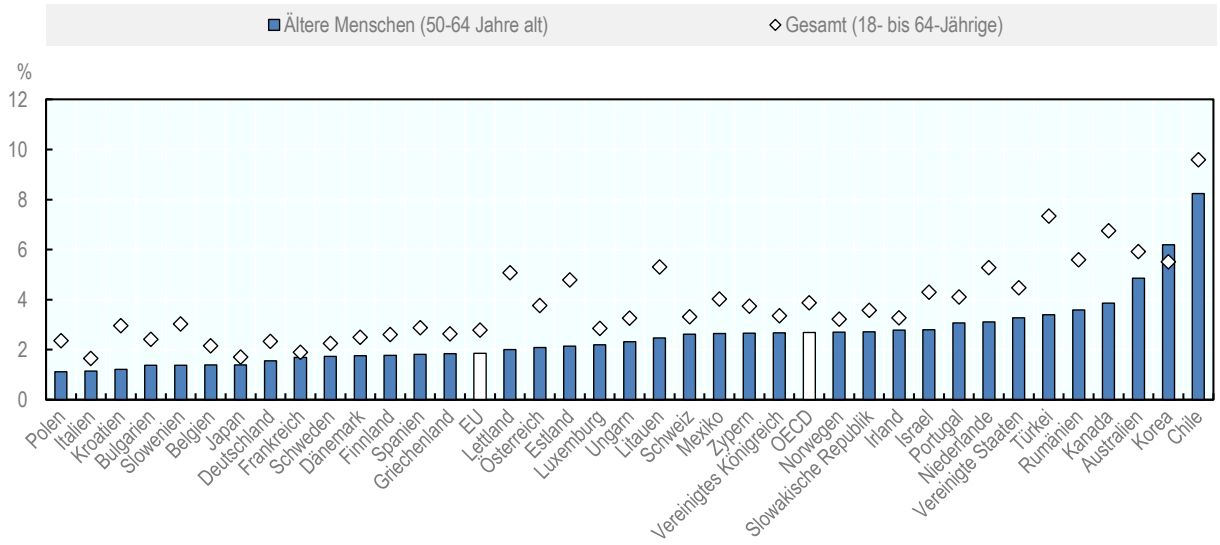
Sehr wenige Ältere sind neue Unternehmensinhaber

Die zweite Phase unternehmerischer Tätigkeiten gemäß dem GEM-Rahmen ist das *neue Unternehmertum*. Die *Rate des neuen Unternehmertums* bezieht sich auf den Anteil der Bevölkerung, der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat.

Die Rate des neuen Unternehmertums von Senioren in der EU lag zwischen 2014 und 2018 bei 1,9 %, während sie in OECD-Ländern etwas höher lag (2,7 %) (Abbildung 4.11). In beiden Fällen befindet sich der Anteil unter dem der gesamten Bevölkerung (2,8 % in der EU; 3,9 % in der OECD). Unter den EU-Mitgliedstaaten ist der Anteil von Senioren im neuen Unternehmertum am höchsten in Rumänien (3,6 %) und am niedrigsten in Polen und Italien (1,1 % in beiden Ländern).

Abbildung 4.11. Innerhalb der Europäischen Union waren weniger als 2 % der Frauen Inhaberinnen neuer Unternehmen

Neues Unternehmertum als Prozentsatz der Bevölkerung, 2014-2018



Hinweis: Die Rate des neuen Unternehmertums erfasst den Anteil der Menschen in der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige), der gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens ist, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269915

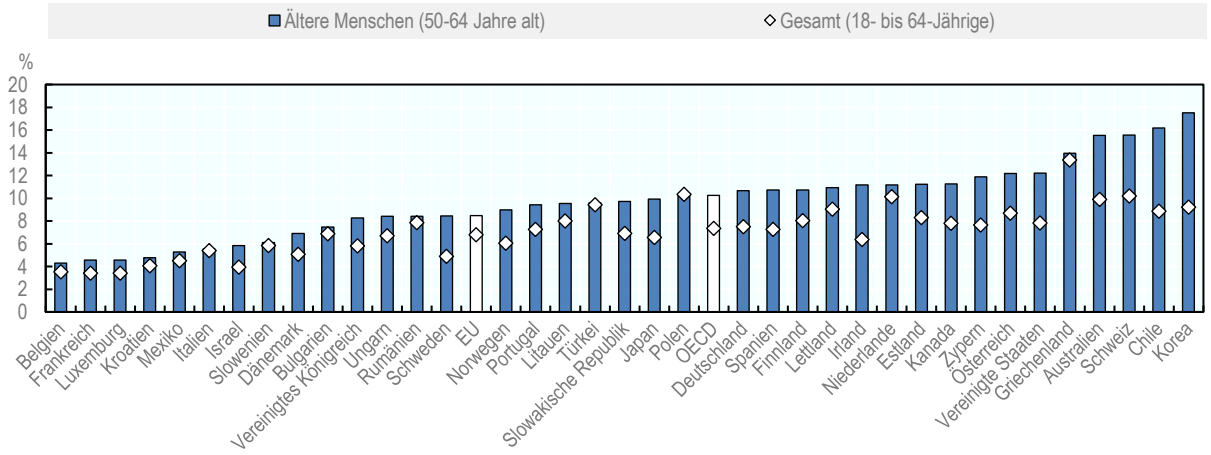
Senioren sind eher Inhaber eines etablierten Unternehmens als Erwachsene

Die dritte Phase unternehmerischer Tätigkeiten gemäß dem GEM-Modell ist das *etablierte Unternehmertum*. Dabei handelt es sich um den Anteil der Erwachsenenbevölkerung, der gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens ist, das an die Inhaber seit mindestens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Der Anteil von Senioren, die zwischen 2014 und 2018 in der EU Inhaber etablierter Unternehmen waren, lag bei 8,5 % (10,2 % in der OECD). Dies lag über dem Anteil der gesamten Bevölkerung (6,8 %) (Abbildung 4.12).

In den EU-Mitgliedstaaten war die Wahrscheinlichkeit am höchsten, dass Senioren in Griechenland Inhaber etablierte Unternehmer sind (14,0 %). Der Anteil von Inhabern etablierter Unternehmen war am niedrigsten in Belgien (4,3 %), in Frankreich (4,6 %), in Luxemburg (4,6 %) und in Kroatien (4,8 %). In allen Ländern, außer in Italien und Polen, war der Anteil an Inhabern etablierter Unternehmen bei Senioren höher als bei der der gesamten Bevölkerung. In Italien und Polen war der Anteil von Senioren ungefähr gleich im Vergleich zum Durchschnitt der Bevölkerung – 5,5 % bei Senioren und 5,4 % bei der Bevölkerung in Italien, und 10,2 % bei Senioren und 10,4 % bei der Bevölkerung in Polen.

Abbildung 4.12. Innerhalb der Europäischen Union waren weniger als 9 % der Senioren Inhaber etablierter Unternehmen

Inhaber etablierter Unternehmen als Prozentsatz der Bevölkerung, 2014 - 2018



Hinweis: Bei der Rate des etablierten Unternehmertums handelt es sich um den Anteil der Bevölkerung (zwischen 18 und 64 Jahren), der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2017[4])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269934

Textfeld 4.1. Länderschwerpunkt: Die Motivationen von Senior-Unternehmern in Portugal

Ein neuer Bericht über Senioren im Unternehmertum in Portugal nutzte die Ergebnisse einer Umfrage, um die Motivationen und Erwartungen von Senior-Unternehmern zu untersuchen, aber auch mehrere andere Themen, wie die Vorgeschichte der Unternehmer und Firmenmerkmale darzustellen (Matos, 2018[5]). Die Umfrage wurde 2015 bei Unternehmern in Portugal durchgeführt, die mindestens 50 Jahre alt waren und die ihr Unternehmen zwischen 2004 und 2009 gegründet oder übernommen hatten. Der Fragebogen wurde per Post und Mail zugestellt, mit einem Follow-up per Telefon. Im Ganzen wurden 1 671 Fragebögen verschickt, 181 davon wurden beantwortet und ausgefüllt zurückgeschickt.

Das Ergebnis zeigt, dass die meisten Senior-Unternehmer, die ein Unternehmen gegründet oder übernommen haben, von positiven Faktoren motiviert waren (Abbildung 4.13). Zu den meistgenannten Motivationen gehörte der Wunsch, im Berufsleben aktiv zu bleiben (82 %), der Wunsch, Unternehmer zu werden (76 %) und der Wunsch, eigene Ideen zu verwirklichen (72 %). Negative Faktoren wurden eher selten genannt: Der Widerwille, eine andere weniger attraktive Arbeit anzunehmen (36 %), Unzufriedenheit mit der bisherigen Arbeit (25 %) und unzureichendes Gehalt oder Rentenversicherung (19 %).

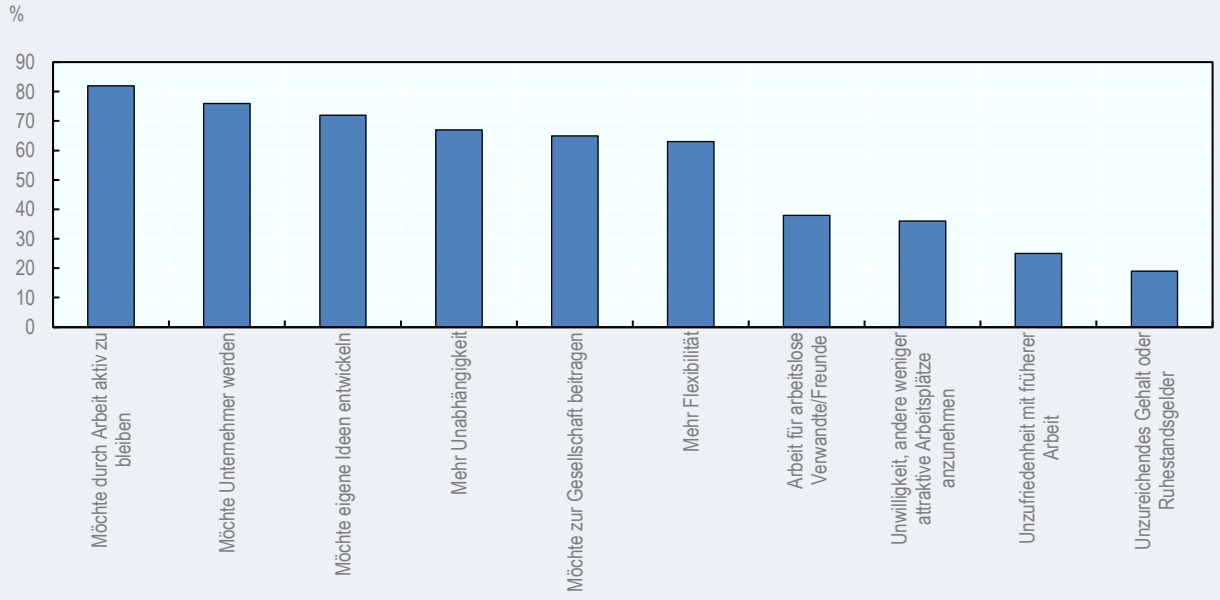
Im Durchschnitt führen die befragten Unternehmer eine Firma mit zwei Inhabern und drei Angestellten. Ungefähr 57 % der Senior-Unternehmer in dieser Auswahl geben Gewinne an, währen 21 % Verluste melden. Ein Jahresumsatz von bis 49 999 EUR war die am häufigsten genannte Kategorie. Dies liegt unter dem Durchschnitt des Jahresumsatzes der Arbeitgeber in Portugal (Matos, 2018[5]). Dies deutet an, dass viele Senior-Unternehmer eher von anderen Faktoren als Unternehmenswachstum und Gewinn motiviert sind.

Die Antworten bezüglich der Errungenschaften bestätigen dies. Obwohl 72 % der Senior-Unternehmer angaben, Erfolg mit ihrem Unternehmen zu haben, waren es nur 14 %, die angaben, ein großes Einkommen zu erwirtschaften. Daraus ergibt sich, dass die befragten Senior-Unternehmer mehr an flexibler Arbeitszeit und Kreativität interessiert waren (Abbildung 4.13).

Abbildung 4.13. Senior-Unternehmer sind vor allem von positiven Faktoren motiviert

„Sie haben sich entschlossen, dieses Unternehmen zu gründen/übernehmen, weil…“

Prozentsatz der Befragten, 2015



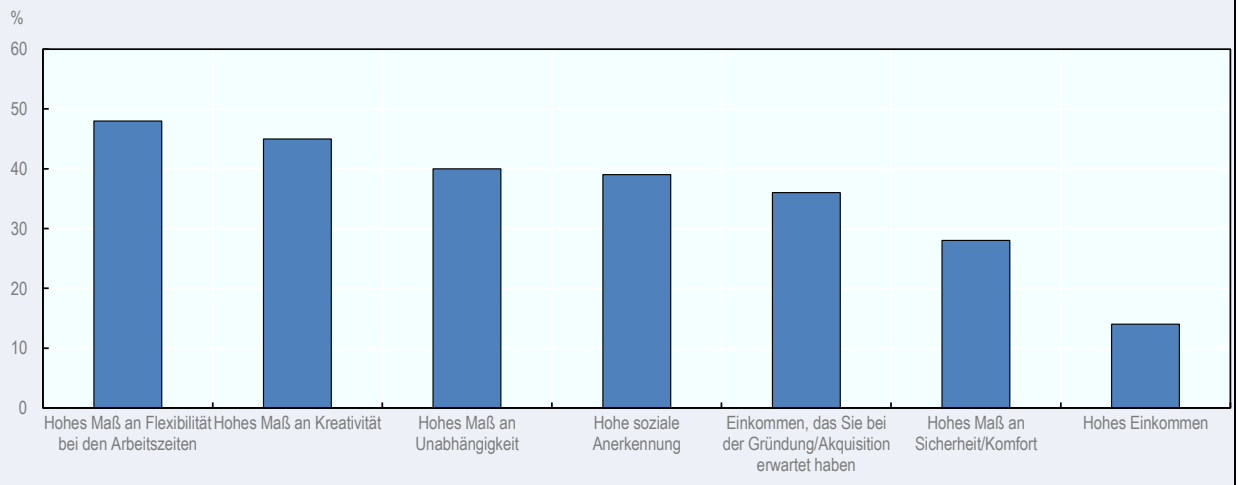
Quelle: (Matos, 2018[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269953

Abbildung 4.14. Senior-Unternehmer bevorzugten eher flexible Arbeitszeiten, wenige erzielten ein hohes Einkommen

„Würden Sie zustimmen, dass Sie mit der Gründung Ihres Unternehmen … erreicht haben …“

Prozentsatz der Befragten, 2015



Quelle: (Matos, 2018[5])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269972

Die Geschäftsaufgabe lag meist am fehlenden Gewinn

Die *Unternehmensaufgabe* ist die letzte Phase des unternehmerischen Lebenszyklus. Die GEM Umfrage fragte die Menschen in der Bevölkerung, die in den letzten 12 Monaten ihr Unternehmen aufgegeben haben, nach ihren Gründen.

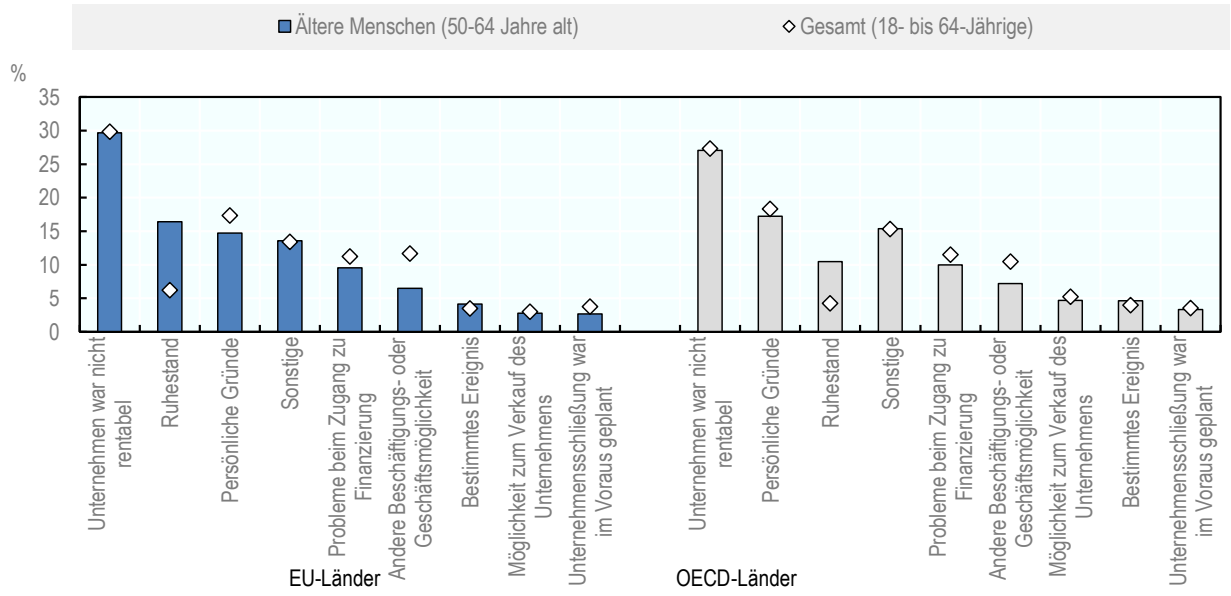
In der EU waren es vor allem Senior-Unternehmer, die angaben, ihr Unternehmen aufgegeben zu haben, weil es nicht rentabel war (29,7 %) und der gleiche Grund gilt für die gesamte Bevölkerung (29,8 %) (Abbildung 4.15). Es ist nicht überraschend, dass Senior-Unternehmer in der EU früher als die Gesamtbevölkerung aus ihrer Firma aussteigen, weil sie in Rente gehen (16.4 % vs. 6.2 %). Im Gegensatz dazu haben weniger Senioren als die Gesamtbevölkerung angegeben, dass sie ihr Unternehmen wegen einer anderen Stelle oder anderen Geschäftsmöglichkeiten aufgegeben haben (6,5 % vs. 11,7 %).

Ein ähnliches Muster erscheint in dieser Zeitspanne bei den Senior-Unternehmern in der OECD. Der häufigste Grund für die Unternehmensaufgabe war die mangelnde Rentabilität (27,1 %). Dieser Auslöser ist dicht gefolgt von persönlichen Gründen (17,2 %) und Ruhestand (10,5 %). Wie in der EU war es auch bei den Senioren in der OECD weniger wahrscheinlich, dass sie angegeben, dass sie aussteigen, um eine andere Stelle oder Geschäftsmöglichkeiten in Betracht zu ziehen (7,2 % vs. 10,5 %).

Abbildung 4.15. Ungefähr doppelt so viele Senioren gaben ihr Unternehmen wegen mangelnder Rentabilität aus, wie die, die in Rente gingen

„Was war der Hauptgrund für Ihre Unternehmensaufgabe?“

Anteil derjenigen, die in den vergangenen 12 Monaten an einer Unternehmensaufgabe beteiligt waren, 2014 - 18



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934269991

Hindernisse für die Unternehmensgründung bei Senioren

Senioren besitzen genauso viele unternehmerische Fähigkeiten wie Erwachsene

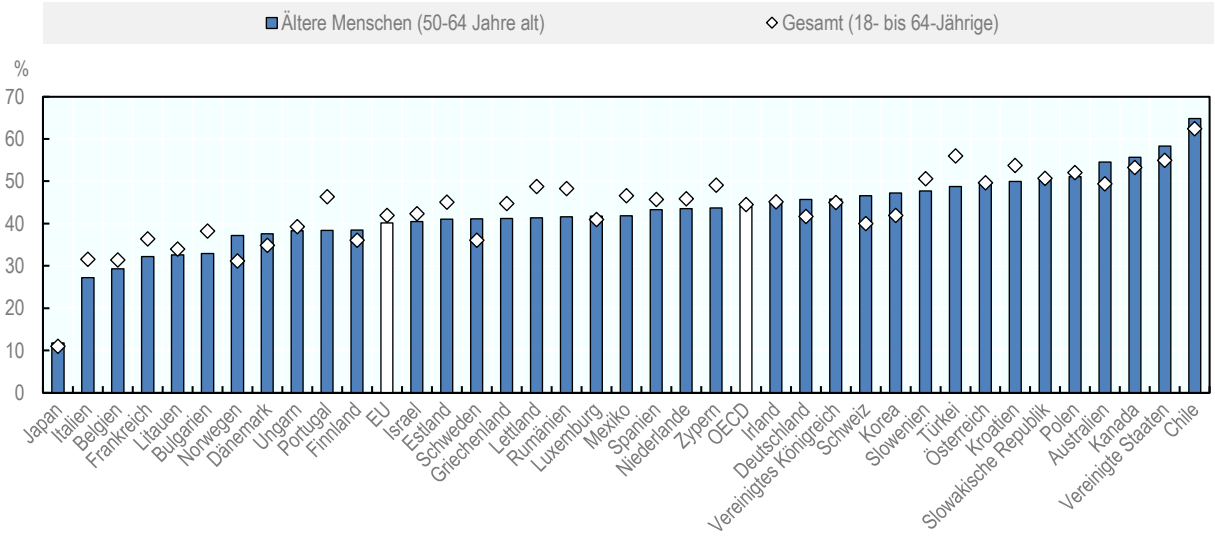
Das Fehlen von diesen Fähigkeiten ist eines der Hindernisse, das bei Unternehmensgründungen am häufigsten angegeben wird (Kapitel 2 und 3). Allerdings ist dies im Durchschnitt kein Hindernis für Senioren, denn sie geben genauso häufig wie die Gesamtbevölkerung an, über die nötigen Kompetenzen für eine Unternehmensgründung zu verfügen. In der EU haben zwischen 2014 und 2018 40,2 % (44,0 % in der OECD) der Senioren angegeben, über die nötigen Kompetenzen für eine Unternehmensgründung zu verfügen (Abbildung 4.16). Dieser Anteil entsprach im Wesentlichen dem gesamten Durchschnitt (41,9 % in der EU und 44,5 % in der OECD).

Zwischen 2014 und 2018 gab mehr als die Hälfte der Senioren in der Slowakischen Republik (50,2 %) und in Polen (51,1 %) an, über die nötigen Kompetenzen für eine Unternehmensgründung zu verfügen. Allerdings waren in Italien nur 27 % davon überzeugt, über die nötigen Kompetenzen für eine Unternehmensgründung zu verfügen.

Abbildung 4.16. Ungefähr 40 % der Senioren geben an, über unternehmerischen Fähigkeiten zu verfügen

„Besitzen Sie das Wissen und die Fähigkeiten, um ein Unternehmen zu gründen?“

Anteile der Bevölkerung, die mit „Ja“ geantwortet haben, 2014 - 18



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270010

Senioren geben mit einer ähnlichen Wahrscheinlichkeit wie Erwachsene an, dass sie Angst vorm unternehmerischen Scheitern haben

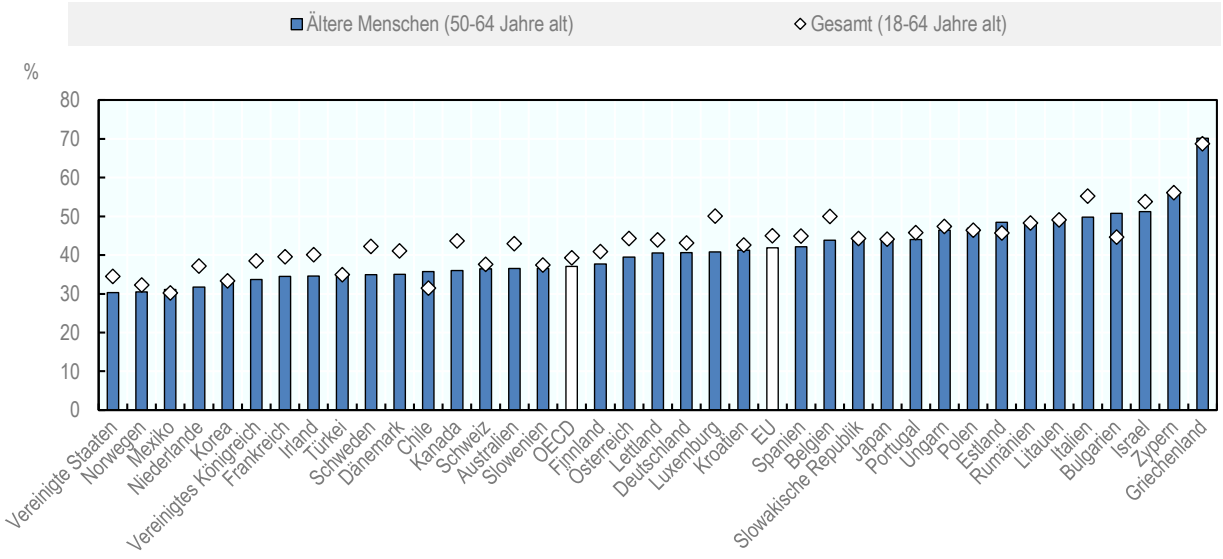
Die Angst vor dem Scheitern kann ein großes Hindernis für eine Unternehmensgründung darstellen, denn die selbstständige Erwerbstätigkeit bringt Risiken mit sich. Zwischen 2014 und 2018 lagen allerdings Senioren (50 bis 64 Jahre) leicht unter dem gesamten Durchschnitt, der angab, dass Angst vor dem unternehmerischen Scheitern ein Hindernis für Firmengründung darstelle. In der EU gaben 41,8 % der älteren Menschen dieses Hindernis an, verglichen mit dem gesamten Durchschnitt (45,0 %). In den OECD-Ländern gaben weniger Senioren dieses Hindernis an (37,1 % verglichen mit dem OECD-Durchschnitt von 39,3 %) (Abbildung 4.17).

Mehr als die Hälfte der Senioren gaben dieses Hindernis in dieser Zeitspanne an, in Bulgarien (50,8 %), Zypern (55,8 %) und Griechenland (70,1 %). In Bulgarien und Griechenland war der Anteil an Senioren, die dieses Hindernis angaben, größer als der gesamte Durchschnitt in der Bevölkerung. Relativ wenige Senioren in der Niederlande gaben dieses Hindernis an (31,8 %).

Abbildung 4.17. Ungefähr 40 % der Senioren gaben an, dass die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern ein Hindernis für eine Unternehmensgründung sei

„Hält die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern Sie davon ab, ein Unternehmen zu gründen?“

Anteile der Bevölkerung, die mit „Ja“ geantwortet haben, 2014 - 18



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270029

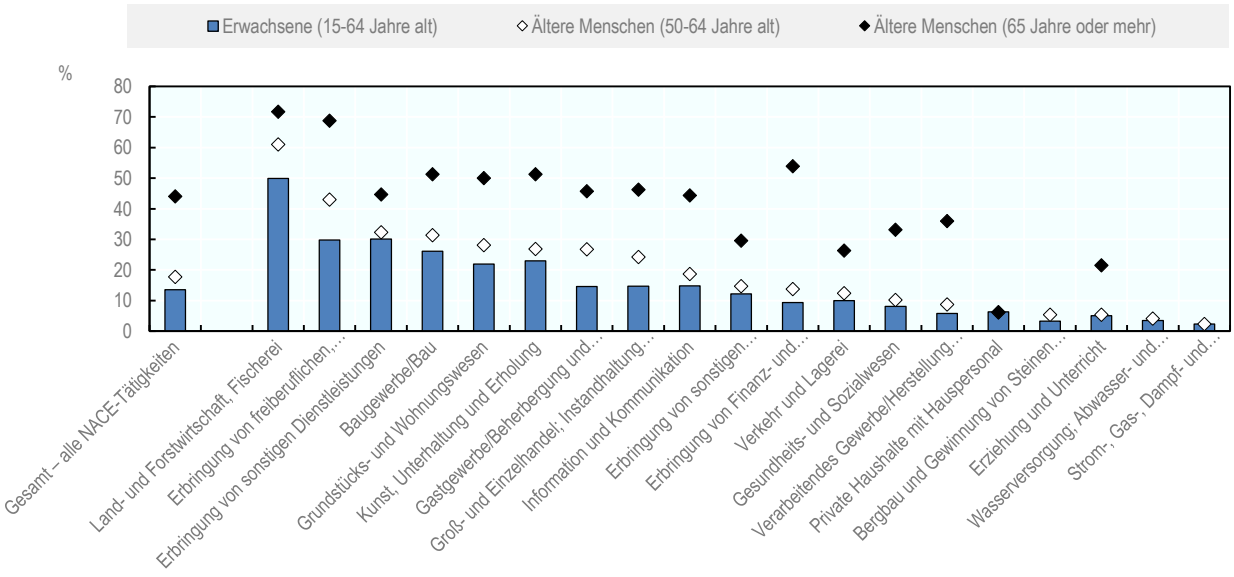
Merkmale der älteren selbstständig Erwerbstätigen

Die Selbstständigenquote variiert bei Senioren je nach Bereich in verschiedenen Altersgruppen

In der EU war die Selbstständigenquote 2018 für Menschen zwischen 50 und 64 Jahren und denen, die 65 Jahre und älter waren, am höchsten in der Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei (61,0 % für die Gruppe von 50 bis 64 Jahren und 71,7 % für die Gruppe von 65 Jahren und älter) und Fachkräfte in Wissenschafts- und Technologiebereichen (43,0 % und 68,8 %) (Abbildung 4.18). Für Menschen im Alter von 65 Jahren und älter war die Selbstständigenquote ebenfalls hoch in Finanz- und Versicherungsbereichen – 53,9 % im Vergleich mit 9,3 % insgesamt.

Abbildung 4.18. Senioren in der EU waren eher selbstständig erwerbstätig in der Landwirtschaft, Forstwirtschaft und in der Fischerei

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz aller Erwerbstätigkeiten nach Wirtschaftszweig, 2018



Quelle: (Eurostat, 2019[2])

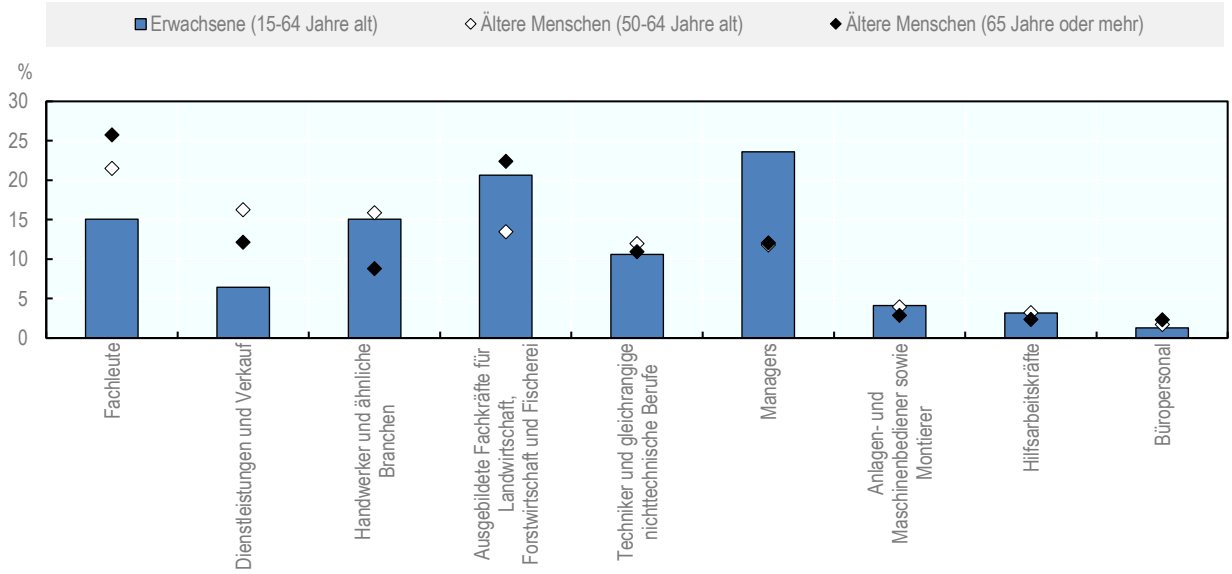
StatLink https://doi.org/10.1787/888934270048

Die meisten selbstständigen Senioren arbeiten als Fachkräfte

Die Verteilung von selbstständig erwerbstätigen Senioren nach Bereichen, wies 2018 einen erheblichen Unterschied zu dem der Erwachsenen in der EU auf (Abbildung 4.19). Selbstständige Senioren haben hauptsächlich als Fachkräfte gearbeitet[1]. Mehr als ein Fünftel arbeitete in diesen Bereichen (21,5 % für Menschen zwischen 50 bis 64 Jahren und 25,7 % für Menschen von 65 Jahren und älter), im Vergleich zu 15,1 % der gesamten Anzahl der selbstständig Erwerbstätigen. Selbstständig erwerbstätige Senioren sind eher in den Bereichen Dienstleistungen und Verkauf tätig – 16,3 % für die Gruppe von 50 bis 64 Jahren und 12,1 % für die Gruppe von 65 Jahren und älter, im Vergleich zu 6,4 % der Gesamtanzahl der selbstständig Erwerbstätigen. Im Gegensatz dazu waren es weniger, die als Manager tätig waren – 11,8 % für die Gruppe von 50 bis 64 Jahren und 12,1 % für die Gruppe von 65 Jahren und älter, im Vergleich zu 23,6 % der Gesamtanzahl der selbstständig Erwerbstätigen.

Abbildung 4.19. Ältere selbstständig Erwerbstätige in der EU arbeiten eher als Fachkräfte

Verteilung der selbstständigen Tätigkeiten, 2018



Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270067

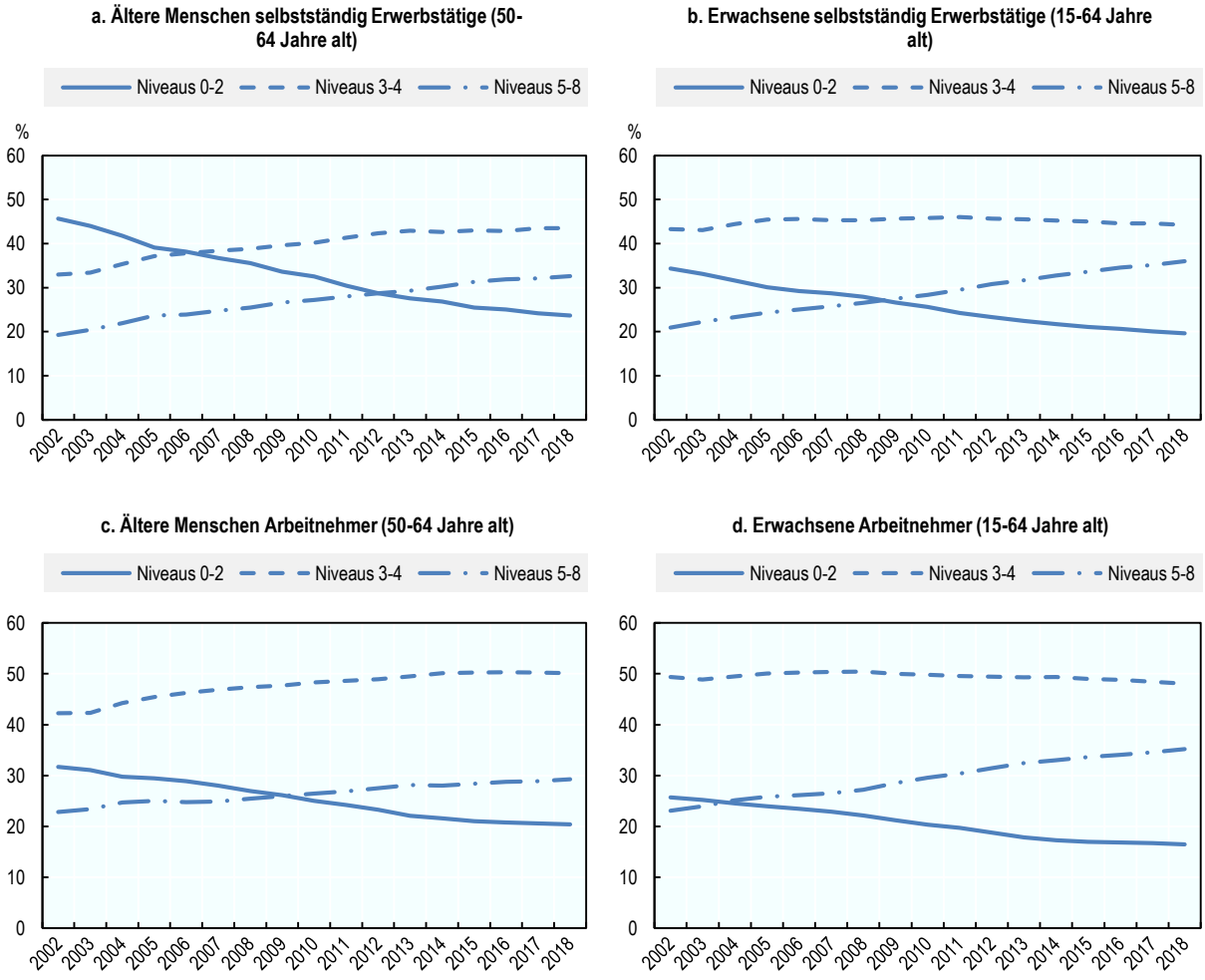
In der EU gibt es mehr selbstständig erwerbstätige Senioren mit Hochschulbildung als Angestellte mit Hochschulbildung

Der Gesamtanteil von selbstständig erwerbstätigen Menschen mit Hochschulbildung stieg zwischen 2002 und 2018 von 20,9 % auf 36,0 % (Abbildung 4.20). Ein ähnlicher Trend kann bei älteren selbstständigen Menschen (50 bis 64 Jahre) beobachtet werden, der Anstieg war jedoch in einem kleineren Ausmaß zu beobachten. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen älteren Menschen mit Hochschulbildung stieg in dieser Zeitspanne von 10,3 % auf 32,6 %. Dieser Anstieg war allerdings größer bei älteren selbstständig Erwerbstätigen als bei älteren Angestellten, und stieg von 22,8 % auf 29,2 %.

Die Länder mit dem größten Anteil an selbstständig erwerbstätigen Menschen mit Hochschulbildung 2018: Belgien (50 % im Vergleich zu 40,6 % der Angestellten), Estland (51,2 % im Vergleich zu 42,0 % der Angestellten) und Deutschland (50,5 % im Vergleich zu 26,8 % der Angestellten) (Abbildung 4.21).

Abbildung 4.20. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Senioren mit Hochschulbildung in der EU stieg schneller als der, der angestellten Senioren mit Hochschulbildung.

Verteilung der Selbstständigen und Angestellten nach Bildungsniveau



Hinweis: Niveau 0-2 bezieht sich auf die Grundausbildung vor dem Besuch einer weiterführenden Schule, Niveau 3-4 bezieht sich auf die Bildung in einer weiterführenden Schule zum Erwerb der Studienberechtigung. Niveau 5-8 bezieht sich auf eine Hochschulausbildung.
Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270086

Abbildung 4.21. Das Bildungsniveau der selbstständig erwerbstätigen Senioren variiert stark von Land zu Land

Verteilung der Selbstständigen und Angestellten nach Bildungsniveau, 2018



Hinweis: Niveau 0-2 bezieht sich auf die Grundausbildung vor dem Besuch einer weiterführenden Schule, Niveau 3-4 bezieht sich auf die Bildung in einer weiterführenden Schule zum Erwerb der Studienberechtigung. Niveau 5-8 bezieht sich auf eine Hochschulausbildung.
Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270105

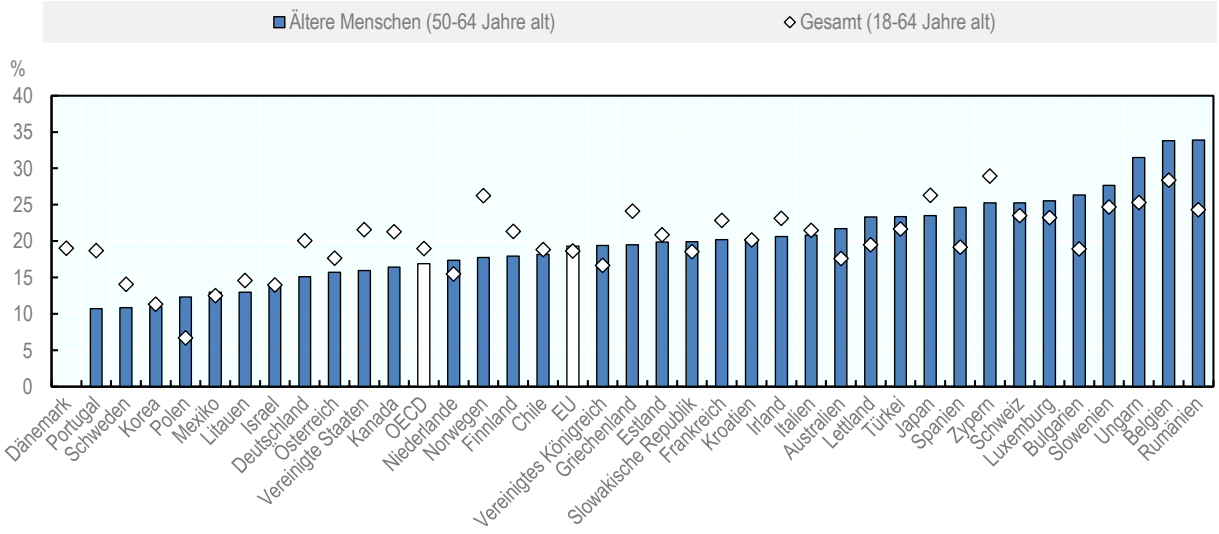
Senioren gründen weniger häufig ein Unternehmen im Team als Männer

Senior-Unternehmer (50 bis 64 Jahre) gründeten im Vergleich zu anderen Erwachsenen in der EU weniger oft ein Unternehmen im Team. Zwischen 2014 und 2018 gaben 16,9 % der Senioren an, an einer neuen Unternehmensgründung (d.h. seit weniger als 42 Monaten) mit einem Team von mehr als drei Personen beteiligt zu sein (Abbildung 4.22). Dieser Anteil lag leicht unter dem Anteil von Erwachsenen, die ein Unternehmen in einem Team gegründet haben (19,0 %). In den OECD-Ländern war der Anteil von Senioren, die angaben, an einem neuen Start-up-Projekt zu arbeiten etwas höher (19,3 %).

In den EU-Mitgliedstaaten war das Unternehmertum im Team am üblichsten in Ungarn (31,5 %), Belgien (33,8 %) und Rumänien (33,9 %). In jedem dieser Länder war es wahrscheinlicher, dass Senioren im Team arbeiten als die erwachsene Bevölkerung. Im Gegensatz dazu war es weniger wahrscheinlich, dass Senioren in Schweden (10,9 %) und in Portugal (10,7 %) im Team arbeiten.

Abbildung 4.22. Der Anteil der Senior-Unternehmer, die im Team arbeiten, ist von Land zu Land sehr unterschiedlich

Prozentsatz der werdenden Unternehmer, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270124

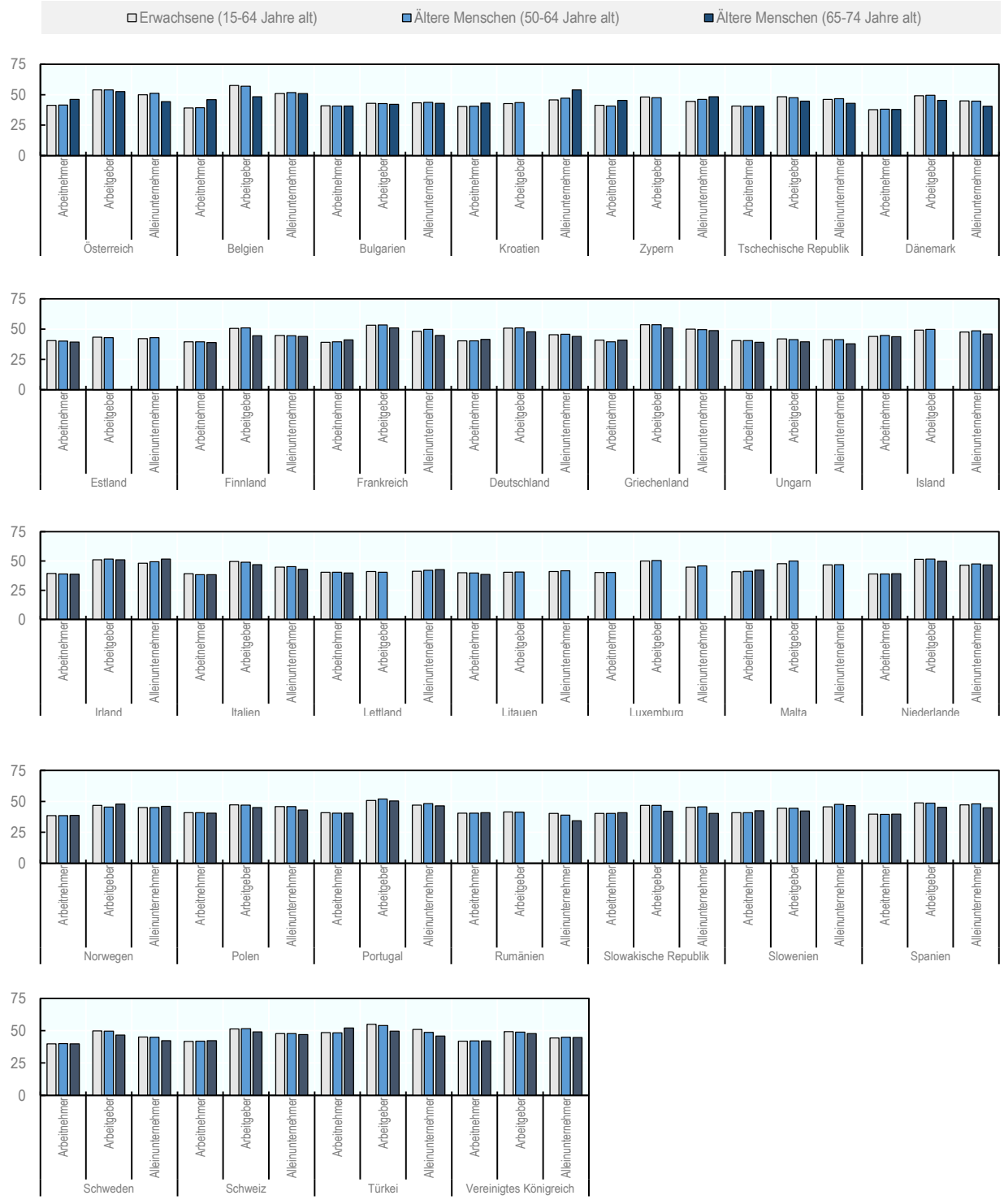
Unternehmensverlauf

Selbstständig erwerbstätige Senioren arbeiten meist mehr Stunden als angestellte Senioren

Des Weiteren neigen selbstständig erwerbstätige Senioren dazu, wöchentlich mehr zu arbeiten als Angestellte. Außerdem arbeiten selbstständige Senioren mit Angestellten durchschnittlich wöchentlich mehr als Senioren ohne Angestellte (Abbildung 4.23).

Abbildung 4.23. Selbstständig erwerbstätige Senioren arbeiten meist mehr als angestellte Senioren

Anzahl der durchschnittlichen Wochenstunden bei einer Tätigkeit in Vollzeit, 2018



Quelle: (Eurostat, 2019[2])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270143

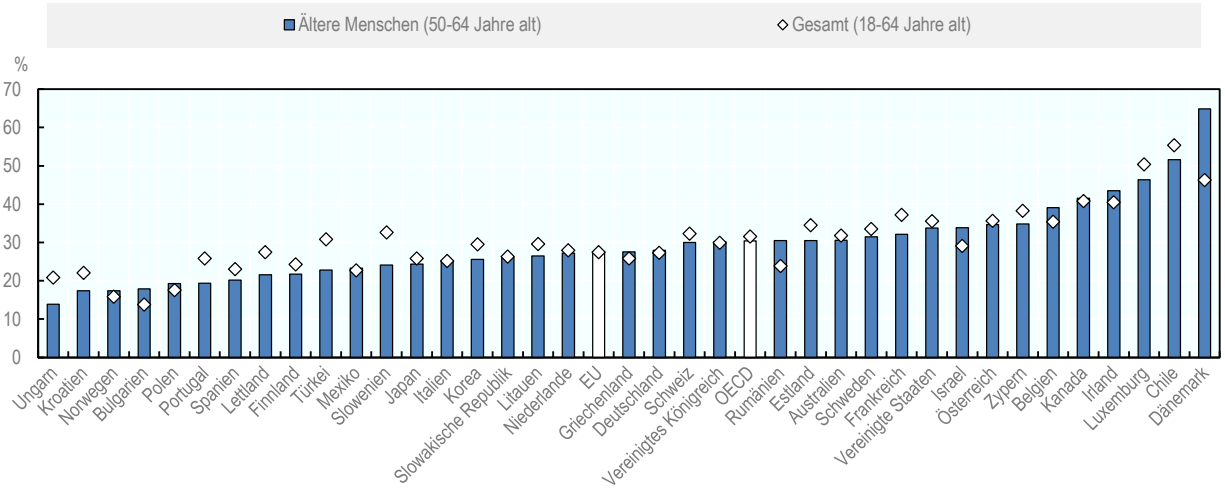
Es ist genauso wahrscheinlich, dass selbstständig erwerbstätige Senioren neue Produkte und Dienstleistungen anbieten wie andere Unternehmer

In der Zeitspanne von 2014 bis 2018 haben in der EU 27,5 % der Inhaber von werdenden Unternehmen (zwischen 50 und 64 Jahren) angegeben, ihren potenziellen Kunden neue Produkte und/oder Dienstleistungen anzubieten (Abbildung 4.24). Dieser Anteil war ungefähr der Gleiche für alle Inhaber werdender und neuer Unternehmen in der EU in dieser Zeitspanne (27,5 %), lag aber leicht unter dem Durchschnitt der OECD (30,4 %).

In den Mitgliedstaaten der EU haben vor allem Senioren in Dänemark neue Produkte und Dienstleistungen angeboten (64,9 %), und die wenigsten in Ungarn (13,9 %).

Abbildung 4.24. Ungefähr 30 % der Senior-Unternehmer in der Frühphase boten neue Produkte und Dienstleitungen an

Prozentsatz der Jungunternehmer in der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit, die potentiellen Kunden neue Produkte und Dienstleistungen anbieten, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270162

Ältere Unternehmer neigen weniger dazu, Kunden in anderen Ländern zu haben

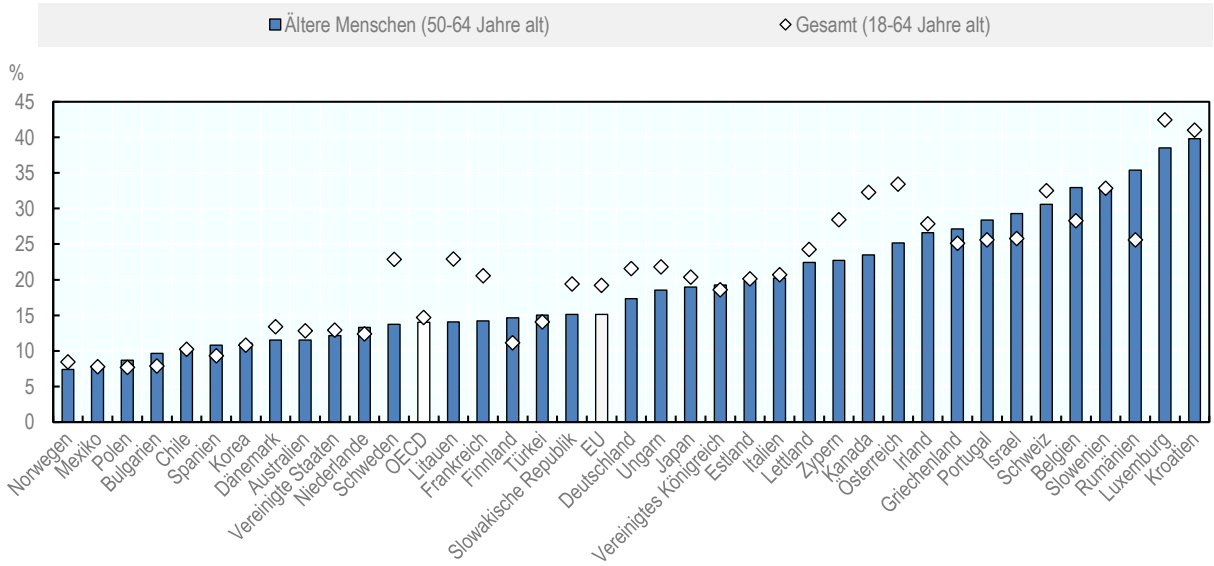
Es ist weniger wahrscheinlich, dass Senior-Unternehmer in der Frühphase (50 bis 64 Jahre) ein international orientiertes Unternehmen führen, als die gesamten Inhaber werdender und neuer Unternehmen (Abbildung 4.25). In der EU gaben 15,1 % der Senior-Unternehmer in der Frühphase an, dass sie Kunden in anderen Ländern haben (14,0 % in der OECD) und dies lag zwischen 2014 und 2018 unter dem gesamten Durchschnitt (19,2 %).

Die meisten Senior-Unternehmer in der Frühphase, die angaben, Kunden im Ausland zu haben, waren in dieser Zeitspanne in Belgien (32,9 %), Slowenien (33,0 %), Rumänien

(35,4 %), Luxemburg (38,5 %) und Kroatien (39,8 %) zu finden. Im Gegensatz dazu waren es in Polen (8,7 %) und in Bulgarien (9,7 %) die wenigsten, die angaben, Kunden im Ausland zu haben. Die Länder, in denen der Anteil an Senior-Unternehmern in der Frühphase über der Anzahl der gesamten Bevölkerung lag, waren Griechenland (27,1 % vs. 25,1 %), Portugal (28,4 % vs. 25,6 %), Belgien (32,4 % vs. 28,3 %) und Rumänien (35,4 % vs. 25,6 %).

Abbildung 4.25. Ungefähr 15 % der Senior-Unternehmer in der Frühphase hatten Kunden in anderen Ländern

Prozentsatz der Unternehmer in der Frühphase, die an Kunden in anderen Ländern verkaufen, 2014 - 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270181

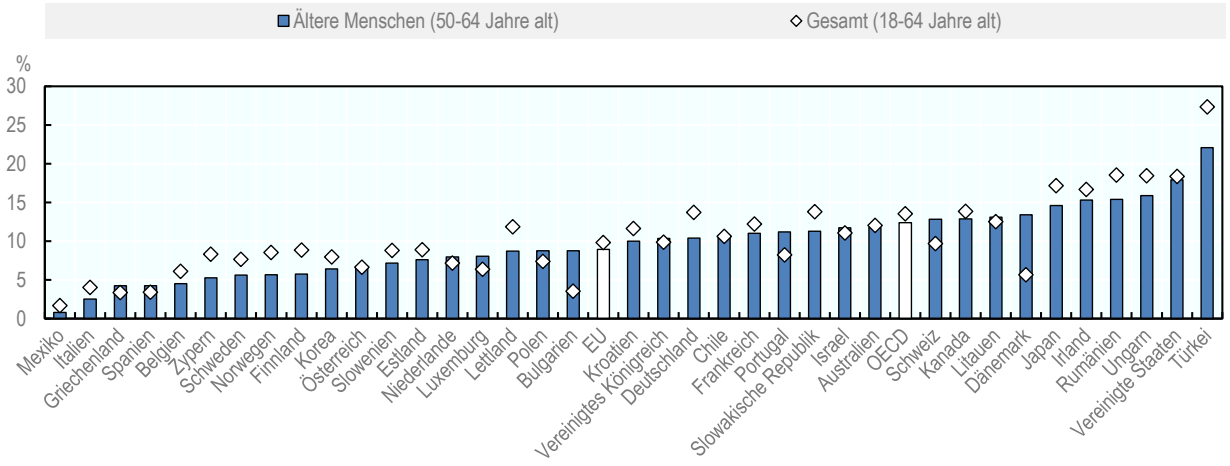
Senior-Unternehmer erwarten eher, eine beträchtliche Anzahl von Arbeitsplätzen zu schaffen

Die Wahrscheinlichkeit, dass ältere Unternehmer in der Frühphase (50 bis 64 Jahre) angeben, in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen war entsprach ungefähr dem Gesamtdurchschnitt. In der EU gaben zwischen 2014 und 2018, 8,9 % der Senior-Unternehmer in der Frühphase an, diese Zahl an Arbeitsplätzen anzustreben und dies lag leicht unter dem Anteil der gesamten Bevölkerung in dieser Zeitspanne (9,8 %) (Abbildung 4.26). Der Anteil von Senioren, die ein hohes Wachstum erwarteten, war etwas höher in der OECD (12,4 %).

In Rumänien (15,4 %) und in Ungarn (15,9 %) haben die meisten Senior-Unternehmer angegeben, dass sie erwarten, mindestens 19 Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren zu schaffen. Weniger als 5 % der Senior-Unternehmer in der Frühphase in Italien (2,5 %), Griechenland (4,2 %), Spanien (4,3 %) und Belgien (4,5 %) erwarteten es, diese Anzahl von Arbeitsplätzen zu schaffen.

Abbildung 4.26. In der EU hatten fast 9 % der Senior-Unternehmer in der Frühphase die Erwartung, eine hohe Anzahl von Arbeitsplätzen zu schaffen.

Anteil der Unternehmensgründer in der Frühphase, die erwarten, innerhalb der kommenden fünf Jahre mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen, 2014 – 2018



Hinweis: Alle EU- und OECD-Länder haben zwischen 2014 und 2018 an der GEM-Studie teilgenommen, mit Ausnahme von der Tschechischen Republik und Malta Einige Länder haben nicht jedes Jahr an der Studie teilgenommen: Australien (2018), Österreich (2015, 2017), Belgien (2016-18) Bulgarien (2014), Zypern (2014-15), Dänemark (2015-18), Estland (2018), Finnland (2017-18), Frankreich (2015), Ungarn (2017-18), Japan (2015-16), Korea (2014), Lettland (2014, 2018), Litauen (2015-18), Mexiko (2018), Norwegen (2016-18), Portugal (2017-18), Rumänien (2016-18), Türkei (2014-15, 2017).
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270200

Schlussfolgerungen

Senioren sind im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit aktiver als die erwachsene Bevölkerung und die Gruppe der Senior-Unternehmer ist sehr heterogen. Diese Gruppe schließt jene ein, die schon immer selbstständig erwerbstätig waren, jene, die in Rente gehen, aber trotzdem ein Teilzeit-Unternehmen gründen und jene, die ein Unternehmen gründen, weil ihre Rentenvorsorge nicht ausreicht. Folglich sind die Herausforderungen für diese Gruppe sehr unterschiedlich. Manchen fehlt es an Kompetenzen und anderen fehlt es an finanziellen Mitteln und viele haben nur ein kleines oder veraltetes Unternehmensnetzwerk. Die Politik nimmt sich dieser Hindernisse an, indem sie Unternehmer schult, den Zugang zu Startkapital verbessert und den Aufbau von Unternehmensnetzwerken unterstützt. Außerdem haben viele Senioren Erfahrung mit der selbstständigen Erwerbstätigkeit und können so im Unternehmertum bleiben, dort als Mentoren arbeiten und die jüngeren Unternehmer unterstützen. Demzufolge kann die

Politik Senioren auch jüngeren Unternehmern zuordnen, um die Weitergabe von Wissen zwischen Generationen zu fördern.

Für weitere Informationen und Diskussionen über das Senior-Unternehmertum, wenden Sie sich bitte an (OECD/EC, 2012[1]) and (European Commission, 2016[6]). Mehrere Beispiele neuster Vorgehensweisen zur Unterstützung von älteren Unternehmern werden im Teil III dieses Berichts in vielen Länderprofilen hervorgehoben, vor allem im Länderprofil für Spanien.

Hinweise

[1] Fachkräfte stärken den vorhandenen Bestand an Wissen; sie wenden wissenschaftliche und künstlerischen Konzepte an; sie lehren die Vorlagen methodisch oder beschäftigen sich mit allen Facetten dieser Aktivitäten. Cf. Einstufung der Europäischen Kompetenzen, Kenntnisse, Qualifikationen und Tätigkeiten (ESCO), https://ec.europa.eu/esco/portal/occupation.

Referenzen

European Commission (2016), *Senior entrepreneurship good practices manual*, Publications Office of the European Union, http://dx.doi.org/10.2826/014341. [6]

Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database. [2]

Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [3]

Global Entrepreneurship Monitor (2017), *Global Report 2016-17*, http://gemconsortium.org/report. [4]

Matos, C. (2018), *Ageing and Entrepreneurship: Firm Creation and Performance among Older Individuals*, Univeresity of Lisbon, https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/15851/1/TD-CSM-2018.pdf. [5]

OECD/EC (2012), "Entrepreneurial Activities in Europe - Senior Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 2, OECD, http://dx.doi.org/10.1787/5jxrcml7lhxq-en. [1]

5. Selbstständige Erwerbstätigkeit und Unternehmertum von Arbeitslosen

Dieses Kapitel präsentiert die Daten des Anteils von arbeitslosen Menschen, die durch eine selbstständige Erwerbstätigkeit ins Arbeitsleben zurückkehren möchten und den Anteil der Arbeitslosen, die sich erfolgreich selbstständig gemacht haben. Die Daten der Arbeitslosen sind aufgeteilt nach Geschlecht und Alter jeweils in der Europäischen Union und in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten. Ausgewählte OECD Länder sind so weit wie möglich dargestellt.

Kernbotschaften

- **Sehr wenige der arbeitslosen Menschen in der Europäischen Union (EU) steigen durch eine selbstständige Erwerbstätigkeit wieder ins Berufsleben ein**. 2018 wies die EU 16,9 Mio. arbeitslose Menschen auf, und 400 000 davon gaben an, dass sie als selbstständige Erwerbstätige auf den Arbeitsmarkt zurückkehren wollen. Dies repräsentiert 2,4 % der Arbeitslosen.
- **Allerdings werden nicht alle Arbeitslosen, die selbstständig erwerbstätig sein wollen, auch erfolgreich ein Unternehmen gründen**. Des Weiteren machen sich manche Arbeitslose selbstständig, ohne es geplant zu haben. 2018 gab es in der EU ungefähr 563 600 selbstständige Erwerbstätige, die 2017 noch arbeitslos waren. Das sind 2,5 % der arbeitslosen Menschen im Jahr 2017 und dies liegt leicht über dem Anteil jener, die angaben sich selbstständig machen zu wollen (2,2 %).
- **In den letzten zehn Jahren war die Wahrscheinlichkeit, dass arbeitslose Männer, die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen wollten, und damit erfolgreich waren, 1,5-mal so hoch wie bei Frauen**. Junge arbeitslose Menschen (15 bis 24 Jahre) in der EU, die keine selbständige Erwerbstätigkeit ausüben wollten (1,1 %).
- **Der Anteil der Menschen, die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen wollen, ist am höchsten bei jenen, die nur kurze Zeit arbeitslos waren**. Dies bedeutet, dass Politiken, die der Unterstützung der Unternehmensgründung dienen, jene so unterstützen sollte, die ein Unternehmen gründen wollen, dass sie ihr Ziel schnell erreichen. Es ist auch wichtig, den Wunsch einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen, bei einer größeren Anzahl von Arbeitslosen anzuregen. Frankreich ist der Beweis, dass das System der Reformen der Arbeitslosenversicherung der Unternehmensgründung bei Arbeitslosen erfolgreich ist, und sie stimuliert, ein Unternehmen zu gründen, ohne die Qualität der Unternehmen zu mindern.

Der politische Kontext der Unternehmensgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus

Die Europäische Union (EU) wies 2018 16,9 Mio. Arbeitslose (zwischen 15 und 64 Jahre) auf. Dies ist ein Rückgang nach dem Höchststand von 26,1 Millionen nach der Krise im Jahr 2013. Parallel zum Rückgang der Arbeitslosigkeit, stieg der Anteil der aktiven Bevölkerung auf dem Arbeitsmarkt. Im Frühstadium der Wirtschaftskrise lag die Beschäftigungsquote von Erwachsenen (zwischen 15 und 64 Jahres) in der EU bei 70,8 % (im Jahr 2009). 2018 steigt dieser Anteil kontinuierlich auf 73,7 %.

Politische Entscheidungsträger sind schon lange am Potenzial des Unternehmertums und der selbstständigen Erwerbstätigkeit als Mechanismus interessiert, um Arbeitslose wieder auf zu Arbeit zu verhelfen. Die am häufigsten angewandte Methode zur Unterstützung der Arbeitslosen bei der Unternehmensgründung sind die Brückenprogramme; eine Kombination aus Schulungen und finanziellem Zuschuss. Es gibt viele erfolgreiche Beispiele für diese Brückenprogramme, einschließlich der Programme in Dänemark, Frankreich, Deutschland, Ungarn, in der Niederlande, in Polen, Spanien, Schweden und im Vereinigten Königreich. Die Ergebnisse der Auswertung deuten im Allgemeinen an, dass Unternehmen, die von dieser Zielgruppe gegründet wurden, genauso viele

Überlebenschancen haben wie die der restlichen Bevölkerung (OECD/EU, 2014[1]; Caliendo and Künn, 2011[2]).

Einstieg in die selbstständige Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus

Weniger als 3 % der Arbeitslosen möchten selbstständig erwerbstätig sein

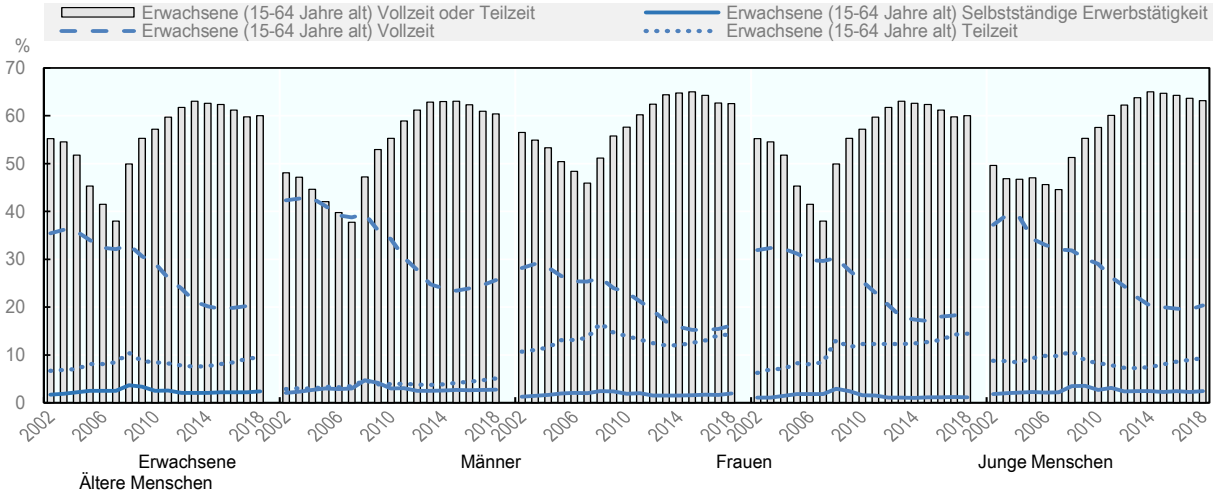
Von den 16,9 Mio. Arbeitslosen im Jahr 2018, wollten 395 600 als selbstständige Erwerbstätige auf den Arbeitsmarkt zurückkehren. Dies waren nur 2,4 % der Gesamtzahl der Arbeitslosen (Abbildung 5.1). Zum Vergleich: Es waren 606 500 Menschen (3,6 % aller Arbeitslosen) im Jahr 2008 und 710 500 Menschen (3,3 %) im Jahr 2009, im Frühstadium der Wirtschaftskrise. Vor der Wirtschaftskrise lag der Anteil an Arbeitslosen, die durch eine selbstständige Erwerbstätigkeit auf den Arbeitsmarkt zurückkehren wollten, bei ungefähr 2,5 % zwischen 2005 und 2007 und bei 2,0 % zwischen 2002 und 2004.

2018 war die Wahrscheinlichkeit, dass arbeitslose Männer einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen wollten 1,5-mal so hoch wie bei den arbeitslosen Frauen (2,7 % vs. 2,0 %). Kurz vor der Wirtschaftskrise lag der Anteil von arbeitslosen Männern, die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen wollten, in der Regel zwischen 2,7 % und 3,0 %. Dieser Anteil stieg mit dem Ausbruch der Krise und erreichte den Höchststand im Jahr 2008 mit 4,7 %. Danach ist der Anteil wieder auf das Niveau von vor der Krise gefallen. Ein ähnliches Muster kann bei arbeitslosen Frauen beobachtet werden, aber nur halb so viele Frauen wie Männer streben eine selbstständige Erwerbstätigkeit an. Des Weiteren war der Rückgang des Anteils nach der Krise weniger ausgeprägt.

Junge arbeitslose Menschen sind die Zielgruppe mit der geringsten Wahrscheinlichkeit für das Streben nach einer selbstständigen Erwerbstätigkeit. 2018 wollten nur 1,1 % der arbeitslosen Menschen zwischen 15 und 24 Jahren einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen.[1] Wie bei anderen Zielgruppen, gipfelte der Anteil von jungen arbeitslosen Menschen, die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen wollten 2008 bei 2,9 %. Allerdings sank dieser Anteil 2009 auf 2,4 % und 2010 auf 1,6 %. Ab 2011 stabilisierte sich der Anteil auf 1,0 %.

Abbildung 5.1. Wenige arbeitslose Menschen streben eine selbstständige Erwerbstätigkeit an

Vorrangig angestrebte Erwerbstätigkeit von arbeitslosen Männern, Frauen, jungen Menschen und Senioren in der EU; Prozentsatz der Arbeitslosen (15 bis 64 Jahre), 2002 - 2018



Quelle: (Eurostat, 2019[3]).

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270219

Arbeitslose Senioren sind bei der Rückkehr auf den Arbeitsmarkt genauso oft an einer selbständigen Erwerbstätigkeit interessiert wie der Gesamtdurchschnitt aller Altersgruppen. 2,4 % der arbeitslosen Menschen zwischen 50 und 64 Jahren wollten 2018 als selbstständige Erwerbstätige auf den Arbeitsmarkt zurückkehren. Dieser Anteil blieb seit 2012 konstant. Nach dem Ausbruch der Wirtschaftskrise lag der Anteil bei 3,5 % in den Jahren 2008 und 2009. Zwischen 2002 und 2007 strebten ungefähr 2,0 % eine selbstständige Erwerbstätigkeit an.

Je nach Land waren wesentliche Schwankungen beim Anteil der arbeitslosen Menschen zu verzeichnen, die sich selbstständig machen wollten (Abbildung 5.2). 2018 bewegte sich dieser Anteil von 1,5 % auf 4,0 %. Der Anteil war leicht höher in Irland (4,5 %), in Rumänien (5,4 %) und auf Malta (5,6 %) und sehr viel höher in Kroatien (11,2 %) und in Luxemburg (13,9 %). Im Gegensatz dazu waren viele Länder mit einem niedrigen Anteil von Arbeitslosen, die einer selbstständige Erwerbstätigkeit nachgehen wollten, auch die Länder mit der höchsten Arbeitslosenquote währen der Wirtschaftskrise; insbesondere Griechenland, Spanien und Italien. Der Anteil an Arbeitslosen, die eine selbstständige Erwerbstätigkeit anstrebten, blieb einigermaßen konstant in Spanien und Italien, fiel aber nach dem Höchststand von 7,7 % im Jahr 2009 in Griechenland.

In allen EU-Mitgliedstaaten war es unwahrscheinlicher, dass Frauen eine selbstständige Erwerbstätigkeit anzustreben als Männer (Abbildung 5.2). 2018 gab es nur fünf EU-Mitgliedstaaten, in denen mehr als 3 % der arbeitslosen Frauen anstrebten, einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen: Deutschland (3,0 %), Irland (3,4 %), Rumänien (6, 8 %), Kroatien (8,5 %) und Luxemburg (11,1 %).

Auf Landesebene sind die Daten über den Anteil von jungen arbeitslosen Menschen, die sich selbstständig machen wollen, sehr begrenzt. In fast allen Ländern, wo Daten zu Verfügung standen, wollten weniger als 1,5 % der arbeitslosen jungen Menschen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen.

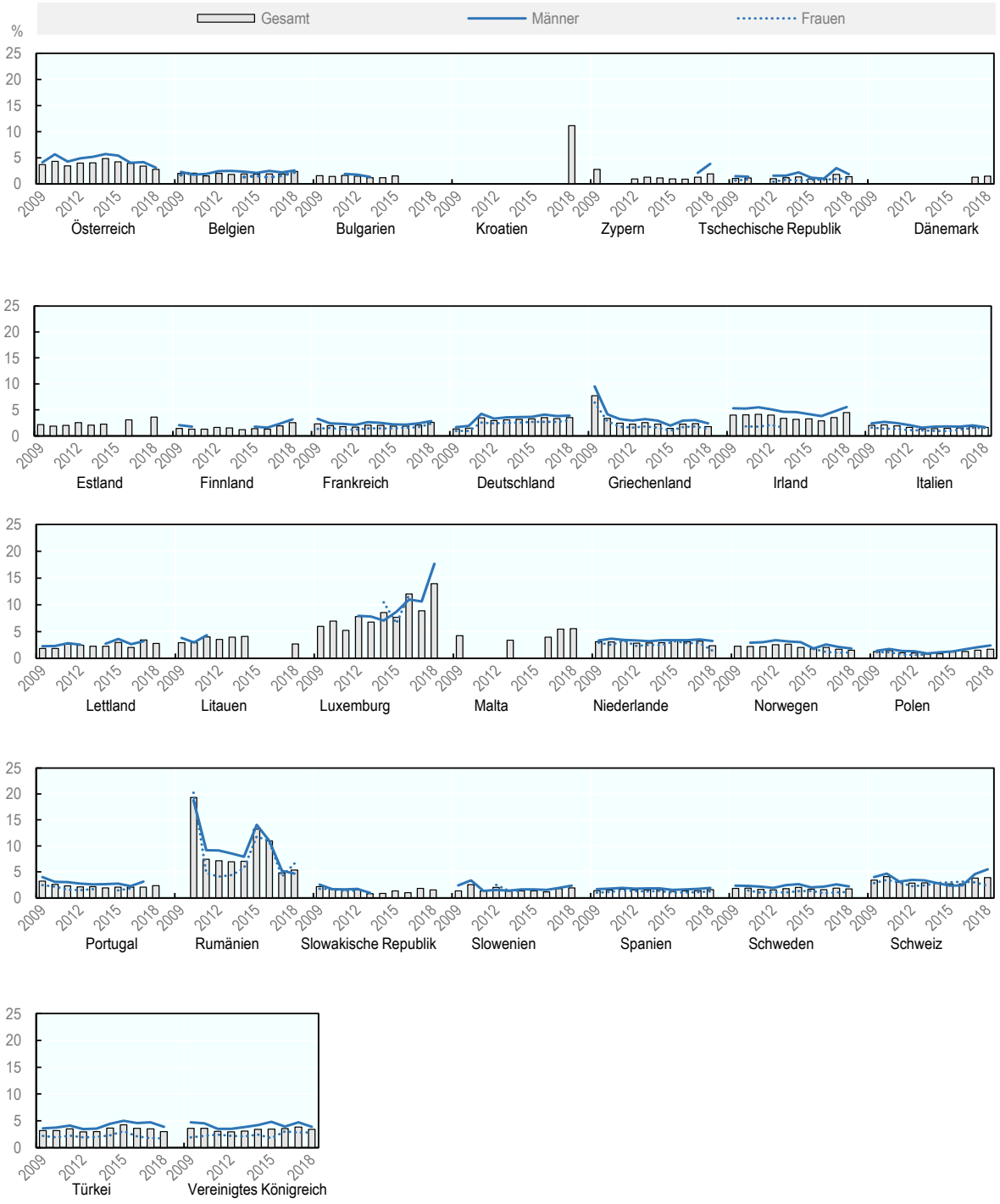
Das Interesse an einer selbstständigen Erwerbstätigkeit ist am größten am Anfang der Arbeitslosigkeit

Die Wahrscheinlichkeit für arbeitslose Menschen, eine selbstständige Erwerbstätigkeit anzustreben, neigt dazu zu sinken, je länger die Arbeitslosigkeit andauert (Abbildung 5.3). Dies könnte an schwindenden Ersparnissen, Kompetenzverfall und einem schrumpfenden Berufsnetzwerk liegen. Dies stimmt mit der Wahrscheinlichkeit überein, dass die Rückkehr in die Berufswelt mit der Zeit sinkt, aber der Anteil, der eine selbstständige Erwerbstätigkeit ausübt, könnte für manche Menschen steigen, wenn sie feststellen müssen, dass sie keine Arbeit als Arbeitnehmer finden werden. Das könnte ihre Aufgeschlossenheit für eine Unternehmensgründung steigern. Ein leichter Anstieg kann für jene, die ihre Arbeit im Frühstadium der Wirtschaftskrise verloren haben, beobachtet werden; d.h. jene, die zwischen 2011 und 2013 mindestens zwei Jahre lang arbeitslos waren. Ferner steigt der geschlechtsspezifische Unterschied leicht für jene, die lange Zeit arbeitslos waren.

Auf Landesebene ist der Anteil von älteren arbeitslosen Menschen (50 bis 64 Jahre), die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen wollen, begrenzter. Wie auch in anderen Zielgruppen gibt es einige Unterschiede bezüglich des Anteils von älteren Menschen, die als selbständige Erwerbstätige ins Berufsleben zurückkehren wollen. 2018 war der Anteil im Vereinigten Königsreich (5,5 %), in der Schweiz (5,9 %), in Irland (8,5 %) und in Kroatien (8,8 %) am höchsten.

Abbildung 5.2. Es ist unwahrscheinlicher, dass arbeitslose Frauen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen als arbeitslose Männer

Anteil von arbeitslosen Männern und Frauen, die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen wollen, nach Land, 15 bis 64 Jahre alt, 2009 - 2018

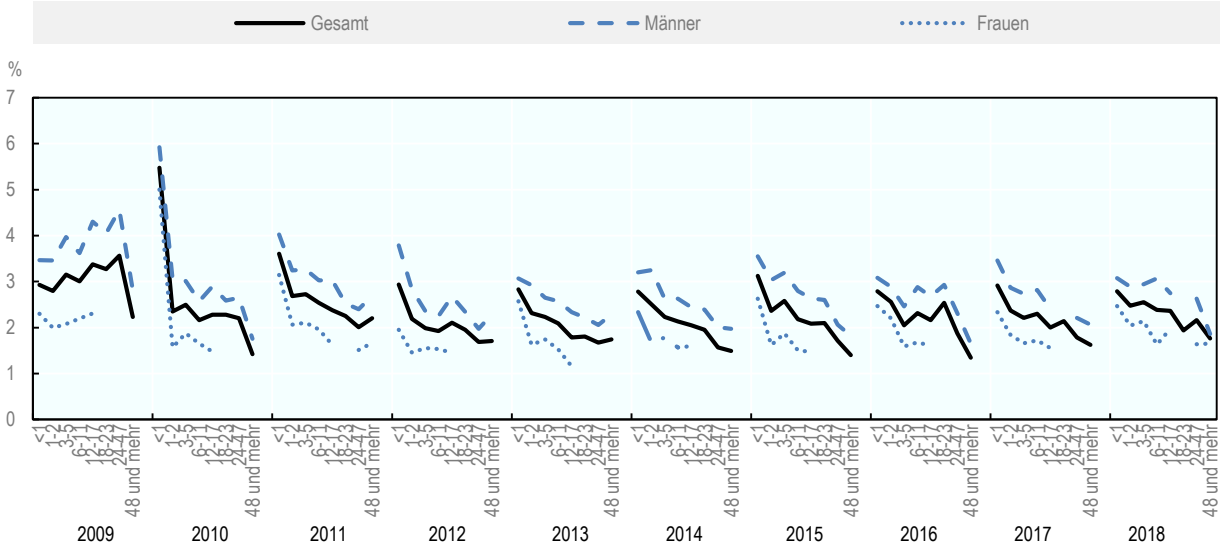


Quelle: (Eurostat, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270238

Abbildung 5.3. Die Wahrscheinlichkeit, einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen, sinkt mit der Dauer der Arbeitslosigkeit

Anteil der Arbeitslosen in der Europäischen Union, der eine selbstständige Erwerbstätigkeit anstrebt,15 bis 64 Jahre, untersucht nach Dauer der Arbeitslosigkeit in Monaten.



Quelle: (Eurostat, 2019[4])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270257

Einstieg in die selbstständige Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus

Die Anzahl arbeitsloser Menschen, die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen, ist höher als die Anzahl, die danach streben

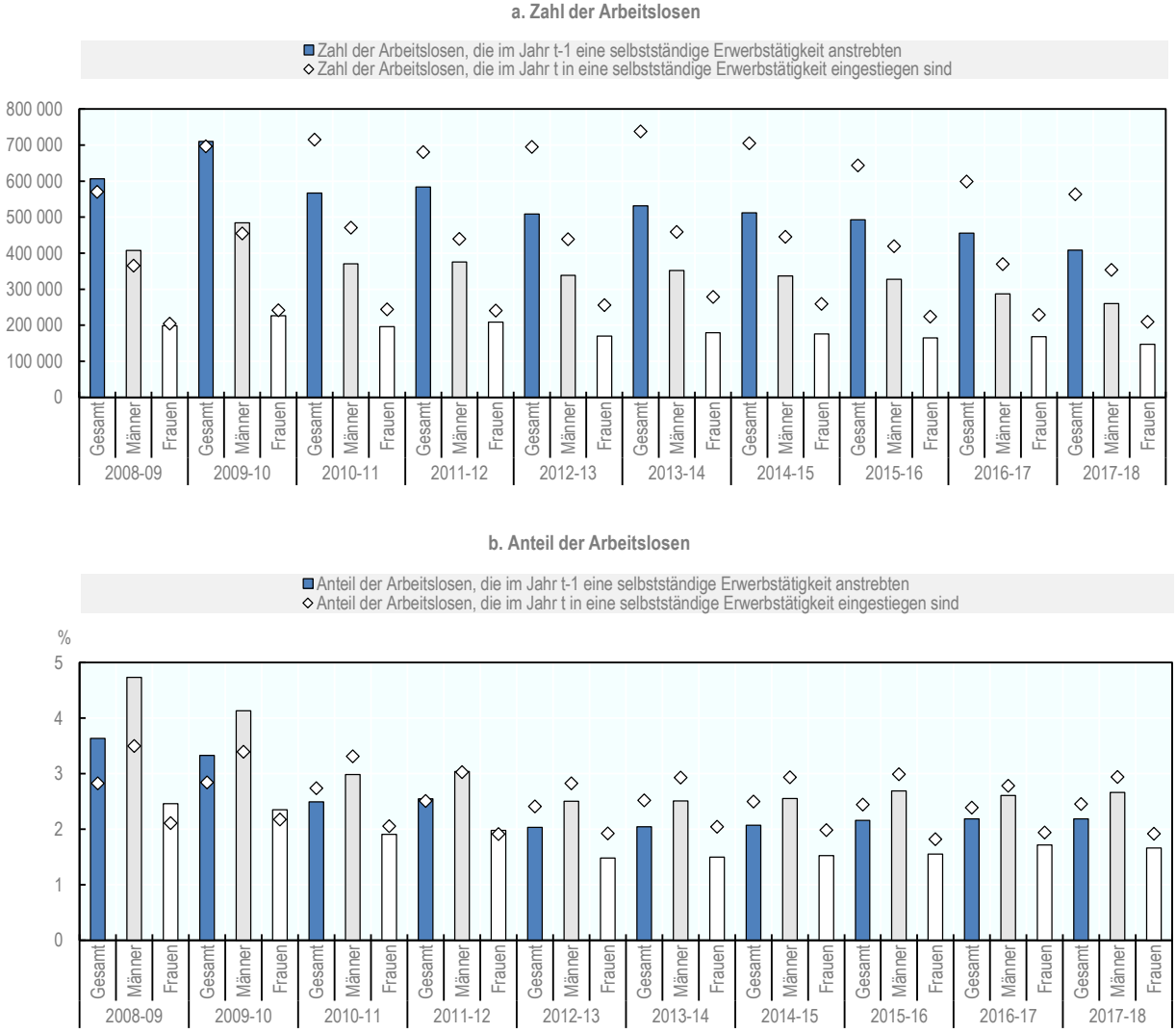
Obwohl bis zu 2 % und 3 % der Arbeitslosen angeben, einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen zu wollen, ist der Anteil von selbstständig Erwerbstätigen, die ins Berufsleben zurückkehren, größer. Im Jahr 2018 gingen 563 600 Menschen in der EU nach ihrer Arbeitslosigkeit im Jahr 2017 einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach (Abbildung 5.4). Das waren 2,5 % der Arbeitslosen im Jahr 2017 und das war mehr als der Anteil der Arbeitslosen, die 2017 angaben, einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen zu wollen (2,2 %). Dies deutet an, dass ungefähr 10 % der arbeitslosen Menschen, die als selbstständige Erwerbstätige ins Berufsleben zurückkehrten, nicht unbedingt vorher selbstständig erwerbstätig sein wollten. Es ist wahrscheinlich, dass viele dieser Menschen keine Arbeit gefunden haben, die ihren Erwartungen entsprach (z.B. Kompetenzen, Erfahrung, Arbeitsbedingungen, Gehalt) und dass sie sich selbstständig machten, um ein Einkommen zu erwirtschaften. Es ist allerdings auch möglich, dass manche Menschen eine Möglichkeit sahen, ihr Unternehmen zu gründen und sich entschieden, es zu versuchen, obwohl es ursprünglich nicht ihre Absicht war.

In den letzten zehn Jahren blieb der Anteil von arbeitslosen Menschen, die sich für eine selbstständige Tätigkeit entschieden, relativ konstant. Allerdings sank 2018 die Anzahl der arbeitslosen Menschen, die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen wollten im Vergleich zur Anzahl im Frühstadium der Krise.

Einige geschlechtsspezifische Unterschiede sind zu beobachten. Die Anzahl von arbeitslosen Männern, die jedes Jahr in eine selbstständige Erwerbstätigkeit wechselten, war ungefähr doppelt so hoch wie die Anzahl der Frauen, die das Gleiche versuchten. In den letzten zehn Jahren blieb das Zahlenverhältnis konstant.

Abbildung 5.4. Mehr arbeitslose Menschen werden selbstständig erwerbstätig, als jene, die dies planen

Anzahl und Prozentsatz der arbeitslosen Menschen (zwischen 15 und 64 Jahre), die in eine selbstständige Erwerbstätigkeit wechseln



Quelle: (Eurostat, 2019[4])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270276

Auf Landesebene findet die Forschung hohe Überlebensraten von Unternehmen, aber es werden wenige Arbeitsplätze geschaffen und es gibt einige Entlassungen

Vergleichbare Daten zu den Merkmalen von Unternehmensgründungen durch Arbeitslose sind schwer zu erlangen, denn die Anzahl der Menschen in dieser Lage ist laut Schätzungen der Arbeitskräfteerhebung sehr klein. Allerdings wurden ausführlichere Forschungen mit nationalen Datenquellen betrieben. Neue Forschungen in Frankreich haben ergeben, dass ungefähr 70 % der Unternehmensgründungen von Arbeitslosen in der Industrie, im Dienstleistungsbereich, im Baugewerbe und im Einzelhandel getätigt wurden (Textfeld 5.3). Diese Untersuchung hat ebenfalls ergeben, dass Unternehmen, die von Arbeitslosen gegründet wurden, Arbeitsplätze in marktbeherrschenden Unternehmen ersetzen, aber dass diese Unternehmen produktiver sind und einen höheren Mehrwert-Faktor aufweisen als jene, in denen Arbeitsplätze freigesetzt wurden (Hombert et al., 2017[5]).

Textfeld 5.1. Länderschwerpunkt – Die Funktion der Arbeitslosenversicherung spornt das Unternehmertum an, Frankreich

In Frankreich wurden einige Reformen in den letzten 25 Jahren eingeführt, um das Unternehmertum zu fördern. Eine der wichtigsten davon war der Plan zur Hilfe für die Rückkehr ins Berufsleben (PARE – *Plan d'Aide au Retour à l'Emploi*), der 2002 umgesetzt wurde, um Arbeitslosen eine (kleine) Unternehmensgründung zu erleichtern.

Die Reform bestand aus einer neuen Vereinbarung zwischen Arbeitsgewerkschaften und Arbeitgeberverbänden, mit dem Ziel, höhere Zuschüsse für Arbeitslose zu bieten, die aktiv nach einer Arbeitsstelle suchen. Ein Element dieser Reform war es, die Hinderungsgründe für eine Unternehmensgründung zu mindern, indem es arbeitslosen Menschen erlaubt wurde, den Bezug ihres Arbeitslosengeldes für drei Jahre zu verlängern, sollte ihr Unternehmen scheitern. Durch diese Versicherung gegen Abwärtsrisiken wurden die Kosten der Unternehmensgründung für Arbeitslose gemindert. Außerdem hat diese Reform arbeitslosen Menschen erlaubt, ein Einkommen zu erwirtschaften, welches das Arbeitslosengeld ergänzt, sollte das Einkommen ihrer selbstständigen Erwerbstätigkeit unter 70 % des Gehalts liegen, das sie vor der Arbeitslosigkeit verdienten.

Eine neue Untersuchung stellte fest, dass die Reform die Unternehmensgründung bei Arbeitslosen deutlich steigen ließ, und die Qualität der Neueinsteiger nicht verschlechterte. Unternehmen, die von Arbeitslosen nach der Reform gegründet wurden, waren ursprünglich kleiner, aber Unternehmenswachstum, Produktivität und Überlebenschancen waren ähnlich wie bei Unternehmen, die vor der Reform von Arbeitslosen gegründet wurden (Hombert et al., 2017[5]). Die meisten Unternehmen, die von Arbeitslosen gegründet wurden, waren im Dienstleistungsbereich, Baugewerbe und Einzelhandel (Tabelle 5.1) anzusiedeln. Das sind die Bereiche mit der größten Anzahl von selbstständigen Erwerbstätigen und mit den kleinsten Einstiegshindernissen. Zusammen genommen werden in diesen Industriezweigen ungefähr 70 % aller Unternehmen gegründet. Die von Neueinsteigern geschaffenen Arbeitsplätze verdrängten die Arbeitsplätze in marktbeherrschenden Unternehmen mit einem Anteil von fast eins zu eins. Allerdings waren bei den Neueinsteigern eine höhere Produktivität und ein höherer Mehrwert zu beobachten als bei jenen, die ihre Angestellten entlassen hatten. Insgesamt hatte die Reform eine positive Auswirkung auf die französische Wirtschaft, mit ungefähr 350 Mio. EUR pro Jahr, während sich die Kosten der Arbeitsagentur auf 100 Mio. EUR pro Jahr beliefen.

Tabelle 5.1. Die meisten arbeitslosen Menschen gründen ihr Unternehmen im Dienstleistungsbereich, im Baugewerbe oder im Einzelhandel

Zusammensetzung der Industrie

	Anzahl der gegründeten Unternehmen vor der Reform (1999 - 2001)	Anteil aller gegründeten Unternehmen vor der Reform	Anzahl der gegründeten Unternehmen nach der Reform (2003 - 2005)	Anteil aller gegründeten Unternehmen nach der Reform	Wachstum als Anzahl der gegründeten Unternehmen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Vertrieb - Versorgungswirtschaft	4 937	3,3	5 031	2,6	2 %
Großhandelsindustrie	11 942	7,9	12 711	6,6	6 %
Verarbeitendes Gewerbe/Herstellung von Waren	9 119	6,0	10 006	5,2	10 %
Bergbauindustrie	21	0,0	19	0,0	10 %
Dienste	68 266	45,0	84 317	44,0	23 %
Einzelhandel	25 498	16,8	34 683	18,1	36 %
Baugewerbe/Bau	25 454	16,8	34 970	183.	37 %
Finanzbranche, Versicherung und Immobilien	65 45	4,3	9 768	5,1	49 %
Gesamt	151 787	100,0	191 506	100,0	26 %

Hinweis: Diese Tabelle gibt die Anzahl der Unternehmen an, die von Arbeitslosen vor der Reform gegründet wurden (1999 bis 2001, Spalte 1) und direkt danach (2003 bis 2005, Spalte 3) auf einstelliger Branchenebene. Spalte 2 und 4 stellen diese Zahlen als Anteil der Gesamtzahl von Unternehmensgründungen in der Zeit vor und nach der Reform dar. Spalte 5 stellt das Wachstum der neuen Unternehmensgründungen vor der Reform im Vergleich mit nach der Reform dar.
Quelle: (Hombert et al., 2017[5])

Schlussfolgerungen

Politische Entscheidungsträger sollten ihre Erwartungen einschränken, dass das Unternehmertum sich positiv auf die Reduzierung der Arbeitslosigkeit auswirkt, denn wenige der Arbeitslosen gründen ein zukunftsfähiges Unternehmen. Dennoch ist es wichtig, das Unternehmertum für die Arbeitslosen nicht als bedeutungslos abzutun, denn Programme für Unternehmertum können viele Vorteile bringen, selbst wenn die Teilnehmer nicht sofort ein Unternehmen gründen. Dies schließt den Erwerb von Kompetenzen und Erfahrung, sowie ein größeres Berufsnetzwerk ein, denn all dies kann die Arbeitsmarktfähigkeit erhöhen.

Für weitere Informationen und Strategie-Diskussionen über selbstständige Erwerbstätigkeit und Unternehmertum bei Arbeitslosen, wenden Sie sich bitte an (OECD/EU, 2014[1]). Beispiele für neue politische Maßnahmen zur Unterstützung von Arbeitslosen und Unternehmensgründung befinden sich in den Länderprofilen im Teil III dieses Berichts, insbesondere in den Profilen von Griechenland und Luxemburg.

Hinweise

[1] Durch den Mangel an verfügbaren Daten, stimmt diese Charakterisierung der Jugend nicht mit der überein, die in anderen Kapiteln verwendet wurde.

Referenzen

Caliendo, M. and S. Künn (2011), "Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity", *Journal of Public Economics*, Vol. 95/3-4, pp. 311-331. [2]

Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database. [3]

Eurostat (2019), *Special tabulations of the Labour Force Survey*. [4]

Hombert, J. et al. (2017), "Can Unemployment Insurance Spur Entrepreneurial Activity? Evidence from France", *HEC Paris Research Paper*, No. FIN-2013-1020, HEC Paris, Paris, http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2329357. [5]

OECD/EU (2014), *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264213593-en. [1]

6. Indikatoren zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit von Zuwanderern

In diesem Kapitel werden Indikatoren zur selbstständigen Erwerbstätigkeit für Zuwanderer in der Europäischen Union (EU) vorgestellt, dazu gehören die Selbstständigenquoten und der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Zuwanderern mit Angestellten. Diese Daten werden dargestellt für Zuwanderer, die in einem anderen Mitgliedstaat der EU und die außerhalb der EU geboren wurden und soweit möglich werden sie nach Geschlecht aufgeschlüsselt. Die Daten werden für die Länder der Europäischen Union sowie der nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Länder präsentiert. Auch für die EU insgesamt werden Durchschnittswerte angegeben.

Kernbotschaften

- **Die Selbstständigenquote von Zuwanderern in der EU war 2018 etwas niedriger als die von in ihrem Wohnsitzland Geborenen.** Im Jahr 2018 waren ca. 13 % von den 18,5 Millionen Menschen, die in einem anderen Land geboren wurden und in der Europäischen Union arbeiten, selbstständig erwerbstätig. Dieser Anteil war etwas niedriger als der Anteil der selbstständig Erwerbstätigen, die im Inland geboren sind (14,9 %).
- **Die Anzahl der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer ist in der EU gestiegen von fast 2,2 Millionen im Jahr 2009 auf 2,9 Millionen im Jahr 2018.** (Diese Daten enthalten keine Angaben zu Deutschland, da keine Daten für die Zeit vor 2017 verfügbar sind). Dieses Wachstum ist auf einen Anstieg der Zahl der selbstständig erwerbstätigen weiblichen Zuwanderer um 47 % zurückzuführen. Trotz des absoluten Anstiegs der Zahl der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer war die Selbstständigenquote zwischen 2009 und 2018 im Wesentlichen konstant.
- **Bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit von Zuwanderern besteht eine erhebliche Lücke zwischen den Geschlechtern,** die mit der geschlechtsspezifischen Lücke in der Gesamtbevölkerung der Selbständigen übereinstimmt. In der EU war die Wahrscheinlichkeit, dass männliche Zuwanderer im Jahr 2018 selbständig erwerbstätig sind den 1,5-mal so hoch wie für weibliche Zuwanderer – 17,0 % der in einem anderen EU-Mitgliedstaat geborenen erwerbstätigen Zuwanderer und 16,2 % der außerhalb der EU geborenen erwerbstätigen Zuwanderer waren selbstständig erwerbstätig. Bei weiblichen Zuwanderern betragen die Werte 10,3 % und 9,4 %. Dies entspricht in etwa der geschlechtsspezifischen Lücke im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit (16,9 % vs. 9,6 %).
- **Die Selbstständigenquoten von Zuwanderern variierten in der EU im Jahr 2018 sehr stark.** Die Selbstständigenquoten für Zuwanderer waren in der Tschechischen Republik am höchsten (15,1 % für in einem anderen EU-Mitgliedstaat geborene Personen und 34,9 % für außerhalb der EU geborene Personen) und in Norwegen am niedrigsten (6,2 % und 6,0 %).
- **Insgesamt haben in der Europäischen Union genauso viele zugewanderte Unternehmer Arbeitsplätze geschaffen wie Personen, die in ihrem Wohnsitzland geboren sind**. Im Jahr 2018 hatten 26,2 % der außerhalb der EU geborenen selbstständig Erwerbstätigen einen oder mehrere Angestellte, was dem Anteil der selbständig Erwerbstätigen, die in ihrem Wohnsitzland geboren sind, entspricht (26,3 %). Die in einem anderen Mitgliedstaat der EU geborenen Personen beschäftigten jedoch mit etwas geringerer Wahrscheinlichkeit Angestellte (22,9 %).

Der politische Kontext des Unternehmertums und der selbstständigen Erwerbstätigkeit von Zuwanderern

Im Jahr 2018 gab es in der Europäischen Union (EU) ungefähr 58 Millionen Zuwanderer, von denen zwei Drittel in einem Nicht-EU-Land geboren wurden. Die Anzahl von Zuwanderern hat in den letzten zehn Jahren um 28 % zugenommen (OECD/EU, 2018[1]). Dieses Wachstum ist teilweise auf die Zunahme der Zahl der Asylsuchenden und Geflüchteten nach 2013 zurückzuführen. Diese Zunahme nimmt jedoch seit 2017 ab (OECD, 2019[2]). Zuwanderer sind in allen EU-Mitgliedstaaten mit einer höheren

Arbeitslosenquote konfrontiert als Personen, die in ihrem Wohnsitzland geboren sind (11,5 % vs. 7,5 % im Durchschnitt im Jahr 2018), und diejenigen, die außerhalb der EU geboren wurden, sind besonders betroffen. Die Lücke zwischen den im Wohnsitzland gebürtigen Menschen und Zuwanderern in Bezug auf die Arbeitslosigkeit hat sich in den letzten Jahren vergrößert (OECD/EU, 2018[1]). Darüber hinaus sind angestellte Zuwanderer mit Hochschulbildung häufiger als im Wohnsitzland gebürtige Menschen für die von ihnen ausgeübte Tätigkeit überqualifiziert und haben zudem durchschnittlich niedrigere Löhne. Infolgedessen ist die Arbeitsmarktintegration eine wichtige politische Priorität in der EU. Mit dem Rückgang der Flüchtlingsströme gewinnt auch die Integrationspolitik im Vergleich zu anderen Aufnahmemaßnahmen für diese Untergruppe der Zuwandererbevölkerung wieder an Bedeutung (OECD, 2019[2]).

Selbstständige Erwerbstätigkeit bei Zuwanderern

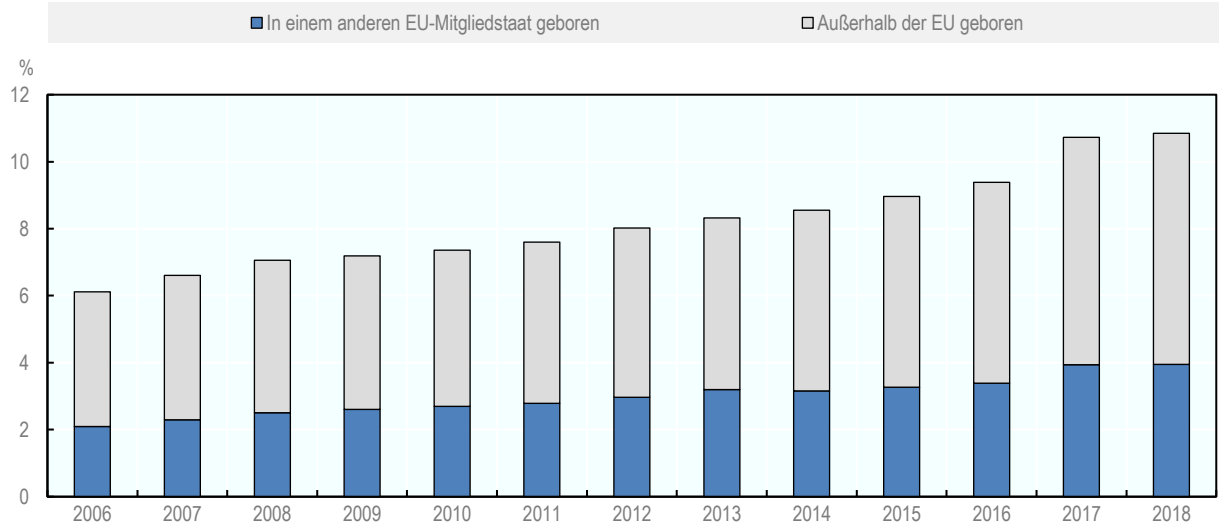
Der Anteil von Zuwanderern, die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen, steigt schneller an als der Anteil von angestellten Zuwanderern

2018 gab es 30,3 Millionen selbstständig Erwerbstätige in der EU und ungefähr 3,6 Millionen von ihnen wurden außerhalb ihres aktuellen Wohnortes geboren (11,7 %). Etwas mehr als 60 % dieser selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer wurden außerhalb der EU geboren (Abbildung 6.1). Ein ähnliches Bild ist bei den Zuwanderern erkennbar, die als Angestellte gearbeitet haben. 12,2 % derjenigen, die 2018 in der EU als Arbeitnehmer arbeiteten, wurden in einem anderen Land geboren, und 63 % der im Ausland geborenen Arbeitnehmer wurden in Nicht-EU-Ländern geboren.

Der Anteil von Zuwanderern in der Gruppe der selbstständig Erwerbstätigen hat sich in der Zeitspanne von 2006 und 2018 fast verdoppelt. Im Jahr 2006 waren 6,1 % der selbständig Erwerbstätigen in der EU Zuwanderer, und ungefähr 65 % von ihnen wurden außerhalb der EU geboren. In diesem Zeitraum von 13 Jahren stieg der Anteil der in einem anderen Land geborenen selbständig Erwerbstätigen um etwa 90 %.[1] Dieser Anstieg ist größer als der Anstieg, der bei Arbeitnehmern in diesem Zeitraum beobachtet wurde (ungefähr 65 %).

Abbildung 6.1. Zuwanderer machen einen wachsenden Anteil der selbstständig Erwerbstätigen in der EU aus

Anteil von Zuwanderern bei den selbstständig Erwerbstätigen (15- bis 64-Jährige) nach Geburtsort



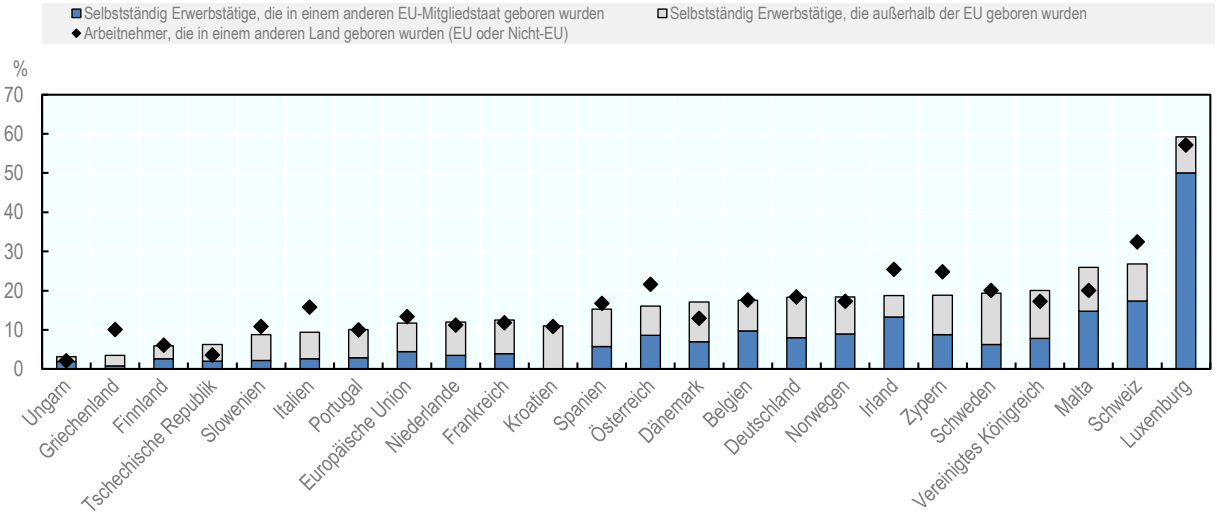
Hinweis: Die Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit nach Geburtsort wurden für Deutschland vor 2017 nicht erfasst. Deswegen wurde Deutschland aus der Gesamtzahl für die EU für 2017 und 2018 ausgenommen, um die Vergleichbarkeit über die Zeit aufrechtzuerhalten.
Quelle: (Eurostat, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270295

Der Anteil der selbständig Erwerbstätigen, die in einem anderen Land geboren wurden, war 2018 in den EU-Mitgliedstaaten sehr unterschiedlich (Abbildung 6.2). Es ist jedoch klar, dass ein enger Zusammenhang zwischen dem Gesamtanteil der Zuwanderer am Arbeitsmarkt und dem Anteil der selbständig Erwerbstätigen besteht, die in einem anderen Land geboren wurden. Zuwanderer haben 2018 den größten Anteil in Luxemburg (59,2 %) ausgemacht. Dies ist jedoch auf den hohen Anteil der im Ausland geborenen Menschen an der Bevölkerung zurückzuführen - etwa 57 % der als Arbeitnehmer tätigen Personen wurden in einem anderen Land geboren. Einige Länder waren von diesem Trend ausgenommen, insbesondere Griechenland, Italien, Österreich, Irland, Zypern und die Schweiz, wo der Anteil der Zuwanderer unter den selbständig Erwerbstätigen im Vergleich zu ihrem Gesamtanteil am Arbeitsmarkt relativ gering war. Umgekehrt ist der Anteil der Zuwanderer unter den selbständig Erwerbstätigen größer als der Anteil unter den Arbeitnehmer in der Tschechischen Republik, in Kroatien, Dänemark, im Vereinigten Königreich und in Malta.

Abbildung 6.2. Die Zahl der Zuwanderer unter den selbständig Erwerbstätigen hängt weitgehend von der Gesamtzahl der Zuwanderer auf dem Arbeitsmarkt ab

Anteil der Einwanderer der Gruppe der selbstständig Erwerbstätigen und Arbeitnehmern (15- bis 64-Jährige), 2018



Hinweis: Der EU-Durchschnitt stimmt nicht mit den Daten in Abbildung 6.1 überein, da Daten für Deutschland in dieser Summe enthalten sind. Die Daten werden für Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowenien und für die Slowakische Republik wurden nicht dargestellt, da die Stichprobe zu klein ist, um eine verlässliche Schätzung vorzunehmen. Auch der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer in Kroatien, die außerhalb der EU geboren sind, wird aus Gründen der mangelnden Verlässlichkeit nicht dargestellt.
Quelle: (Eurostat, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270314

Zuwanderer waren 2018 etwas weniger wahrscheinlich selbstständig erwerbstätig als Personen, die in ihrem Wohnsitzland geboren sind

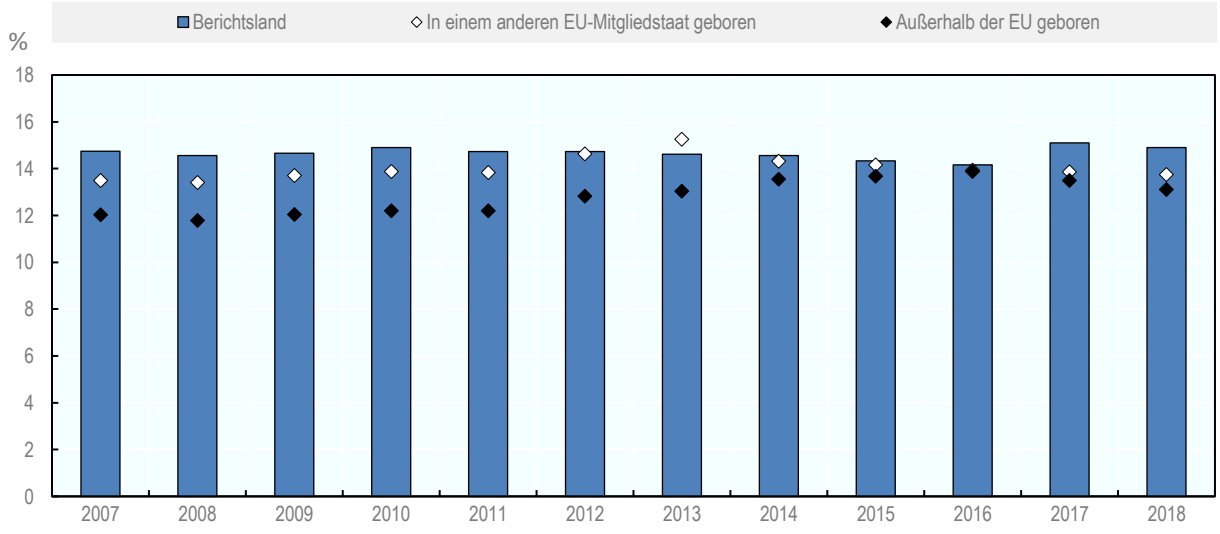
Die selbständig Erwerbstätigen machten 14,9 % der Gesamtbeschäftigung bei den im Inland geborenen und etwas weniger bei den in einem anderen EU-Mitgliedstaat geborenen (13,7 %) oder außerhalb der EU geborenen (13,1 %) aus. (Abbildung 6.3). Diese Quoten sind seit 2007 relativ stabil, zwischen 2009 und 2013 wurde jedoch ein geringfügiger Anstieg der Selbstständigenquote bei Zuwanderern beobachtet. Es folgte ein leichter Rückgang bis 2018, in diesem Zeitraum ging die Selbstständigenquote in der EU insgesamt leicht zurück.

Männer, die in einem anderen Land als des Wohnsitzlandes geboren wurden, sind mehr als 1,5-mal häufiger selbständig erwerbstätig als im Ausland geborene Frauen (Abbildung 6.4) Die Selbstständigenquote für männliche Zuwanderer betrug 2018 17,0 % für in anderen EU-Mitgliedstaaten geborene Personen und 16,2 % für Personen, die außerhalb der EU geboren wurden, verglichen mit 10,3 % und 9,4 % für weibliche Zuwanderer. Diese Lücke zwischen den Geschlechtern entspricht in etwa dem gesamten geschlechtsspezifischen Unterschied, der 2018 7,3 Prozentpunkte betrug (siehe Kapitel 2). Die Zahl der selbständig erwerbstätigen weiblichen Zuwanderer stieg in den letzten zehn Jahren um fast 50 %, aber die Selbstständigenquote für selbstständige erwerbstätige weibliche Zuwanderer stieg nur um etwa einen Prozentpunkt, da die Beschäftigung als Arbeitnehmerinnen ähnlich zunahm.

Die Zahl der selbständig erwerbstätigen männlichen Zuwanderer stieg um etwa 27 %, und die Selbstständigenquote blieb im Wesentlichen konstant.

Abbildung 6.3. Zuwanderer sind in der EU seltener selbständig erwerbstätig als Personen, die in ihrem Wohnsitzland geboren sind

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Prozentsatz der Gesamtbeschäftigung (15- bis 64-Jährige), 2007-2018

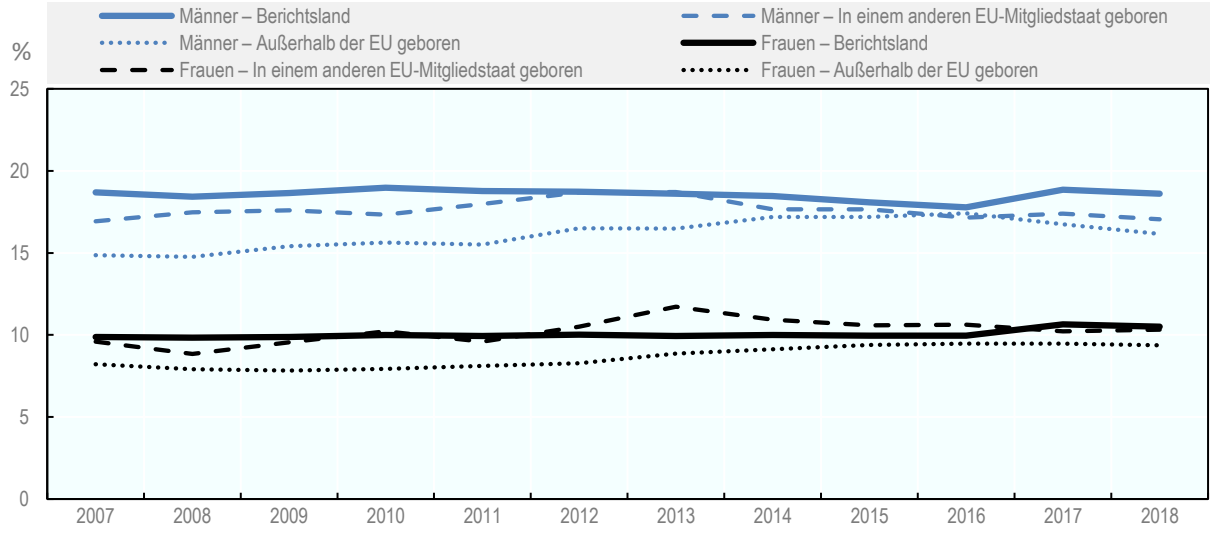


Hinweis: Die Daten in dieser Abbildung enthalten keine Angaben zu Deutschland, um die Vergleichbarkeit über die Zeit aufrechtzuerhalten, da dort im Rahmen der Arbeitskräfteerhebung der Geburtsort vor 2017 nicht abgefragt wurde.
Quelle: (Eurostat, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270333

Abbildung 6.4. Bei männlichen Zuwanderern ist die Wahrscheinlichkeit mehr als doppelt so hoch, dass sie selbstständig erwerbstätig werden als bei weiblichen Zuwanderern.

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Anteil der Gesamtbeschäftigung (15- bis 64-Jährige)



Hinweis: Die Daten in dieser Abbildung enthalten keine Angaben zu Deutschland, um die Vergleichbarkeit über die Zeit aufrechtzuerhalten, da dort im Rahmen der Arbeitskräfteerhebung der Geburtsort vor 2017 nicht abgefragt wurde.
Quelle: (Eurostat, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270352

Die Selbstständigenquoten für Einwanderer waren zwischen 2009 und 2018 in den Mitgliedstaaten der EU sehr unterschiedlich (Abbildung 6.5). Im Jahr 2018 waren die Selbstständigenquoten für Einwanderer in der Tschechischen Republik, Malta und der Niederlande am höchsten. In den letzten zehn Jahren war in Estland, Frankreich, Griechenland, Lettland, der Niederlande und Spanien der größte Anstieg der Selbstständigenquote von Zuwanderern zu verzeichnen.

Es ist auch wichtig zu erkennen, dass Zuwanderer, die unternehmerische Aktivitäten verfolgen, unterschiedlichen Gruppen zugeordnet werden können. Einige sind wohlhabende Investoren, die über spezielle Wirtschafts- oder Investorenvisa verfügen und möglicherweise Unternehmen in mehreren Ländern haben. Diese selbständig erwerbstätigen Zuwanderer betreiben häufig größere Unternehmen, die ein größeres Potenzial für die Schaffung von Arbeitsplätzen bieten. Anderen Unternehmern, die außerhalb ihres derzeitigen Wohnsitzlandes wohnen, stehen viel weniger Ressourcen zur Verfügung (d. h. Humankapital, Sozialkapital, Finanzkapital). Selbst unter Gruppen wie Geflüchteten scheinen einige das Potenzial zu haben, erfolgreiche Unternehmen zu gründen, die Arbeitsplätze für andere schaffen (Textfeld 6.1).

Abbildung 6.5. Die Raten für selbstständige Erwerbstätigkeit von Zuwanderern variiert stark von Land zu Land

Selbstständige Erwerbstätigkeit als Anteil der Gesamtbeschäftigung (15- bis 64-Jährige)



Hinweise: Bei den gemeldeten Schätzungen gibt es in einigen Ländern Unterbrechungen: In Belgien (Unterbrechung im Jahr 2017); in der Tschechische Republik (2011), in Dänemark (2016, 2017), Frankreich (2014), Griechenland (2009), Irland (2017), Luxemburg (2009, 2015), Portugal (2011), Spanien (2009), in der (2010) und in der Türkei (2014). Schätzungen der Selbstständigenquote von in anderen EU-Mitgliedstaaten geborenen Zuwanderern werden für Bulgarien, Kroatien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, die Slowakische Republik und Slowenien nicht gemeldet. Darüber hinaus werden Schätzungen für Island im Jahr 2012 aufgrund von mangelnder Verlässlichkeit nicht gemeldet. Schätzungen zur Selbstständigenquote von außerhalb der EU geborenen Zuwanderern werden für Bulgarien, Polen, Rumänien und die Slowakische Republik nicht gemeldet. Darüber hinaus werden Schätzungen für Litauen von 2009 bis 2014, Luxemburg für 2010 und Island für 2012 aufgrund von mangelnder Verlässlichkeit nicht gemeldet.
Quelle: (Eurostat, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270371

Textfeld 6.1. Unternehmertum von Geflüchteten in EU- und OECD-Ländern

Geflüchtete bilden eine Untergruppe der Zuwanderer und werden definiert als Personen, die Schutz von außerhalb des Staates, dessen Staatsangehörige sie sind, benötigen aufgrund ihrer „begründeten Angst, aus Gründen der Rasse, der Religion, der Nationalität, der politischen Meinung oder der Zugehörigkeit zu einem bestimmten sozialen Gruppe verfolgt zu werden“ (UNHCR, 2011[4]). Bevor der Antrag dieser Personen auf Flüchtlingsstatus vom Gastland offiziell bearbeitet und genehmigt wurde, werden sie als Asylbewerber bezeichnet.

Die Belege für den Anteil der Geflüchteten, die ein Unternehmen gründen, sind sehr gemischt, was darauf hindeutet, dass das Ausmaß der unternehmerischen Aktivitäten von Geflüchteten kontextspezifisch ist. Zu den Schlüsselfaktoren zählen die Kultur und das Herkunftsland sowie das institutionelle und regulatorische Umfeld im Gastland.

Jüngste Zahlen des Australian Bureau of Statistics deuten darauf hin, dass rund 10 % der Geflüchteten nach einem fünfjährigem Aufenthalt im Land ein eigenes Unternehmen gegründet hatten und 30 % nach zehnjährigem Aufenthalt (Legrain, 2016[5]). Aus Daten aus Kanada geht hervor, dass Geflüchtete in den ersten drei Jahren ihres Aufenthalts mit geringerer Wahrscheinlichkeit selbstständig erwerbstätig sind als die im Wohnsitzland gebürtigen Menschen. Der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Geflüchteten verdoppelt sich jedoch nach fünf Jahren und übersteigt den Anteil der im Wohnsitzland gebürtigen Menschen (Green, Liu and Ostrovsky, 2016[6]). Eine kürzlich durchgeführte Umfrage unter 305 syrischen Geflüchteten in Österreich, der Niederlande und dem Vereinigten Königreich ergab jedoch, dass 32 % ein Unternehmen in ihrem Heimatland besessen hatten, aber nur wenige ein Unternehmen in ihrem Gastland gegründet hatten und weniger als 12 % hatten die Absicht, nach ihrem Umzug Unternehmer zu werden (Deloitte, 2017[7]).

Insgesamt deuten die vorliegenden Erkenntnisse darauf hin, dass viele selbstständig erwerbstätige Geflüchtete Unternehmen mit geringer Wertschöpfung betreiben. Folglich werden wahrscheinlich nur wenige von ihnen Arbeitsplätze für andere schaffen. Dies wird durch Daten aus Monitoring-Programmen in Österreich, Australien, Kanada, Italien und der Niederlande bestätigt (Betts, Omata and Bloom, 2017[8]).

Viele selbstständig erwerbstätige Geflüchtete gründen Unternehmen aufgrund von Hindernissen auf dem Arbeitsmarkt. Sie ahmen oft andere in ihrer Gemeinde nach und agieren auf Märkten mit geringen Eintrittsbarrieren wie dem Einzel- und Großhandel oder Restaurants (Wauters and Lambrecht, 2008[9]; Wauters and Lambrecht, 2006[10]; Lyon, Sepulveda and Syrett, 2007[11]). Diese Märkte haben tendenziell ein Überangebot und bieten keine wesentlichen Wachstumschancen. Folglich sind die Einkommen von selbstständig erwerbstätigen Geflüchteten im Durchschnitt viel niedriger als die anderer Unternehmer (Wauters and Lambrecht, 2006[10]).

Selbstständig erwerbstätige Geflüchtete können zwar in einer guten Position sein, um „ethnische“ Nischenmärkte zu bedienen, aber es besteht das Risiko, dass diese Strategie auch die Einnahmen einschränkt, da diese Märkte klein sind (Achidi Ndofor and Priem, 2011[12]). Selbstständig erwerbstätige Geflüchtete mit höherem Human- und Finanzkapital zielen in der Regel erfolgreicher auf Mainstream-Märkte ab, die rentabler sind (Achidi Ndofor and Priem, 2011[12]). Der Zugang zu diesen Märkten ist für selbstständig

erwerbstätige Geflüchtete ein Schlüssel zum Erfolg (Kloosterman, Rusinovic and Yeboah, 2016[13]).

Quelle: (OECD, 2019[14])

Anteile der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer mit Angestellten

Es ist sehr etwas weniger wahrscheinlich, dass selbstständig erwerbstätige Zuwanderer in der EU Angestellte einstellen

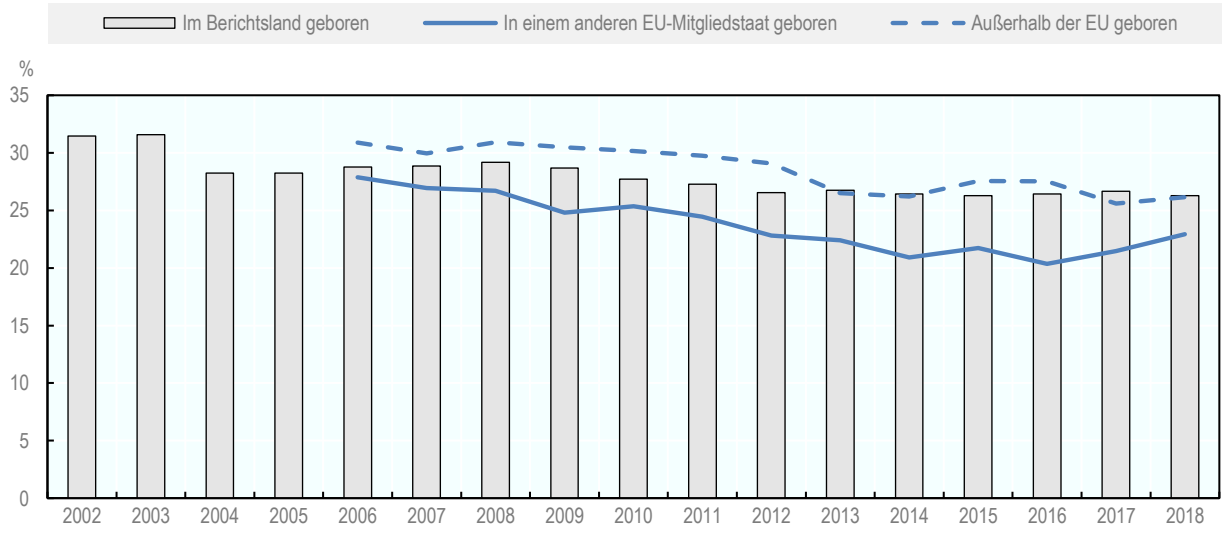
Im Jahr 2018 beschäftigten 26,2 % der außerhalb der EU geborenen selbständig erwerbstätigen Zuwanderer Angestellte, was im Wesentlichen dem Anteil der im Berichtsland geborenen selbständig Erwerbstätigen entspricht (26,3 %) (Abbildung 6.6). Ein etwas geringerer Anteil der in einem anderen Mitgliedstaat geborenen selbständig erwerbstätigen Zuwanderer beschäftigte jedoch Angestellte (22,9 %).

Wie auch bei der Selbstständigenquote war der Anteil der Selbständigen mit Angestellten zwischen 2009 und 2018 von Land zu Land sehr unterschiedlich (Abbildung 6.7). So lag der Anteil der außerhalb der EU geborenen selbständig Erwerbstätigen mit Angestellten im Jahr 2018 zwischen 13,7 % im Vereinigten Königreich und mehr als der Hälfte in Kroatien (51,1 %), Lettland (51,9 %), Estland (56,1 %), Österreich (56,5 %) und Ungarn (72,5 %).

Der Anteil selbstständiger Einwanderer, die Arbeitgeber sind, ist zwischen 2006 und 2014 leicht zurückgegangen, hat sich jedoch seitdem leicht erhöht. In den letzten zehn Jahren hat der Anteil selbstständig erwerbstätiger Einwanderer mit Angestellten in Österreich sowohl bei den in einem anderen EU-Mitgliedstaat geborenen als auch bei den außerhalb der EU geborenen Menschen zugenommen. In Dänemark, Slowenien und Schweden stieg der Anteil der Arbeitgeber unter den in der EU geborenen selbständig erwerbstätigen Zuwanderern. Bei den außerhalb der EU Geborenen stieg der Anteil der Arbeitgeber unter den Selbständigen in Kroatien, Zypern und Polen.

Abbildung 6.6. Selbständig erwerbstätige Zuwanderer, die außerhalb der EU geboren wurden, haben mit größerer Wahrscheinlichkeit Angestellte als in anderen EU-Mitgliedstaaten geborene

Prozentsatz der selbständig Erwerbstätigen mit Angestellten (15- bis 64-Jährige), 2002-2018



Hinweis: Die Daten in dieser Abbildung enthalten keine Angaben zu Deutschland, um die Vergleichbarkeit über die Zeit aufrechtzuerhalten, da dort im Rahmen der Arbeitskräfteerhebung der Geburtsort vor 2017 nicht abgefragt wurde.
Quelle: (Eurostat, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270390

Es gibt Daten aus Kanada, die darauf hinweisen, dass Zuwanderer eine wesentliche Rolle bei der Schaffung von Arbeitsplätzen spielen können (Picot and Rollin, 2019[15]). Zwischen 2003 und 2013 hatten Unternehmen, die von Zuwanderern geführt wurden, ein höheres Maß an Arbeitsplätzen geschaffen, da diese im Durchschnitt neuere Unternehmen betrieben. Es wurde auch festgestellt, dass Zuwanderer, die als Unternehmer tätig sind, eher wachstumsstarke Unternehmen betreiben als in Kanada geborene Unternehmer (Textfeld 6.2).

Abbildung 6.7. Der Anteil von selbstständig erwerbstätigen Zuwanderern mit Angestellten variiert stark von Land zu Land

Prozentsatz der selbstständig Erwerbstätigen mit Angestellten (15- bis 64-Jährige)



Hinweis: Bei den gemeldeten Schätzungen gibt es in einigen Ländern Unterbrechungen: in Belgien (Pause im Jahr 2017), in der Tschechische Republik (2011), in Dänemark (2016, 2017), Frankreich (2014), Griechenland (2009), Irland (2017), Luxemburg (2015), Polen (2010), Portugal (2011), Spanien (2009), in der Schweiz (2010) und in der Türkei (2014). Auch der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer mit Angestellten, die in anderen Mitgliedstaaten der EU geboren sind, wird aus Gründen der mangelnden Verlässlichkeit für die folgenden Länder nicht dargestellt: Für Bulgarien, Kroatien, Zypern, für die Tschechische Republik (2012, 2016, 2018), für Dänemark (2009-15), Estland, Finnland, Griechenland, Ungarn (2011), Island, Lettland, Litauen, Malta (2009-14), Norwegen (2009-10, 2012-13), Polen, Portugal (2010-13, 2015), Rumänien, für die Slowakische Republik, für Slowenien, für die Türkei (2009-11). Auch der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer mit Angestellten, die außerhalb der EU geboren sind, wird aus Gründen der mangelnden Verlässlichkeit für die folgenden Länder nicht dargestellt: Für Bulgarien, Estland (2009-14, 2017-18), Finnland, Island, Lettland (2010), Litauen, Luxemburg, Polen, Rumänien, für die Slowakische Republik und für Slowenien. Es werden keine Daten für Deutschland für den Zeitraum 2009-2016 angegeben, da sie nicht erhoben wurden.
Quelle: (Eurostat, 2019[3])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270409

Textfeld 6.2. Länderschwerpunkt – Zugewanderte Unternehmer als Schaffer von Arbeitsplätzen

Eine aktuelle Analyse von Statistics Canada untersuchte die Schaffung von Arbeitsplätzen durch Zuwanderer, die als Unternehmer tätig sind (Picot and Rollin, 2019[15]). Es ist die erste Studie, die einen umfassenden Überblick über die Unternehmenseigentümerschaft von Zuwanderern bietet und die mit diesen Unternehmen verbundene Beschäftigungstrends aufzeigt.

Diese Studie hatte zwei Ziele:

1. Feststellen, ob private Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit, deren Inhaber Zuwanderer sind, weniger oder mehr Arbeitsplätze geschaffen oder zerstört haben als Unternehmen mit in Kanada geborenen Inhabern;
2. Feststellen, ob Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderern sind, mit größerer Wahrscheinlichkeit wachstumsstarke oder schnell schrumpfende Unternehmen sind als Unternehmen mit in Kanada geborenen Inhabern.

Insgesamt haben Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderer sind, mit größerer Wahrscheinlichkeit als Unternehmen mit in Kanada geborenen Inhabern Arbeitsplätze geschaffen (einschließlich anfängliche, marktbeherrschende Unternehmen und Unternehmen, die aufgegeben wurden). Im Durchschnitt machten Unternehmen, deren Inhaber Geflüchtete sind, zwischen 2003 und 2013 ein Viertel der Nettoarbeitsplätze aus, während sie 17 % der Unternehmen ausmachten. Dies lag vor allem daran, dass Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderer sind, jünger waren. Unter allen Unternehmen machten junge Unternehmen (d. h. Unternehmen, die seit weniger als fünf Jahren existieren) 40,5 % der Bruttobeschäftigung und nur 17,2 % des Arbeitsplatzverlusts aus. Unter den Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderer sind, machten diejenigen unter fünf Jahren der Existenzdauer 62,6 % der Bruttobeschäftigung, aber 32,9 % des Arbeitsplatzverlusts aus (Abbildung 6.8).

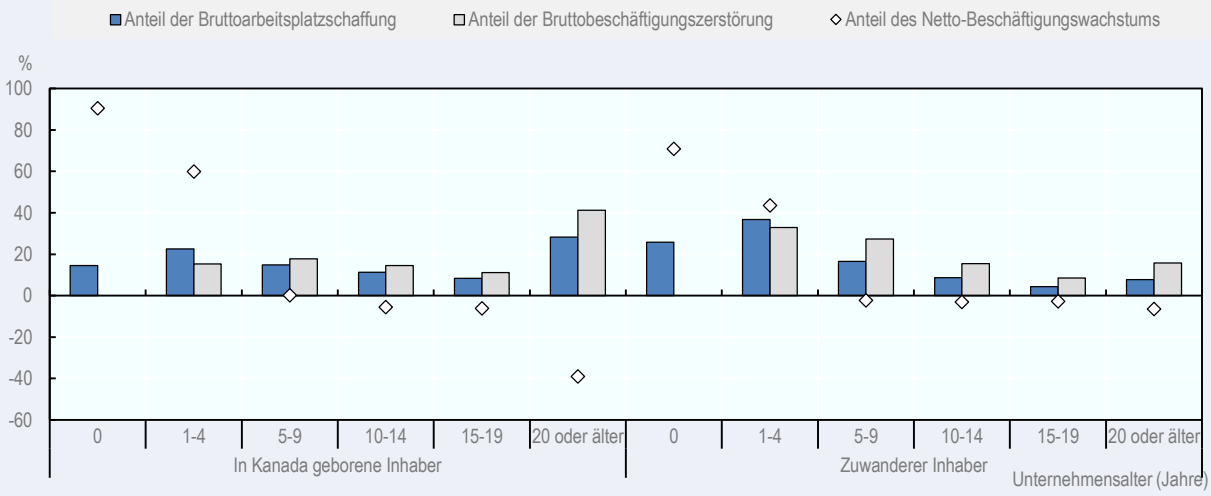
Um das zweite Bewertungsziel zu erreichen, verwendete die Studie die OECD-Definition von wachstumsstarken Unternehmen, um die Wahrscheinlichkeit zu bestimmen, mit der Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderer sind, wachstumsstark waren, d. h. Unternehmen mit einem durchschnittlichen auf Jahresbasis umgerechneten Wachstum von 20 % über drei aufeinanderfolgende Jahre (OECD, 2017[16]). Neue Marktteilnehmer wurden aufgrund methodischer Probleme bei der Berechnung der Wachstumsraten von null als Ausgangspunkt aus dieser Stichprobe ausgeschlossen.

Unter den Unternehmen, die Arbeitsplätze schufen, erreichten 27,3 % der Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderer sind, die Schwelle, ein wachstumsstarkes Unternehmen zu sein, verglichen mit 21,3 % der Unternehmen mit in Kanada geborenen Inhabern. Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderer sind, waren mit 28 % höherer Wahrscheinlichkeit wachstumsstarke Unternehmen. Mithilfe der logistischen Regressionen wurde potenzielle Faktoren untersucht, die die Wahrscheinlichkeit eines wachstumsstarken Unternehmens bestimmen könnten (Tabelle 6.1). Das Bildungsniveau der Zuwanderer, die Inhaber eines Unternehmens sind, machte kaum einen Unterschied, ebenso wie der soziale Status mit Ausnahme von Geflüchteten, bei denen die Wahrscheinlichkeit, dass sie ein wachstumsstarkes Unternehmen haben, im Vergleich zu Zuwanderern aus der Wirtschaftskategorie und Familienangehörigen um etwa einen Prozentpunkt höher ist. Das Herkunftsland hatte bloß eine minimale Auswirkung von etwa einem Prozentpunkt.

Die Hauptschlussfolgerung der Studie ist, dass die Einwanderung im untersuchten Zeitraum zur Gründung neuer, junger und dynamischer privater Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit führte. Dieser positive Befund ist wahrscheinlich auf den Gesamterfolg des Einwanderungssystems bei der Integration von Zuwanderern in den Arbeitsmarkt zurückzuführen. Kanada lässt die größte Anzahl qualifizierter Arbeitsmigranten in der OECD zu und verfügt über das sorgfältigste und am längsten bestehende qualifizierte Migrationssystem in der OECD (OECD, 2019[17]).

Abbildung 6.8. Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderer sind, schaffen mit größerer Wahrscheinlichkeit Arbeitsplätze

Anteil der Bruttoarbeitsplatzschaffung, der Bruttobeschäftigungszerstörung und des Nettowachstums nach Unternehmensalter und Eigentumsstatus, Zusammenfassung der Daten von 2003 bis 2013



Hinweis: Die Zahlen für die Brutto-Schaffung von Arbeitsplätzen enthalten Beobachtungen zum Unternehmensjahr nur mit einer positiven Veränderung der Beschäftigung. Die Zahlen für die Bruttozerstörung von Arbeitsplätzen enthalten Beobachtungen zum Unternehmensjahr nur mit einer negativen Veränderung der Beschäftigung. Die Zahlen für das Netto-Beschäftigungswachstum berücksichtigen alle Beobachtungen des Unternehmensjahres, einschließlich der unveränderten Beschäftigung. Die Prozentangaben werden sich möglicherweise aufgrund von Rundungen nicht auf 100 % belaufen.
Quelle: (Picot and Rollin, 2019[15])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270428

Tabelle 6.1. Mehr als ein Viertel der von Zuwanderern geführten Unternehmen sind Unternehmen mit großem Wachstum

Mithilfe der logistischen Regression geschätzte Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmen, deren Inhaber Zuwanderer sind, wachstumsstark sind oder marktbeherrschende (fortgesetzte) Unternehmen schrumpfen, je nach Inhabereigenschaft

	Wahrscheinlichkeit, wachstumsstarke Unternehmen zu sein (%)	Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmen schnell schrumpfen (%)
Einwanderungsklasse der Inhaber		
Wirtschaftlich	27,0	19,9
Familie	27,3 **	19,6 *

Geflüchtete(r)	28,2 ***	19,7
Sonstige	27,0	19,8
Gemischt	27,6 **	19,4 *
Herkunftsregion		
Englisch sprechende Regionen (alle)	26,1	19,7
Westeuropa	27,7 ***	18,9 **
Osteuropa	26,8 **	18,9 ***
Nordafrika und der Nahe Osten	28,1 ***	20,4 ***
Afrika (ausgenommen Nordafrika und der Nahe Osten)	26,2	20,4
Indien (einschließlich anderer Länder in der Region)	27,9 ***	19,8
China (einschließlich anderer Länder in der Region)	28,0 ***	19,8

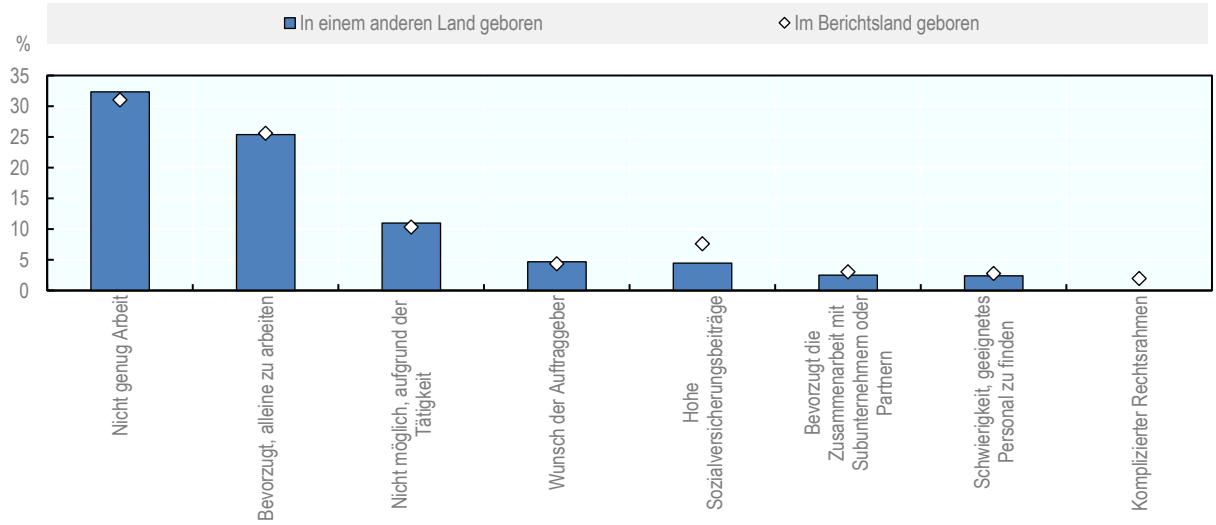
Hinweis: * zeigt einen signifikanten Unterschied zur Referenzkategorie an (p <0,05); ** signifikanter Unterschied zur Referenzkategorie (p <0,01); *** signifikanter Unterschied zur Referenzkategorie (p <0,001).
Quelle: (Picot and Rollin, 2019[15])

Selbständig erwerbstätige Zuwanderer haben mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit nicht genug Arbeit, um Mitarbeiter einzustellen

Es ist wichtig zu berücksichtigen, dass nicht alle selbstständig Erwerbstätigen Mitarbeiter einstellen möchten. Im Jahr 2017 gab etwa ein Drittel der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer in der EU an, nicht genügend Arbeit zu haben, um Mitarbeiter einzustellen (Abbildung 6.9). Dieser Grund wurde von 32,4 % der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer, die in einem anderen Land geboren sind als ihr Wohnsitzland, ohne Angestellte angegeben und von 31,0 % der im Inland geborenen selbstständig Erwerbstätigen angegeben. Ein weiterer wichtiger Grund für die alleinige Arbeit ist ganz einfach die Präferenz für die alleinige Arbeit. Dies wurde von etwa einem Viertel der selbstständig Erwerbstätigen ohne Angestellte angegeben, unabhängig davon, wo sie geboren wurden.

Abbildung 6.9. Ein Drittel der selbstständig erwerbstätigen Zuwanderer in der EU haben keine Angestellte, weil sie nicht genug Arbeit haben

Prozentsatz der selbständig Erwerbstätigen ohne Angestellte, 15- bis 64-Jährige, 2017



Hinweis: Die Daten für Deutschland sind in der Gesamtzahl für die EU enthalten.
Quelle: (Eurostat, 2017[18])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270447

Schlussfolgerungen

Insgesamt ist die Wahrscheinlichkeit, dass Zuwanderer in der EU selbstständig erwerbstätig sind, etwas geringer als bei denjenigen, die in ihrem Wohnsitzland geboren wurden. Obwohl viele Zuwanderer aus eher unternehmerischen Kulturen stammen, sind sie häufig größeren Hindernissen für das Unternehmertum ausgesetzt als Unternehmer, die in ihrem Wohnsitzland geboren sind. Zu den Herausforderungen gehören Sprachbarrieren, die Anpassung an eine neue Kultur, das Zurechtfinden in einem neuen institutionellen Umfeld, mangelnde Bonität, mangelnder Rechtsstatus und Arbeitsfähigkeit sowie kleine berufliche Netzwerke. Diese Hindernisse kommen zu den typischen Barrieren für die Unternehmensgründung noch hinzu. Darüber hinaus haben Zuwanderer häufig ein geringes Bewusstsein für die verfügbare Unterstützung (z. B. Schulungsprogramme für unternehmerische Initiative, Zuschussprogramme) und berichten, dass diese nicht zugänglich sind (z. B. wird die Unterstützung nicht in mehreren Sprachen bereitgestellt) oder ausreichend an ihre Bedürfnisse angepasst ist. Diese Hindernisse variieren jedoch stark innerhalb der Gruppe der Zuwanderer, da einige über ein sehr hohes Maß an Human-, Sozial- und Finanzkapital verfügen (z. B. internationale Investoren), während andere typischerweise über ein geringes Kapital verfügen (z. B. Geflüchtete).

Um effektiv zu sein, müssen Maßnahmen der öffentlichen Politik die Komplexität der Bedürfnisse von Zuwanderern berücksichtigen, da die Unterstützung über die Unterstützung von Unternehmensgründungen hinausgeht. Die Schlüssel zum Erfolg für die Unterstützung des Unternehmertums von Zuwanderern sind eine effektive Reichweite und

eine enge Verknüpfung mit Strategien und Programmen zur Integration von Zuwanderern auf den Sozial- und Arbeitsmärkten.

Weitere Informationen und politische Diskussionen über die selbstständige Erwerbstätigkeit und das Unternehmertum von Zuwanderern finden Sie unter (OECD/EU, 2014[19]), (European Commission, 2016[20]) und (OECD, 2010[21]). Weitere Informationen zum Unternehmertum von Geflüchteten erhalten Sie unter (OECD, 2019[14]). Beispiele für jüngste politische Maßnahmen zur Unterstützung von Zuwanderern und Geflüchteten befinden sich in den Länderprofilen im Teil III dieses Berichts, insbesondere in den Profilen von Deutschland, Litauen, Luxemburg und Schweden.

Hinweise

[1] Diese Wachstumsrate wurde berechnet, indem Deutschland 2018 von der EU-Gesamtzahl ausgeschlossen wurde, da die Daten nach Geburtsort für Deutschland vor 2017 nicht gemeldet worden sind.

Referenzen

Achidi Ndofor, H. and R. Priem (2011), "Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance", *Journal of Management*, Vol. 37/3, pp. 790-818. [12]

Betts, A., N. Omata and L. Bloom (2017), "Thrive or Survive? Explaining Variation in Economic Outcomes for Refugees", *Journal on Migration and Human Security*, Vol. 5/4, pp. 716-743. [8]

Deloitte (2017), *Talent displaced. The economic lives of Syrian refugees in Europe*, Deloitte, https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/talent-displaced-syrian-refugees-europe.pdf. [7]

European Commission (2016), *Evaluation and Analysis of Good Practices in Promoting and Supporting Migrant Entrepreneurship Guide book*, European Commission, Brussels. [20]

Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database. [3]

Eurostat (2017), *Self-employment, Labour Force Survey ad-hoc module*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database. [18]

Green, D., H. Liu and Y. Ostrovsky (2016), "Business Ownership and Employment in Immigrant-owned Firms in Canada", *Analytical Studies Branch Research Papers Series*, No. 375, Statistics Canada. [6]

Kloosterman, R., K. Rusinovic and D. Yeboah (2016), "Super-diverse migrants—similar trajectories? Ghanaian entrepreneurship in the Netherlands seen from a Mixed Embeddedness perspective", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 42/6, pp. 913-932. [13]

Legrain, P. (2016), *Refugees Work: A humanitarian investment that yields economic dividends*, Open Political Economy network, http:///www.opennetwork.net/wp-content/uploads/2016/05/Tent-Open-Refugees-Work_V13.pdf. [5]

Lyon, F., L. Sepulveda and S. Syrett (2007), "Enterprising refugees: contributions and challenges in deprived urban areas", *Local Economy*, Vol. 22/4, pp. 362-375. [11]

OECD (2019), *International Migration Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/c3e35eec-en. [2]

OECD (2019), "Policy brief on refugee entrepreneurship", *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 14, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/70571d6f-en. [14]

OECD (2019), *Recruiting Immigrant Workers: Canada 2019*, Recruiting Immigrant Workers, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/4abab00d-en. [17]

OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [16]

OECD (2010), *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en. [21]

OECD/EU (2018), *Settling In 2018: Indicators of Immigrant Integration*, OECD Publishing, Paris/European Union, Brussels, https://dx.doi.org/10.1787/9789264307216-en. [1]

OECD/EU (2014), *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264213593-en. [19]

Picot, G. and A. Rollin (2019), "Immigrant Entrepreneurs as Job Creators: The Case of Canadian Private Incorporated Companies", *Analytical Studies Branch Research Paper Series*, No. 423, Statisitics Canada, Ottawa, https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/pub/11f0019m/11f0019m2019011-eng.pdf?st=g5OILrhR. [15]

UNHCR (2011), *UNHCR Resettlement Handbook*, United Nations High Commissioner for Refugees, Geneva. [4]

Wauters, B. and J. Lambrecht (2008), "Barriers to refugee entrepreneurship in Belgium: Towards an explanatory model", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 34/6, pp. 895-915. [9]

Wauters, B. and J. Lambrecht (2006), "Refugee entrepreneurship in Belgium: Potential and practice", *The International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 2/4, pp. 509-525. [10]

Part II. Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum

7. Kann digitales Unternehmertum integrationsfördernd sein?

In diesem Kapitel wird untersucht, inwieweit politische Entscheidungsträger digitale Start-ups fördern und unterstützen sollten, um gleiche Wettbewerbsbedingungen für Unternehmergruppen zu schaffen, die im Unternehmertum unterrepräsentiert oder benachteiligt sind. In diesem Kapitel werden die Herausforderungen für Frauen, Zuwanderer, junge Menschen, Senioren und Arbeitslose bei der Gründung digitaler Unternehmen sowie die politischen Maßnahmen zur Bewältigung von Marktversagen ermittelt und erörtert. Politische Beratung wird für nationale, regionale und lokale Regierungen angeboten.

Kernbotschaften

Die digitale Transformation verändert die Funktionsweise und Organisation der Produktion von Unternehmen grundlegend. Diese Transformation wird durch den Fortschritt neuer digitaler Technologien wie dem Internet der Dinge, Blockchain, der künstlichen Intelligenz, Big Data, Cloud Computing, und auch durch drahtlose Netzwerke der nächsten Generation und mehr vorangetrieben. Jede dieser Neuerungen wird durch einen dramatischen Anstieg der Rechenleistung und einen gleichzeitigen Rückgang der Kosten ermöglicht.

Digitales Unternehmertum – die Gründung digitaler Unternehmen und die Übernahme digitaler Technologien durch bestehende Unternehmer – kann möglicherweise dazu beitragen, das Unternehmertum integrativer zu gestalten. Unterrepräsentierte Bevölkerungsgruppen im Unternehmertum könnten eher von bestimmten Merkmalen digitaler Technologien für die Gründung und für das Wachstum von Unternehmen profitieren, dazu gehören die geringeren Gründungskosten, die für viele digitale Unternehmen erforderlich sind, und der verbesserte Zugang zu externen Märkten, die das Internet bietet. Dennoch zeigen internationale Studien, dass Frauen, Zuwanderer, junge Menschen und Ältere stark unterrepräsentiert sind bei digitalen Unternehmern der EU. Schätzungen zufolge machten Frauen 2018 nur 15,6 % der Inhaber von digitalen Start-ups aus, was gegenüber 2016 im Wesentlichen unverändert blieb (14,8 %). Dies liegt weit unter ihrem Anteil der gesamten Unternehmer.

Für diese geschlechtsspezifischen Unterschiede gibt es vielerlei Gründe, beispielsweise fehlende Vorbilder für das digitalen Unternehmertum und fehlende digitale Kenntnisse. Davon sind ältere Menschen und Frauen betroffen. Darüber hinaus zeigen mehrere neuere Studien, dass viele Hindernisse für die Unternehmensgründung (z. B. mangelnde Fähigkeiten, Zugang zu Finanzmitteln, kleine und ineffektive Netzwerke) auf die digitale Wirtschaft übertragen werden. Daten zur Computernutzung zeigen deutlich, dass Frauen und Senioren ebenso wie einige Jugendgruppen Lücken in den grundlegenden digitalen Fähigkeiten aufweisen. Diese Kompetenzbarrieren verstärken die Hindernisse für die Anschubfinanzierung und die Netzwerke.

Das digitale Unternehmertum stellt kein Wundermittel dar, mithilfe dessen das Unternehmertum automatisch integrativer gestaltet wird. Doch die öffentliche Politik kann die Hindernisse, die sich bei der Unternehmensgründung von potenziellen Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen ergeben, angehen. Dennoch sollte die Politik eine Rolle bei der Beseitigung der Hindernisse für digitales Unternehmertum spielen und dies durch Programme, die digitale und unternehmerische Fähigkeiten aufbauen, durch Bildung, Schulungsprogramme und Erleichterung des Peer-Learning angehen. Obwohl die meisten öffentlichen Initiativen sehr neu sind, deuten die Erfahrungen bis dato darauf hin, dass es wichtig ist, zusätzlich zur Stärkung der digitalen und unternehmerischen Fähigkeiten, den Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen dabei zu helfen, stärkere Netzwerke zu entwickeln, damit sie ihren Zugang zu finanziellen Mitteln, weiteren Möglichkeiten, Kunden, Partnern und Lieferanten zu verbessern. Diese zielgerichteten Maßnahmen sollten von umfassenden politischen Maßnahmen ergänzt werden, die zum Ziel haben, die Konnektivität zu verbessern, Innovationen zu fördern und den regulatorischen Rahmen zu verfestigen.

Politische Empfehlungen

- Eine integrativere Kultur gegenüber digitalen Start-ups hegen:

  - Den Stereotyp bekämpfen, dass digitale Unternehmer junge Männer sind, indem Sie eine breite Palette von Vorbildern und Erfolgsgeschichten in Unternehmertumskampagnen und in der unternehmerischen Bildung zeigen. Es muss jedoch darauf geachtet werden, es nicht als eine Aktivität zu fördern, die für alle geeignet ist, da digitale Start-ups tendenziell niedrigere Überlebensraten aufweisen.
  - Aufnahme von Modulen mit dem Thema Unternehmertum in wissenschaftlich fundierte Hochschulprogramme, um das Bewusstsein für das Potenzial des Unternehmertums für diese Studenten, insbesondere für junge Frauen, zu schärfen.
  - Maßgeschneiderte Programme für digitales Unternehmertum für Frauen, Jugendliche und Zuwanderer entwerfen, um die Teilnehmer nach erfolgreichem Abschluss der Initiative als Vorbilder und Botschafter zu präsentieren.
  - Sammeln Sie mehr nach Geschlecht und Alter aufgeschlüsselte Daten zur digitalen Wirtschaft und zur digitalen Selbstständigkeit.

- Die Entwicklung von digitalen und unternehmerischen Fähigkeiten unterstützen:
  - Module für digitales Unternehmertum in die unternehmerische Ausbildung integrieren, um jungen Menschen dabei zu helfen, parallel digitale und unternehmerische Fähigkeiten zu entwickeln. Dies würde auch die Entwicklung von Unterrichtsmaterialien und die Ausbildung von Lehrern für die digitale Wirtschaft erfordern.
  - Schulungsprogramme für digitales Unternehmertum für Frauen, junge Menschen und Zuwanderer anbieten, die das Entdecken von Chancen in der digitalen Wirtschaft, die effektive Nutzung sozialer Medien, das Erreichen internationaler Märkte und das Verständnis regulatorischer Unterschiede zwischen den einzelnen Rechtsprechungen ermöglichen. Es ist wichtig sicherzustellen, dass Schulungsinitiativen Möglichkeiten zum Aufbau von Netzwerken und Zugang zu Dienstleistern für die Unternehmensentwicklung beinhalten.
- Verbesserung des Zugangs zu Ressourcen für die Gründung digitaler Unternehmen und für die Digitalisierung für selbstständig Erwerbstätige:
  - Klare Ziele für verschiedene Bevölkerungsgruppen in nationale digitale Pläne und Strategien aufnehmen, um sicherzustellen, dass der Zugang zum Internet kein Hindernis darstellt, Menschen nicht vom digitalen Unternehmertum ausschließt.
  - Sicherstellen, dass Programme für digitales Unternehmertum das Bewusstsein für digitales Unternehmertum und digitale Unternehmensnetzwerke sowie deren Vorteile schärfen.
- Den Zugang zu finanziellen Mitteln für digitales Unternehmertum verbessern:
  - Crowdfunding-Plattformen unterstützen und/oder bewerben, um den Zugang zur Anschubfinanzierung für digitale Unternehmer, besonders Frauen und junge Menschen zu verbessern.

- Nutzung von Award-Programmen, um kleine Zuschüsse und die Sichtbarkeit digitaler Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen zu stärken. Verwendung des Bewerbungs- und Auswahlprozesses, um Workshops zu Schlüsselthemen (z. B. Pitching von Geschäftsideen, Ermittlung von Chancen) sowie Coaching anzubieten.
- Förderung des Gleichgewichts der Geschlechter im Finanzsektor, insbesondere derjenigen, die öffentliche Mittel erhalten.

Die digitale Transformation

Die digitale Transformation ist in vollem Gange und beeinflusst viele Facetten des täglichen Lebens und verändert die Art und Weise, wie Unternehmen die Produktion organisieren und verwalten. Diese Transformation wird durch den Fortschritt digitaler Entwicklungen vorangetrieben, welcher durch eine erhebliche Steigerung der Rechenleistung und eine gleichzeitige Verringerung der Kosten für Rechenleistung ermöglicht worden ist (OECD, 2015[1]). Ein gutes Beispiel dafür ist die Entwicklung des Telefons. Es dauerte mehr als 70 Jahre, bis die Nutzungsdichte von Telefonen in US-Haushalten von 10 % auf 90 % gestiegen war, aber es dauerte nur etwa 15 Jahre, bis Mobiltelefone diese Akzeptanz erreichten und etwas mehr als acht Jahre bei den Smartphones (OECD, 2019[2]).

Diese Transformation wird durch ein Ökosystem voneinander abhängiger digitaler Technologien untermauert (siehe Textfeld 7.1), das sich weiterentwickeln und wirtschaftliche sowie gesellschaftliche Veränderungen vorantreiben wird (OECD, 2019[3]). Einige dieser Technologien wurden bereits in das tägliche Leben integriert, und viele dieser neuen Technologien sind vielversprechend, um Innovationen voranzutreiben, die Produktivität zu verbessern, das Wirtschaftswachstum anzukurbeln sowie das Wohlbefinden und die Lebensqualität des Einzelnen zu verbessern (OECD, 2019[2]). Zwar ist man sich weitgehend einig, dass noch lange nicht alle Vorteile der digitalen Transformation erreicht sind, es ist jedoch wichtig zu erkennen, dass die Vorteile wahrscheinlich nicht von allen genutzt werden können. Es besteht die Gefahr, dass die Ungleichheiten zwischen Menschen, Unternehmen und Orten zunehmen, da die Verbreitung digitaler Technologien und die Vorteile der Digitalisierung ungleichmäßig sind. Produktivitäts- und Einkommensunterschiede können sich vergrößern, und es ist wahrscheinlich, dass die digitale Transformation Verlierer haben wird, da die Auswirkungen auf die Arbeitsmärkte uneinheitlich sind. Durch die Digitalisierung können viele Arbeitnehmer ihre Aufgaben effizienter ausführen und neue Arbeitsplätze sowohl in neuen als auch in traditionellen Sektoren schaffen. Automatisierung und künstliche Intelligenz verdrängen jedoch auch einige Arten von Arbeit (OECD, 2019[2]; OECD, 2018[4]).

Textfeld 7.1. Schlüsseltechnologien für die digitale Transformation

Die digitale Transformation bezieht sich auf die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Auswirkungen der Digitalisierung (wie der Umwandlung von analogen Daten und Prozessen in maschinenlesbares Format) und der Digitalisierung (wie der Verwendung digitaler Technologien und Daten sowie von neuartigen Verflechtungen, die zu neuen oder

geänderten Aktivitäten führen) (OECD, 2019[3]). Zu den Schlüsseltechnologien für die digitale Transformation gehören:

1. **Das Internet der Dinge** (Internet of Things - IoT): Eine Erweiterung der Internetverbindung auf Geräte und Objekte, sodass diese au der Ferne überwacht und gesteuert werden können. Dies ermöglicht neue Geschäftsmodelle, Anwendungen und Dienste, die auf Daten basieren, die von Geräten und Objekten gesammelt wurden.
2. **Drahtlose Netzwerke der neuen Generation** (5G und weiter): Zu den Verbesserungen bei drahtlosen Netzwerken gehören höhere Geschwindigkeiten (d. h. 200-mal schneller als 4G) und Netzwerke, die verschiedene Anwendungen durch die Partition der physischen Netzwerkinfrastrukturen besser unterstützen (d. h. „Network Slicing"). Dies verbessert die Konnektivität zwischen Geräten und Objekten und ist für Anwendungen wie autonomes Fahren von entscheidender Bedeutung.
3. **Cloud-Computing**: Ein Dienst, der flexiblen On-Demand-Zugriff auf eine Reihe von Online-Computerressourcen bietet (z. B. Softwareanwendungen, Speicherkapazität, Netzwerk- und Rechenleistung) (OECD, 2014[5]). Diese Ressourcen können auf unterschiedliche Verwendungsweisen angepasst (und zu dementsprechenden Preisen angeboten) werden, damit Kunden ihre Bedürfnisse besser erfüllen und Fixkosten in niedrigere Grenzkosten umwandeln können.
4. **Big-Data-Analyse**: Daten, die sich durch hohes Volumen, Geschwindigkeit und Vielfalt auszeichnen und häufig aus dem Internet der Dinge stammen. „Big Data" kann zur Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen, neuer Prozesse, Organisationsmethoden und Märkte verwendet werden und ermöglicht datengesteuerte Innovationen (OECD, 2015[1]).
5. **Künstliche Intelligenz** (KI): Die Fähigkeit von Maschinen und Systemen, Wissen zu erwerben und anzuwenden, einschließlich der Ausführung einer Vielzahl kognitiver Aufgaben wie Erfassen, Verarbeiten von Sprache, Mustererkennung, Lernen sowie Treffen von Entscheidungen und Vorhersagen. KI ist bereits Teil des täglichen Lebens (z. B. Empfehlungen von Streaming-Unterhaltungsdiensten) und wird zunehmend neue Arten von Software und autonomen Robotern antreiben (das bedeutet, sie können Entscheidungen ohne menschliche Eingaben treffen und ausführen) (OECD, 2019[3]; OECD, 2019[6]).
6. **Blockchain**: Eine Liste oder eine Tabelle, die in einem Computernetzwerk verwaltet und gespeichert wird. Das Netzwerk aktualisiert die Datenbank regelmäßig an allen Standorten, sodass alle Kopien immer identisch sind und die Datensätze für alle sichtbar und überprüfbar sind. Sollte jemand versuchen, die im Block gespeicherten Informationen zu ändern, ist die „Kette" unterbrochen und alle Knoten im Netzwerk wissen davon. Zu den Anwendungen der Blockchain-Technologie gehören intelligente Verträge, Kryptowährungen und Supply-Chain-Management.
7. **Rechenleistung**:
    - Hochleistungsrechnen (HPC): Die Zusammenfassung der Rechenleistung für eine weitaus höhere Leistung als die eines einzelnen Computers.

- Quantencomputer (QC): Die Verwendung von "Qubits", die in "Zuständen" organisiert sind, die eine Kombination von 0 und 1 darstellen, anstelle der herkömmlichen Verarbeitung von Binärdaten 0 oder 1. Das Gebiet der QC ist zwar immer noch in der Entstehung und weist erhebliche Hindernisse auf, bietet jedoch möglicherweise einen enormen Sprung in der Verarbeitungsleistung, der auf KI und Cloud Computing angewendet werden könnte (OECD, 2019[3]).

Was ist digitales Unternehmertum?

Das Definieren von digitalem Unternehmertum ist - wie das Definieren von Unternehmertum - keine leichte Aufgabe, und viele unterschiedliche Definitionen werden in der Praxis verwendet. Im Jahr 2015 wurden mehrere Versuche unternommen, digitales Unternehmertum im Zuge der Reihe politischer Initiativen der Europäischen Kommission zur Nutzung des Potenzials der digitalen Wirtschaft zu definieren. Die erste Definition war ziemlich weit gefasst und schwer zu messen:

> *Digitales Unternehmertum umfasst alle neuen Unternehmungen und die Transformation bestehender Unternehmen, die durch die Schaffung und Nutzung neuartiger digitaler Technologien den wirtschaftlichen und/oder sozialen Wert steigern. Digitale Unternehmen zeichnen sich durch eine hohe Nutzungsintensität neuartiger digitaler Technologien (insbesondere Social-, Big Data-, Mobil- und Cloud-Lösungen) aus, um den Geschäftsbetrieb zu verbessern, neue Geschäftsmodelle zu erfinden, die Geschäftsanalytik zu schärfen und mit Kunden und Interessengruppen in Kontakt zu treten. Sie schaffen die Arbeitsplätze und zukünftige Wachstumschancen (European Commission, 2015[7]).*

Ein zweites Konzept wurde 2016 beim Digital Entrepreneurship Scoreboard der Europäischen Kommission vorgestellt. Nach dieser Definition umfasst digitales Unternehmertum die Digitalisierung von Unternehmern und KMU (d. h. die Einführung von Cloud Computing, mobilen Technologien, sozialen Medien und Big Data von Unternehmern und KMU sowie den Anteil der Einnahmen der Unternehmen aus dem elektronischen Handel) sowie Start-ups in den IKT-Sektoren (European Commission, 2016[8]). Diese Definition ist zwar etwas greifbarer als die Definition von 2015, birgt jedoch einige Herausforderungen bei der Messung. Erstens ist es schwierig, die Einführung digitaler Technologien in neuen und bestehenden Unternehmen zu messen, da die Akzeptanzraten zwischen den Sektoren und zwischen den Unternehmen innerhalb der Sektoren stark variieren. Zweitens ist die Messung von Start-ups in IKT-Sektoren zwar möglich, die Fähigkeit zur Bewertung der Digitalisierung von selbständig Erwerbstätigen und KMU ist derzeit jedoch auf eine kleine Anzahl grundlegender Indikatoren (z. B. tägliche Computernutzung) beschränkt.

Etwa zur gleichen Zeit schlug die Gemeinsame Forschungsstelle der Europäischen Kommission eine dritte Definition vor. Das digitale Unternehmertum wurde definiert als „das Phänomen der digitalen unternehmerischen Aktivität, bei der es sich um unternehmerisches Handeln handelt, um Wertschöpfung durch die Schaffung oder Ausweitung wirtschaftlicher Aktivitäten zu erzielen, indem neue IKT- oder IKT-fähige Produkte und Prozesse ermittelt und genutzt werden sowie die entsprechenden Märkte“ (Bogdanowicz, 2015[9]). Diese Definition baut auf der Definition des Unternehmertums auf, die vom OECD-Eurostat-Programm für Unternehmerindikatoren verwendet wird (Textfeld 7.2). Die Schätzung der Anzahl digitaler Unternehmer mit dieser Definition wäre angesichts der Schwierigkeiten bei der Definition von IKT-fähigen Produkten, Prozessen

und Märkten eine immense Aufgabe. Die Definition erkennt jedoch an, dass das digitale Unternehmertum nicht auf den IKT-Sektor beschränkt ist. Dieser Punkt wird in neuerer akademischer und politischer Literatur betont (van Welsum, 2016[10]).

Textfeld 7.2. Was ist Unternehmertum?

Das OECD-Eurostat-Programm für Unternehmerindikatoren definiert Unternehmertum als das Phänomen der unternehmerischen Tätigkeit, dies ist unternehmerisches menschliches Handeln zur Wertschöpfung im Rahmen der Schaffung oder Ausweitung einer Wirtschaftstätigkeit durch die Ermittlung und Nutzung des Potenzials neuer Produkte, Prozesse oder Märkte" (OECD, 2017[11]). Diese Definition geht davon aus, dass sich Unternehmertum in der Wirtschaft manifestieren kann, aber auch auf andere Weise, die nicht unbedingt mit der Schaffung von Wohlstand zusammenhängt. Dies könnte beispielsweise die Erhöhung der Beschäftigung, die Bekämpfung von Ungleichheit oder sozialen Herausforderungen umfassen.

Obwohl sich noch kein Konsens über die Definition des digitalen Unternehmertums herausgebildet hat, ist es für die politischen Entscheidungsträger wichtig zu verstehen, dass die digitale Transformation relativ neu ist und sich wahrscheinlich in rasantem Tempo weiterentwickeln wird. Die Auswirkungen werden je nach Unternehmen und Sektor ungleichmäßig sein, aber diejenigen, die diese neuen Technologien anwenden können, werden sich wahrscheinlich in einer stärkeren Wettbewerbsposition befinden. Daher sollten die politischen Entscheidungsträger sicherstellen, dass alle Unternehmer einen ähnlichen Zugang zu den Fähigkeiten und Ressourcen haben, die für den erfolgreichen Einsatz digitaler Technologien erforderlich sind. In diesem Kapitel wird das Potenzial einer Politik für für ein integrationsförderndes Unternehmertum untersucht, um Frauen, Zuwanderer, junge Menschen, Senioren und Arbeitslose bei der Gründung digitaler Start-ups zu unterstützen oder die Einführung digitaler Geschäftstechnologien für selbstständig Erwerbstätige zu fördern.

Welche möglichen Vorteile bietet das digitale Unternehmertum?

Die Digitalisierung kann Innovation vorantreiben, indem mehr Möglichkeiten für Unternehmer geschaffen werden.

Digitale Technologien verändern grundlegend die Art und Weise, wie Forschung und Innovation betrieben werden. Die digitale Transformation hat den Zugang zu wissenschaftlichen Veröffentlichungen und Informationen durch neue Hilfsmittel und Plattformen erleichtert, den Zugang zu Forschungsdaten verbessert und das Engagement für ein breiteres Spektrum von Interessengruppen gestärkt (OECD, 2019[12]). Diese lassen sich anhand von vier wichtigen Trends veranschaulichen. Erstens werden Daten zu einem wichtigen Input für Innovationen, da sie Einblicke in Markttrends bieten, die Optimierung von Produktions- und Vertriebsprozessen ermöglichen und die Anpassung von Produkten und Dienstleistungen an die Nachfrage des Marktes erleichtern. Zweitens ermöglichen Daten die Innovation von Diensten, da neue Dienste erforderlich sind (und sein werden), z. B. hat das Internet der Dinge vorausschauende Wartungsdienste ermöglicht. Drittens beschleunigen digitale Innovationen wie der 3D-Druck die Geschwindigkeit von Innovationszyklen, da Produktdesign, Prototypen und Tests beschleunigt werden können.

Schließlich entsteht Innovation zunehmend aus einer Zusammenarbeit, was dazu beiträgt, die Kosten zu teilen und die Risiken digitaler Innovationen zu verringern.

Diese Trends bieten Start-ups mehr Möglichkeiten, auf globaler Ebene gegründet zu werden oder sehr schnell über Grenzen hinweg zu wachsen und zu skalieren (van Welsum, 2016[10]). Die öffentliche Politik kann eine wichtige Rolle bei der Maximierung dieses Potenzials spielen, indem sichergestellt wird, dass Unternehmer und KMU über die digitalen Fähigkeiten verfügen, um diese Innovationen zu übernehmen und in geeignete Infrastrukturen zu investieren (z. B. 5G) (OECD, 2019[12]).

Die politischen Entscheidungsträger müssen jedoch erkennen, dass nicht alle potenziellen Unternehmer den gleichen Zugang zu diesen Möglichkeiten haben. Es ist gut dokumentiert, dass es bei MINT-Fächern und beim Einsatz digitaler Hilfsmittel für Unternehmen große geschlechtsspezifische Unterschiede gibt (OECD, 2017[13]).

Die selbstständig Erwerbstätigen können ihre Produktivität steigern und mehr Möglichkeiten ausschöpfen.

Die digitale Transformation bietet den Unternehmen, einschließlich der selbstständig Erwerbstätigen, viele Möglichkeiten, aber nur etwa 2 % nutzen die digitale Wirtschaft voll aus (European Commission, 2014[14]) und es gibt eine große Lücke in der Akzeptanzrate digitaler Hilfsmittel zwischen kleinen und großen Unternehmen (OECD, 2019[15]). Die Vorteile lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: Schaffung von Möglichkeiten für den Zugang zu neuen Märkten (d. h. Kunden in anderen Regionen oder Ländern, neue Produkte und Dienstleistungen) und Steigerung der Produktivität durch Senkung der Betriebskosten. Diese Vorteile werden zusammengefasst in Tabelle 7.1.

Tabelle 7.1. Erwartete Vorteile des digitalen Unternehmertums für Unternehmer und selbstständig Erwerbstätige

Erwartetet Vorteil	Quelle
Verbesserter Zugang zu Marktanalyse, Geschäftsdaten und Netzwerken	(Hair, 2012[16]); (Kollmann, 2006[17]); (Thompson Jackson, 2009[18]); (Shoham, 2006[19])
Größere Reichweite und geringere Kosten für kundenorientierte Betriebsfunktionen, z. B. Werbung, Kommunikation und Vertrieb	(Fairlie, 2006[20]) ; (Hull, 2007[21]); (Hair, 2012[16]); (Nambisan, 2016[22])
Niedrigere Kosten für interne Betriebsfunktionen; elektronische Wertschöpfung	(Thompson Jackson, 2009[18]); (Nambisan, 2016[22]); (Kollmann, 2006[17]); (Sussan and Acs, 2017[23])
Verbesserte Kundenbeziehungen durch soziale Medien	(Fischer and Reuber, 2014[24]); (Hair, 2012[16]); (Nambisan, 2016[22])
Verbesserter Zugang zu bestehenden Vertriebskanälen	(Chandra and Coviello, 2010[25]); (Hair, 2012[16])
Schaffung neuer Vertriebskanäle	(Mahadevan, 2000[26])
Neue Plattformentwicklung, Veränderung bestehender Plattformen	(Chandra and Coviello, 2010[25]), (Giones and Brem, 2017[27]); (Mahadevan, 2000[26]); (Nambisan, 2016[22])
Höhere Fähigkeit, Investoren aufzuspüren, zu kontaktieren und sich bei ihnen einen Namen zu machen	(Chandra and Coviello, 2010[25]); (Shoham, 2006[19])
Schaffung von Skaleneffekten	(Giones and Brem, 2017[27]); (Nambisan, 2016[22]); (Sussan and Acs, 2017[23])

Quelle: Übernommen von (Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018[28])

Diese Kombination aus neuen Möglichkeiten und reduzierten Kosten eröffnet potenziell mehr Menschen das Unternehmertum. Die geringeren Kosten für die Gründung und Führung eines Unternehmens machen es für diejenigen mit geringeren Ersparnissen und

Kapital einfacher, digitales Unternehmertum zu betreiben. Dazu gehört zum Beispiel die Möglichkeit, ein digitales Geschäft ohne physischen Standort und relativ wenig Ausrüstung zu betreiben. Es wird jedoch erwartet, dass diese niedrigeren Eintrittsbarrieren zu mehr Marktteilnehmern führen und so der Wettbewerb verschärft wird. Dies ist eine wichtige Überlegung für die Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum, da sich ein verstärkter Wettbewerb wahrscheinlich negativ auf die Überlebensraten der Unternehmen auswirken wird. Es ist daher für politische Entscheidungsträger unklug, öffentliche Mittel auf die Unterstützung von Unternehmern mit geringen Erfolgschancen in wettbewerbsintensiven Branchen auszurichten, die möglicherweise bereits durch ein Überangebot an Waren und/oder Dienstleistungen geprägt sind.

Die digitale Transformation erleichtert auch neue Arten von Arbeit und selbstständiger Erwerbstätigkeit. Zum Beispiel hat die „Gig"-Economy dazu geführt, dass eine neue Art von Arbeit geschaffen wurde, wo die Grenze zwischen Beschäftigung und Selbstständigkeit verwischt (Box 7.3). Diese Art von Arbeit macht einen kleinen, aber wachsenden Anteil des Arbeitsmarktes aus, und obwohl diese Arbeitnehmer über digitale Plattformen organisiert sind, gelten sie im Allgemeinen nicht als digitale Unternehmer. Diese Art von Arbeit birgt jedoch ein gewisses Potenzial für die Verbesserung des Zugangs zu Arbeit für diejenigen, die sich am Rande des Arbeitsmarktes befinden. Es gibt jedoch einige Bedenken bei den politischen Entscheidungsträgern, dass die Arbeit in der „Gig"-Economy oft prekär ist, da viele dieser Arbeitnehmer ein geringes Einkommen, ein relativ geringes Maß an Autonomie und geringe Chancen auf einen beruflichen Aufstieg haben (OECD/EU, 2017[29]).

Box 7.3. Sind Arbeiter in der "Gig"-Economy Unternehmer?

Die digitale Transformation hat die Schaffung der Gig-Economy (auch als Kollaborativwirtschaft oder Plattformwirtschaft bezeichnet) erleichtert, die häufig definiert wird als wirtschaftliche und soziale Aktivitäten, die durch Online-Plattformen erleichtert werden (OECD, 2018[30]). Diese Plattformen ermöglichen in der Regel Vorgänge, die außerhalb traditioneller Geschäftsstrukturen stattfinden (OECD, 2019[31]):

1. Einzelne Verkäufer von Waren und Dienstleistungen (einschließlich selbstständige Erwerbstätige) an einzelne Verbraucher: Sharing- und Gig-Economy;
2. Gewerbliche Verkäufer von Waren und Dienstleistungen an einzelne Verbraucher – Business-to-Customer (B2C);
3. Gewerbliche Verkäufer von Waren und Dienstleistungen an Geschäftskunden – Business-to-Business (B2B).

Dies hat zu einer Zunahme an Unternehmensgründungen geführt, da viele Arbeitnehmer in der Gig-Economy als selbständig Erwerbstätige tätig sind, über Online-Plattformen koordiniert werden, die von großen, gut ausgestatteten Unternehmen betrieben werden. Diese Arbeit beinhaltet typischerweise die Ausführung sehr kurzfristiger Aufgaben (z. B. kurzfristige Fahrerdienste, Lieferung von Lebensmitteln) und hat die Beziehung zwischen Arbeitnehmern und Unternehmen verwischt, da sie Elemente der selbstständigen Erwerbstätigkeit und der Beschäftigung kombiniert (OECD/EU, 2017[29]). Die meisten

dieser Arbeitnehmer arbeiten nicht in der digitalen Wirtschaft und sollten nicht als digitale Unternehmer betrachtet werden.

Die Zahl der Beschäftigten in der Gig-Economy ist in den letzten zehn Jahren gestiegen (European Commission, 2019[32])

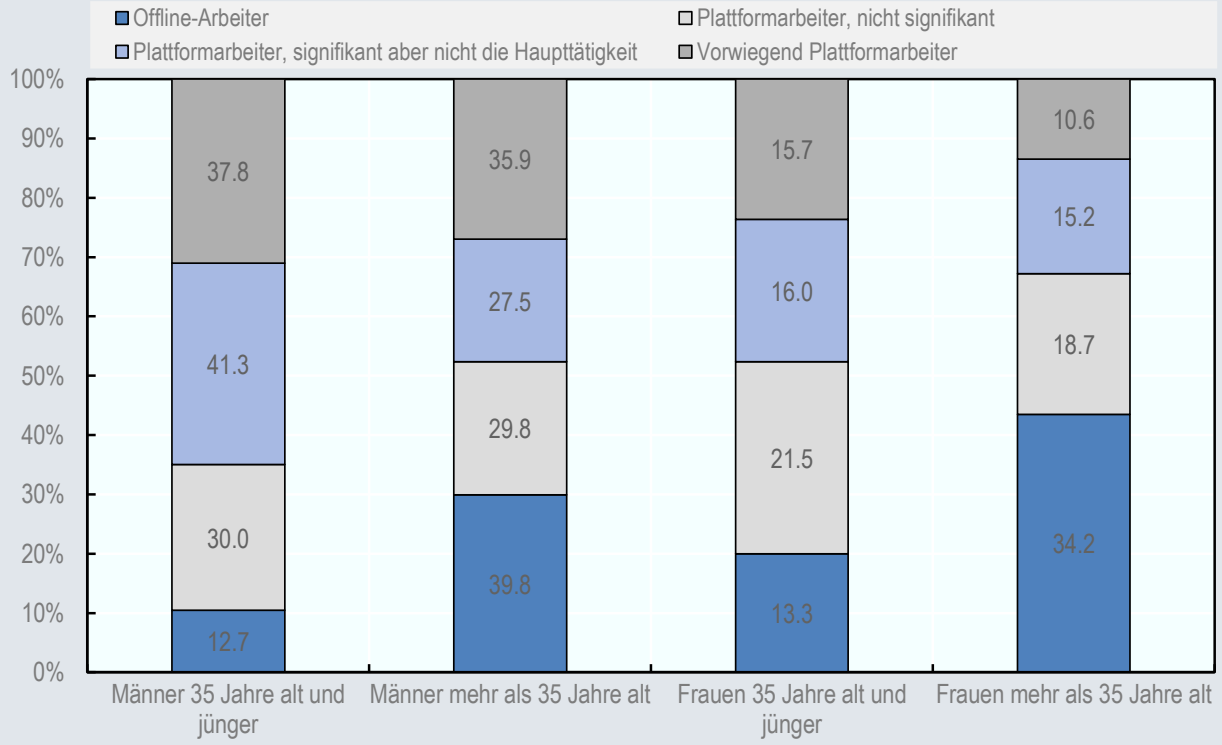
und viele Millionen Menschen weltweit arbeiten jetzt auf Plattformen. Zum Beispiel hatte Uber weltweit mehr als drei Millionen aktive Fahrer, die 2017 rund vier Milliarden Fahrten durchgeführt haben (Bhuiyan, 2018[33]). Im weiteren Sinne zeigt die COLLEEM-Umfrage[1] in 14 EU-Mitgliedstaaten, dass knapp 2 % der gesamten Erwerbsbevölkerung im Durchschnitt Plattformarbeit als Haupttätigkeit angeben (Pesole et al., 2018[34]). In den USA ergab eine aktuelle Schätzung, dass Plattformarbeiter im Mai 2017 1 % der Gesamtbeschäftigung ausmachten (BLS, 2018[35]). Die meisten anderen vorhandenen Studien, die eine Reihe von Ländern abdecken, sind in der Regel zu Schätzungen gelangt, die zwischen 0,5 % und 3,0 % der Erwerbsbevölkerung liegen (OECD, 2018[36]). Es ist jedoch wahrscheinlich, dass viele diese Tätigkeit in Teilzeit ausführen, um ein zweites Einkommen zu erzielen.

Die Gig-Economy bietet das Potenzial, gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle zu schaffen, da die Arbeit durch Algorithmen verteilt wird. Dies kann jegliche Diskriminierung auf dem Markt verringern, solange die Algorithmen selbst nicht diskriminieren. Es gibt eine wachsende Zahl von Untersuchungen, die darauf hinweisen, dass diejenigen, die in der Platform Economy arbeiten, wahrscheinlich diejenigen sind, die hinsichtlich ihrer Erwerbstätigkeit mit Nachteilen konfrontiert sind. Zum Beispiel sind die Uber-Fahrer, die am meisten arbeiten, diejenigen mit den wenigsten anderweitigen Beschäftigungsmöglichkeiten (Cook et al., 2019[37]). Weitere Einblicke in die Arbeit der Plattformarbeiter können der COLLEEM-Umfrage entnommen werden (Pesole et al., 2018[34]). Erstens wird deutlich, dass junge Arbeitnehmer unter den Plattformarbeitern überproportional vertreten sind. Zweitens, je intensiver die Plattformarbeit des Einzelnen ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass er jung ist. Wenn Alter und Geschlecht zusammen untersucht werden, kommt es außerdem zu einer noch dramatischeren Spaltung, wobei der Anteil älterer Frauen mit zunehmender Intensität der Plattformarbeit immer weiter abnimmt (Abbildung 7.1).

Diese Art der selbständigen Erwerbstätigkeit hat sowohl Vor- als auch Nachteile für den Einzelnen und die Gesellschaft. Über diese Plattformen können mehr Menschen auf flexible Arbeit zugreifen, aber diese Arbeitnehmer genießen in der Regel nur wenige Vorteile der Beschäftigung (z. B. keinen Schutz durch Sozialversicherung), wenige Vorteile der selbstständigen Erwerbstätigkeit (z. B. Aufgabenvielfalt), aber alle mit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit verbundenen Nachteile (z. B. geringes Einkommen, finanzielle Unsicherheit, lange Arbeitszeiten) (OECD/EU, 2017[29]). Darüber hinaus gibt es Hinweise darauf, dass Arbeiter in der Gig-Economy einige der ausgemachten Lücken in den Arbeitsmarkt nicht schließen können. Untersuchungen zu Uber-Fahrern ergaben, dass die geschlechtsspezifischen Einkommensunterschiede weiterhin bestehen und hauptsächlich auf geschlechtsspezifische Präferenzen wie den Wert der nicht für bezahlte Arbeit aufgewendeten Zeit und die Fahrgeschwindigkeit zurückzuführen sind (Cook et al., 2019[37]).

Abbildung 7.1. Plattformarbeiter sind meist junge Männer

Charakterisierung der Arbeitsmarktaktivitäten nach Alter und Geschlecht, 2018



Quelle: (Pesole et al., 2018[34])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270466

Das Produktivitätswachstum kann durch Innovation und Effizienz auf Unternehmensebene gesteigert werden

Auf Makroebene kann die digitale Transformation möglicherweise das Produktivitätswachstum steigern, indem sie Innovationen ermöglicht und die Kosten von einer Reihe von Betriebsabläufen senkt. Obwohl sich das Gesamtproduktivitätswachstum in den letzten zehn Jahren verlangsamt hat, gibt es Hinweise darauf, dass sich die digitale Transformation auf die Produktivität auf Unternehmensebene auswirkt (OECD, 2019[38]). Es wird erwartet, dass größere Auswirkungen auf wirtschaftlicher Ebene auftreten werden, wenn sich die digitale Transformation weiterentwickelt und digitale Technologien, Geschäftsmodelle und -praktiken von mehr Unternehmen und Branchen übernommen werden und wenn digitalintensive Unternehmen Marktanteile gewinnen (OECD, 2019[38]). Die öffentliche Politik kann eine Rolle bei der Erschließung dieses potenziellen Produktivitätswachstums spielen, wenn sichergestellt wird, dass ergänzende Investitionen im Bereich digitale Kompetenzen, Prozessinnovation und bei neuen Geschäftsmodellen getätigt werden.

Die digitale Transformation wirkt sich unterschiedlich auf verschiedene Branchen und Unternehmen aus. Dementsprechend variiert die Art und Weise, in der sich die digitale Transformation auch auf die Produktivität auswirkt, da die Akzeptanzraten digitaler Technologien zwischen den Sektoren und auch zwischen den Unternehmen innerhalb der Sektoren stark variieren. Es gibt Hinweise darauf, dass die am weitesten fortgeschrittenen Unternehmen ihr Produktivitätswachstum nicht verlangsamt haben, sondern die

Gesamtproduktivitätsverlangsamung aufgrund von rückständigen Unternehmen und der wachsenden Produktivitätsunterschiede zwischen Grenzunternehmen und Unternehmen mit begrenzten Fähigkeiten oder Anreizen (Andrews, Criscuolo and Gal, 2016[39]). Diese Produktivitätslücke kann teilweise durch die Digitalisierung, aber auch durch Unterschiede beim Zugang zu Kompetenzen entstehen, da weniger produktive Unternehmen möglicherweise größere Schwierigkeiten haben, Arbeitnehmer mit den für die Einführung digitaler Technologien erforderlichen Kompetenzen zu gewinnen.

Neue Technologien und Plattformen können Potenzial zur Stärkung der sozialen und wirtschaftlichen Eingliederung bieten

Angesichts der potenziell niedrigeren Eintrittsbarrieren für viele digitale Unternehmen sind viele der Ansicht, dass digitales Unternehmertum das Potenzial hat, das Unternehmertum in höherem Maße integrationsfördernd zu gestalten (Pappas et al., 2018[40]; van Welsum, 2016[10]). Dieses Argument wird durch drei Punkte untermauert. Erstens wurden die Kosten für die Gründung und Verwaltung eines digitalen Unternehmens gesenkt, sodass sich mehr Menschen die Gründung eines Unternehmens leisten können. Zweitens kann digitales Unternehmertum sichtbare Nachteile verbergen, die das Selbstvertrauen der Unternehmer stärken und jegliche Diskriminierung auf den Verbraucher- und Finanzmärkten verringern können. (Dy, Marlow and Martin, 2017[41]) Drittens hat der Aufstieg der digitalen Wirtschaft zu neuen Arten von Finanzierungen und neuen Wegen für den Zugang zu Anschubfinanzierungen geführt. Dieser demokratisierter Zugang zu Kapital wird neue Möglichkeiten für den Zugang zu Anschubfinanzierungen schaffen, insbesondere für Unternehmerinnen (Greenberg and Mollick, 2017[42]; Sorenson et al., 2016[43]). All dies bietet potenziellen Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen die Möglichkeit, viele der Hindernisse bei der Unternehmensgründung zu überwinden.

Diese Perspektive wird jedoch nicht von allen gleichermaßen akzeptiert. Eine empirische Studie aus dem Vereinigten Königreich über digitale Unternehmerinnen stellt beispielsweise die Auffassung in Frage, dass das Internet eine neutrale Plattform für unternehmerische Aktivitäten ist, und argumentiert, dass die soziale Klasse auch für digitale Unternehmen einen erheblichen Einfluss auf die Ressourcenbeschaffung hat (Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018[28]). In ähnlicher Weise ergab eine kürzlich durchgeführte Analyse des jüngsten belgischen Gesetzes zur „Sharing Economy“, dass regulatorische Ausnahmen für plattformvermittelte Beschäftigung die Ausgrenzung auf dem Arbeitsmarkt eher verstärkten als reduzierten (Zanoni, 2019[44]). Dies steht im Einklang mit einer größer angelegten Forschung zum Arbeitsmarkt, bei der festgestellt wurde, dass die Unterrepräsentation von Frauen im IKT-Sektor größtenteils auf größere strukturelle Ungleichheiten zurückzuführen ist, einschließlich kultureller Normen und Praktiken (Maclean, Marks and Chillas, 2017[45]). Daher deutet die kleine, aber wachsende Zahl von Untersuchungen darauf hin, dass sich viele der Herausforderungen, denen Frauen in der digitalen Wirtschaft gegenüberstehen, auf das digitale Unternehmertum übertragen. Es ist jedoch wichtig daran zu erinnern, dass einige dieser Unterschiede zumindest teilweise auf geschlechtsspezifische Präferenzen zurückzuführen sein könnten, wie Untersuchungen über die Aktivität von Uber-Fahrern ergeben haben (siehe Box 7.3).

Die Datenbasis für andere soziale Gruppen wie Minderheiten,Zuwanderer, Senioren und junge Menschen ist sehr klein und wurde als kritische Lücke angesehen, die Forscher beseitigen sollten (Zaheer, Breyer and Dumay, 2019[46]).

Wie viele digitale Start-ups gibt es?

Schätzungen zufolge steigt die Anzahl der digitalen Start-ups

Schätzungen zufolge trägt die digitale Wirtschaft in den G20-Ländern bereits bis zu 8 % zum BIP bei (European Commission, 2014[14]) und macht in den meisten Volkswirtschaften knapp 10 % der Wertschöpfung, des Einkommens oder der Beschäftigung aus (IMF, 2018[47]). Jüngsten Schätzungen in der EU zufolge stammen 13,6 % des Umsatzes von Unternehmen aus dem elektronischen Handel (European Commission, 2016[8]). Diese Schätzungen sind mit mehreren Einschränkungen verbunden. Erstens gibt es Unterschiede hinsichtlich der Definitionen der digitalen Wirtschaft, sodass es unwahrscheinlich ist, dass die Schätzungen hervorragend miteinander vergleichbar sind. Zweitens wurden aktuelle statistische Klassifizierungssysteme entwickelt, um die wirtschaftliche Aktivität in einer vordigitalen Welt zu messen, sodass viele digitale Aktivitäten wahrscheinlich nicht quantifiziert werden (Ahmad and Ribarsky, 2018[48]). Dies wird durch die unterschiedlichen Auswirkungen der digitalen Transformation in allen Sektoren weiter erschwert.

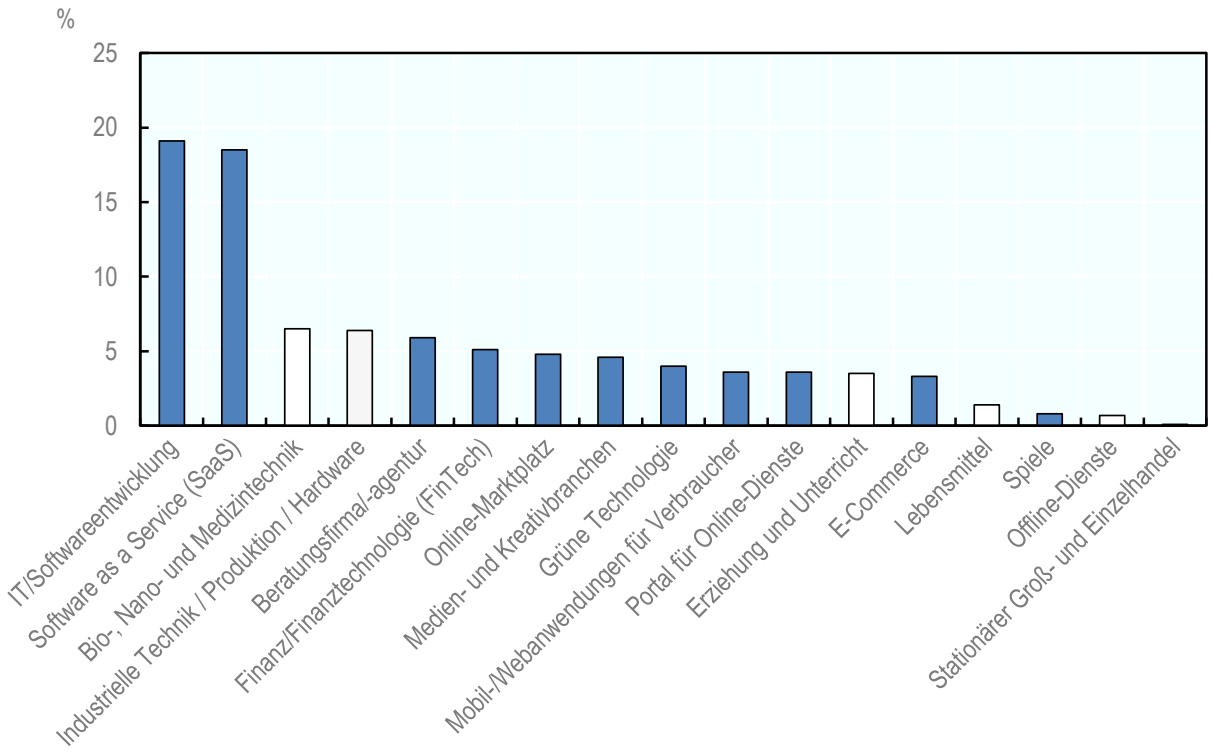
Es gibt auch eine Reihe von Arbeiten, die zeigen, dass digitale Sektoren tendenziell hohe Ein- und Ausstiegsraten aufweisen und überproportional zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen. Zwischen 2006 und 2016 wurden rund 40 % der neuen Arbeitsplätze in den OECD-Ländern in äußerst digitalintensiven Sektoren geschaffen (OECD, 2019[49]). Die Einstiegs- und Umverteilungsquoten (d. h. Die Summe aus der Schaffungsrate und der Verlustsrate von Arbeitsplätzen) in digitalintensiven Sektoren sind jedoch rückläufig, da fortschrittliche Technologien ausgereift sind (Calvino and Criscuolo, 2019[50]). Diese Ergebnisse stimmen mit früheren Ergebnissen überein, die 2015 im Digital Entrepreneurship Scoreboard der Europäischen Kommission veröffentlicht wurden, in dem in vielen Mitgliedstaaten der EU wie Lettland, Frankreich und Litauen hohe Gründungsraten in IKT-Sektoren festgestellt wurden (European Commission, 2016[8]).

Im Jahr 2018 ergab eine internationale Umfrage des European Startup Monitor (einer Dachorganisation für Start-up-Verbände), dass fünf der sieben größten Sektoren in Bezug auf neue Unternehmen im Jahr 2018 digitale Sektoren waren. Diese Umfrage umfasste neue Start-ups, Dienstleister für Unternehmensentwicklung und Unternehmensverbände und versuchte, Unternehmen zu finden, die: i) jünger als zehn Jahre sind; ii) innovative Technologien und/oder Geschäftsmodelle einsetzen; iii) ein signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum anstreben. Dies ist zwar nicht perfekt auf das Konzept der digitalen Start-ups abgestimmt, es wird jedoch versucht, digitale Unternehmen zu erkennen.

Mehr als ein Drittel der untersuchten innovativen Start-ups waren im Bereich IT/Softwareentwicklung (19,1 %) oder Software as a Service (SaaS) (18,5 %) tätig (Abbildung 7.2). Von den 18 im Jahr 2018 befragten Ländern war der Sektor IT/Softwareentwicklung in acht Ländern der häufigste Sektor und in anderen acht Ländern war es der Sektor Software as a Service (Steigertahl and Mauer, 2018[51]). Insgesamt zeigt die Umfrage, dass digitale Start-ups den größten Teil der neu gegründeten Unternehmen ausmachen und dass dieser Anteil wächst (Steigertahl and Mauer, 2018[51]). Es ist jedoch wahrscheinlich, dass diese Umfrage den Anteil digitaler Unternehmen an der Wirtschaft überschätzt, da der Stichprobenrahmen nicht vollumfassend ist. Darüber hinaus wird die Umfrage online durchgeführt, sodass eine Tendenz zu Befragten aus dem digitalen Unternehmertum besteht.

Abbildung 7.2. Digitale Start-ups machen einen wachsenden Anteil neuer Unternehmen aus

Verteilung innovativer Start-ups nach Sektoren, 2018.



Hinweis: Blaue Balken kennzeichnen Sektoren, die als digitale Sektoren definiert sind.
Quelle: (Steigertahl and Mauer, 2018[51])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270485

Eine kleine Anzahl nationaler Studien hat versucht, die Anzahl aktiver digitaler Unternehmen zu schätzen. In der Niederlande beispielsweise machen Schätzungen zufolge Unternehmen mit einer Online-Präsenz im Jahr 2015 87 % des Umsatzes und 86 % der Beschäftigung im Unternehmenssektor aus (Ostrom et al., 2016[52]). Wenn die Online-Wirtschaft jedoch enger gefasst wird und nur Online-Shops, Online-Dienste und internetbezogene IKT-Dienste dazuzählen, betrug der Anteil von Umsatz und Beschäftigung 7,7 % und 4,4 %.

Darüber hinaus haben einige Untersuchungen die unterschiedlichen Profile und Motivationen digitaler Unternehmer näher beleuchtet. Im Vereinigten Königreich wurde eine große Umfrage durchgeführt, und eine Clusteranalyse, die auf einer großen Umfrage basierte, identifizierte sechs Profile und vier Motivationen (Textfeld 7.4). Diese Erkenntnisse können für politische Entscheidungsträger bei der Gestaltung und Ausrichtung von Strategien und Programmen für digitales Unternehmertum hilfreich sein.

Textfeld 7.4. Wer sind die digitalen Unternehmer im Vereinigten Königreich?

GS1, eine Unternehmensorganisation in Großbritannien mit mehr als 39 000 Mitgliedern aus den Bereichen Einzelhandel, Gastronomie, Gesundheitswesen und mehr, führte 2017

eine Umfrage zum digitalen Unternehmertum ihrer Mitglieder durch. Ziel der Umfrage war es, die unterschiedlichen Profile digitaler Unternehmer einschließlich ihrer Merkmale und Motivationen besser zu verstehen (GS1 UK, 2017[53]).

Es gibt viele verschiedene Profile von digitalen Unternehmern…

- *Händler* (38 % der digitalen Unternehmer): Diese Unternehmer haben eine Möglichkeit ausgemacht, Einkommen zu generieren, häufig unter Verwendung einer Strategie zur Erkennung neuer Produkte und Trends. Sie bieten häufig kostengünstigere Produkte in großen Mengen an und verkaufen über mehrere Online-Kanäle.
- *Kreative* (25 %): Diese Unternehmer waren in der Regel relativ neu auf Online-Märkten unterwegs und konzentrierten sich in der Regel auf einen einzigen Online-Markt. Viele hatten ihr Geschäft aus einem Hobby heraus gegründet, von zu Hause aus betrieben und die Aktivität für zusätzliches Einkommen genutzt.
- *Vorreiter* (14 %): Diese Unternehmer haben oft als Online-Unternehmen angefangen und sind ständig bemüht, zu expandieren. Sie konzentrieren sich häufig auf Nischenprodukte und -dienstleistungen, bieten eine kleinere Produktpalette an und arbeiten mit kleinen Teams von Menschen zusammen, die sich dafür einsetzen, dass sie ihr Geschäft betreiben und ausbauen können.
- *Erzeuger* (12 %): Diese Unternehmer gründeten häufig offline ein traditionelles Unternehmen und erkannten dann die Notwendigkeit, auch ein Online-Angebot zu erstellen. Ihr Fokus liegt auf der Ausweitung des Verkaufs ihrer Produkte und Dienstleistungen an neue Kunden über Online-Marktplätze.
- *Pioniere* (8 %): Dies sind erfahrene Nutzer von Online-Marktplätzen, die diese wahrscheinlich schon frühzeitig genutzt haben. Sie nutzen häufig selektiv eine Reihe von Marktplätzen, je nach Produkten und Kunden. Viele haben ein stabiles Wachstum verzeichnet und wollen sowohl den Umsatz als auch die internen Prozesse steigern.
- *Spitzenreiter* (3 %): Dies sind oft größere Unternehmen mit vielen Vertriebskanälen. Internationales Wachstum hat Priorität.

… und sie neigen dazu, unterschiedliche Beweggründe zu haben

- *Als Freizeitbeschäftigung*: Diese Unternehmen verkaufen normalerweise einfache Artikel in kleinen Mengen. Die Produkte können selbst gemacht, personalisiert sein oder haben ein sehr geringen Mehrwert. Dazu gehören Unternehmer, die auf Plattformen wie Etsy verkaufen. Verkäufer können ihr Geschäft auf größere Plattformen wie Amazon oder eBay ausweiten.
- *Als Versuchsbasis für neue Produkte*: Unternehmer mit einer etablierteren Präsenz können neue Produkte für den Verkauf auf Plattformen wie Amazon oder Ebay entwickeln, um die Verbrauchernachfrage zu testen, bevor sie diese Produkte in ihr bestehendes Angebot integrieren.
- *Als Plattform zur Erweiterung des Kundenstamms:* Unternehmer, die auf mehreren Marktplätzen ansässig sind, nutzen Google Shopping in der Regel, um die Vermarktung zu unterstützen und eine breitere Kundenbasis zu erreichen. Online-

Marktplätze bieten eine Plattform für die Skalierung von Unternehmen, die sich auf Online-Verkäufe konzentrieren.

- *Als zusätzlicher Vertriebskanal:* Unternehmer, die hauptsächlich offline arbeiten, können einen neuen Vertriebskanal eröffnen, indem sie einige Produkte auf Online-Marktplätzen anbieten, um bestehende Vertriebskanäle zu ergänzen.

Quelle: (GS1 UK, 2017[53])

Frauen, junge Menschen und Ältere sind unterrepräsentiert in der Gruppe der digitalen Unternehmer

Die European-Startup-Monitor-Umfrage zeigt, dass Frauen, junge Menschen und Senioren unter den „Startup-Gründern" unterrepräsentiert sind (eine kurze Beschreibung der Definition von Start-ups finden Sie im vorherigen Abschnitt). Im Jahr 2018 machten Frauen nur 15,6 % der Gründer aus, ein Wert, der verglichen mit 2016 im Wesentlichen unverändert blieb (14,8 %) (Steigertahl and Mauer, 2018[51]). Auf Länderebene lag der Frauenanteil unter den „Start-up-Gründern" zwischen 5,1 % in Portugal und 23,9 % in Polen. Ebenso ist es ziemlich unwahrscheinlich, dass Jugendliche und Senioren innovative und digitale Unternehmen betreiben. In der Umfrage von 2018 lag das Durchschnittsalter der „Gründer von Start-ups" bei 35 Jahren (Steigertahl and Mauer, 2018[51]), was etwas außerhalb der in diesem Bericht verwendeten Definition der jungen Menschen (20- bis 29-Jährige) liegt. Weitere Erkenntnisse werden in den Ergebnissen des European Startup Monitor 2016 sichtbar, in denen die Stichprobe eine Verteilung der „Startup-Gründer" nach Alter ermöglichte. Ungefähr 5 % waren unter 25 Jahre alt und 4,5 % waren über 55 Jahre alt (Kollmann et al., 2016[54]). Wie im vorherigen Abschnitt erwähnt, ist es schwierig, die Zuverlässigkeit dieser Schätzungen zu bewerten, da die für die Umfrage verwendete Stichprobe möglicherweise nicht repräsentativ ist.

Diese Ergebnisse stimmen weitgehend mit den Ergebnissen der Europäischen Erhebung über die Arbeitsbedingungen von 2015 überein, in der festgestellt wurde, dass 23,4 % der Unternehmer im IKT-Sektor weiblich sind (European Commission, 2016[55]). Obwohl die Nutzung des IKT-Sektors ein eher enges Maß für digitales Unternehmertum darstellt, ist es bemerkenswert, dass Investitionen in von Frauen gegründete Unternehmen im IKT-Sektor um 63 % besser abschneiden als Investitionen in von Männern gegründeten IKT-Unternehmen (European Commission, 2016[55]). Diese Umfrage ergab auch, dass das Durchschnittsalter für Unternehmerinnen im IKT-Sektor 43 Jahre betrug, was leicht unter dem Durchschnittsalter in Nicht-IKT-Unternehmen (46,5 Jahre) liegt.

Hindernisse für digitales Unternehmertum für Menschen aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen

Alle Unternehmer sind mit Hindernissen bei der Unternehmensgründung konfrontiert, einschließlich des Zugangs zu Finanzmitteln, mangelnder unternehmerischer Fähigkeiten und eines hohen Verwaltungs- und Regulierungsaufwands. Viele dieser Hindernisse gelten auch für das digitale Unternehmertum, jedoch auf etwas andere Weise, da die Organisationsstrukturen, -prozesse und -aktivitäten in Unternehmen der digitalintensiven Branche wahrscheinlich unterschiedlich sind. Es ist daher notwendig, die spezifischen Hindernisse für das digitale Unternehmertum zu berücksichtigen, die sich von den

traditionellen Hindernissen für die Unternehmensgründung unterscheiden können. Die Hindernisse für digitales Unternehmertum sind für unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppen - darunter Frauen, Zuwanderer, junge Menschen, Senioren, Arbeitslose und Menschen mit Behinderungen - tendenziell größer, da die digitale Ungleichheit häufig die Ungleichheit der Offline-Ressourcen widerspiegelt (Ignatow and Robinson, 2017[56]).

Neben der Berücksichtigung der Hindernisse, mit denen Einzelpersonen konfrontiert sind, ist es für politische Entscheidungsträger auch wichtig zu bedenken, wie sich das regulatorische Umfeld auf das digitale Unternehmertum auswirkt. Bestehende Vorschriften wurden weitgehend für nicht-digitale Branchen umgesetzt und könnten das digitale Unternehmertum behindern. Drei wichtige Regulierungsbereiche, die sich auf das digitale Unternehmertum auswirken, sind die Produktmarktregulierung (PMRs) (d. h. Vorschriften für die Unternehmenseintragung, ausländische Markteinsteiger, öffentliches Eigentum, vertikale Integration und Preisvorschriften), die Wettbewerbspolitik und die Vereinheitlichung der Vorschriften in allen Rechtsprechungen.

Die Strenge der PMR hat sich als wichtig für die effiziente Bereitstellung von Ressourcen, das Wachstum erfolgreicher Unternehmen und den Ausstieg erfolgloser Betriebe erwiesen und trägt somit zum Gesamtwachstum bei (DeStefano, De Backer and Moussiegt, 2017[57]). Weniger restriktive PMRs können zu verstärkter Nutzung von IKT führen, da der Wettbewerbsdruck die Unternehmen dazu veranlasst, sich durch Investitionen in neue Technologien auf Produktivitätsschocks einzustellen (DeStefano, De Backer and Moussiegt, 2017[57]).

Die Wettbewerbspolitik ist auch wichtig, um Innovation und Unternehmensgründungen zu fördern, insbesondere im Telekommunikationssektor, der häufig das digitale Unternehmertum erleichtert. Wettbewerbsfähigere Telekommunikationssektoren fördern die Einführung von Technologien, indem sie die Preise für Telekommunikationsprodukte und -dienste senken und somit eine stärkere Nutzung von IKT ermöglichen (DeStefano, De Backer and Moussiegt, 2017[57]). Dies ist auch im Hinblick auf neue Technologien, Produkte und Sektoren wichtig. Die Blockchain-Technologie und Kryptowährungen wie Bitcoin haben ein großes Innovationspotenzial, wurden jedoch durch den unklaren rechtlichen Status beeinträchtigt (Orcutt, 2019[58]; NESTA, 2016[59]).

Da digitale Start-ups sehr häufig international sind, variieren die Vorschriften häufig in den verschiedenen Ländern, was es für digitale Unternehmer schwierig macht, in den verschiedenen Ländern mit jeweils unterschiedlicher Rechtsprechung reibungslos zu arbeiten. Dies ist besonders wichtig für Unternehmer aus benachteiligten Gruppen, denen normalerweise das Wissen über das regulatorische Umfeld fehlt und die Schwierigkeiten haben, auf Rechtsberatung und Unterstützung durch die Netzwerke oder Fachleute zuzugreifen (OECD/The European Commission, 2013[60]).

Frauen, Senioren und Arbeitslosen mangelt es an digitalen Kenntnissen

Ein Mangel an grundlegenden digitalen Kenntnissen behindert die Fähigkeit eines Einzelnen, erfolgreich digitale Unternehmen aufzubauen oder digitale Technologien einzuführen, wenn er bereits selbstständig erwerbstätig ist. Dies beinhaltet die Fähigkeit, technologiebasierte Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und zu nutzen (van Welsum, 2016[10]).

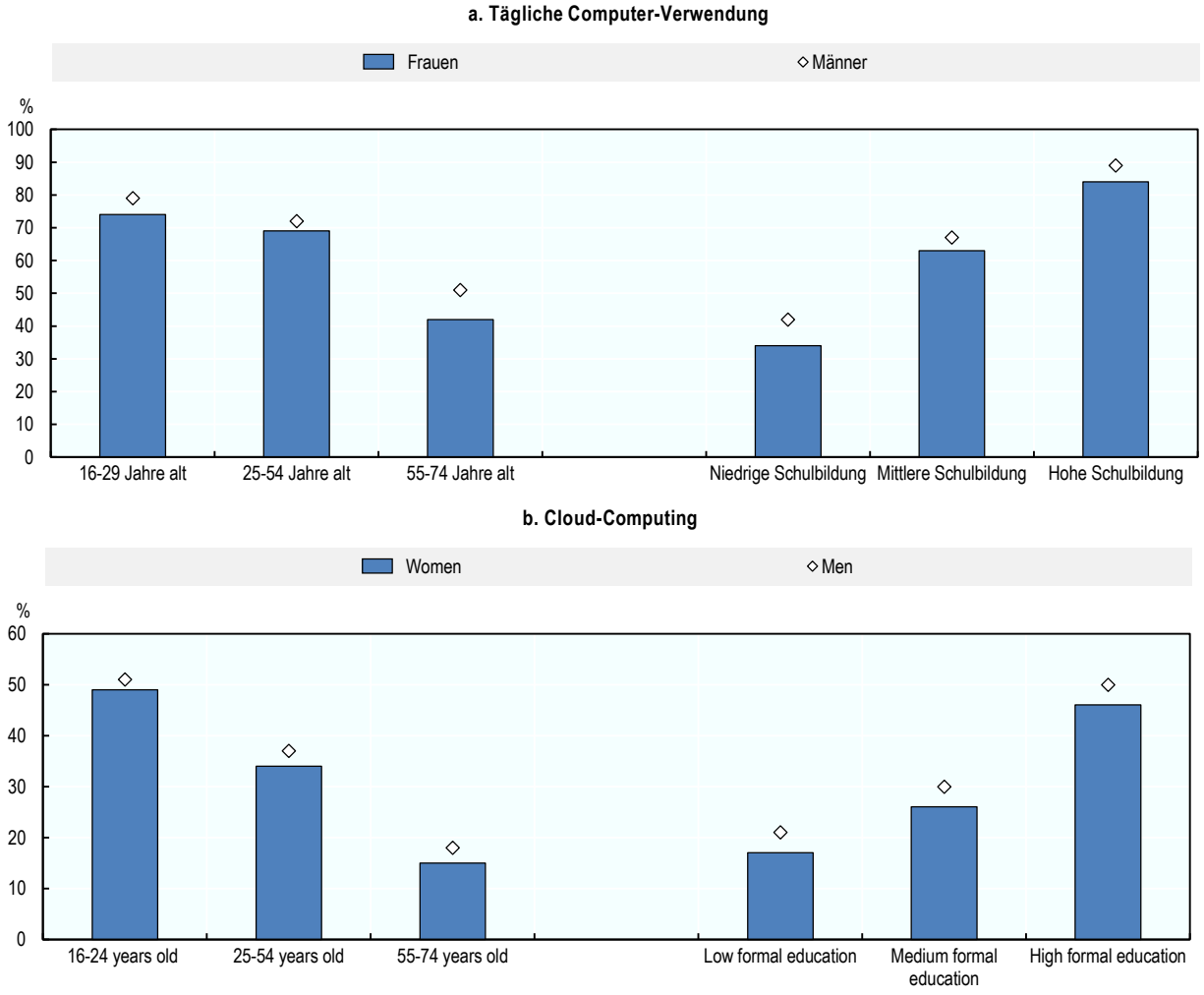
Insgesamt wird geschätzt, dass 37 % der Beschäftigten in der EU nicht über grundlegende digitale Fähigkeiten verfügen (European Commission, 2017[61]), und disaggregierte Daten zeigen Unterschiede zwischen Geschlecht und Alter. Menschen zwischen 55 und 74 Jahren

nutzten am seltensten täglich den Computer (51 % der Männer und 42 % der Frauen), und 2017 nutzten nur sehr wenige das Cloud-Computing (18 % der Männer und 15 % der Frauen) (Abbildung 7.3). Diese niedrigen Nutzungsraten deuten darauf hin, dass ältere Menschen nur über geringe digitale Fähigkeiten verfügen. Dies wird durch Untersuchungen bestätigt, in denen die Fähigkeit zum Einsatz von Technologie beleuchtet wird. Nur einer von zehn Menschen in den OECD-Ländern zwischen 55 und 65 Jahren kann Aufgaben erledigen, die aus mehreren Schritten bestehen, und die Verwendung spezifischer Technologieanwendungen erfordern wie z. B. das Ausfüllen von Online-Formularen im Vergleich zu 42 % der Menschen zwischen 25 und 34 Jahren (OECD, 2015[62]). Dies steht im Einklang mit akademischen Untersuchungen, bei denen festgestellt wurde, dass Senioren in der Regel nicht über grundlegende digitale Fähigkeiten verfügen (Kadefors, 2011[63]).

Obwohl die überwiegende Mehrheit der jungen Menschen täglich Computer verwendet und etwa die Hälfte Cloud Computing verwendet, fehlt es einigen jungen Menschen an grundlegenden digitalen Fähigkeiten. Kinder, die in Haushalten mit Eltern mit geringer digitaler Kompetenz leben, sind weniger in der Lage, den Einsatz von Technologie zu maximieren (Thompson Jackson, 2009[18]). Darüber hinaus zeigt eine kürzlich von der Organisation Prince's Trust im Vereinigten Königreich durchgeführte Umfrage, dass etwa die Hälfte der jungen Menschen, die keine Schule besuchen, keiner Arbeit nachgehen und sich nicht in beruflicher Ausbildung befinden (NEETs), sich im Vergleich zu 71 % der Befragten einer größeren Stichprobe von jungen Menschen nicht als „sehr gut“ im Umgang mit Computern einschätzen (Jones, Brinkley and Crowley, 2015[64]). Darüber hinaus mangelt es etwa einem Viertel der NEETs an Vertrauen, wenn sie grundlegende Aufgaben mit einem Computer ausführen, z. B. bei dem Erstellen einer Tabelle (Jones, Brinkley and Crowley, 2015[64]). Ein Mangel an grundlegenden digitalen Fähigkeiten verringert die Chancen für die Gründung eines nachhaltigen digitalen Geschäfts um ein erhebliches Maß.

Abbildung 7.3. Junge Menschen nutzen am ehesten regelmäßig Computer und Cloud-Computing

Prozentsatz der Bevölkerung (16- bis 74-Jährige) in der Europäischen Union, 2017



Hinweis: Niedrige Schulbildung bezieht sich auf die Stufen ISCED 0 (weniger als Grundschulbildung), ISCED 1 (Grundschulbildung) und ISCED 2 (Sekundarstufe I). Mittlere Schulbildung bezieht sich auf ISCED 3 (Sekundarstufe II) und ISCED 4 (weiterführenden Schule zum Erwerb der Studienberechtigung). Hohe Schulbildung bezieht sich auf ISCED 5 (in Hochschulbildung), ISCED 6 (Bachelor-Abschluss oder gleichwertiges Niveau), ISCED 7 (Master-Abschluss oder gleichwertiges Niveau) und ISCED 8 (Promotion oder gleichwertiges Niveau).
Quelle: (Eurostat, 2019[65])

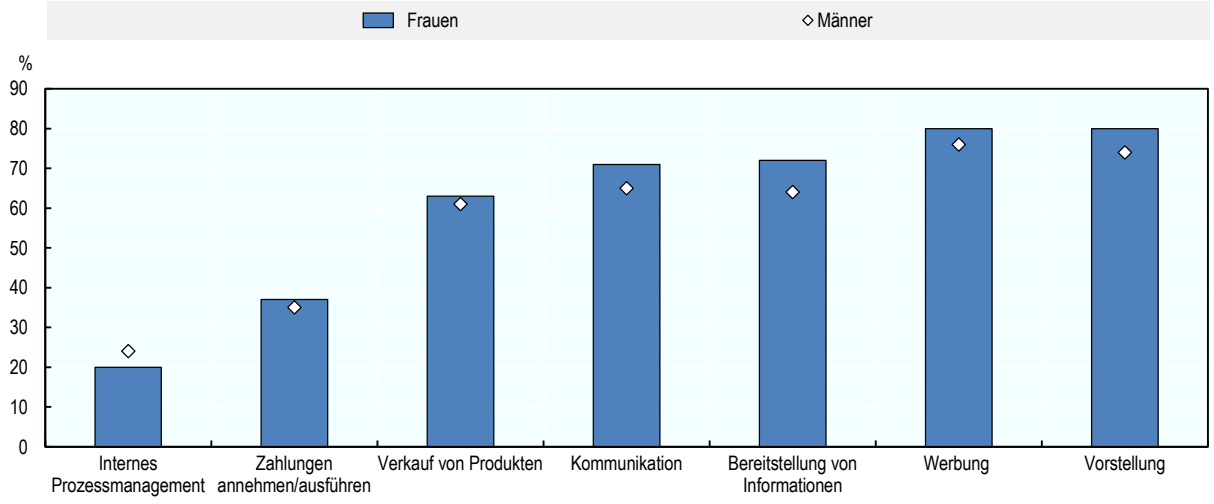
StatLink https://doi.org/10.1787/888934270504

Obwohl die geschlechtsspezifischen Unterschiede in Abbildung 7.3 recht gering sind, deuten andere Daten darauf hin, dass Unternehmerinnen und Unternehmer digitale Tools unterschiedlich einsetzen. Unternehmer verwenden offenbar etwas häufiger Online-Tools, um den Geschäftsbetrieb zu verbessern, wohingegen Unternehmerinnen Online-Tools etwas häufiger für die Interaktion mit Kunden verwenden (Abbildung 7.4). Dies steht im Einklang mit früheren akademischen Studien, in denen festgestellt wurde, dass Unternehmerinnen genauso häufig wie männliche Unternehmer Computer nutzen, diese

jedoch weniger häufig nutzen, um Geschäftsmöglichkeiten wie den Zugang zu Online-Marktplätzen und die Rationalisierung von Geschäftsprozessen einzuführen (Braun, 2008[66]).

Abbildung 7.4. Unternehmerinnen nutzen offenbar eher Online-Tools für die Kommunikation mit Kunden als Männer, verwenden sie jedoch etwas seltener für interne Prozesse

Prozentsatz der Unternehmer mit Online-Präsenz, die Online-Tools verwenden, März 2018



Quelle: (Facebook / OECD / The World Bank, 2018[67])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270523

Die Daten für das digitale Qualifikationsniveau anderer Bevölkerungsgruppen (z. B. Arbeitslose, Zuwanderer) ist sehr gering, und es ist daher schwierig, eindeutige Schlussfolgerungen darüber zu ziehen, inwieweit digitale Kompetenzen ein Hindernis für digitales Unternehmertum darstellen. Im Allgemeinen haben Langzeitarbeitslose wahrscheinlich ein geringes Qualifikationsniveau (OECD/EU, 2014[68]) und in Abbildung 7.3 wird deutlich, dass Menschen mit geringerem Bildungsabschluss seltener regelmäßig Computer benutzen. Daher scheinen digitale Kompetenzen ein Hindernis für die Gründung digitaler Unternehmen für Arbeitslose zu sein. Zuwanderer sind eine heterogene Gruppe, und viele verfügen wahrscheinlich über ein hohes Maß an digitalen Fähigkeiten, einschließlich derjenigen, die zu der Gruppe der Zuwanderer aus der Wirtschaftskategorie gehören und die als Hochschulstudenten zuwandern. Die Zuwanderer, die als Familienangehörige oder aus humanitären Gründen einwandern, verfügen jedoch wahrscheinlich nur über geringe digitale Fähigkeiten (OECD, 2019[69]). Digitale Kompetenzen scheinen daher ein Hindernis für die Gründung digitaler Unternehmen für die letztere Gruppe zu sein sowie für die Übernahme digitaler Technologien durch selbstständig Erwerbstätige.

Gesellschaftliche Auffassungen können zu einer Selbstselektion in Bezug auf den digitalen Sektor führen, insbesondere bei Frauen

Gesellschaftliche Auffassungen halten bestimmte Bevölkerungsgruppen häufig davon ab, Unternehmertum als Arbeitsmarktaktivität zu betrachten (OECD/The European

Commission, 2013[60]) und dies gilt auch für digitales Unternehmertum. Es gibt Hinweise darauf, dass gesellschaftliche Auffassungen im Durchschnitt eine wichtige Rolle bei der Gestaltung des Wunsches von Frauen im Hinblick auf das digitale Unternehmertum spielen (Pappas et al., 2018[40]). Dies wird häufig durch drei Schlüsselfaktoren erklärt: Mangel an geeigneten digitalen Vorbildern, Diskriminierung und die Rolle der Bildung bei der Gestaltung gesellschaftlicher Auffassungen und Arbeitsmarktentscheidungen.

Es gibt wenige Vorbilder für Menschen aus den benachteiligten Gruppen im Bereich des digitalen Unternehmertums

Ein Mangel an Vorbildern im digitalen Unternehmertum kann sich negativ auf die Entscheidung eines Einzelnen auswirken, ein digitales Unternehmen zu gründen oder bei selbstständig Erwerbstätigen digitale Technologien einzuführen. Dies ist ein starkes Hindernis für Frauen, da sie in Wissenschaft, Technologie, Ingenieurwesen und Mathematik stark unterrepräsentiert sind - sowohl im Bereich der Bildung als auch auf dem Arbeitsmarkt (OECD, 2017[13]). Diese Unterrepräsentation in digitalen Bereichen führt insgesamt dazu, dass weniger Frauen im digitalen Unternehmertum tätig sind, und sie verringert die Sichtbarkeit derjenigen, die aktiv sind. Anderen Unternehmerinnen und jungen Frauen wird daher vorenthalten, starke Vorbilder im digitalen Unternehmertum zu sehen, was sich negativ auf die Sichtweise des digitalen Unternehmertums auswirkt.

Dieses Problem betrifft aus den gleichen Gründen auch andere unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppen wie die Gruppe der Senioren. Senioren nutzen digitale Technologien aufgrund geringer digitaler Kenntnisse und eines geringeren Vertrauens in die Technologie viel seltener. Folglich gibt es vergleichsweise weniger ältere digitale Unternehmer und sie sind für andere hochrangige Unternehmer weniger sichtbar.

Es gibt jedoch viele Vorbilder im digitalen Unternehmertum für junge Menschen und Zuwanderer. Beide Gruppen sind in diesem Sektor überrepräsentiert, aber das Geschlecht bleibt in beiden sozialen Gruppen ein Thema.

Diskriminierung kann das digitale Unternehmertum behindern

Ein zweites Element einer nicht unterstützenden Unternehmerkultur ist die Diskriminierung. Dies kann in Form einer Diskriminierung von Verbrauchern geschehen, die auf falschen Vorstellungen über Innovationskraft oder digitale Fähigkeiten beruht. Diese Art der Diskriminierung wird häufig von Frauen gemeldet (Pappas et al., 2018[40]), Älteren (Kibler et al., 2012[70]) und Menschen mit Behinderung (Halabisky, 2014[71]). Beispielsweise können kulturelle Normen und Praktiken im IKT-Sektor Frauen aufgrund einer von Männern dominierten Arbeitskultur und dem Druck, das Arbeitsleben vor das Privatleben zu setzen, vor Herausforderungen stellen (Pappas et al., 2018[40]).

Darüber hinaus ist „statistische Diskriminierung“ in digitalen Bereichen und in der IKT weit verbreitet (European Commission, 2013[72]). Bei diesem Phänomen wird beispielsweise das durchschnittliche Verhalten von Frauen als Merkmal aller Frauen angesehen. Während dies für das Unternehmertum von Frauen insgesamt gilt (Muravyev, Talavera and Schäfer, 2009[73]), ist es im digitalen Unternehmertum aufgrund der geringen Anzahl von Frauen, die an der Führung digitaler Unternehmen beteiligt sind, und des Mangels an Vorbildern besonders stark ausgeprägt.

Die Schulbildung kann Stereotypen in digitalen Bereichen und in der Technologie verstärken

Das Bildungssystem spielt eine wichtige Rolle bei der Schaffung gesellschaftlicher Auffassungen, die das Unternehmertum unterstützen, indem sie das Verständnis für die Rolle des Unternehmertums in einer Wirtschaft verbessern, unternehmerische Denkweisen und Gründungsabsichten aufbauen und unternehmerische Fähigkeiten entwickeln (OECD/The European Commission, 2013[60]). Die Bemühungen, die unternehmerische Bildung in das reguläre Bildungssystem einzubetten, haben in den letzten zwei Jahrzehnten erheblich zugenommen. (European Commission/EACEA/Eurydice, 2016[74]).

Bei der Förderung des digitalen Unternehmertums bleiben jedoch noch einige Herausforderungen offen. Eine der Herausforderungen beim Aufbau digitaler Kompetenzen bei jungen Menschen ist die Modernisierung der Bildungs- und Ausbildungssysteme, um sicherzustellen, dass die Lehrkräfte über die Fähigkeiten und Ressourcen verfügen, um den Schülern grundlegende und fortgeschrittene digitale Kompetenzen zu vermitteln (Thompson Jackson, 2009[18]). Eine zweite wichtige Herausforderung stellt die geschlechtsspezifische Tendenz dar, die männliche und weibliche Schüler dazu veranlasst, unterschiedliche Lernwege einzuschlagen und unterschiedliche Fächer zu studieren. Frauen sind in MINT-Fächern unterrepräsentiert, (Mostafa, 2019[75]; Pappas et al., 2018[40]) weil sie unterschiedliche Bildungsentscheidungen treffen (OECD, 2017[13]), häufig aufgrund des Mangels an geeigneten Vorbildern (Bettinger and Long, 2005[76]). Darüber hinaus gibt es einige Untersuchungen, die darauf hindeuten, dass Studentinnen während ihres Studiums weniger häufig E-Learning und digitale Tools verwenden (Pappas et al., 2018[40]).

Die externe Finanzierung ist eine größere Herausforderung für digitale Unternehmerinnen und Unternehmen mit geringen Qualifikationen

Nicht alle digitalen Start-ups streben aufgrund der geringeren Einstiegskosten externe Investitionen an (siehe dazu den vorherigen Abschnitt zu den Vorteilen des Unternehmertums), aber diejenigen, die dies tun, empfinden es häufig als schwierig. Digitale Unternehmen zeichnen sich in der Regel durch ein relativ hohes Risiko aus, da es an materiellen Vermögenswerten mangelt, die als Sicherheit für den Erhalt von Bankkrediten verwendet werden können. Der vorherrschende Bedarf an persönlichem Kapital ist für potenzielle Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen mit größerer Wahrscheinlichkeit schwierig, da sie eher weniger über Ersparnisse und persönliches Vermögen verfügen, mit denen Finanzmittel beschafft werden können.

Die kleine, aber wachsende Basis an Daten für digitale Unternehmen unterstützt diese Annahme. Es wurde festgestellt, dass Unternehmerinnen, aufgrund des von Männern dominierten Umfelds im IKT-Sektor und der von Männern dominierten Netzwerke, größere Schwierigkeiten haben, Zugang zu Startfinanzierungen für digitale Unternehmen zu erhalten als Männer (Hampton, McGowan and Cooper, 2010[77]; Alakaleek and Cooper, 2018[78]). Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Unterrepräsentation von Frauen auf der Angebotsseite des Finanzmarkts, insbesondere unter Geschäftsleuten und Risikokapitalgebern, die typischerweise in digitalintensive Unternehmen investieren (Cain-Miller, 2010[79]).

Es ist auch wichtig, die gegenseitige Beeinflussung von Barrieren zu berücksichtigen (OECD/The European Commission, 2013[60]). Personen mit wenig digitalen und unternehmerischen Fähigkeiten die Zugehörige der Gruppen Frauen, junge Menschen und

Senioren sind, haben wahrscheinlich Schwierigkeiten, Investoren und Kreditgeber von der Qualität ihrer Geschäftsidee zu überzeugen, da diese die Fähigkeiten und früheren Erfahrungen der Gründer in der Regel in ihre Bewertung miteinbeziehen.

Wie kann die öffentliche Politik digitales Unternehmertum von unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen unterstützen?

Die Politik spielt eine Rolle bei der Förderung und Unterstützung der Einführung und effektiven Nutzung digitaler Technologien durch Unternehmer und KMU, indem Marktversagen behoben wird, insbesondere in den Bereichen Zugang zu Finanzmitteln, Kompetenzen und Informationen. Es ist auch wichtig, eine langfristige Strategie zu verfolgen, um viele der kulturellen Hindernisse zu beseitigen, die dazu führen, dass Einzelpersonen Selbstselektion betreiben in Bezug auf den Technologiebereich.

Insgesamt muss das Umfeld für digitales Unternehmertum gestärkt werden. Digitales Unternehmertum kann sehr innovativ sein und zur Entwicklung neuer Produkte, Märkte und Prozesse führen. Dies kann zusammen mit dem raschen Tempo des Wandels die Regulierungsbehörden vor Herausforderungen stellen, da ihre Rolle bei der Durchsetzung von Sicherheit und Standards und/oder beim Schutz der Verbraucher ausgewogen sein muss, ohne die Innovation zu behindern.

Eine der größten regulatorischen Herausforderungen in der EU besteht darin, die Einheitlichkeit der Vorschriften in den verschiedenen Ländern zu verbessern. Dies umfasst Maßnahmen auf EU-Ebene wie den digitalen Binnenmarkt der EU (European Commission, 2019[80]), mit dem besagter Binnenmarkt mit freiem Waren-, Personen-, Dienstleistungs-, Kapital- und Datenverkehr geschaffen werden soll, außerdem sollen die Regeln für Daten und Datenschutz aktualisiert und die Konnektivität verbessert werden. Dies würde das digitale Unternehmertum insgesamt erleichtern, da es den Betrieb eines digitalen Geschäfts in der gesamten EU erleichtert, einschließlich solcher mit Inhabern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen, obwohl es keine gezielten dafür Maßnahmen gibt. Es gibt auch viele Maßnahmen auf nationaler Ebene, die darauf abzielen, digitale Unternehmer zu unterstützen, einschließlich „Regulierungssandkästen“, die Unternehmer, KMU und größere Unternehmen in die Entwicklung von Vorschriften einbeziehen, um durch Experimente mehr Flexibilität bei der Entwicklung von Vorschriften in sich schnell entwickelnden Sektoren zu ermöglichen (NESTA, 2016[59]). Diese Maßnahmen ergänzen die laufenden Bemühungen zur Senkung der Kosten für die Einhaltung der Steuervorschriften und zur Vereinheitlichung der Steuersysteme in den verschiedenen Rechtsprechungen (weitere Erläuterungen siehe Kapitel 8).

Darüber hinaus gibt es einige spezifische Maßnahmen, die zur Unterstützung des integrativen Unternehmertums eingesetzt werden können.

Eine integrativere Kultur gegenüber digitalen Start-ups hegen

Sensibilisierung der politischen Entscheidungsträger für das digitale Unternehmertum

Der erste Schritt zum Aufbau einer positiven und unterstützenden gesellschaftlichen Auffassung gegenüber digitalen Unternehmern mit unterschiedlichem Hintergrund besteht darin, Entscheidungsträger besser über die digitale Wirtschaft zu informieren und mehr Informationen und Daten über den Umfang digitaler unternehmerischer Aktivitäten zu

sammeln. Bei internationalen Organisationen wie der OECD (Textfeld 7.5) sind bereits viele Anstrengungen im Gange, darunter Unternehmungen zur besseren Definition der digitalen Wirtschaft und des digitalen Unternehmertums. Dazu gehören auch internationale Diskussionen darüber, wie die Messung digitaler wirtschaftlicher Aktivitäten verbessert werden kann, wie beispielsweise den vorgeschlagenen Rahmen für Satellitenkonten im nationalen Rechnungswesen zur Messung digitaler wirtschaftlicher Aktivitäten (Ahmad and Ribarsky, 2018[48]).

Textfeld 7.5. Initiative „Going Digital“ der OECD

Die OECD untersucht seit 2017, wie sich die digitale Transformation auf die Politikgestaltung in einem breiten Spektrum von Politikbereichen auswirkt, zum Beispiel auf den Wettbewerb, die Verbraucherpolitik, die Politik der digitalen Wirtschaft (Datenschutz, Sicherheit, Infrastruktur, wirtschaftliche Auswirkungen), Wissenschaft, Technologie und Innovation, Industrie und Unternehmertum, auf Versicherungen und private Renten, Finanzmärkte, Steuerangelegenheiten und Steuern, Statistiken, auf die Wirtschaftspolitik (Geld-, Steuer- und Strukturpolitik), Bildung und Fähigkeiten, auf Beschäftigung und soziale Angelegenheiten, auf die öffentliche Verwaltung und auf den Handel. Das Projekt stützt sich auf nationale Erfahrungen und politische Experimente in den Mitgliedsländern der OECD, den Beitrittsländern, den wichtigsten Partnern und in vielen anderen an der Arbeit der OECD beteiligten Volkswirtschaften. Diese Länder bieten eine große Vielfalt an Ansätzen, Herausforderungen und Entwicklungsstufen. Die OECD hat auch politische Entscheidungsträger und Interessengruppen auf verschiedene Weise einbezogen. Die OECD begrüßt die aktive Beteiligung und die Beiträge von Regierungen und Interessengruppen an dieser Arbeit.

Der Going Digital Summit im März 2019 stellte das Ende der ersten Phase des Projekts dar. In den Jahren 2019 und 2020 soll Phase II den Ländern helfen, einen ganzheitlichen politischen Ansatz für die digitale Transformation umzusetzen, insbesondere durch die Weiterentwicklung des Going Digital Toolkit (dazu gehören Indikatoren, Hinweise zu Richtlinien und innovative politische Beispiele) und nationaler Überprüfungen von Going Digital. In Phase II werden auch neue Chancen und Herausforderungen durch die Analyse von Grenztechnologien, insbesondere künstlicher Intelligenz und Blockchain, angegangen, wobei der Schwerpunkt weiterhin auf Arbeitsplätzen, Kompetenzen und sozialer Eingliederung sowie auf Produktivität, Wettbewerb und Marktstrukturen (einschließlich der sich entwickelnden Rolle von Plattformen und KMU) liegt.

Eine wichtige Errungenschaft dieser Arbeit war die formelle Verabschiedung zwischenstaatlicher Richtlinien zur künstlichen Intelligenz (KI), in denen internationale Standards festgelegt sind, die sicherstellen sollen, dass KI-Systeme robust, sicher, fair und vertrauenswürdig sind (OECD, 2019[81]). Die 36 OECD-Länder sowie Argentinien, Brasilien, Kolumbien, Costa Rica, Peru und Rumänien haben diese Grundsätze im Mai 2019 verabschiedet. Diese Grundsätze werden auch von der Europäischen Kommission unterstützt.

Für weitere Informationen siehe: https://www.oecd.org/going-digital/

Die Europäische Kommission hat eine Reihe von Maßnahmen auf EU-Ebene eingeleitet, um das digitale Unternehmertum zu fördern. Zu den wichtigsten jüngsten Maßnahmen gehören der Digital Entrepreneurship Monitor zur Sensibilisierung für digitales

Unternehmertum und die Ermittlung relevanter politischer Maßnahmen, das Strategic Policy Forum für digitales Unternehmertum (2014 - 2016) und der Rahmen für die Ermöglichung des digitalen Unternehmertums (European Commission, 2014[14]). Darüber hinaus wurde 2012 der „Aktionsplan für das Unternehmertum 2020“ vorgelegt, um das Unternehmertum in der EU, einschließlich des digitalen Unternehmertums, zu fördern und das Unternehmertum integrativer zu gestalten (Textfeld 7.6). Es gibt jedoch gemischte Ansichten zu der Wirksamkeit des Aktionsplans. Die unternehmerische Bildung wird im Allgemeinen seit 2012 als verstärkt angesehen (European Commission/EACEA/Eurydice, 2018[82]) , es bestehen jedoch weiterhin Herausforderungen, einschließlich der Beseitigung der Ungleichmäßigkeiten hinsichtlich der Einführung. Es wurde jedoch darauf hingewiesen, dass die Bemühungen zur Verringerung des regulatorischen Aufwands unklar sind, der Zugang zu Finanzmitteln für die meisten schwieriger geworden zu sein scheint und nur geringe Auswirkungen auf die Kultur zu beobachten sind, da die meisten EU-Initiativen online sind oder sich noch in den Mitgliedstaaten in einem frühen Stadium der Umsetzung befinden (Ganderson, Giulla and Gauci, 2019[83]).

Textfeld 7.6. Aktionsplan für das Unternehmertum 2020

Der „Aktionsplan Unternehmertum 2020“ wurde 2012 zur Unterstützung der „Strategie Europa 2020“ vorgelegt. Ziel ist es, das Wachstum anzukurbeln und neue Arbeitsplätze zu schaffen, indem Hindernisse für die Unternehmensgründung beseitigt und eine Kultur des Unternehmertums aufgebaut werden. Im Aktionsplan Unternehmertum 2020 wurden drei Bereiche für eine sofortige Intervention festgelegt:

1. Unternehmerische Aus- und Weiterbildung zur Unterstützung von Wachstum und Unternehmensgründung;
2. Beseitigung bestehender administrativer Hindernisse und Unterstützung von Unternehmern in entscheidenden Phasen des unternehmerischen Lebenszyklus;
3. Wiederbelebung der Kultur des Unternehmertums in Europa und Kontaktaufnahme mit Frauen, Senioren, Zuwanderern, Arbeitslosen und jungen Menschen.

Der Aktionsplan enthält auch mehrere Maßnahmen zur Unterstützung des digitalen Unternehmertums. Es wird festgelegt, dass die Kommission die digitalen Kompetenzen stärken und einen Überwachungsmechanismus für Onlinemärkte entwickeln wird, um eine Wissensbasis über Markttrends und innovative Geschäftsmodelle aufzubauen, die Vorteile der digitalen Transformation für Unternehmer und KMU zu fördern und europäische Netzwerke wie z. B. ein europäisches Mentorennetzwerk aufzubauen. Der Aktionsplan

enthält auch Vorschläge zur Unterstützung Unternehmenseinführung für digitale Unternehmer, wie:

- Schaffung der „Startup Europe"-Partnerschaft, um Mentoring und Einführungsdienste für Technologien anzubieten, um Unternehmern und KMU bei der Skalierung zu helfen;
- Gründung eines „Web Entrepreneurs Leaders Club", um erstklassige digitale Unternehmer zusammenzubringen und die Web-Unternehmerkultur in Europa zu stärken;
- Aufbau eines europäischen Netzwerks von Web-Business-Beschleunigern;
- Zusammenarbeit mit europäischen Investoren, um den Zufluss von Risikokapital und Crowdfunding in Web-Start-ups zu erhöhen; und
- Förderung digitaler Talente, indem die Entstehung von „Massive Online Open Courses" (Onlinekurse, die für eine breite Masse zugänglich sind) und die Einrichtung von Plattformen für Mentoring und Kompetenzaufbau gefördert werden.

Der Aktionsplan fordert die Mitgliedstaaten außerdem zu folgenden Maßnahmen auf:

- Stärkung der nationalen oder regionalen Unterstützung für digitale Start-ups, einschließlich alternativer Finanzierungsinstrumente für Technologie-Start-ups in der Frühphase, z. B. Gutscheinprogramme für IKT-Innovationen;
- Förderung des Zugangs von Unternehmern zu Big Data, z. B. Kulturdatensatz „Europeana";
- Unterstützung der talentierten Unternehmer, z. B. durch Ermutigung der klügsten Absolventen, ihre Karriere in Start-ups zu beginnen;
- Verabschiedung von laufenden politischen Initiativen wie der Datenschutzreform
- Verwendung europäischer Mittel zur Förderung des digitalen Unternehmertums.

Für weitere Informationen siehe: https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/action-plan_en.

Quelle: (European Commission, 2013[84])

Lokale, regionale und nationale Regierungen spielen ebenfalls eine wichtige Rolle bei der Förderung des digitalen Unternehmertums und der Digitalisierung für selbstständig Erwerbstätige. Ein Ansatz der Regierung zur Verbesserung des Bewusstseins für die digitale Wirtschaft und für das Potenzial des digitalen Unternehmertums sind Gesprächsrunden mit dem privaten Sektor. Dieser Ansatz ist Teil der kanadischen Innovationspolitik „Innovation für ein besseres Kanada". An der öffentlich-privaten Gesprächsrunde „Wettbewerb in einer digitalen Welt" nahmen eine Reihe von Vertretern des öffentlichen und privaten Sektors teil, die Gesprächsrunde bot Gelegenheit sich gegenseitig etwas beizubringen, was zur Entwicklung einer Reihe politischer Empfehlungen für die Bundesregierung führte (Textfeld 7.7).

Textfeld 7.7. Gesprächsrunde „Wettbewerb in einer digitalen Welt“, Kanada

Zielgruppe: Akteure des öffentlichen und privaten Sektors in der digitalen Wirtschaft.

Art der Maßnahme: Gesprächsrunde zur Untersuchung der wichtigsten politischen Herausforderungen.

Beschreibung: Die Gesprächsrunde fand im August 2016 statt und zielte darauf ab, Ideen zur Verbesserung der Wettbewerbsposition Kanadas in der digitalen Wirtschaft zu generieren. Zu den Teilnehmern gehörten Vertreter der Bundesregierung, des Privatsektors und der Hochschulen. Die vier wichtigsten besprochenen Fragen waren:

- Wie kann die Regierung eine unternehmerische Gesellschaft unterstützen und fördern?
- Wie kann Kanada Spitzentalente gewinnen, halten und entwickeln?
- Wie kann die Regierung sicherstellen, dass Kanada, Kanadas Studenten und Unternehmen in einer digitalen Welt konkurrieren können?
- Gibt es eine Möglichkeit für die Regierung, Investitionen in bestimmten Sektoren der digitalen Wirtschaft zu fördern?

Das Unternehmertum war ein wichtiges Thema in der Diskussion, da viele Teilnehmer die Bedeutung der Förderung einer unternehmerischen Gesellschaft hervorhoben. Schweden wurde als erfolgreiches Beispiel für die Schaffung von Bezirken für Unternehmertum/Innovation, für die Gewinnung ausländischer Talente und für die Stärkung der Beziehung zwischen großen und kleinen Unternehmen hervorgehoben. Weitere behandelte Themen waren digitale Infrastruktur, Kommerzialisierung angewandter Forschung und digitale Kompetenzen.

Erlangte Ergebnisse: Die Teilnehmer entwickelten nach dem Diskussionstag sechs Empfehlungen für die Regierung:

- Schaffung von Innovationszonen in großen städtischen Gebieten, um die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Universitäten zu fördern, einschließlich der Entwicklung gemeinsamer Ziele und Arbeitsgruppen mit Start-ups, KMU, Universitäten und anderen Interessengruppen.
- Erstellung eines Forums, um den Wissensaustausch im Zuge der Einführung von IT zu verbessern.
- Stärkung der unternehmerischen Fähigkeiten und der digitalen Kompetenz von Unternehmern, Forschern und Unternehmen durch (i) Schaffung von Verbindungen zwischen Studenten und KMU zur Verbreitung digitaler Fähigkeiten und Kenntnisse und (ii) Erhöhung der Flexibilität in der Einwanderungspolitik, um hochtalentierte Personen anzuziehen und zu halten.
- Verbesserung der Qualität der digitalen Infrastruktur zur Verbesserung von Innovation und Datenaustausch.
- Erwägung einer Lockerung der Regeln für ausländisches Eigentum in den Telekommunikationsvorschriften, um die Finanzierung digitaler Infrastrukturen zu verbessern.

- Überprüfung der Vorschriften für den Datenaustausch, um sicherzustellen, das ausländische Parteien nicht davon abgehalten werden, in Kanada zu arbeiten, und Finanzierung „offener Labore“ an Universitäten, damit Unternehmen neue Technologien testen können.

Lehren für andere Initiativen: Dies ist ein Beispiel für einen öffentlich-privaten Dialog, der eine gegenseitige Lernerfahrung darstellt. Der öffentliche Sektor hat die Möglichkeit, sich über Trends, neue Entwicklungen und Herausforderungen des privaten Sektors zu informieren. Gleichzeitig kann der Privatsektor mehr über die politischen Prioritäten erfahren und hat potenziell die Möglichkeit, künftige politische Richtungen zu beeinflussen. Es ist auch eine Gelegenheit, Fragen zur Inklusion zu stellen, damit zukünftige Strategien und Programme den Bedürfnissen verschiedener Interessengruppen gerecht werden können.

Quelle: (Innovation, Science and Economic Development Canada, 2016[85])

Vorbilder bieten, um zukünftige digitale Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen zu inspirieren

Vorbilder können eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung des Unternehmergeistes spielen. Vorbilder können eine wesentliche Rolle bei der Entwicklung des Unternehmergeistes spielen und haben bewiesen, dass sie positive Auswirkungen auf das unternehmerische Denken der Menschen haben können. Dies geschieht unter anderem durch positive Darstellungen und Geschichten in den Medien, direkte Interaktion sowie Schulungsmaterialien und Fallstudien, die in Programmen zur unternehmerischen Aus- und Weiterbildung zum Einsatz kommen (Bijedić et al., 2014[86]).

Unterschiedliche Vorbilder sind für das digitale Unternehmertum besonders wichtig, da die Medien Unternehmer tendenziell als junge männliche technologieorientierte Unternehmer darstellen. Daher ist es für politische Entscheidungsträger wichtig, Vorbilder zu verwenden, um Stereotypen zu bekämpfen und potenzielle digitale Unternehmer zu inspirieren, insbesondere für Frauen, Zuwanderer, Senioren und junge Menschen, die noch zur Schule gehen, siehe (OECD/The European Commission, 2013[60]). Diese Gruppen und vor allem Frauen werden mehr von Vorbildern beeinflusst als die restliche Bevölkerung (OECD/The European Commission, 2013[60]).

Es gibt verschiedene Ansätze, die Regierungen verfolgen können, um Vorbilder für digitales Unternehmertum bekannt zu machen, einschließlich der Förderung durch Medienkampagnen, Unterstützung bei öffentlichen Veranstaltungen (z. B. Konferenzen, Business Networking-Meetings) sowie bei Bildungs- und Schulungsprogrammen. Die Förderung von Vorbildern ist eine kostengünstige Aktivität, sodass die Verwendung mehrerer Kanäle die Reichweite und den Einfluss von Vorbildern verbessern kann. Es ist wichtig, digitale Unternehmer mit unterschiedlichen Hintergründen und Merkmalen zu präsentieren, um zu zeigen, dass es für viele Menschen machbar sein kann, erfolgreiche digitale Unternehmer zu sein. Ein in Deutschland angewandter Ansatz ist die Nutzung digitaler Programme zur Unterstützung des Unternehmertums von Frauen, um aus den Teilnehmern Vorbilder zu schaffen (Textfeld 7.8).

Ein Beispiel für einen umfassenderen Ansatz zur Schaffung weiblicher Vorbilder für digitales Unternehmertum ist WeHubs, das 2015 im Rahmen der EU-Strategie „Stärkung von Frauen im digitalen Zeitalter“ ins Leben gerufen wurde (Textfeld 7.9). WeHubs ist eine europäische Gemeinschaft, die Geschäftsökosysteme miteinander verbindet, um

Unternehmerinnen im digitalen Sektor zu unterstützen. Ziel ist es, das Potenzial von Unternehmerinnen im digitalen Sektor aufzuzeigen und Ökosysteme zu ermutigen, sie bei der Realisierung ihres Potenzials zu unterstützen. Ein wesentlicher Bestandteil dieses Projekts war die geschlechtsspezifische Sensibilisierung bestehender Geschäfts- und Innovationszentren (einschließlich Gründerzentren und Beschleuniger), um die Vertretung weiblicher Kunden, insbesondere von Kunden mit webbasierten Start-ups, zu erhöhen.

Textfeld 7.8. Unternehmerinnen der Zukunft, Deutschland

Zielgruppe: Unternehmerinnen, die Unternehmen mit bis zu 30 Mitarbeitern führen.

Art der Maßnahme: Coaching zur Unterstützung der Entwicklung und Umsetzung eines Aktionsplans zur Digitalisierung.

Beschreibung: Die Initiative „Unternehmerinnen der Zukunft“ wurde im Februar 2018 vom *Verband deutscher Unternehmerinnen (Vdu*), Global Digital Women (dem internationalen Netzwerk von digitalen Pionierinnen), der BRIGITTE Academy (einer Plattform für persönliche Weiterentwicklung von der Frauenzeitschrift BRIGITTE) und Amazon ins Leben gerufen. Die Mission der Initiative lautet: „Keine Digitalisierung ohne Diversität!“.

In der ersten Runde gab es 160 Bewerberinnen, und 20 von ihnen wurden anhand eines Bewerbungsschreibens oder eines Videos ausgewählt, das ihr Unternehmen und ihre Herausforderungen in der digitalen Wirtschaft beschreibt. Die Teilnehmer können sich sechs Monate lang an 20 Coaches und digitale Experten wenden, um einen digitalen Plan für ihr Unternehmen zu entwickeln und umzusetzen. Dazu gehören Strategien wie die Steigerung der Markenbekanntheit, die Optimierung von Prozessen, das Auftun neuer Vertriebskanäle und die Erreichung neuer Kunden. Experten und Coaches fungieren als Vorbilder, und die Initiative zielt darauf ab, dass die Teilnehmer wiederum zu digitalen Vorbildern für andere Unternehmerinnen werden.

Am Ende des Programms werden vier Gewinner ausgewählt, die eine bessere Sichtbarkeit auf Amazon-Plattformen erhalten. Der Auswahlprozess basiert auf einer mehrstufigen Bewertung, die sich auf Engagement, Ansätze, erzielte Fortschritte und Entscheidungsfindung konzentriert. Die Jury bestand aus einer Auswahl von Vertretern aus Regierung, Medien, Wirtschaft und Unternehmern.

Erlangte Ergebnisse: Unter dem ersten Jahrgang, bestehend aus 18 Teilnehmerinnen, haben neun einen Online-Shop eröffnet oder einen bestehenden professionalisiert. Alle Teilnehmerinnen erweiterten ihre Aktivitäten auf Online-Marktplätzen und ihre Kundenbasis, darunter hatten 16 Teilnehmerinnen neue Verkäufe in anderen Ländern. Nach einem Jahr hatten diese 18 Teilnehmerinnen 19 neue Arbeitsplätze erschaffen.

Lehren für andere Initiativen: Dieses Programm zeigt, dass die Entwicklung von Partnerschaften mit Akteuren des Privatsektors die Qualität der geleisteten Unterstützung verbessern kann und auch das Potenzial schafft, wertvolle Preise anzubieten, um die Teilnehmer zu motivieren, ihr Geschäft voranzutreiben.

Quelle: (Deutsche Welle, 2019[87])

Textfeld 7.9. WeHubs (Women Web Entrepreneurs Hubs), Europäische Union

Zielgruppe: Web-Unternehmerinnen und Organisationen zur Unterstützung von Unternehmerinnen.

Art der Maßnahme: Förderung und Unterstützung des digitalen Unternehmertums von Frauen.

Beschreibung: WeHubs ist Teil der Initiative „Startup Europe“ der Europäischen Kommission und wird aus dem EU-Forschungs- und Innovationsprogramm „Horizon 2020“ finanziert. Es zielt darauf ab, unternehmerische Ökosysteme miteinander zu verbinden und bietet die Mittel, um digitalen Unternehmerinnen engagierte Unterstützungsmöglichkeiten und Dienstleistungen zu bieten. Zu den Aktivitäten gehören die direkte Unterstützung von Unternehmerinnen sowie Webinare, bei denen sich die unterstützenden Organisationen gegenseitig etwas in Bezug auf das Unternehmertum von Frauen beibringen können.

WeHubs ist ein Konsortium aus acht Partnerorganisationen, die vom European Business and Innovation Center Network (EBN) in Belgien geleitet werden. Es verfügt über lokale Zentren in Österreich, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Libanon, Litauen, Malta, Norwegen, Slowenien, Schweden und Großbritannien.

Erlangte Ergebnisse: WeHubs hat eine Community mit mehr als 800 Organisationen zur Unterstützung von Unternehmen und mehr als 700 digitalen Unternehmerinnen aufgebaut.

Lehren für andere Initiativen: WeHubs ist ein Beispiel dafür, wie politische Entscheidungsträger Organisationen zur Unterstützung von Unternehmen einbeziehen können, die mit Frauen zusammenarbeiten, um die vorhandene Infrastruktur zu nutzen, anstatt eine neue zu bauen, um parallel zur Unterstützungsinfrastruktur für Offline-Unternehmen digitalen Support bereitzustellen.

Quelle: (WeHubs, 2019[88])

Die Entwicklung von digitalen und unternehmerischen Fähigkeiten unterstützen

Digitale unternehmerische Fähigkeiten in die Schulbildung einbinden

Bildungs- und Ausbildungsprogramme müssen jungen Menschen die Möglichkeit bieten, neue Technologien kennenzulernen und mit ihnen zu arbeiten. Die EU hat den Einsatz digitaler Technologien in der Bildung aktiv gefördert, unter anderem durch die Rahmenbedingungen EntreComp und DigComp (Box 7.10). Diese wurden durch den Aktionsplan für digitale Bildung ergänzt (European Commission, 2018[89]) , um den Einsatz von Technologie in der Bildung in der gesamten EU zu unterstützen.

Bildungsprogramme für digitales Unternehmertum müssen den Schülern gleichzeitig helfen, digitale Fähigkeiten und Fähigkeiten zum Unternehmertum zu erwerben und sie müssen verstehen, wie diese Fähigkeiten in Kombination genutzt werden können. Dies kann im Klassenzimmer oder durch außerschulische Aktivitäten wie Schülerclubs, Hackathons (kollaborative Soft- und Hardwareentwicklungsveranstaltungen) und Startwochenenden (wo Gründer mit Co-Foundern und Experten zusammengebracht werden) erreicht werden. Ein neues internationales Programm, das vom Zentrum für

Bildungsinnovation der Universität Tartu (Estland) geleitet wird, bietet Schülern im Alter von 14 bis 19 Jahren eine Ausbildung zum digitalen Unternehmertum (Textfeld 7.11). Dieses Bildungsprogramm basiert auf Gruppenarbeit mit Schülern in anderen Ländern und bietet individuelle Betreuung für jeden Schüler. Ein wichtiges Element dieser Initiative ist die Ausbildung von Lehrern und Mentoren.

Der Erfolg der Ausbildung zum digitalen Unternehmertum hängt weitgehend von den Fähigkeiten der Lehrkräfte ab, die über starke digitale Fähigkeiten und unternehmerische Fähigkeiten verfügen sollten. Die EU-Koalition für digitale Fähigkeiten und Arbeitsplätze bringt EU-Mitgliedstaaten, Unternehmen des privaten Sektors, Sozialpartner, gemeinnützige Organisationen und Bildungsanbieter zusammen, um Lösungen zu entwickeln, wie der Mangel an digitalen Kompetenzen in Europa behoben werden kann (European Commission, 2018[90]). Ein Schwerpunkt liegt auf der Stärkung der digitalen Kompetenzen in der Bildung und der Unterstützung von Lehrern bei der Bereitstellung von Bildung für die digitale Wirtschaft, beispielsweise mithilfe von MOOCs (d. h. Massive Open Online Courses, kostenlose Online-Kurse, für die sich jeder anmelden kann) für Lehrer.

Für politische Entscheidungsträger ist es wichtig, die geschlechtsspezifische Lücke in MINT-Fächern in der Bildung zu beseitigen, um den Anteil von Frauen unter digitalen Unternehmern zu erhöhen. In allen OECD-Ländern erwarten Jungen mehr als doppelt so häufig wie Mädchen Karriere in technologiebezogenen Bereichen zu machen (OECD, 2017[13]). Zu den wichtigsten politischen Maßnahmen zur Beseitigung dieser Lücke gehört die Beseitigung des niedrigeren Vertrauens in MINT-Fächer, indem jungen Mädchen mehr positives Feedback gegeben wird und geschlechtsspezifische Vorurteile in Unterrichtsmaterialien und -methoden beseitigt werden.

Darüber hinaus kann das digitale Unternehmertum durch eine Stärkung der unternehmerischen Ausbildung in MINT-Fächern gefördert werden.

Box 7.10. EU-Rahmenbedingungen zur Unterstützung der Entwicklung digitaler Kompetenzen

EntreComp

Das Entrepreneurship Competence Framework (EntreComp) ist ein Referenzrahmen, der von der Gemeinsamen Forschungsstelle (GFS) und der Europäischen Kommission entwickelt wurde. Es wurde entwickelt, um Schülern und Menschen im Allgemeinen zu helfen, zu verstehen, was unter Unternehmertum als Schlüsselkompetenz für lebenslanges Lernen zu verstehen ist. Mit diesem Rahmen sollen Maßnahmen zur Verbesserung der unternehmerischen Leistungsfähigkeit von EU-Bürgern und -Organisationen unterstützt und angeregt werden, indem ein gemeinsames Verständnis der Kenntnisse, Fähigkeiten und Einstellungen geschaffen wird, die für unternehmerisches Handeln erforderlich sind. Der Rahmen umfasst die Unterstützung digitaler Kompetenzen und die Unterstützung der Ausbildung von Pädagogen, Ausbildern und Lehrern, um Programme für digitale Kompetenzen anbieten zu können.

Für weitere Informationen siehe: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1317&langId=en.

DigComp

Das European Digital Competence Framework (DigComp) bietet ein Instrument zur Verbesserung digitaler Kompetenzen. DigComp beschreibt, welche Kompetenzen heute benötigt werden, um digitale Technologien auf selbstbewusste, kritische, kollaborative und kreative Weise zu nutzen, um Ziele in Bezug auf Arbeit, Lernen, Freizeit, Inklusion und Teilhabe an unserer digitalen Gesellschaft zu erreichen. Insbesondere werden die folgenden fünf digitalen Schlüsseldimensionen ermittelt: i) Informations- und Datenkompetenz, ii) Kommunikation und Zusammenarbeit, iii) Erstellung digitaler Inhalte, iv) Sicherheit und v) Problemlösung. Ein interessanter Fall zur Anwendung von DigComp findet sich in der Region Emilia Romagna und ihrem 2009 initiierten Projekt für digitale Kompetenz und Integration *(Pane e Internet)* mit dem Ziel, die digitale Kompetenz der Bürger zu verbessern und die digitale Ausgrenzung zu verringern – insbesondere für ältere Menschen, arbeitslose Erwachsene und Hausfrauen. In diesem Programm wurde DigComp als „Wissensquelle" für die Schulung von E-Vermittlern verwendet, um deren Verständnis für die Bedeutung von digitaler Kompetenz für die Inklusion zu verbessern.

Für weitere Informationen siehe: https://ec.europa.eu/jrc/en/digcomp.

Quelle: (European Commission, 2018[91]; European Commission, 2018[92])

Textfeld 7.11. DigiYouth: Estland, Finnland, Lettland und Schweden

Zielgruppe: Schüler im Alter von 14 bis 19

Art der Maßnahme: Unternehmerische Bildung, erfahrungsorientiertes Lernprogramm.

Beschreibung: DigiYouth ist ein internationales Start-up-Programm für Schüler, das 2018 ins Leben gerufen wurde. Das Programm bringt 220 Schüler aus Estland, Finnland, Lettland und Schweden zusammen, um sich an der Entwicklung digitaler Produkte oder Dienstleistungen zu beteiligen. Die Schüler beginnen mit der Ideenfindung und der Bildung von Teams, es geht weiter mit Prototyping, Marketing und Vertrieb und sammeln so praktische Erfahrungen.

Das Modul zum digitalen Unternehmertum dauert 1,5 Jahre (drei Semester). Die Schüler treffen sich alle sechs Monate und arbeiten zwischen den Sitzungen regelmäßig mit ihren jeweiligen Kollegen zusammen, wobei sie Videokonferenz- und Kollaborationswerkzeuge verwenden. Das Programm umfasst auch Veranstaltungen wie Hackathons (kollaborative Soft- und Hardwareentwicklungsveranstaltungen), Aktivitäten zur Robotik, zu Start-ups sowie Wettbewerbe für Geschäftsideen und Innovationen.

Ein weiteres wichtiges Element des Projekts ist die Ausbildung von Lehrern und Mentoren. Das Projekt zielt darauf ab, 45 Lehrer und Mentoren auszubilden, damit sie die teilnehmenden Schüler bei den Projekten zum Unternehmertum besser unterstützen können. Jeder Schüler bekommt einen individuellen Mentor zugeordnet.

DigiYouth wird vom INTERREG Central Baltic Programme der EU kofinanziert (mit Mitteln aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung) und verfügt über ein Gesamtbudget von 1,6 Mio. EUR.

Erlangte Ergebnisse: Ziel des Programms für 2020 ist es, dass 40 grenzüberschreitende Start-ups von 220 Studenten gegründet werden. Außerdem sollen 45 Lehrer und Mentoren in Bezug auf das digitale Unternehmertum geschult werden.

Lehren für andere Initiativen: Das Programm vermittelt den Studenten praktische Fähigkeiten, die sowohl die Entwicklung digitaler und unternehmerischer Fähigkeiten als auch grenzüberschreitende Kooperationsfähigkeiten kombinieren.

Quelle: https://www.digiyouth.eu/

Maßgeschneiderte Schulungen und Mentoring-Programme zum digitalen Unternehmertum für die selbstständig Erwerbstätigen aus den unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen entwickeln

Neben der Einführung von digitalem Unternehmertum ins die Bildung sollten die politischen Entscheidungsträger auch Schulungsprogramme für digitales Unternehmertum entwickeln, um potenzielle Unternehmer und Selbstständige außerhalb der Schulbildung zu erreichen. Ziel dieser Programme ist es, sowohl digitale als auch unternehmerische Fähigkeiten zu entwickeln, typischerweise durch angewandte Projekte oder eine Gründung eines digitalen Unternehmens. Diese Programme bieten sowohl traditionelle Schulungsmodule zum Unternehmertum, die Geschäftsplanung und finanzielle Fähigkeiten abdecken, als auch spezielle digitale Module, die digitale Medienfähigkeiten und digitales Marketing abdecken. Ein wichtiges Element sollte in Programmen enthalten sein: die Förderung der digitalen Kompetenz, damit potenzielle Unternehmer und Selbstständige verstehen können, wie die Digitalisierung ihre Geschäftsabläufe verbessern und ihre Möglichkeiten erweitern kann.

Bei einer ausreichenden Anzahl potenzieller Teilnehmer sollten maßgeschneiderte Schulungsprogramme eingesetzt werden, um die Lücken in Bezug auf digitale Fähigkeiten (z. B. bei Senioren, Frauen) und unternehmerische Fähigkeiten zu schließen. Die Verwendung maßgeschneiderter Programme wird auch dazu beitragen, die Programme für die Teilnehmer attraktiver zu machen, da viele Menschen in diesen Gruppen ein geringeres Selbstvertrauen in Bezug auf ihre Fähigkeit haben, digitale Technologien zu nutzen (OECD, 2019[3]; OECD, 2018[93]).

Experimente in Großbritannien, Österreich, Slowenien und Mazedonien mit Menschen zwischen im Alter von 57 bis 84 zeigen, dass der Einsatz taktiler Technologien und einer spielbasierten Methode beim Unterrichten digitaler Fähigkeiten effektiv sein kann (Blažič and Blažič, 2018[94]). Diese Reihe von Experimenten zeigt, dass digitale Fähigkeiten von Personen erworben werden können, die zuvor keine Technologien genutzt haben und ein geringes Selbstvertrauen bei der Arbeit mit digitalen Technologien haben. Der Schlüssel zum Erfolg dieser Forschung bestand darin, sicherzustellen, dass das Lernen Spaß machte, und den Teilnehmern zu helfen, den Instinkt zu überwinden, zu sehr über das nachzudenken, was sie taten.

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für jedes Schulungsprogramm im Bereich des digitalen Unternehmertums ist die Qualität der Trainer. Es ist daher wichtig, dass die politischen Entscheidungsträger auch dafür sorgen, dass angemessene Unterstützung zur Verfügung

steht, um sicherzustellen, dass die Ausbilder über ausreichende Fähigkeiten verfügen und gut mit Schulungsmaterialien ausgestattet sind. Ein Beispiel für ein Schulungsprogramm für Trainer ist TREND (Textfeld 7.12), das vom *Foreningen Mikrofinans Norge* (dem norwegischen Mikrofinanzverband) geleitet wird. Weitere Projektpartner befinden sich in Belgien, Deutschland, Irland und Griechenland. Ziel des Programms ist die Unterstützung von Ausbildern, die mit Zuwanderern und Geflüchteten arbeiten.

Textfeld 7.12. Schulung von Geflüchteten im Bereich der unternehmerischen Fähigkeiten mit digitalen Geräten (TREND): Norwegen, Belgien, Deutschland, Irland und Griechenland

Zielgruppe: Fortbilder für das Unternehmertum, die mit Geflüchteten arbeiten.

Art der Maßnahme: Schulung zum Unternehmertum für Fortbilder.

Beschreibung: TREND ist eine Initiative, die Schulungen zur Unterstützung von Menschen anbietet, die mit Geflüchteten arbeiten, damit diese bei der Gründung von Unternehmen und der selbstständigen Erwerbstätigkeit besser unterstützt werden können. Ziel der Initiative ist es, Fortbildern attraktive Hilfsmittel in Form von mobilen Lerntechniken zur Verfügung zu stellen und Fortbilder und Geflüchtete mithilfe von Mobil- und Webanwendungen zu verbinden.

Die (sechsmonatige) erste Phase des 2017 gestarteten Projekts umfasste eine Bestandsaufnahme, um relevante Instrumente und Methoden für die Ausbildung von Geflüchteten im Bereich des Unternehmertums zu ermitteln. Diese Sammlung ist die Grundlage für die Entwicklung von Schulungsmaterial und -instrumenten für Fortbilder im Bereich des Unternehmertums.

TREND wird von der Europäischen Union finanziert und ist Teil des Erasmus+ Erwachsenenbildungsprogramms der Europäischen Kommission. Es wird voraussichtlich drei Jahre laufen. Das Konsortium wird vom norwegischen *Foreningen Mikrofinans Norge* geleitet. Weitere Mitglieder sind die Academy of Entrepreneurship (AKEP) (Griechenland), die Iepscf Jemappes (Belgien), die KulturLife GmbH (Deutschland) und das Institut für Kunst, Design und Technologie (Dún Laoghaire Institute of Art, Design and Technology) (Irland).

Erlangte Ergebnisse: Die Arbeit des Konsortiums ist noch nicht abgeschlossen und die Unterstützungsmaterialien für Fortbilder befinden sich noch in der Entwicklung.

Lehren für andere Initiativen: Die Initiative ist insofern innovativ, als sie darauf abzielt, ebenso die Ausbilder von Flüchtlingsunternehmern mithilfe moderner digitaler Technologie auszubilden.

Quelle: (The Academy of Entrepreneurship -- AKEP, 2019[95])

Darüber hinaus gehören Gründerzentren und Beschleuniger zu den weiteren gängigen Methoden zur Unterstützung digitaler Unternehmer. Während viele von der Privatwirtschaft und gemeinnützigen Organisationen betrieben werden, gibt es in der EU eine kleine Anzahl öffentlich betriebener Gründerzentren und Beschleuniger, (OECD/EU, 2019[96]) sowie einige, die von öffentlich-privaten Partnerschaften betrieben werden.

Verbesserung des Zugangs zu Ressourcen für die Gründung digitaler Unternehmen und für die Digitalisierung für selbstständig Erwerbstätige

Verbesserung des Zugangs zu digitaler Technologien und Verbesserung ihrer Erschwinglichkeit

Viele Frauen, Zuwanderer, junge Menschen und Senioren sind nicht mit dem Internet verbunden, was sie daran hindert, an der digitalen Wirtschaft teilzunehmen. Öffentliche nationale oder regionale Breitbandpläne, öffentliche Ausschreibungen und (kommunale) Netze, die durch privat-öffentliche Partnerschaften bereitgestellt werden, sowie die Förderung von Wettbewerb und privaten Investitionen in Verbindung mit der Konzeption und Umsetzung geeigneter Vorschriften können insbesondere dazu beitragen, den Zugang und die Erschwinglichkeit in ländlichen Gebieten zu verbessern (OECD, 2018[93]).

Zugangsbezogene Richtlinien könnten mit gruppenspezifischen Zielen gekoppelt werden, insbesondere für Frauen und Senioren. Obwohl dieser Ansatz häufig in nationalen Breitbandplänen, Innovationsplänen oder der digitalen Agenda von etwa der Hälfte der Länder weltweit enthalten ist, könnten mehr Länder diesen Ansatz verwenden (OECD, 2018[93]).

Verbesserung des Zugangs zu Netzwerken für digitales Unternehmertum für unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppen

Einer der Vorteile der digitalen Wirtschaft besteht darin, dass der Zugang zu Ressourcen wie Startfinanzierung und Netzwerken demokratisiert wird, wodurch mehr Menschen leichter auf die Ressourcen zugreifen können. Hindernisse und Marktversagen, die Frauen, Zuwanderern, jungen Menschen, Senioren, Arbeitslosen und Menschen mit Behinderungen den Zugang zu Ressourcen erschweren, hängen miteinander zusammen. Personen mit geringen Kenntnissen im Bereich des digitalen Unternehmertums werden Schwierigkeiten haben, Finanzierungsmöglichkeiten aufzutun und Investoren und Kreditgeber davon zu überzeugen, dass sie erfolgreich sein werden. In ähnlicher Weise können auch diejenigen mit kleinen oder ineffizienten Netzwerken Ressourcen nicht auftun (Halabisky, 2015[97]). Es ist daher wichtig, mehr zu tun, um Netzwerke und Clubs für das Unternehmertum aufzubauen (Alakaleek and Cooper, 2018[78]).

Digitale Unternehmer können digitale Netzwerke und Plattformen wahrscheinlich gut nutzen, aber Netzwerke für digitale Unternehmer müssen nicht unbedingt online sein. Es gibt einige Beispiele für Unternehmensverbände oder Netzwerke für Digital- und Internetunternehmen (z. B. die Internet Merchants Association in den USA, die Singapore Online Business Association und die Korea Mobile Internet Business Association), solche scheint es in Nordamerika und Asien häufiger zu geben als in der EU. Diese Organisationen organisieren viele Workshops und Konferenzen für ihre Mitglieder. Politische Entscheidungsträger können dazu beitragen, solche Netzwerke innerhalb der Unterstützungsprogramme zu fördern, damit die Teilnehmer sie und die potenziellen Vorteile, die sie bieten, wahrnehmen.

Es ist auch möglich, digitale Netzwerke zu unterstützen oder zu organisieren. Diese Arten von Netzwerken bieten ein großes Potenzial, da sie physische Entfernungen zwischen Unternehmern beseitigen und viele der Schlüsselmerkmale traditioneller Netzwerke bieten, z. B. vertrauensvolle Verbindungen zu anderen Unternehmern. Über die Effektivität von Online-Netzwerken ist wenig bekannt, aber sie bieten aufgrund ihrer kostengünstigen Strukturen eine potenziell wichtige Chance für die Politik. Diese Arten von Netzwerke

müssen jedoch aktiv angeregt werden und wahrscheinlich durch persönliche Interaktionen ergänzt werden, damit sich die Mitglieder damit beschäftigen (OECD/EU, 2015[98]).

Den Zugang zu finanziellen Mitteln für digitales Unternehmertum verbessern

Gezielte kleine Zuschüsse und finanzielle Belohnungen in Kombination mit Schulungen einsetzen

Viele Länder haben eine direkte finanzielle Unterstützung eingerichtet (z. B. Die Kombination F+E in Kooperation mit Unternehmen und Innovationszuschüsse für Unternehmen, institutionelle Finanzierung für öffentliche Forschung), um Forschung und Innovation in Schlüsselbereichen für die digitale Transformation der Industrie zu fördern (Planes-Satorra and Paunov, 2019[99]). Diese werden häufig durch Ausschreibungen von Unternehmensagenturen vergeben. Unternehmer können sich bewerben, wenn sie die Zulassungskriterien erfüllen. Ein Beispiel für diese Art von Mechanismus sind die Competitive Start Funds als Startkapital, die von Enterprise Ireland verteilt werden. Die Kriterien variieren je nach Ausschreibung und konzentrieren sich in der Regel auf bestimmte Bereiche von Zielgruppen, z. B. Frauen (OECD/EU, 2016[100]).

Ein weiterer Ansatz sind Auszeichnungsprogramme, die sowohl Anerkennung als auch finanzielle Unterstützung bieten. Ein Beispiel für ein wachsendes Award-Programm sind die „EIT Awards“ (Textfeld 7.13), mit denen innovative und digitale Unternehmer ausgezeichnet werden, darunter junge Absolventen und Frauen. Die finanzielle Unterstützung variiert je nach Kategorie. Obwohl diese Art von Auszeichnungsprogrammen auch die Entwicklung einer Unternehmenskultur unterstützen kann, sind sie wahrscheinlich weniger effektiv für die Unterstützung neuer Start-ups, da die Auszeichnungen auf der Grundlage von Leistungen vergeben werden, die neue Start-ups wahrscheinlich noch nicht erzielt haben.

Textfeld 7.13. EIT Awards

Zielgruppe: Vorreiter, digitale Unternehmer und Unternehmerinnen.

Art der Maßnahme: Vergabe von Geldpreisen.

Beschreibung: Das Europäische Institut für Innovation und Technologie (EIT) ist eine unabhängige Einrichtung der Europäischen Union, die 2008 gegründet wurde, um Innovationen in ganz Europa bereitzustellen. Es hat „Innovationsgemeinschaften“ mit führenden Unternehmen, Bildungs- und Forschungsorganisationen gegründet, um Lösungen für verschiedene globale Herausforderungen zu finden. Das EIT möchte Vorreiter und Unternehmer durch verschiedene Programme stärken.

Ein Programm sind die EIT Awards, die Innovation und Unternehmertum fördern und unterstützen, indem sie innovative Unternehmer, darunter junge Absolventen und Frauen, sichtbar machen. Jede der Innovationsgemeinschaften wählt zwei Nominierte für die folgenden Kategorien aus:

1. Mit dem EIT-CHANGE-Award werden Absolventen der EIT-Bildungsprogramme ausgezeichnet, die Innovation und Unternehmertum fördern und Veränderungen für eine nachhaltige Zukunft anregen.

2. Mit dem EIT-INNOVATORS-Award werden Teams aus unseren Innovationsgemeinschaften ausgezeichnet, die wirkungsvolle Produkte und Dienstleistungen für eine nachhaltige Zukunft entwickeln.
3. Mit dem EIT-VENTURE-Award werden erfolgreiche Start-ups und Skalierungen ausgezeichnet, die von den Innovationsgemeinschaften des EIT durch spezielle Programme zur Unternehmensgründung und -beschleunigung unterstützt wurden.
4. Der EIT-WOMAN-Award würdigt die herausragenden Leistungen von Unternehmerinnen und Führungskräften aus unseren Innovationsgemeinschaften.

Erlangte Ergebnisse: Im Jahr 2018 wurden 38 Nominierte in den vier Kategorien ausgewählt, von denen 42 % Frauen waren. Sieben der Nominierten hatten Projekte, bei denen es sich um digitale Technologien handelte, und weitere sieben befassten sich mit nachhaltiger Energie. Die anderen Nominierten befassten sich mit gesundem Lebensstil, Klimawandel, Rohstoffen und nachhaltigen Lebensmitteln. Das Gesamtpreisgeld für 2018 betrug 140 000 EUR.

Lehren für andere Initiativen: Das Award-Programms ist im Wesentlichen ein sehr kurzes ganzheitliches Programm. Die Nominierten erhalten eine Pitch-Schulung, stellen dann ihr Projekt der Jury vor und die Gewinner erhalten einen Geldpreis. Der Prozess bietet sowohl wertvolle Erfahrungen als auch Hervorhebung und Sichtbarkeit.

Quelle: (European Institute of Innovation & Technology, 2019[101])

Nutzung von Crowdfunding-Plattformen für einen verbesserten Zugang zu Fremd- und Eigenkapital

Crowdfunding wird zu einem wichtigen Kanal für Unternehmer, um Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungen für Start-ups aufzubringen. Diese Art der Mittelbeschaffung ist für das integrationsfördernde Unternehmertum relevant, da einige der Nachteile der Unternehmer durch die Plattform verborgen werden können (wie mangelndes Selbstvertrauen), wodurch die Wahrscheinlichkeit einer Diskriminierung erheblich verringert wird. Darüber hinaus können die niedrigen Vermittlungskosten das Crowdfunding zu einer viel billigeren Finanzierungsquelle machen als im Vergleich die Mikrofinanzinstitutionen oder Bankdarlehen. Diese Plattformen können auch von der „Homophilie der Wahl von Aktivisten“ profitieren, bei der Gruppen wie Frauen sich gegenseitig unterstützen möchten und deshalb ineinander investieren, um Branchentrends entgegenzuwirken (Greenberg and Mollick, 2017[42]).

Eine Schlüsselrolle der Politik bei der Nutzung der Crowdfunding-Möglichkeiten für Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen ist die Bereitstellung von Informationen und Ratschlägen zu diesem Finanzierungsmechanismus für Unternehmer aus der Zielgruppe. Dies ist besonders wichtig, da Crowdfunding ein sehr neuer Markt ist und Unternehmer nicht immer über die neuesten Entwicklungen der Unternehmensfinanzierung auf dem Laufenden sind. Die politischen Entscheidungsträger müssen auch mit den Entwicklungen beim Crowdfunding Schritt halten, um sicherzustellen, dass das regulatorische Umfeld angemessen ist und einen ausreichenden Anlegerschutz bietet. Informationen zu Geschäftsprojekten beschränken sich auf das, was Unternehmer offenlegen möchten, während strukturiertere und homogenere Informationsanforderungen den Anlegern helfen würden, eine bessere Wahl zu treffen. Schließlich sollte neben der Unterstützung von Crowdfunding aus Eigenkapital auch die

parallele Entwicklung von Senior-Investoren (z. B. den Business Angels) und Sekundärmärkten gefördert werden, um Ausstiegsoptionen für Personen zu sichern, die ihr Eigenkapital in Crowdfunding-Plattformen investieren.

Es gibt eine wachsende Anzahl von Crowdfunding-Plattformen, die zur Unterstützung des integrationsfördernden Unternehmertums eingesetzt werden, und viele davon beziehen Partner des öffentlichen Sektors ein. Ein Beispiel ist die Crowdfunding-Plattform Goteo in Barcelona, Spanien (Textfeld 7.14), die sich hauptsächlich an digitale, wissenschaftliche und kulturelle Unternehmer richtet. Die Plattform wird von einer gemeinnützigen Stiftung mit öffentlichen Partnern betrieben, die viele der angebotenen Dienstleistungen finanziell unterstützen. Einer der wichtigsten Beiträge des öffentlichen Sektors ist jedoch die Glaubwürdigkeit der Plattform, durch die die Plattform für Unternehmer und Geldgeber attraktiver wurde.

Textfeld 7.14. Goteo, Barcelona, Spanien

Zielgruppe: Unternehmer mit Projekten in den Bereichen Technologie, Design, Wissenschaft, Kommunikation, Kultur, Bildung und Umwelt.

Art der Maßnahme: Lokale Crowdfunding-Plattform, die ein Modell verwendet, das auf Belohnungen und Spenden basiert.

Beschreibung: Goteo wurde 2011 von einer gemeinnützigen Stiftung mit Kofinanzierung durch die lokale Regierung gegründet. Es ist eine Crowdfunding-Plattform, die Unternehmern hilft, Spenden zu sammeln, indem sie Spenden suchen oder Geldgebern Belohnungen anbieten. Die Plattform bietet auch eine Reihe anderer Dienstleistungen an, darunter Coaching, Workshops zu Crowdfunding und Kommunikation, Hilfsmittel zu Kofinanzierungen und Kommunikationsunterstützung für Kampagnen.

Unternehmer können ihre Projekte in zwei Crowdfunding-Runden auflisten. Sie haben die Möglichkeit, Kofinanzierungsprogramme (match-funding) zu verwenden, mit denen Geldgeber als „Matcher“ Finanzmittel bereitstellen können. Dies bedeutet, dass sie pro Einzelspende für jeden gespendeten Euro, einen bis maximal jedoch 100 EUR dazulegen. Das Projekt muss das minimale Crowdfunding-Ziel erhalten, um die entsprechenden Mittel zu erhalten. Wenn die finanziellen Ziele in der ersten Runde nicht erreicht werden, können die Unternehmer ihr Projekt für eine zweite Runde erneut auflisten. Die maximale Laufzeit jeder Finanzierungsrunde beträgt 40 Tage.

Ein Beispiel für ein erfolgreiches Projekt auf der Plattform ist *Pose men marxa Som Mobilitat a Barcelona* („Wir starten *Som Mobilitat* in Barcelona“), eine Online-Carsharing-Plattform. Die Unternehmer führten eine 12-wöchige Kampagne durch und sammelten erfolgreich 31 975 EUR. Vor dem Start der Kampagne haben die Unternehmer das Programm *La Comunificadora* abgeschlossen, das von der Goteo-Stiftung betrieben wird. Einer der Schlüssel zum Erfolg für die Unternehmer war ihre Fähigkeit, die Plattform zu nutzen, um ihr Netzwerk aufzubauen und ihr Unternehmen zu fördern.

Erlangte Ergebnisse: Zwischen 2011 und 2018 hat die Plattform mehr als 6 Millionen EUR zur Projektförderung gesammelt, von mehr als 84 500 Geldgebern. Die Erfolgsquote für das Aufbringen der finanziellen Mittel liegt bei 75 %.

Lehren für andere Initiativen: Die Partnerschaft der lokalen Regierung wird als entscheidendes Element angesehen. Erstens ist die finanzielle Unterstützung wichtig, um

Coaching und Workshops anzubieten. Zweitens bringt das Engagement des öffentlichen Sektors der Plattform Legitimität, was dazu beiträgt, Projekte und Investoren anzuziehen. Darüber hinaus gelten für die Plattform strenge Berichtspflichten, die es den Geldgebern ermöglichen, das Projekt genau zu verfolgen, was das Vertrauen in die Gemeinschaft der Geldgeber und Unternehmer stärkt.

Quelle: (European Crowdfunding Network, 2018[102])

Schlussfolgerungen

Das digitale Unternehmertum kann vielen Menschen die Gründung von Unternehmen erleichtern, da es häufig niedrigere Eintrittshindernisse aufweist als das traditionelle Unternehmertum. Viele argumentieren daher, dass das digitale Unternehmertum das Potenzial hat, die Wettbewerbsbedingungen für das Unternehmertum zu verbessern und es integrativer zu gestalten. Es gibt jedoch eine wachsende Zahl von Untersuchungen, die darauf hinweisen, dass viele Hindernisse für Unternehmer aus benachteiligten Gruppen auf die digitale Wirtschaft übertragen werden, einschließlich Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzmitteln aufgrund geringer Ersparnisse und Sicherheiten sowie geringer Qualifikationsniveaus (sowohl digitale als auch unternehmerische Fähigkeiten) und kleine und ineffektive unternehmerische Netzwerke. Darüber hinaus gibt es starke soziale und kulturelle Faktoren, die das Potenzial für das digitale Unternehmertum einiger Gruppen wie Frauen und Senioren negativ beeinflussen.

Bei der Förderung des digitalen Unternehmertums als Mittel zur Bekämpfung von Ausgrenzung ist jedoch Vorsicht geboten, da sozial konstruierte Nachteile häufig im digitalen Kontext reproduziert zu werden scheinen (Cook et al., 2019[37]; Pappas et al., 2018[40]; Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018[28]). Viele Neueinsteiger werden durch sehr positive Nachrichten über das Potenzial des digitalen Unternehmertums ermutigt, haben jedoch wenig realistisches Erfolgspotenzial und keinen „Plan B“ (Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018[28]). Dennoch gibt es starke geschlechtsspezifische Unterschiede im digitalen Unternehmertum, und Senioren sind stark unterrepräsentiert, da es sich um eine große und wachsende Bevölkerung handelt.

Die Politik sollte mehr tun, um einige der großen Probleme anzugehen, einschließlich der Beseitigung von geschlechtsspezifischen und altersbedingten Unterschieden bei den grundlegenden digitalen Qualifikationsniveaus, der Stärkung des Selbstbewusstseins junger Mädchen in MINT-Bereichen und der Verbesserung des Zugangs zum Internet und zu Unterstützungsdiensten für digitale Unternehmen, insbesondere in ländlichen Gebieten. Es könnte auch mehr getan werden, um die Vorschriften in den EU-Mitgliedstaaten zu vereinheitlichen, damit digitale Unternehmer weniger Hindernisse für die Zusammenarbeit zwischen den Ländern haben. Auch wenn diese Maßnahmen dazu beitragen werden, das Umfeld für digitales Unternehmertum zu verbessern, ist eine maßgeschneiderte Unterstützung erforderlich, um selbstständig Erwerbstätigen aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen bei der Einführung digitaler Technologien zur Verbesserung ihres Geschäfts zu helfen und auch um neue Gründungen von digitalen Unternehmen durch diese Gruppen zu unterstützen.

Zur Unterstützung des digitalen Unternehmertums sind maßgeschneiderte politische Maßnahmen erforderlich, insbesondere für Frauen, Jugendliche und Senioren. Derzeit konzentrieren sich die meisten Programme auf die Verbesserung der digitalen und

unternehmerischen Fähigkeiten, die Verbesserung des Zugangs zu Ressourcen und die Erleichterung des Zugangs von Frauen und jungen Menschen zu Finanzmitteln. Dies steht im Einklang mit der gezielten Unterstützung derjenigen, die über die ausgeprägtesten digitalen Fähigkeiten verfügen. Es gibt jedoch auch Gründe, mehr zu tun, um Senioren beim digitalen Unternehmertum zu unterstützen, da sie eine große und wachsende Anzahl von Unternehmern sind und die meisten über die Fähigkeit verfügen, grundlegende digitale Fähigkeiten zu erwerben, die ihnen beim digitalen Unternehmertum helfen könnten. Unabhängig von der Zielgruppe muss das Ausmaß der politischen Maßnahmen an das Ausmaß der zahlreichen Marktversagen und die Aufnahme von Unterstützungsinitiativen angepasst werden.

Viele der öffentlichen Initiativen zur Unterstützung der Gründung digitaler Unternehmen von Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen sind neu, und einige angekündigte Initiativen haben noch nicht begonnen. Daher fehlen Bewertungen zu solchen Initiativen. Die politischen Entscheidungsträger müssen mehr tun, um die Definitionen der digitalen Wirtschaft und des digitalen Unternehmertums zu stärken und die Datenerfassung zu verbessern, um die Politik besser zu informieren und die Vorschriften zu übermitteln.

Hinweise

[1] Die COLLEEM-Umfrage enthält eine direkte Messung der Leistungserbringung über Plattformen durch die Befragten in 14 EU-Ländern. Es wurde gefragt, ob der Teilnehmer der Umfrage jemals Einkommen aus verschiedenen Online-Quellen erzielt hat, von denen es zwei gibt, die den Internet-Plattformen zur Online-Arbeit entsprechen: „Bereitstellung von Diensten über Online-Plattformen, bei denen Sie und der Kunde digital zusammengefügt werden, die Zahlung über die Plattform digital erfolgt und die Arbeit ortsunabhängig, webbasiert ist“ und „Bereitstellung von Diensten über Online-Plattformen, bei denen Sie und der Kunde digital zusammengefügt werden und die Zahlung über die Plattform digital erfolgt, die Arbeiten jedoch vor Ort ausgeführt werden.“

Referenzen

Ahmad, N. and J. Ribarsky (2018), *Towards a Framework for Measuring the Digital Economy*, http://www.oecd.org/iaos2018/programme/IAOS-OECD2018_Ahmad-Ribarsky.pdf. [48]

Alakaleek, W. and S. Cooper (2018), “The female entrepreneur’s financial networks: accessing finance for the emergence of technology-based firms in Jordan”, *Venture Capital*, Vol. 20/2, pp. 137-157. [78]

Andrews, D., C. Criscuolo and P. Gal (2016), “The Best versus the Rest : The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy”, *OECD Productivity Working Papers*, No. 5, OECD Publishing, Paris. [39]

Bettinger, E. and B. Long (2005), “Do faculty serve as role models? The impact of instructor gender on female students”, *American Economic Review*, Vol. 95/2, pp. 152-157. [76]

Bhuiyan, J. (2018), *Uber powered four billion rides in 2017. It wants to do more — and cheaper*, https://www.vox.com/2018/1/5/16854714/uber-four-billion-rides-coo-barney-harford-2018-cut-costs-customer-service. [33]

Bijedić, T. et al. (2014), “Der Einfluss institutioneller Rahmenbedingungen auf die Gründungsneigung”, *fM-Materialien*, No. 233. [86]

Blažič, A. and B. Blažič (2018), "Digital Skills for Elderly People: A Learning Experiment in Four European Countries", *Review of European Studies*, Vol. 10/4, pp. 74-86, http://dx.doi.org/10.5539/res.v10n4p74. [94]

BLS (2018), *Electronically mediated work: new questions in the Contingent Worker Supplement*, http://dx.doi.org/10.21916/mlr.2018.24. [35]

Bogdanowicz, M. (2015), "Digital Entrepreneurship Barriers and Drivers"*, JRC Technical Reports*, European Commission Joing Research Centre, http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC96465/jrc96465_%20digital%20entrepreneurship%20barriers%20and%20drivers%20-%20the%20need%20for%20a%20specific%20measurement%20framework.pdf. [9]

Braun, P. (2008), *Women entrepreneurs in the digital economy: What skills do they really need?*, https://pdfs.semanticscholar.org/28ab/5a278c1f8532e36278fdda037e52f1b30da5.pdf. [66]

Cain-Miller, C. (2010), "Out in the loop in Silicon Valley", *New York Times*, https://dealbook.nytimes.com/2010/04/19/out-of-the-loop-in-silicon-valley/. [79]

Calvino, F. and C. Criscuolo (2019), "Business dynamics and digitalisation"*, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 62, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/6e0b011a-en. [50]

Chandra, Y. and N. Coviello (2010), "Broadening the concept of international entrepreneurship: Consumers as Internaitonal Entrepreneurs", *Journal of World Business*, Vol. 45/3, pp. 228-236. [25]

Cook, C. et al. (2019), "The Gender Earnings Gap in the Gig Economy: Evidence from over a Million Rideshare Drivers", Standford, https://web.stanford.edu/~diamondr/UberPayGap.pdf. [37]

DeStefano, T., K. De Backer and L. Moussiegt (2017), "Determinants of digital technology use by companies"*, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 40, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/a9b53784-en. [57]

Deutsche Welle (2019), *The potential for female entrepreneurs is far from exhausted*, https://www.dw.com/en/the-potential-for-female-entrepreneurs-is-far-from-exhausted/a-44901641. [87]

Dy, A., S. Marlow and L. Martin (2017), "A Web of opportunity or the same old story? Women digital entrepreneurs and intersectionality theory", *Human Relations*, Vol. 70/3, pp. 286–311, https://doi.org/10.1177/0018726716650730. [41]

European Commission (2019), *EU Digital Single Market*, https://ec.europa.eu/commission/priorities/digital-single-market_en. [80]

European Commission (2019), *Report of the High-Level Expert Group on the Impact of the Digital Transformation on EU Labour Markets*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiNtKCY1J3jAhWuDmMBHe1JD9EQFjABegQIABAB&url=https%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fdigital-single-market%2Fen%2Fnews%2Ffinal-report-high-level-expert-group-impact-digital-trans. [32]

European Commission (2018), *DigComp into Action: Get inspired, make it happen. A user guide to the European Digital Competence Framework*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC110624/dc_guide_may18.pdf. [92]

European Commission (2018), *Digital Education Action Plan*, https://ec.europa.eu/education/education-in-the-eu/digital-education-action-plan_en. [89]

European Commission (2018), *EntreComp into Action - Get inspired, make it happen: A user guide to the European Entrepreneurship Competence Framework*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC109128/jrc109128_entrecomp_into_action_-_final.pdf. [91]

European Commission (2018), *The Digital Skills and Jobs Coalition*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-skills-jobs-coalition. [90]

European Commission (2017), *Digital opportunities for Europe – Digital Skills and Jobs Coalition Conference*, https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/digital-opportunities-europe-digital-skills-and-jobs-coalition-conference. [61]

European Commission (2016), *Digital Entrepreneurship Scoreboard 2015*, https://ec.europa.eu/growth/content/digital-entrepreneurship-scoreboard-2015-0_en. [8]

European Commission (2016), *Women in the Digital Age*, http://www.media2000.it/wp-content/uploads/2018/03/WomeninDigitalAgeStudy-FinalReport.pdf. [55]

European Commission (2015), *Digital Transformation of European Industry and Enterprises: A report of the Strategic Policy Forum on Digital Entrepreneurship*, http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/9462/attachments/1/translations/en/renditions/native. [7]

European Commission (2014), *Fuelling Digital Entrepreneurship in Europe*, European Commission, Luxembourg, http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/5313/attachments/1/translations. [14]

European Commission (2013), "Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe", No. COM(2012) 795 final, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012DC0795&from=EN. [84]

European Commission (2013), *Women Active in the ICT Sector*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, https://www.itu.int/en/ITU-D/Digital-Inclusion/Women-and-Girls/Girls-in-ICT-Portal/Documents/women_active_in_ict.pdf. [72]

European Commission/EACEA/Eurydice (2018), *Entrepreneurship Education at School in Europe*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, http://dx.doi.org/10.2797/301610. [82]

European Commission/EACEA/Eurydice (2016), *Entrepreneurship Education at School in Europe*, Publications Office of the European Union, Luxembourg. [74]

European Crowdfunding Network (2018), *Triggering Participations: A Collection of Civic Crowdfunding and Match-funding Expereinces in the EU*, European Crowdfunding Network, Brussels, https://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2018/07/ECN_CF4ESIF_Report_Triggering-Participation_2018.pdf. [102]

European Institute of Innovation & Technology (2019), *EIT Awards*, https://eit.europa.eu/our-activities/eit-awards. [101]

Eurostat (2019), *Digital economy and society*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/digital-economy-and-society/data/database. [65]

Facebook / OECD / The World Bank (2018), *Future of Business Survey – Financing and Women-Owned Small Businesses: The Role of Size, Age and Industry*, https://dataforgood.fb.com/wp-content/uploads/2019/03/Future-Of-Business_Access-to-Capital_March-2018.pdf. [67]

Fairlie, R. (2006), "The Personal Computer and Entrepreneurship", *Management Science*, Vol. 52/2, pp. 187-203. [20]

Fischer, E. and R. Reuber (2014), "Online Entrepreneurial Communication: Mitigating Uncertainty and Increasing Differentiation via Twitter", *Journal of Businses Venturing*, Vol. 29/4, pp. 565-583. [24]

Ganderson, J., T. Giulla and K. Gauci (2019), *Entrepreneurship 2020: Time for a new settlement?*, The London School of Economics and Political Sceince, Evidence-based analysis and commentary on European politics, https://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2019/03/19/entrepreneurship-2020-time-for-a-new-settlement/. [83]

Giones, F. and A. Brem (2017), "Digital Technology Entrepreneurship: A Definition and Research Agenda", *Technology Innovation Management Review*, Vol. 7/5, pp. 44-51. [27]

Greenberg, J. and E. Mollick (2017), "Activist choice homophily and the crowdfunding of female founders", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 62/2, pp. 341-374, https://www.researchgate.net/publication/324663948_Activist_Choice_Homophily_and_the_Crowdfunding_of_Female_Founders. [42]

GS1 UK (2017), *The rise of UK's digital entrepreneurs: harnessing the power of online marketplaces*, https://www.gs1uk.org/~/media/documents/marketing-documents/gs1_uk_rise_of_digital_entrepeneurs_whitepaper.pdf?la=en. [53]

Hair, N. (2012), "Market Orientation in Digital Entrepreneurship: Advantages and Challenges in a Web 2.0 Networked World", *International Journal of Innovation and Technology Management*, Vol. 9/6, p. 18. [16]

Halabisky, D. (2015), "Entrepreneurial Activities in Europe - Expanding Networks for Inclusive Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 7, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/5jrtpbz29mjh-en. [97]

Halabisky, D. (2014), "Entrepreneurial Activities in Europe - Entrepreneurship for People with Disabilities", *OECD Employment Policy Papers*, No. 6, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/5jxrcmkcxjq4-en. [71]

Hampton, A., P. McGowan and S. Cooper (2010), "Developing quality in female high-technology entrepreneurs' networks", *nal Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 17/6, pp. 588-606. [77]

Hull, C. (2007), "Taking Advantage of Digital Opportunities: A Typology of Digital Entrepreneurship", *International Journal of Networking and Virtual Organisations*, Vol. 4/3, pp. 290-303. [21]

Ignatow, G. and L. Robinson (2017), "Pierre Bourdieu: theorizing the digital", · *Information Communication and Society*, Vol. 20/7, pp. 1-17, http://dx.doi.org/· 10.1080/1369118X.2017.1301519. [56]

IMF (2018), *Measuring the Digital Economy*, International Monetary Fund, Washington, https://www.imf.org/~/media/Files/Publications/PP/2018/022818MeasuringDigitalEconomy.aspx. [47]

Innovation, Science and Economic Development Canada (2016), *Compete in a Digital World Roundtable*, https://www.ic.gc.ca/eic/site/062.nsf/eng/00027.html. [85]

Jones, K., I. Brinkley and L. Crowley (2015), *Going solo: Does self-employment offer a solution to youth unemployment?*, The Work Foundation, Lancaster. [64]

Kadefors, R. (2011), *Costs and Benefits of Best Agers Employment*, Best Agers Project, http://www.best-agers-project.eu/. [63]

Kibler, E. et al. (2012), "(Work)life after work?: Older entrepreneurship in London – motivations", ingston University, Small Business Research, http://www.academia.edu/714990/_Work_Life_after_work_understanding_barriers_to_older_entrepreneurship_in_London. [70]

Kollmann, T. (2006), "What is E-Entrepreneurship? Fundamentals of Cmoipany Founding in the Net Economy", *Internaitonal Journal of Technology Management*, Vol. 33/4, pp. 322-340. [17]

Kollmann, T. et al. (2016), *European Startup Monitor, 2016*, https://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/esm_2016/report/ESM_2016.pdf. [54]

Maclean, G., A. Marks and S. Chillas (2017), "Women, Work and Technology: Examining the Under-Representation of Women in ICT", in Briken, K. et al. (eds.), *The New Digital Workplace: How New Technologies Revolutionise Work*, Palgrave Macmillan, Basingstoke. [45]

Mahadevan, B. (2000), "Business Models for Internet Based E-Commerce: An Anatomy", *Operations Management*, Vol. 42/4, pp. 1-32. [26]

Martinez Dy, A., L. Martin and S. Marlow (2018), "Emancipation through digital entrepreneurship? A critical realist analysis", *Organization*, Vol. 25/5, pp. 585–608, https://doi.org/10.1177/1350508418777891. [28]

Mostafa, T. (2019), "Why don't more girls choose to pursue a science career?", *PISA in Focus*, No. 93, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/02bd2b68-en. [75]

Muravyev, A., O. Talavera and D. Schäfer (2009), "Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 37/2, pp. 270-286. [73]

Nambisan, S. (2016), "Digital Entrepreneurship: Toward a Digital Technology Perspective of Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 414, pp. 1-27. [22]

NESTA (2016), *Digital Entrepreneurship: An 'Idea Bank' for Local Policy Makers*, https://www.nesta.org.uk/report/digital-entrepreneurship-an-idea-bank-for-local-policymakers/. [59]

OECD (2019), *Artificial Intelligence in Society*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/eedfee77-en. [6]

OECD (2019), "Fostering Science and Innovation in the Digital Age", *OECD Going Digital Policy Note*, OECD Publishing, Paris, https://www.oecd.org/going-digital/fostering-science-and-innovation.pdf. [12]

OECD (2019), *Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264312012-en. [3]

OECD (2019), *Measuring the Digital Transformation: A Roadmap for the Future*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264311992-en. [49]

OECD (2019), *OECD Employment Outlook 2019: The Future of Work*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9ee00155-en. [2]

OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en. [15]

OECD (2019), "Policy brief on refugee entrepreneurship", *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 14, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/70571d6f-en. [69]

OECD (2019), "Productivity Growth in the Digital Age", *OECD Going Digital Policy Note*, OECD Publishing, Paris, https://www.oecd.org/going-digital/productivity-growth-in-the-digital-age.pdf. [38]

OECD (2019), *Recommendation of the Council on Artificial Intelligence*, OECD Legal Instruments, Paris, https://legalinstruments.oecd.org/api/print?ids=648&lang=en. [81]

OECD (2019), *The Sharing and Gig Economy: Effective Taxation of Platform Sellers : Forum on Tax Administration*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/574b61f8-en. [31]

OECD (2018), *Bridging the Digital Gender Divide: Include, Upskill, Innovate*, OECD Publishing, Paris, http://www.oecd.org/internet/bridging-the-digital-gender-divide.pdf. [93]

OECD (2018), *Good Jobs for All in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264308817-en. [36]

OECD (2018), *Job Creation and Local Economic Development 2018: Preparing for the Future of Work*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264305342-en. [4]

OECD (2018), *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264293083-en. [30]

OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [11]

OECD (2017), *The Pursuit of Gender Equality: An Uphill Battle*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264281318-en. [13]

OECD (2015), *Adults, Computers and Problem Solving: What's the Problem?*, OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264236844-en. [62]

OECD (2015), *Data-Driven Innovation: Big Data for Growth and Well-Being*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264229358-en. [1]

OECD (2014), "Cloud computing: The concept, impacts and the role of government policy", *OECD Digital Economy Papers*, No. 240, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/5jxzf4lcc7f5-en. [5]

OECD/EU (2019), *Policy brief on business incubators and accelerators that support inclusive entrepreneurship*, OECD, Paris. [96]

OECD/EU (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en. [29]

OECD/EU (2016), *Policy Brief on Women's Entrepreneurship*, https://www.oecd.org/cfe/smes/Policy-Brief-on-Women-s-Entrepreneurship.pdf. [100]

OECD/EU (2015), *Policy Brief on Expanding Networks for Inclusive Entrepreneurship*, OECD, Paris, https://doi.org/10.1787/23114886. [98]

OECD/EU (2014), *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264213593-en. [68]

OECD/The European Commission (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en. [60]

Orcutt, M. (2019), "Blockchain boosters warn that reglatory uncertainty is harming innovation", *MIT Technology Review*, https://www.technologyreview.com/s/613090/blockchain-boosters-warn-that-regulatory-uncertainty-is-harming-innovation/. [58]

Ostrom, L. et al. (2016), "Measuring the Internet Economy in The Netherlands: A Big Data", *CBS Discussion paper*, No. 2016-14, https://www.cbs.nl/-/media/_pdf/2016/40/measuring-the-internet-economy.pdf. [52]

Pappas, M. et al. (2018), "Female Entrepreneurship and Employability in the Digital Era: The Case of Greece", *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, Vol. 4/2, p. 15, https://www.researchgate.net/publication/325121743_Female_Entrepreneurship_and_Employability_in_the_Digital_Era_The_Case_of_Greece. [40]

Pesole, A. et al. (2018), "Platform Workers in Europe: Evidence from the COLLEEM Survey", *JRC Science for Policy Report*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC112157/jrc112157_pubsy_platform_workers_in_europe_science_for_policy.pdf. [34]

Planes-Satorra, S. and C. Paunov (2019), "The digital innovation policy landscape in 2019", *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 71, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/6171f649-en. [99]

Shoham, S. (2006), "An Exploratory Study of Israeli Start-up Entrepreneur Usage of the Internet", *Journal of Information Science*, Vol. 32/1, pp. 49-62. [19]

Sorenson, O. et al. (2016), "Expand innovation finance via crowdfunding", *Science*, Vol. 354/6319, pp. 1526-1528. [43]

Steigertahl, L. and R. Mauer (2018), *EU Startup Monitor: 2018 report*, http://startupmonitor.eu/EU-Startup-Monitor-2018-Report-WEB.pdf. [51]

Sussan, F. and Z. Acs (2017), "The Digital Entrepreneurial Ecosystem", *Small Business Economics*, Vol. 49/1, pp. 55-73. [23]

The Academy of Entrepreneurship -- AKEP (2019), *Training Refugees in Entrepreneurial*, http://akep.eu/?page_id=8025http://akep.eu/?p=7992. [95]

Thompson Jackson, J. (2009), "Capitalizing on Digital Entrepreneurship for Low-Income Residents and Communities", *West Virginia Law Review*, Vol. 112/1, pp. 187-198, https://researchrepository.wvu.edu/wvlr/vol112/iss1/9. [18]

van Welsum, D. (2016), "Enabling Digital Entrepreneurs", *World Development Report 2016: Background Paper*, World Bank Group, https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/23646. [10]

WeHubs (2019), *WeHubs*, http://wehubs.eu/. [88]

Zaheer, H., Y. Breyer and J. Dumay (2019), "Digital entrepreneurship: An interdisciplinary structured literature review and research agenda", *Technical Forescasting and Structural Change*, Vol. 148, https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119735. [46]

Zanoni, P. (2019), "Labor Market Inclusion Through Predatory Capitalism? The "Sharing Economy," Diversity, and the Crisis of Social Reproduction in the Belgian Coordinated Market Economy", in Vallas, S. and A. Kovalainen (eds.), *Work and Labor in the Digital Age (Research in the Sociology of Work, Vol. 33)*, Emerald Publishing Limited, https://doi.org/10.1108/S0277-283320190000033009. [44]

8. Erhöhung des Skalierungspotenzials von benachteiligten Unternehmern

Dieses Kapitel untersucht, wie die Politiken die Anzahl von neuen Unternehmen mit Skalierungspotenzial steigern können, die von Frauen, Zuwanderern, jungen Menschen und Älteren gegründet wurden, sowie die Anzahl der Unternehmensgründungen von Arbeitslosen. Das Kapitel behandelt die Skalierung und dessen Rolle bei der Förderung von wirtschaftlichem Wachstum, Innovation und bei der Schaffung von Arbeitsplätzen. In diesem Kapitel werden die Hindernisse für die Skalierung von Unternehmern aus Gruppen erörtert, die im Unternehmertum unterrepräsentiert oder benachteiligt sind, und die Art und Weise, wie die Politik diese Hindernisse angehen kann. Politische Beratung wird für nationale, regionale und lokale Regierungen angeboten und wird mit praktischen Beispielen der Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) und der Nicht-EU OECD-Länder illustriert.

Kernbotschaften

Skalierung ist wichtig für die Schaffung von Arbeitsplätzen und für Innovation, aber Teile der Bevölkerung sind in wachstumsorientierten Unternehmen unterrepräsentiert. Zum Beispiel zeigen die Daten von wachstumsorientierten Unterstützungsprogrammen für Unternehmerinnen in Irland, dass die meisten Teilnehmer mehrere Arbeitnehmer einstellen und schnell nach Beendigung des Programms neue Märkte erreichen. Die Daten aus den Vereinigten Staaten von Amerika zeigen, dass ältere Unternehmer eher wachstumsstarke Unternehmen führen als jüngere Unternehmer. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein 50-jähriger ein hohes Unternehmenswachstum erreicht, ist 1,8-mal so hoch wie die Wahrscheinlichkeit eines 30-jährigen.

Im Kontext des integrationsfördernden Unternehmertums sollte Skalierung anders betrachtet werden. Obwohl viele Unternehmer aus den unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen Unternehmen mit hohem Wachstum gründen, sind es doch im Durchschnitt weniger. Deshalb sollte die Politik, die Wachstum im integrationsfördernden Unternehmertum anstrebt, versuchen, neue Start-ups mit höherer Qualität zu gründen und den Anteil jener zu erhöhen, die das Potenzial haben, Arbeitsplätze zu schaffen und eine positive Auswirkung auf Wirtschaft und Sozialwesen haben.

Richtlinien zur Skalierung richten sich an eine Vielzahl von Politikbereichen, darunter das regulatorische und institutionelle Umfeld, die Kompetenzen, Innovation, digitale Wirtschaft, Zugang zu Finanzmitteln und vieles mehr. Deshalb müssen politische Entscheidungsträger ein vollkommeneres Konzept von Entwicklungsstrategien und Programme in Betracht ziehen, um Skalierungen zu ermöglichen, ihr Potenzial auszuschöpfen.

Politische Entscheidungsträger müssen die Herausforderungen, denen sich die Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen stellen müssen, besser verstehen und auch, wie sich die allgemeinen Rahmenbedingungen unterschiedlich auf diese Gruppen auswirken. Andere zentrale Herausforderungen, denen sich diese Unternehmer bei der Gründung von Unternehmen mit Wachstumspotenzial stellen müssen, schließen einen Mangel an Wachstumsehrgeiz, größere Risikoangst, fehlende Führungskompetenzen, um ein wachsendes Unternehmen zu führen, Zugang zu geeigneter Finanzierung und ein ineffizientes Netzwerk ein.

Unternehmer aus benachteiligten Gruppen werden mit ähnlichen Hindernissen in Bezug auf das Skalieren des Unternehmens konfrontiert wie andere Unternehmer, doch meist in einem höheren Ausmaß. Ein wesentliches Hindernis, dass die Politik angehen muss, ist die fehlende Motivation zur Skalierung des Unternehmens. Dies ist besonders stark bei Frauen ausgeprägt: Nur bei 5,5 % der Start-ups, die von Frauen geführt werden, wird erwartet, dass mindestens 19 Arbeitsplätze innerhalb der nächsten fünf Jahre geschaffen werden. Bei Männern liegt der Anteil bei 12,3 %. Außerdem ist die Wahrscheinlichkeit geringer, dass Unternehmerinnen, zugewanderte Unternehmer, junge und ältere Unternehmer über unternehmerische Fähigkeiten verfügen. Sie werden mit größeren Hindernissen bei der Erlangung externer Finanzierung für das Unternehmenswachstum konfrontiert, haben kleine weniger effektive Netzwerke und gelten als weniger risikofreudig. Ein weiteres Hindernis für eine Skalierung sind regulatorische Hemmnisse hinsichtlich des Zugangs zu Sozialleistungen (z. B. Leistungen der Arbeitslosenversicherung) und Steuermaßnahmen (z. B. Einkommensaufteilung in Haushalten), die sich auch negativ auf das Unternehmenswachstum für Zielgruppen der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum auswirken können.

Eine Reihe von Strategien wurden in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) umgesetzt, um das Wachstumspotenzial von Unternehmen zu fördern, die den unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen angehören. Der Großteil richtet sich an Unternehmerinnen und Jungunternehmer. Zu den wichtigsten Aktionsbereichen gehören Managementschulungen und die Stärkung von Netzwerken. Diese Initiativen können in größerem Umfang angenommen und genutzt werden, um bestimmte Gruppen von Unternehmern in allgemeine Unterstützungsmaßnahmen einzubeziehen. Für politische Entscheidungsträger ist es ebenfalls wichtig, mehr zu tun, um maßgeschneiderte Initiativen und generelle Unterstützungsmaßnahmen für die Geschäftsentwicklung zu verbinden.

Politische Empfehlungen

Eine Umgebung erschaffen, die durch vielfältige Unternehmer zu Skalierung führt.

- Verwendung von regulatorischen Folgenabschätzungen, um die negativen Auswirkungen von regulatorischen Änderungen zu identifizieren und zu minimieren, die sich auf das Unternehmenswachstum für verschiedene Unternehmerprofile auswirken, einschließlich der Motivation zum Wachstum. Die geschlechtsspezifischen Auswirkungen sollten dabei Priorität sein.
- Steigerung des Anteils an Unternehmern mit Inhabern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen mit der Motivation zu skalieren, indem Vorbilder mit verschiedenen Hintergründen und unternehmerische Bildung (im Schulsystem) gefördert werden.
- Unterstützung von engagierten „Business-Angels-Netzwerken“, um den Zugang zur Fremdfinanzierung zu verbessern, insbesondere für Unternehmerinnen. Das könnte auch die Finanzierung für den Aufbau eines Netzwerks einschließen (z.B. Betriebskosten) und die Werbung.

Anpassung von Skalierungsprogrammen zur besseren Unterstützung von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen.

- Managementschulungen und Mentoring anbieten, um Unternehmern mit Motivation zum Wachstum aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen zu helfen, Führungs- und Unternehmerkompetenzen aufzubauen.
- Maßgeschneiderte Trainingsprogramme und Bootcamps für digitale Kompetenzen, Internationalisierung und Anlegebereitschaft für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen anbieten.
- Gezielte und maßgeschneiderte Initiativen entwickeln, um Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen in Unterstützungsprogramme für Unternehmensförderung einzubinden.
- Schrittweise Unterstützung für wachstumsorientierte Unternehmer aus benachteiligten Gruppen anbieten, die einen Erfolg verbuchen müssen, bevor sie weitere Unterstützungen beantragen können.

Verstärkung der Faktengrundlage der Wirksamkeit von Strategien und Programmen

- Entwicklung von disaggregierte Daten zur Geschäftsleistung und Programmevaluierung, um die Auswirkungen unterschiedlicher Unternehmerprofile besser zu verstehen.

- Systematische und gründliche Bewertung der Unterstützungsprogramme für wachstumsorientierte Unternehmer. Dies gilt besonders für Finanzierungsprogramme, denn es ist wichtig, die Wirksamkeit eines Risikokapitals für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen besser zu verstehen.

Skalierung im Zusammenhang mit unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen

Was ist eine Skalierung?

Skalierung bedeutet weitgehend die Entwicklung eines Start-ups zu einem größeren Unternehmen. Allerdings wird dieser Begriff in der einschlägigen Literatur widersprüchlich verwendet und dies führt zu mancher Verwirrung. In mancher Literatur wird dieser Begriff im allgemeinen Sinn für Wachstum verwendet, ohne ihn genau zu erklären (siehe als Beispiel hier (OECD, 2019[1])). In anderen Grundsatzdokumenten, einschließlich der Start-up-Scale-up-Initiative der Europäischen Union, werden die Begriffe „Skalierung“ und „großes Wachstum“ synonym verwendet (siehe Textfeld 8.1 für aktuelle Definitionen von großem Wachstum), während in der Technologie- und Innovationsliteratur häufig von einem Zusammenhang zwischen Skalierung und IKT (Informations- und Kommunikationstechnik) die Rede ist. Andere Untersuchungen messen die relative Leistung von Unternehmen, indem sie den höchsten Anteil der Leistungsträger betrachten, anstatt einen festen Vergleichspunkt zu verwenden (Lopez-Garcia and Puente, 2012[2]).

Textfeld 8.1. Messung von hohem Wachstum

Das Konzept eines „wachstumsstarken Unternehmens“ ist weithin bekannt und wurde von Eurostat und der OECD definiert als Unternehmen mit mindestens zehn Beschäftigten und einem durchschnittlichen jährlichen Beschäftigungs- oder Umsatzwachstum von mehr als 20 % in drei aufeinander folgenden Jahren (Eurostat and OECD, 2007[3]). Daraufhin führte die Europäische Union eine neue Definition ein, die eine niedrigere Grenze setzt – Unternehmen mit einem jährlichen Wachstum von Arbeitsplätzen von 10 % in drei aufeinander folgenden Jahren mit einer Mindestanzahl von 10 Angestellten zu Beginn ihres Wachstums (European Commission, 2014[4]).

Es werden jedoch auch andere Kennzahlen verwendet, um das Wachstum zu messen, wie z. B. der Kapitalisierungsgrad, Änderungen des Marktanteils und mehr. Beispielsweise hat die akademische Forschung in Kanada einen neuen Rahmen für die Analyse der Skalierung in Kanada unter Verwendung eines Trichteransatzes vorgeschlagen, um verschiedene Wachstumsstadien, basierend auf dem Kapitalniveau eines Unternehmens, zu untersuchen: Start-up (unter 680 000 EUR[1]), aufkommende Unternehmen (680 000 bis 6,8 Mio. EUR), wachsende Unternehmen (6,8 Mio. EUR bis 68 Mio. EUR), skalierende Unternehmen (68 Mio. EUR bis 680 Mio. EUR), weltweite Marktführer (über 680 Mio. EUR) (University of Toronto Impact Centre, 2018[5]). Diese Vorgehensweise könnte sinnvoll sein, denn verschiedene Etappen des Wachstums eines Unternehmens bringen verschiedene Herausforderungen mit sich, aber die dazugehörigen Daten sind oft schwer zu erlangen.

Unabhängig davon, wie eine Skalierung gemessen wird, darf man nicht vergessen, dass die Unternehmensentwicklung ein Vorgang mit variierenden Phasen von stetem Wachstum, Stagnation, hohem Wachstum und Rückgang ist. Das heißt, dass ein schnelles Wachstum nicht unbedingt über eine lange Zeitspanne andauern muss, selbst wenn dies oft im Mittelpunkt der Diskussionen über Skalierung steht. Der Wachstumspfad kann auch verschiedene Formen annehmen, z. B. ein organisches (d. h. intern erzeugtes) und ein nicht-organisches Wachstum (d. h. durch Fusionen und Übernahmen, Partnergesellschaften oder Allianzen). Letzteres ist eine häufig übersehene Wachstumsmöglichkeit, aber zwischen 1996 und 2007 machten KMU 20 % der Fusionen und Übernahmen in der EU und den USA aus (OECD, 2019[1]).

Während solche Maßstäbe für das Messen von Skalierung helfen, die makroökonomische Politik, Arbeitsmärkte und den industriellen Wandel zu verstehen, sind sie wahrscheinlich nicht geeignet für den Kontext des integrationsfördernden Unternehmertums und das aus zwei Gründen (siehe (Welter et al., 2017[6]) für weitere Diskussionen über unternehmerische Vielfalt):

1. Es ist unmöglich, das Wachstum eines Unternehmens vorherzusagen. Diese Unternehmen sind in vielen Bereichen zu finden und nicht nur auf den technischen Sektor begrenzt (Brown, Mawson and Mason, 2017[7]). Dies ist vor allem im Kontext des integrationsfördernden Unternehmertums festzustellen, denn Frauen, Zuwanderer, Jungunternehmer und Unternehmer mit Migrationshintergrund tendieren dazu, sich Bereiche mit niedrigem Wachstumspotenzial auszusuchen, aber das heißt nicht unbedingt, dass ihr Unternehmen vom Wachstum ausgeschlossen ist. Diese Entscheidung ist nicht nur von persönlichen Neigungen beeinflusst, sondern auch von kulturellen Normen und Gepflogenheiten.
2. Ein enges Verständnis des Unternehmenswachstums und der Skalierung übersieht auch die umfassenderen Auswirkungen der Geschäftsentwicklung, die über reine Wachstumszahlen (d. h. Umsatz oder Anzahl der Mitarbeiter) hinausgehen. Dies schließt zum Beispiel auch die Entwicklung von sehr innovativen, umweltfreundlichen oder sozial nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen mit ein. Eine effektive Geschäftsentwicklung muss nicht einmal direkt mit der Geschäftsleistung in Beziehung gesetzt werden. In den von Zuwanderern geleiteten Unternehmen werden eher Zuwanderer eingestellt und dies kann deren Integration in die Gesellschaft fördern (Bijedić et al., 2017[8]).

Deshalb betrachtet dieses Kapitel die Skalierung im weiten Sinn. In vielen Diskussionen wird der Begriff „Unternehmenswachstum“ benutzt, um ein starkes Wachstum zu beschreiben, aber nicht auf der Ebene, wie es in Textfeld 8.1beschrieben ist. Nur sehr wenige Unternehmen erreichen diese Wachstumsrate, und es ist zu erwarten, dass Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen im Durchschnitt weniger wahrscheinlich Unternehmen betreiben, die ein hohes Wachstum erzielen. Manche werden es trotzdem erreichen und andere werden ihr Unternehmen langsam wachsen lassen.

Warum sind politische Entscheidungsträger an Skalierung interessiert?

Start-ups sind eine wichtige Quelle für radikale und disruptive Innovationen, und junge Unternehmen tragen überproportional zur Schaffung von Nettoarbeitsplätzen bei – der Anteil junger KMU an der gesamten Schaffung von Arbeitsplätzen ist etwa doppelt so hoch wie ihr Anteil an der gesamten Zerstörung von Arbeitsplätzen oder an der

Gesamtbeschäftigung (OECD, 2019[1]). Ältere KMU und ältere Großunternehmen machen den größten Teil der Beschäftigung in EU-Mitgliedstaaten und nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern aus, schaffen jedoch in der Regel weniger Arbeitsplätze als sie zerstören. Dies wird durch jüngste empirische Untersuchungen in 20 EU-Mitgliedstaaten bestätigt, in denen festgestellt wurde, dass junge Kleinunternehmen an 40 % der geschaffenen Arbeitsplätze beteiligt sein, obwohl sie nur 15 % der Gesamtbeschäftigung ausmachen (Hallak and Harasztosi, 2019[9]). Dieselbe Studie ergab außerdem, dass wachstumsstarke Unternehmen nur wenige Prozentpunkte der Unternehmensbevölkerung ausmachten, in den meisten Ländern und Sektoren jedoch tendenziell etwa 60 % der neuen Arbeitsplätze schufen. In den OECD-Ländern machen diese wenigen Unternehmen zwischen 2001 und 2012 zwischen 22 % (Niederlande) und 53 % (Frankreich) der neu geschaffenen Arbeitsplätze über einen Zeitraum von fünf Jahren aus (Criscuolo, Gal and Menon, 2017[10]).

Die Auswirkungen dieser Unternehmen gehen weit über die Arbeitsplatzschaffung hinaus. Start-ups, die in Bezug auf Beschäftigung, Umsatz, Rentabilität oder Marktanteil wachsen, können auch Innovation, Produktivitätswachstum und die Wettbewerbsfähigkeit der nationalen und subnationalen Volkswirtschaften fördern. Dies kann auf direkte Weise durch Innovation und Investition in Humankapital(Du and Temouri, 2014[11]) oder auf indirekte Weise wie der Nachfrage an fortschrittlichen Produkten und Dienstleistungen auftreten, und eine Welle von Wissensverbreitung auslösen und dabei die einheimische Unternehmerkultur stärkten (OECD, 2010[12]; OECD, 2019[1]). Es ist ebenfalls erwiesen, dass diese Unternehmen dazu beitragen, Gehälter und das Einkommensniveau ansteigen zu lassen (OECD, 2019[1]).

Der Unterschied des Ausmaßes der Skalierung von jungen Unternehmen ist von Land zu Land sehr unterschiedlich (OECD, 2019[1]). Schnelle Erweiterung von jungen erfolgreichen Unternehmen scheint in den Vereinigten Staaten üblicher als in anderen OECD-Ländern zu sein (Calvino, Criscuolo and Menon, 2016[13]), und es scheint einen großen Unterschied zwischen nicht zur Europäischen Union gehörenden OECD-Ländern und Mitgliedstaaten der EU zu geben (European Commission, 2016[14]). Diese Unterschiede können sich anhand der industriellen Struktur und der Größe der Wirtschaft sowie der institutionellen Rahmenbedingungen (OECD, 2010[12]) und den kulturellen Einstellungen zum Unternehmertum und den damit verbundenen Risiken erklären lassen (OECD/EU, 2015[15]).

Diese länderübergreifenden Unterschiede haben in Verbindung mit einem geringen Produktivitätswachstum, anhaltenden Produktivitätslücken zwischen Kleinstunternehmen, KMU und Großunternehmen sowie zunehmenden Lohn- und Einkommensunterschieden dazu geführt, dass die Skalierung in vielen EU-Mitgliedstaaten und anderen OECD-Ländern eine politische Priorität darstellt (OECD, 2019[1]). Dies gilt insbesondere für die EU-Mitgliedstaaten, in denen seit Langem eine Lücke zu den USA hinsichtlich der Gründungsraten, der Verfügbarkeit von Kapital und der Kultur des Unternehmertums besteht (Braunerhjelm et al., 2016[16]). Aus diesem Grund sind die politischen Entscheidungsträger in der EU stark daran interessiert, die Skalierung für Start-ups mit Wachstumspotenzial zu fördern und zu erleichtern (siehe Textfeld 8.2). Allerdings ist es nötig, das Bewusstsein für das unerschlossene Potenzial des Unternehmenswachstums in unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen zu wecken.

Textfeld 8.2. Europas nächste Spitzenreiter: Initiative für Skalierung von Start-ups

Die Start-up- und Skalierungs-Initiative der Europäischen Kommission versucht, Geschäftschancen für innovative Unternehmer zu schaffen, die zum Marktführer werden wollen. Die Initiative vereint eine Reihe von vorhandenen und neuen Aktionen, dazu gehören:

- Besserer Zugang zu Finanzierungen (z.B. startete der neue Pan-European Venture Capital Fund of Funds im April 2018);
- Eine zweite Chance für Unternehmer (z.B. Ermöglichen neue Insolvenzgesetze Unternehmern in finanziellen Schwierigkeiten eine Umstrukturierung ihres Unternehmens, um Bankrott und Entlassungen zu vermeiden);
- Vereinfachung der Steuererklärungen für viele Zuständigkeitsbereiche (z.B. Vereinfachung des Mehrwertsteuersystems in der EU).

Weitere wichtige Maßnahmen der Initiative sind das „Single Digital Gateway“ zur Erleichterung des Online-Zugriffs auf Informationen, Verwaltungsverfahren und Unterstützungsdienste, das „Enterprise Europe Network“ zur Verbesserung der Verbindungen zwischen Unternehmen und Experten für Unternehmensunterstützung sowie eine Reihe von Maßnahmen zur Unterstützung des Einsatzes von Rechten des geistigen Eigentums von KMU und Maßnahmen zur Unterstützung des Zugangs von Start-ups zum europäischen Markt für öffentliche Aufträge.

Quelle: (European Commission, 2016[14])

Wie viele der Start-ups wachsen?

Schätzungen zufolge wachsen nur ungefähr 3 % der Start-ups in der EU(Svenssonn and Rodert, 2017[17]) und etwa der gleiche Anteil an Mikro-Start-ups entwickelt sich in den OECD-Ländern (4 %) (OECD, 2019[1]). Es gibt kein einheitliches Muster der Länder, in denen Unternehmen wachsen. Es zeigt sich in den EU- und OECD-Ländern, dass Unternehmen mit hohem Wachstum in den meisten Wirtschaftsbereichen zu finden sind (Hallak and Harasztosi, 2019[9]; OECD, 2019[1]). Obwohl Unternehmen mit hohem Wachstum öfter in Regionen mit einer hohen Bevölkerungsdichte angesiedelt sind, wo Arbeitskräfte mit hohen Qualifikationsniveaus anzutreffen sind (z.B. große Stadtgebiete), lassen sie sich auch an Randgebieten nieder, wo ihre Auswirkung auf die Nettoarbeitsplatzschaffung und sozialer Inklusion beachtlich ist (OECD, forthcoming[18]).

Die Auswirkungen der Unternehmen mit hohem Wachstum in der EU schienen in den letzten zehn Jahren zu sinken und dies ist wohl darauf zurückzuführen, dass aus vielen Start-ups keine großen Unternehmen wurden. Eine jüngste Studie bietet drei mögliche Erklärungen für die Unternehmensdynamik und Schaffung von Arbeitsplätzen an (Hallak and Harasztosi, 2019[9]). Erstens: Unternehmen betreiben ihre Tätigkeit unter ihrem Optimum, weil sie weder ihre Produktivität noch die Nachfrage oder Kreditbeschränkungen richtig einschätzen. Zweitens: Junge innovative Unternehmen lassen sich immer öfter von größeren Unternehmen aufkaufen, anstatt an ihrem unabhängigen Wachstum zu arbeiten. Und schließlich könnte der Rückgang der Arbeitsplätze zum Teil auch an der Verlangsamung der Gesamtproduktivität liegen und das hängt davon ab, wie die Arbeit in Unternehmen verteilt ist.

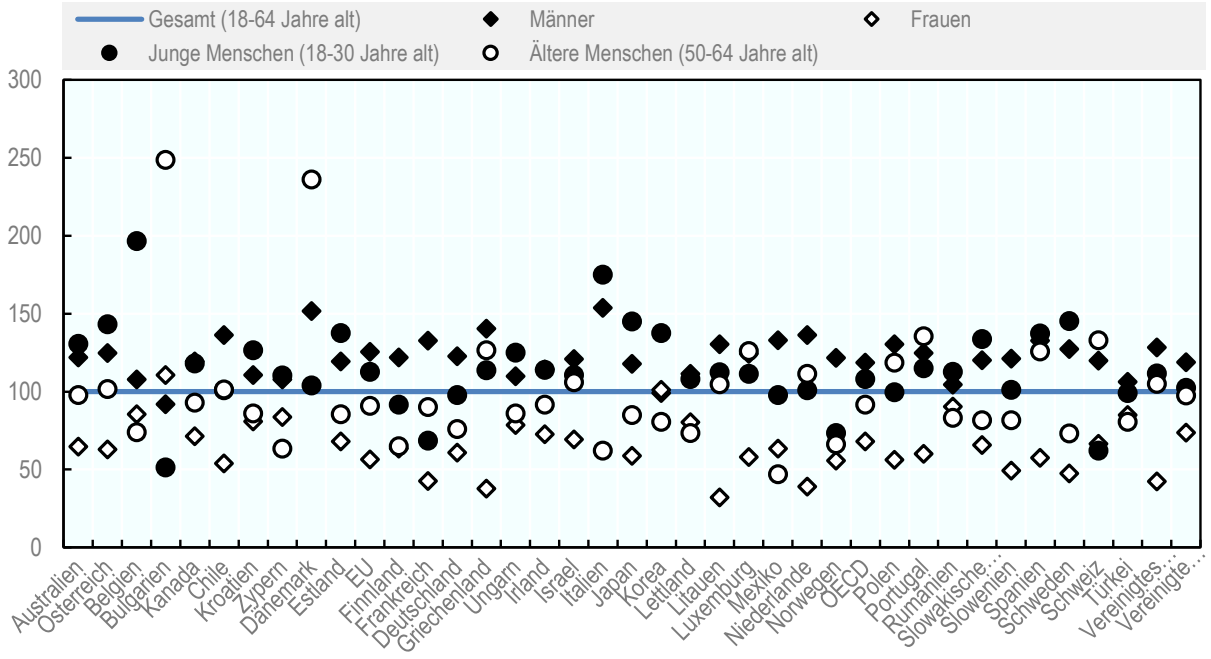
Wie hoch ist das Skalierungspotenzial von weiblichen, zugewanderten, jungen und älteren Unternehmern?

Es gibt unterschiedliche Daten zum Potenzial der Unternehmen, die von Frauen, Zuwanderern, jungen und älteren Unternehmern betrieben werden, im Hinblick auf Arbeitsplatzschaffung, Innovation und höhere Produktivität. Einige Studien deuten an, dass viele Unternehmer aus diesen Gruppen im Durchschnitt keine Arbeitsplätze schaffen. Eine Längsschnittanalyse aus Österreich zeigt zum Beispiel, dass von nur wenige der von Frauen betriebenen Unternehmen ohne Angestellte wachsen (Korunka et al., 2011[19]), wenige der Unternehmen in den USA werden von jungen Menschen unter 25 betrieben (Azoulay et al., 2018[20]), und wenige der Geflüchteten, die ein Unternehmen gründen, haben Angestellte (Betts, Omata and Bloom, 2017[21]). Das stimmt auch mit anderen Kennzahlen für Unternehmenswachstum und Innovation überein. Nur 3 % der Patente werden zum Beispiel in Deutschland von Frauen angemeldet (Bundesministerium für Wirtschaft, 2012[22]).

Außerdem zeigen international vergleichbare Daten, dass Frauen und Senioren eher weniger Wachstumsehrgeiz haben als der gesamte Durchschnitt (Abbildung 8.1). Es ist im Durchschnitt auch weniger wahrscheinlich, dass sie neue Produkte und Dienstleistungen anbieten, die ihrem Unternehmen einen konkurrenzfähigen Vorsprung geben würden (Abbildung 8.2), und dass sie an andere Kunden aus anderen Märkten verkaufen (Abbildung 8.3). Das deutet an, dass Unternehmer aus diesen Gruppen ein kleineres Wachstumspotenzial haben.

Abbildung 8.1. Unternehmerinnen und Senior-Unternehmer haben wahrscheinlich weniger Ambitionen für großes Wachstum

Relativer Anteil der Unternehmer in der Frühphase, die erwarteten, innerhalb der kommenden fünf Jahre mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen (Gesamtdurchschnitt = 100), 2014-2018



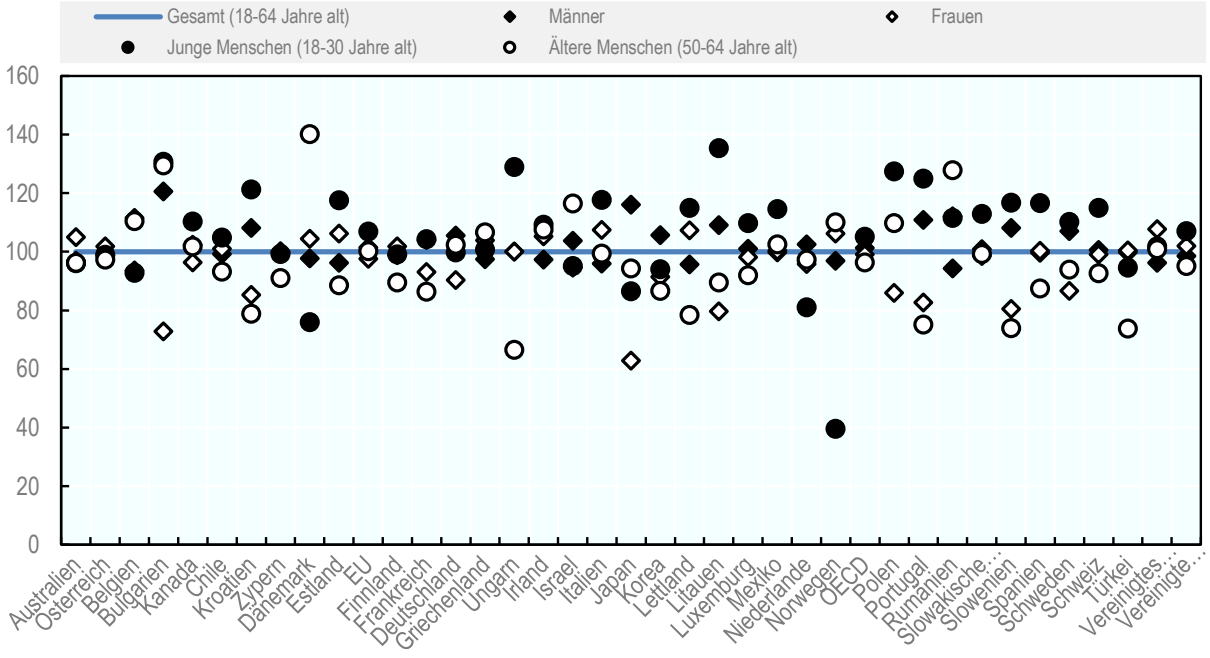
Hinweis: Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde.

Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[23]).

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270542

Abbildung 8.2. Die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmerinnen und ältere Unternehmer neue Produkte und Leistungen anbieten, ist geringer

Relativer Anteil der Unternehmer in der Frühphase, die angaben, Produkte und Leistungen angeboten zu haben, die für ihre potenziellen Kunden neu und ungewohnt waren (Gesamtdurchschnitt = 100), 2014-2018

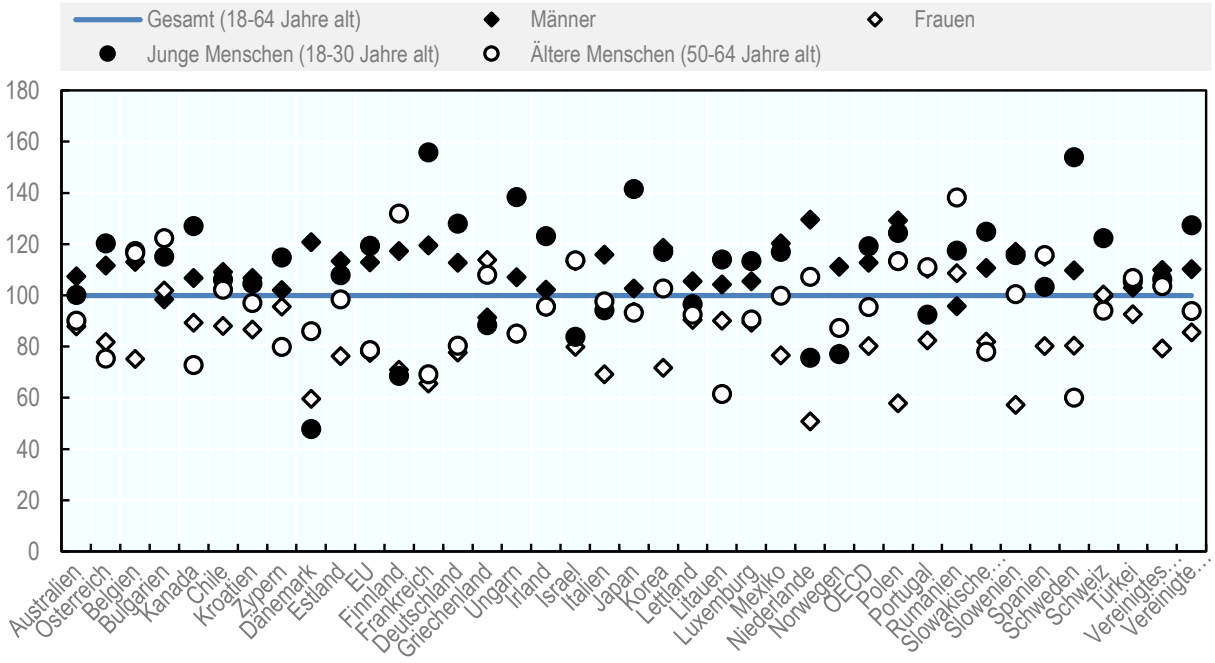


Hinweis: Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde.
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[23])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270561

Abbildung 8.3. Die Wahrscheinlichkeit zu exportieren, ist für Unternehmerinnen und Seniorunternehmer kleiner

Relativer Anteil der Unternehmer in der Frühphase, die angaben, Kunden in anderen Ländern zu haben (Gesamtdurchschnitt = 100), 2014-2018



Hinweis: Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde.
Quelle: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019[23])

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270580

Es ist dennoch erwiesen, dass manche Unternehmer aus diesen Gruppen das Potenzial haben, ein Unternehmen mit Skalierungspotenzial zu gründen. Was Unternehmen mit hohem Wachstum anbelangt, erkennt die akademische Literatur an, dass die Faktoren, die Einfluss auf die Wachstumsmotivation von Frauen haben, immer mehr den Faktoren der Männer gleichkommen (Saridakis, Marlow and Storey, 2014[24]). Die Programme zur Unterstützung des Wachstums für Unternehmen von Frauen haben einigen Erfolg gezeigt, dazu gehört auch das Programm „Going for Growth“ in Irland. 2018 nahmen 66 Frauen daran teil und haben das Programm von Januar bis Juni absolviert und dann zusätzlich 90 Vollzeitangestellte und 20 Teilzeitangestellte in dieser Zeitspanne eingestellt (OECD/EU, 2018[25]). Trotzdem ist es für Frauen unwahrscheinlicher ein wachstumsorientiertes Unternehmen zu betreiben als ein Unternehmen in Bereichen mit niedrigerem Wachstumspotenzial (OECD/EU, 2016[26]; Lassébie et al., 2019[27]).

In den USA (Azoulay et al., 2018[20]) wurde erwiesen, dass die Wahrscheinlichkeit größer ist, dass ältere Unternehmer ein Unternehmen mit hohem Wachstum betreiben als junge Menschen. Trotzdem liegt der Altersdurchschnitt bei Unternehmern, die ein hohes Wachstum in den USA erreichten, bei 45 Jahren und die Wahrscheinlichkeit bleibt ziemlich konstant zwischen 46 und 60 Jahre alten Unternehmern. Darüber hinaus ist es 1,8-mal wahrscheinlicher, dass ein 50-jähriger Unternehmer bei Gründung eines Unternehmen, ein

hohes Wachstum erzielt als ein 30-jähriger Unternehmer. Bei jungen wachstumsstarken Unternehmern steigt die Wahrscheinlichkeit eines hohen Wachstums im Alter zwischen 25 und 35 Jahren stark an.

Aus einer breiteren Perspektive auf das Wachstum wird klar, dass einige Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen das Potenzial haben, Arbeitsplätze zu schaffen, auch wenn sie keine wachstumsstarken Unternehmen betreiben (Textfeld 8.3). Teil I dieses Buches zeigt, dass ungefähr ein Viertel der selbstständig erwerbstätigen Frauen 2018 Angestellte hatten, während der Anteil der Senioren und Zuwanderer (50 bis 64 Jahre) sogar größer war. Der Anteil der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen mit Angestellten ist niedriger, aber Daten aus der EU beweisen, dass zwischen 2002 und 2005 in Unternehmen, die von jungen Menschen betrieben wurden, im Durchschnitt ein doppeltes Wachstum erzielt wurde als von 40 Jahre alten Unternehmern (Eurostat, 2006[28]).

Es gibt weniger Daten über Geschäftsleistungen von Unternehmen, deren Inhaber zu anderen Zielgruppen gehören, die z. B. von Zuwanderern oder Arbeitslosen betrieben werden, aber sie deuten an, dass auch hier Aussichten auf Wachstum bestehen, insbesondere für Zuwanderer mit hohen Kompetenzen. Jüngste Daten aus den USA zeigen, dass Zuwanderer unter den Unternehmern überrepräsentiert sind und das gilt auch für wachstumsorientierte Unternehmen in den High-Tech-Branchen (Pekkala Kerr, Kerr and Xu, 2017[29]). Untersuchungen zu Unternehmern, die ihr Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet haben, legen nahe, dass nur wenige Unternehmen hervorbringen werden, die eine erhebliche Anzahl von Arbeitsplätzen schaffen. Dies ist wahrscheinlich auf einen geringeren Zugang zu Informationen über Geschäftsmöglichkeiten und niedrigere Opportunitätskosten zurückzuführen, d. h. die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen, beeinträchtigt andere einkommensschaffende Aktivitäten nicht (Shane, 2003[30]). Dies steht im Einklang mit jüngsten quantitativen Erkenntnissen aus Deutschland, wo Empfänger von Gründungszuschüssen für Arbeitslose Unternehmen gründeten, die weniger Einkommen erwirtschafteten, weniger Arbeitsplätze schufen und weniger innovativ waren (z. B. weniger angemeldete Patente) als nicht-subventionierte Start-ups (d. h. durchschnittliche Start-ups) (Caliendo et al., 2015[31]). Trotzdem hatten Unternehmen, die von Arbeitslosen gegründet wurden, höhere Überlebenschancen und das ist zum Teil den finanziellen Zuschüssen zu verdanken.

Textfeld 8.3. Die Vorteile eines Unternehmers aus einer benachteiligten Gruppe

Die unterschiedlichen Hintergründe von Unternehmern aus benachteiligten Gruppen können auch eine Quelle für potenzielle Vorteile sein. So können, zum Beispiel Unternehmer mit Migrationshintergrund leichter einen internationalen Markt anstreben, kulturelle Unterschiede überbrücken, und sie haben Zugang zu anderen finanziellen und/oder sozialen Mitteln. Mobilitätseinschränkungen könnten alternative Lösungen für behinderte Unternehmer erfordern. Je nach Zielgruppe erfordert die Anpassung möglicherweise eine stärkere Abhängigkeit von kreativen und ungewöhnlichen Ansätzen, eine Abhängigkeit von sozialen Netzwerken oder einen höheren Aufwand im Vergleich zu anderen Gruppen (Kasperová and Blackburn, 2018[32]; Miller and Le Breton-Miller, 2017[33]).

Menschen, die gezwungen sind, sich persönlichen Beschränkungen oder spezifischen Herausforderungen anzupassen, zeigen mehr Arbeitsdisziplin und Risikotoleranz. Dennoch

ist die Risikotoleranz sowohl ein positiver als auch ein negativer Faktor im Zusammenhang mit Skalierung. Obwohl es die Wahrscheinlichkeit erhöht, eine Skalierung zu erzielen, kann es möglicherweise auch die Wahrscheinlichkeit erhöhen, mit der Firma zu scheitern.

Sich auf andere verlassen zu müssen, kann die persönlichen sozialen Kompetenzen und die sozialen Netzwerke stärken. Wenn sich ein Unternehmer beispielsweise im täglichen Leben auf die Unterstützung anderer verlassen muss, ist es für ihn vielleicht auch leichter, eine Beziehung zu Geschäftspartnern aufzubauen. Ungewöhnlichen Herausforderungen können zu kreativen Lösungen führen, wie die Fähigkeit disruptive Innovationen zu schaffen (Miller and Le Breton-Miller, 2017[33]). Die gleiche Dualität gilt für den institutionellen Rahmen. Die Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum kann ein Katalysator sein für die Beschleunigung der Entwicklung der Unternehmen, indem sie Transaktionsgebühren, Unsicherheit und Risiken von individuellem Verhalten mindert (Welter and Smallbone, 2012[34]).

Herausforderungen der Skalierung für Unternehmer aus benachteiligten Gruppen

Ein Unternehmen zu skalieren ist ein vielschichtiger und dynamischer Vorgang, der von ständiger Anpassung und Weiterbildung abhängt (siehe Textfeld 8.4 für einen kurzen Überblick auf die Faktoren, die das Wachstum beeinflussen). Der Vorgang schließt normalerweise eine Entwicklung der Rolle des Unternehmers ein, der von der Rolle des Alleinentscheiders zu einer Position aufwächst, die eher eine Verlagerung der Entscheidungskompetenz und Autorität verlangt. Diese Entwicklung und die Leitung einer wachsenden Anzahl von Kunden, Partnern, Angestellten, Produkten und Dienstleistungen und vielem mehr, stellen für alle Unternehmer eine Herausforderung dar. Trotzdem sind es im Durchschnitt Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen, die mit den meisten Hindernissen beim Wachstum konfrontiert werden. Zu den Haupthindernissen zählen geringere Wachstumsmotive, negative Anreize für eine Ausweitung des regulatorischen Umfelds, geringere Qualifikationsniveaus für unternehmerische Fähigkeiten, Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzmitteln für das Unternehmenswachstum sowie kleinere und weniger effektive Netzwerke für Unternehmer.

Textfeld 8.4. Welche Faktoren beeinflussen die Skalierung?

Eine Reihe von Schlüsselfaktoren beeinflussen den Skalierungsprozess, darunter das Geschäftsumfeld, die unternehmerspezifischen und unternehmensspezifischen Merkmale (Welter, 2001[35]; Welter, 2006[36]).

Umweltfaktoren

Es sind im Wesentlichen drei Umweltfaktoren, die die Skalierung eines Unternehmens beeinflussen: die Marktbedingungen, die kulturellen Normen und die gesellschaftliche Auffassungen und das Regelungsumfeld.

1. Die Marktbedingungen bestimmen die optimale Größe der Unternehmen auf dem Markt. Das entscheidet auch, ob es leicht für neue Unternehmen ist, einzusteigen und ob es für etablierte Unternehmen leicht ist, zu wachsen. Die optimale

Unternehmensgröße und Unternehmensgrößenverteilung innerhalb einer Branche, einer Region oder eines Landes wird von mehreren Faktoren bestimmt, insbesondere von Skaleneffekten, Markttransaktionskosten, Marktstruktur, Netzwerkeffekten und externen Agglomerationsfaktoren (OECD, 2019[37]). Gleichermaßen beeinträchtigen aktuelle und voraussichtliche Marktbedingungen das Streben der Unternehmer nach Unternehmenswachstum. Es ist wichtig zu erkennen, dass sich diese Dynamiken mit dem Aufkommen der digitalen Wirtschaft schnell ändern und das könnte zu einer „Der Gewinner schnappt sich alles"-Dynamik (The winner-take-most dynamics) führen, mit einer nur kleinen Anzahl von Unternehmen, die fähig sind, immense Wachstumschancen zu nutzen (mit Konsequenzen, die immer noch zur Debatte stehen) (Andrews, Criscuolo and Gal, 2016[38]).

2. Kulturelle Normen und gesellschaftliche Auffassungen (z. B. normgebende Institutionen) können die Verfügbarkeit von Ressourcen beeinflussen, d. h. menschliches, finanzielles und soziales Kapital. Sie können die Selbstwahrnehmung beeinträchtigen und die selbstständige Erwerbstätigkeit als angemessene Tätigkeit infrage stellen, Selbstvertrauen minimieren und sogar zu Diskriminierung führen. In Bezug auf das integrationsfördernde Unternehmertum kann das einen starken Einfluss bei Menschen haben, die nicht zum „Durchschnitt" gehören (OECD/The European Commission, 2013[39]).

3. Zu den Vorschriften gehören alle Regeln, die die Geschäftstätigkeit beeinflussen, einschließlich direkter (z. B. Steuern, Unternehmensregistrierung, Lizenzierung) und indirekter Vorschriften (z. B. Einfluss der Bildung auf das Unternehmertum). Ein restriktives regulatorisches Umfeld kann die Geschäftskosten erhöhen und die Chancen verringern. Diese Hürden sind normalerweise maßgeblicher für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen, weil diese Menschen oft unterdurchschnittliche Kompetenzen und weniger Erfahrung auf dem Arbeitsmarkt aufweisen und so unfähiger sind, sich in diesem regulatorischen Umfeld zurechtzufinden (OECD/The European Commission, 2013[39]).

Spezifische Merkmale von Unternehmern

Die Eigenschaften des Unternehmers können den Verlauf und das Tempo der Geschäftsentwicklung entscheidend beeinflussen (Renko, Harris and Cardwell, 2015[40]; Welter, 2006[36]). Für manche ist das Skalieren ihres Unternehmens ausschlaggebend und kann an der Anstrengung gemessen werden, die sie zu leisten gewillt sind, um Ihr Ziel zu erreichen. Dies wird als wichtiger Faktor für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung anerkannt (Delmar and Wiklund, 2008[41]). Ein Unternehmer ohne Wachstumsmotivation wird wahrscheinlich keine Skalierung anstreben, obwohl sich die Chancen dafür bieten. Das könnte der Fall sein, wenn das Unternehmertum eine provisorische Lösung ist (z. B. um Arbeitslosigkeit zu vermeiden oder auf den Arbeitsmarkt zurückzukehren) oder das Unternehmertum als Lifestyle. Ein langfristiges Engagement in der Skalierung könnte folglich als ungeeignet angesehen werden (Welter, 2006[36]).

Spezifische Merkmale von Unternehmen

Die Fähigkeit eines Unternehmens zur Skalierung ist auch durch seine Fähigkeit beeinflusst Ressourcen auszuschöpfen, z.B. Kompetenzen, Finanzierung und Sozialkapital. In den meisten Fällen sind externe Ressourcen für eine Skalierung erforderlich. Man sollte nicht vergessen, dass es zwischen Individuen und Unternehmen viele Wechselwirkungen gibt.

Der Zugang zu externen Ressourcen für Unternehmen kann durch individuelle Ressourcen erleichtert werden (z. B. umfangreiches spezifisches Wissen, stabile Kreditbilanz, umfangreiche fachmännische Netzwerke).

Darüber hinaus können eine Reihe von Geschäftsstrategien eine Skalierung ermöglichen, einschließlich der Nutzung von Chancen aus der Digitalisierung und der Verfolgung von Marktchancen in neuen Märkten in anderen Ländern:

1. Innovation kann Unternehmen zu Wachstum verhelfen, wenn sie neue Produkte und Dienstleistungen und/oder mehr effiziente Verfahren und Geschäftsmodelle einführt, die es ermöglichen, ihre Tätigkeit effizienter und mit niedrigeren Kosten auszuüben. Um dieses Potenzial zu erreichen, müssen Unternehmen in die Entwicklung von neuen Produkten, Dienstleistungen, Vorgehen und Geschäftsmodellen investieren, oder jene anwenden, die von anderen Unternehmen entwickelt wurden. Beide Ansätze verlangen eine Investition in die Entwicklung von Wissen und eine potenziell verstärkte Zusammenarbeit mit Partnern und anderen Unternehmen, insbesondere mit einheimischen innovativen Ökosystemen (OECD, 2019[1]).
2. Die Digitalisierung hat eine Reihe von neuen Chancen für die Skalierung erschaffen, dazu gehört die Kostenreduzierung und die Kreation von neuen Geschäftsmodellen, die die Bestehenden grundlegend infrage stellen (OECD, 2019[1]; Goldfarb and Tucker, 2017[42]). Trotzdem gibt es eine Lücke bezüglich der Nutzung von IKT unter den Kleinunternehmen, denn sie sind mit mehr Akzeptanz-Hindernissen konfrontiert (OECD, 2017[43]) und diese Lücke ist sogar größer für viele Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen, denn sie haben normalerweise weniger digitale Kenntnisse und kleinere finanzielle Ressourcen, um die neuen Technologien einzusetzen (siehe Kapitel 7). Um das Skalierungspotenzial der Digitalisierung auszuschöpfen, müssen Unternehmen in digitale Kompetenzen für Arbeitnehmer und Management investieren und in ergänzendes wissensbasiertes Kapital wie Forschung und Entwicklung (F&E), in Daten und neue Organisationsprozesse (OECD, 2019[1]).
3. Die Internationalisierung kann auch die Skalierung vorantreiben, indem mehr Kunden (einschließlich Unternehmen) erreicht und/oder auf neue Ideen zu einem besseren Kosten-Qualitäts-Verhältnis zugegriffen werden kann, wodurch die Produktionskosten gesenkt werden. (Die Digitalisierung kann auch das erleichtern.) Eine ähnliche Strategie ist die Integration in globale Wertschöpfungsketten (GVCs), die Unternehmern Chancen bieten, da sie es kleinen Unternehmen ermöglichen, in Produktionsnetzwerke einzusteigen, anstatt mit den Ergebnissen zu konkurrieren (OECD, 2019[1]). Dies kann zu ergänzenden Investitionen in den Bereichen Technologie, Prozessinnovation oder organisatorischem Wandel führen (Caliendo and Rossi-Hansberg, 2012[44]). Darüber hinaus kann die Teilnahme an GVCs auch zu einer Produktivitätsverbesserung durch den Wettbewerbsdruck ausländischer Unternehmen führen und den Zugang zu neuen Inputs und der Wissensweitergabe von ausländischen Unternehmen ermöglichen (Saia, Andrews and Albrizio, 2015[45]). Um die Vorteile der GVCs ganz auszuschöpfen, müssen Unternehmer fähig sein, in Kompetenz, Management und Vorgang zu investieren (Brynjolfsson and Hitt, 2000[46]).

Unternehmerinnen und ältere Unternehmer haben weniger wahrscheinlich Beweggründe für das Anstreben eines großen Wachstums

Unternehmerische Motivationen und Absichten werden in hohem Maße von kulturellen Normen und Konventionen (d. h. von normativen Institutionen) beeinflusst. Dies umfasst Entscheidungen zur Verfolgung verschiedener Geschäftsaktivitäten und -strategien sowie Entscheidungen zum Wachstum eines Unternehmens. Normalerweise wird angenommen, dass Unternehmen mehr Chancen auf Wachstum haben, wenn sie jung und klein sind, oder in Risikosektoren arbeiten, wie dem Hightech-Sektor. Diese Vermutung wird jedoch durch empirische Untersuchungen widerlegt (Brown, Mawson and Mason, 2017[7]).

Diese Einflüsse von kulturellen Normen und Gepflogenheiten auf Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen, die eine Skalierung anstreben, zeigt sich in vier Schritten. Erstens, sie suchen sich selbst Tätigkeiten und Bereiche aus, in denen das Wachstumspotenzial niedrig ist. Unternehmer mit Behinderung, beispielsweise, neigen dazu, im Sozialbereich zu arbeiten (Cardwell, Parker and Renko, 2016[47]), und Frauen wenden sich innovativ-armen Bereichen zu (z.B. Dienstleistungsbereiche) (OECD, 2017[48]). Zweitens könnten diskriminierende soziale Normen ebenfalls die Selbstwahrnehmung eines Individuums verändern. Infolgedessen kann ein geringeres Selbstvertrauen dazu führen, dass Chancen für die Geschäftsentwicklung verpasst werden, da Risiken eher vermieden werden (Welter, 2006[36]). Drittens können soziale Normen zu diskriminierendem Verhalten gegenüber mehreren Gruppen von Unternehmern führen, insbesondere gegenüber Menschen mit Behinderungen. Dies kann die Selbstwahrnehmung negativ beeinflussen, aber auch den Zugang zu Human- und Finanzkapital erheblich behindern. Zuletzt beeinflussen kulturelle Normen und Gepflogenheiten auch die Art und Weise der Unternehmer, mit Netzwerken, Kunden, Partnern Zulieferern und Unterstützungsdienstleistern umzugehen (Welter and Smallbone, 2012[34]).

Die geschlechtsspezifischen Auswirkungen der kulturellen Normen sind enorm. Die Medienberichterstattung über Unternehmerinnen konzentriert sich häufig auf Merkmale und Attribute, die dem Stereotyp weiblich entsprechen (Byrne, Fattoum and Garcia, 2019[49]). Das könnte auf Langzeit das Abbild von bestimmten Typen im Unternehmertum fördern, die als typisch oder sozial akzeptabel für Unternehmerinnen angenommen werden (Achtenhagen and Welter, 2011[50]). Hohes Wachstumspotenzial ist im allgemeinen mit männlichen Begriffen verbunden (Gupta, Wieland and Turban, 2019[51]). Das kann auf Zeit die Frauen entmutigen, eine unternehmerische Tätigkeit auszuüben, die außerhalb der üblichen weiblichen Bereiche liegt oder auch ihr Selbstbewusstsein schwächen.

Auch bei der Risikobereitschaft gibt es Unterschiede. Bei Frauen und jungen Menschen ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass sie die Angst zu scheitern nennen (siehe Kapitel 2 und 3), und das deutet an, dass sie risikoreiche Tätigkeiten eher meiden, wie zum Beispiel ein wachstumsorientiertes Unternehmen. Die negative Selbstwahrnehmung ist oftmals ein Hindernis für Unternehmerinnen (OECD/EU, 2016[26]), und das kann dazu führen, dass Frauen Wachstumspläne verlangsamen, obwohl sie hervorragende Geschäftsideen haben.

Außerdem verändern sich die Unternehmervorhaben im Laufe des Lebens. Die Wahrscheinlichkeit ist größer, dass junge Unternehmer ihre Erwartungen an hohes Wachstum ausdrücken als Senior-Unternehmer (Davis and Shaver, 2012[52]). Unternehmervorhaben von Senioren sind besonders positiv beeinflusst, wenn das Vorhaben gesellschaftsfähig ist (Kautonen, 2013[53]; Kautonen, Down and Minniti, 2014[54]; Kautonen, Tornikoski and Kibler, 2011[55]). Ältere Unternehmer streben öfter Ziele nicht-finanzieller Art an (Matos, Amaral and Baptista, 2018[56]) und sind weniger auf

ein Unternehmenswachstum fokussiert (De Kok, Ichou and Verheul, 2010[57]; Gielnik, Zacher and Frese, 2012[58]). Ein Wechsel zum Unternehmertum im späteren Leben ist oft mit einem kleineren Einkommen, aber mit einer höheren Lebensqualität verbunden (Kautonen, Kibler and Minniti, 2017[59]). Sie haben auch einen kleineren Planungshorizont als junge Unternehmer (Schott et al., 2017[60]). Langzeitnutzen einer Geschäftsentwicklung scheinen für sie weniger wichtig zu sein, vor allem wenn diese mit einem hohem finanziellen Risiko verbunden sind. Im Falle eines Misserfolgs könnte ein Senior-Unternehmer seine Ersparnisse verlieren (Trettin et al., 2007[61]). Daher sind finanzielle Anreize für Senior-Unternehmer, was Unternehmenswachstum betrifft, oftmals von geringerer Bedeutung. Wenn ein Unternehmer plant, in naher Zukunft Rente zu gehen, beeinflusst auch die Frage der Nachfolgeplanung die Investition in eine Unternehmensentwicklung. Der Unternehmer kann sich weder darauf verlassen, dass sein Nachfolger seine Strategien anwendet, noch kann er sicher sein, dass der Käufer diese Investition zu schätzen weiß (Pahnke, Kay and Schlepphorst, 2017[62]).

Regelungen für den Zugang zu Zuschüssen und Steuermaßnahmen können viele Bevölkerungsgruppen von einer Skalierung abschrecken

Regulierungsinstitutionen wirken sich auf die Entwicklung eines Unternehmens aus und können sie sowohl fördern als auch bremsen. Regulierungsinstitutionen beschreiben alle Gesetze oder Regeln, die Geschäftsaktivitäten regeln, wie z. B. Regeln für den Markteintritt und die Gründung neuer Unternehmen, Arbeitsmarktgesetze, Steuerrichtlinien oder Eigentumsrechte. Wenn zum Beispiel die Arbeitsmarktregelung zu streng ist, kann das das Unternehmertum beeinträchtigen, insbesondere das Unternehmertum mit hohem Wachstum (Baughn, Sugheir and Neupert, 2010[63]). Ein strenger Schutz für Arbeitnehmer und hohe Gehälter können Unternehmer davon abschrecken, zusätzliche Arbeitskräfte einzustellen. Doch Deregulierung fördert nicht immer Wachstum und Innovation, da dies auch zu Unsicherheit und geringerem Engagement gegenüber der Arbeitgeber führen und die langfristige Effizienz beeinträchtigen kann (Henrekson, 2014[64]).

Für das integrationsfördernde Unternehmertum sind Vorschriften, die den Zugang zu verschiedenen Leistungen (z. B. Arbeitslosengeld) bestimmen, in der Regel am stärksten abschreckend. Vorschriften, die bestimmte Grenzen für den Anspruch auf Leistungsbezug festlegen, können sich auch auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Sie sind bestrebt Unternehmer in bestimmten Situationen zu unterstützen, aber sie stellen auch ein Hindernis dar, wenn die Empfänger diese Leistungen nicht aufgeben wollen. Unternehmer mit Behinderung, zum Beispiel, könnten befürchten, die Sozialleistungen für behinderte Menschen zu verlieren, wenn sie ihr Unternehmen ausdehnen und somit auf eine anderen Stufe aufsteigen (Cooney, 2008[65]).

Die Steuerpolitik zur Einkommensaufteilung zeigt gegenteilige Auswirkungen auf das Unternehmertum von Frauen. Sie können weibliche Unternehmer von unternehmerischen Tätigkeiten generell abschrecken oder davor, intensiv auf die Entwicklung des Unternehmens hinzuarbeiten, indem sie mit der Familien- und Steuerpolitik eine traditionelle Rollenverteilung fördern (Sjöberg, 2004[66]).

Unternehmerinnen, junge und ältere Unternehmer besitzen oftmals weniger Kompetenzen im Bereich des Unternehmertums und des Managements

Skalierung erfordert unter anderem eine Restrukturierung, zusätzliches Know-how oder die Fähigkeit, die Verantwortung an Angestellte zu delegieren. Die individuellen Ressourcen

des Unternehmers können diesen Prozess erleichtern und den Bedarf an zusätzlichen externen Ressourcen minimieren. Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen haben im Durchschnitt ein kleineres menschliches Kapital. Unternehmer mit Migrationshintergrund könnte es an Wissen über Kundenverhalten oder Regelungen fehlen und Letzteres wird durch sprachliche Schwierigkeiten noch verstärkt. Die Wahrscheinlichkeit ist größer, dass Unternehmerinnen, die einen Mutterschaftsurlaub genommen haben, fehlende Berufserfahrung haben (OECD/EU, 2016[26]). Senior-Unternehmer könnten benachteiligt sein, weil Ihr Wissen, vor allem im Bereich Digitalisierung und aktuellen Trends, veraltet ist. Informationsquellen wie Webseiten sind vor allem für junge Menschen gedacht (Kautonen, 2013[53]).

Außerdem kann der Erwerb von Humankapital durch eingeschränkte Mobilität, Sprachschwierigkeiten und fehlendes Wissen behindert werden. Dies gilt vor allem für Menschen mit Behinderung (Drakopoulou Dodd, 2015[67]) und wie immer, für Unternehmer mit Migrationshintergrund. Erstere kann das Fehlen geeigneter öffentlicher Verkehrsmittel oder das Stattfinden von Kursen in Stockwerken ohne Aufzüge von der Teilnahme an der regulären Bildung ausschließen (Cooney, 2008[65]). Für Letztere, insbesondere für Migranten der ersten Generation, kann es schwieriger und zeitaufwändiger sein, Informationen in einer unbekannten Umgebung zu erhalten (Bijedić et al., 2017[8]).

Skalierungen sind mit höherem Risiko verbunden, was die gegebenen Hindernisse für Frauen, Zuwanderer, junge und ältere Unternehmer noch verstärkt

Die Einstellung von Mitarbeitern und die Investition in neue Geschäftsprozesse und Innovationen erfordern eine angemessene Finanzierung, um den Skalierungsprozess voranzutreiben. Unternehmer müssen oftmals erhebliche Investitionen aufbringen, die sich aber erst in einer späteren Phase der Entwicklung bezahlt machen, z. B. durch die Umsetzung innovativer Produktideen oder Geschäftskonzepte. Externes Finanzkapital kann daher zu einem erheblichen Hindernis für die Skalierung werden, obwohl einige Unternehmer möglicherweise in der Lage sind, den Bedarf an externen Finanzmitteln zu aufzuschieben.

Auf den Kreditmärkten verschärfen sich die nachteilige Auswahl und das subjektive Risiko bei jungen, innovativen Unternehmen ohne Kreditgeschichte oder Sicherheiten zur Sicherung eines Kredits (OECD, 2019[1]). Wegen ihres hohen Risikoprofils leiden die schnell wachsenden Unternehmen eher an Kreditverweigerung als die im Hinblick auf die Leistung durchschnittlicheren Unternehmen (OECD, 2015[68]). Gleichzeitig könnte eine traditionelle Verschuldung ungeeignet für schnell wachsende, innovative Unternehmen sein, die ein höheres Risiko-Rendite-Profil haben.

Außerdem könnte die persönliche finanzielle Lage und die Fähigkeit eine zusätzliche Finanzierung zu erlangen, bei Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen begrenzt sein. Behinderte (Drakopoulou Dodd, 2015[67]) und Unternehmer mit Migrationshintergrund (Kay and Schneck, 2012[69]) könnten in dieser Hinsicht auf Schwierigkeiten stoßen. Begrenzte Karrieremöglichkeiten können die finanzielle Leistungsfähigkeit von Unternehmern mit Behinderungen verringern und den Zugang zu externen Finanzmitteln beeinträchtigen. Wenn ihre Behinderung einen Risikofaktor darstellt, kann das zu höheren Zinsen führen (Cooney, 2008[65]). Für Senior-Unternehmer kann das Alter einen Risikofaktor für potenzielle Investoren darstellen, aufgrund der Gesundheitsrisiken und einem kürzeren Zeitraum, um zukünftige Renditen zu erarbeiten (OECD/EC, 2012[70]).

Branchenspezifische Unterschiede können ebenfalls ein wichtiger Faktor sein, insbesondere in Bezug auf geschlechtsspezifische Unterschiede. Technisch-intensive Bereiche gelten üblicherweise als potenziell wachstumsstark, während Unternehmerinnen vor allem in Verkaufs- und Dienstleistungsbereichen tätig sind und in Bereichen mit niedriger Kapitalintensivität (OECD, 2017[48]). Niedrige Kapitalisierung kann ein Grund sein, warum Banken oftmals die Kreditanträge von Unternehmerinnen ablehnen (OECD, 2016[71]; OECD/EU, 2016[26]).

Ähnliche Probleme treten für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen auf, die eine Schuldenfinanzierung beantragen. Im Jahr 2017 war der Business-Angel-Markt in der EU ungefähr 7,3 Mrd. EUR wert, und hauptsächlich in Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Spanien vorzufinden (EBAN, 2017[72]). Diese Investitionen sind weitgehend auf wachstumsorientierte Sektoren gerichtet (Levratto and Tessier, 2014[73]). 2017 konzentrierte sich fast die Hälfte der Investitionen der Business Angels in der EU auf den Sektor Finanztechnologie und IKT (25,2 % und 21,3 %) (EBAN, 2017[72]). Für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen ist es unwahrscheinlicher in diesen Bereichen zu arbeiten (siehe Kapitel 2 - 6) und dies erklärt auch teilweise, warum Unternehmerinnen, zugewanderte, junge und ältere Unternehmer und (ehemals) Arbeitslose nur einen kleinen Teil der Business-Angel-Investitionen erhielten.

Jüngste OECD-Analysen, die auf Crunchbase-Daten (Teil einer privaten Datenbank mit Mikrodaten zu Risikokapitalinvestitionen) basieren, haben ergeben, dass die Kapitalbeschaffung für Unternehmen in weiblichem Besitz noch schwieriger ist (Breschi, Lassébie and Menon, 2018[74]). Eine Stichprobe von 25 000 Start-ups in einer Vielzahl von Ländern und Sektoren hat ergeben, dass es wesentlich unwahrscheinlicher ist, dass von Frauen geführte Unternehmen (d. h. Unternehmen mit mindestens einer Gründerin) finanziert werden. Selbst wenn sie eine Finanzierung erhalten, dann erhalten sie im Durchschnitt 23 % weniger als Start-ups, die von Männern geführt werden, auch nach Kontrolle des Standorts und der Art des Start-ups sowie des Bildungsniveaus und des beruflichen Hintergrunds der Gründer. Unternehmen, die von Frauen geführt werden, haben auch 30 % weniger Chancen auf einen positiven Ausstieg, d.h. Übernahme oder Börsengang (Breschi, Lassébie and Menon, 2018[74]).

Unternehmerinnen, zugewanderte, junge und ältere Unternehmer neigen zu kleineren und ineffizienten Netzwerken

Es ist seit Langem erwiesen, dass Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen kleinere und weniger vielfältige Netzwerke haben. Netzwerke sind Gruppen von Akteuren mit einer speziellen Verbindung, die sie miteinander verknüpft, und sie spielen eine wichtige Rolle bei der Erleichterung des Zugangs zu Ressourcen, Ideen und Möglichkeiten für Unternehmer (OECD/EU, 2015[75]). Eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst den Zugang zu Netzwerken, darunter kulturelle Normen und Konventionen, Diskriminierung, Bildungsstand, Berufserfahrung und vieles mehr.

Die Herausforderungen beim Aufbau von Netzwerken für das Unternehmertum variieren je nach Bevölkerungsgruppe. Unternehmerinnen haben im Durchschnitt informelle Netzwerke mit starken Verbindungen, während Männer größere Netzwerke mit schwachen Verbindungen haben, an denen Unternehmensdienstleister und andere Unternehmer beteiligt sind (OECD/EU, 2015[75]). Jungen Unternehmern fehlt es gewöhnlich an Erfahrung auf dem Arbeitsmarkt und im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit. Dieser Mangel an Erfahrung bedeutet, dass sie bisher weniger Chancen hatten,

Verbindungen aufzubauen. Sie haben auch Schwierigkeiten in Netzwerke einzusteigen, da sie den anderen Mitgliedern wenig zu bieten haben. Im Gegensatz haben Senior-Unternehmer vermutlich viele Verbindungen und eine Fülle an Erfahrung zu bieten. Allerdings könnten diese Verbindungen weniger wert sein, wenn sie schon lange aus dem Arbeitsmarkt ausgestiegen sind, und sie könnten auch auf fehlende Unterstützung von Verbindungen treffen, die ihnen am nächsten stehen (z.B. Freunde und Familie) oder von anderen Gemeinschaften (z.B. Partner, Dienstleister und Kunden). Unternehmer mit Migrationshintergrund können bei der Interaktion mit wichtigen Verbindungspartnern sprachlichen Herausforderungen gegenüberstehen, was ihre Fähigkeit zum Aufbau von Beziehungen behindert. Außerdem scheint erwiesen, dass Zuwanderer der Regierung und den öffentlichen Institutionen nur beschränktes Vertrauen entgegen bringen (OECD/EU, 2014[76]). Langzeitarbeitslose sind in der Regel mehreren Formen der Benachteiligung ausgesetzt, darunter Schwierigkeiten beim Zugang zu Wohnraum, Bildung, Gesundheit, Arbeitsmöglichkeiten und physischer Infrastruktur.

Was kann die Politik tun, um die Unternehmensgründung mit Skalierungspotenzial von benachteiligten Unternehmern zu fördern?

Aufbau von Motivation und Absichten für Wachstum, wenn angemessen

Der erste Schritt zur Verbesserung des Skalierungspotenzials von Unternehmen, die von Unternehmern aus benachteiligten Gruppen gegründet wurden, besteht darin, den Anteil der Unternehmer zu erhöhen, die ihr Geschäft ausbauen möchten. Das setzt jedoch Vorsichtsmaßnahmen voraus. Erstens kann die Beeinflussung der Skalierungsabsicht möglicherweise zu Problemen bei der Selbstauswahl führen. Unternehmer, die nicht über die Fähigkeiten oder die ursprüngliche Absicht zur Skalierung verfügen, sollten möglicherweise nicht zur Geschäftsentwicklung gezwungen werden. Zweitens können Absichten zum größten Teil kurzfristig nicht geändert werden, da die zugrunde liegenden Faktoren nur in einem längeren Zeitraum beeinflusst werden können. Auf lange Sicht können Informations-und Aufklärungskampagnen Wachstumsambitionen und Wissen über geeignete Programme fördern.

Vorbilder nutzen, um den Wachstum anzuregen

Vorbilder werden oftmals in Förderungskampagnen für Unternehmertum angewendet und sie sind ebenfalls wichtig für die Motivation zur Skalierung. Dies ist besonders wichtig für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen, die vielleicht nicht in der Lage sind, sich mit einem erfolgreichen Mainstream-Unternehmer zu identifizieren, weil der Kontext von diesem Erfolg ein ganz anderer ist (OECD/EU, 2015[15]). Darum ist es wichtig, erfolgreiche Beispiele zu zeigen, die die ganze Bevölkerung repräsentieren und insbesondere die Zielgruppen.

Erleichterung des Erwerbs von unternehmerischen Fähigkeiten für Wachstum

Auf individueller und geschäftlicher Ebene sollten Maßnahmen zur Förderung der Skalierung von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen den Erwerb der für das Unternehmenswachstum erforderlichen Ressourcen, d. h. Human-, Sozial- und Finanzkapital, erleichtern. Angepasste Schulungsmöglichkeiten können dazu beitragen, das Humankapital sowohl von Unternehmern als auch von Mitarbeitern aufzubauen. Da manche Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten

Gruppen mit beschränkter Mobilität oder Sprachbarrieren zu kämpfen haben, könnten verständnisvolle und leicht zugängliche Dienstleistungen in verschiedenen Sprachen eine durchführbare Lösung sein.

Betriebswirtschaftliche Fähigkeiten für Wachstum entwickeln

Firmen, die skalieren, müssen ihre Führungspraxis anpassen, um die Veränderungen der organisatorischen Dynamik, die der Wachstum mit sich bringt, zu bewältigen. Dies verlangt wahrscheinlich nach neuen Führung -und Managementkompetenzen, um dem schnellen Wachstum und den daraus entstehenden Komplexitäten wie dem wachsenden Umsatz gerecht zu werden (z.B. Marketing, Ausbau neuer Beziehungen); Projekt Management (z.B. Logistik); Finanzen (z. B. Kapital- und Cashflow-Management); und strategisches Denken (z.B. Aufbau von internen Führungsposten, Koordination der wachsenden Anzahl der Tätigkeiten) (OECD, 2010[77]). Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen stehen in diesen Bereichen aufgrund ihrer geringeren unternehmerischen Fähigkeiten und ihrer geringeren Erfahrung im Unternehmertum vor größeren Herausforderungen (OECD/The European Commission, 2013[39]).

„Starting Strong“ aus Irland (Textfeld 8.5) ist auf weibliche Unternehmer mit großen Wachstumszielen ausgerichtet. Die Stärke dieses Ansatzes besteht darin, dass die Initiative Coaching und Peer-Learning gleichzeitig nutzt, was sowohl kostengünstig ist als auch den Teilnehmern ermöglicht, ihre unternehmerischen Netzwerke aufzubauen.

Textfeld 8.5. Starting Strong, Irland

Zielgruppe: Unternehmerinnen mit Wachstumsambitionen

Art der Maßnahme: Schulung, Mentoring und Peer-Coaching

Beschreibung: Starting Strong richtet sich an ehrgeizige Unternehmerinnen, die sich in einem frühen Stadium der Geschäftsentwicklung befinden. Die Unternehmen der Teilnehmer sind in der Regel weit über die Konzeptphase hinausgegangen, befinden sich jedoch noch in der frühen Umsatzphase. Die Initiative wurde 2014 von der Initiative „Going for Growth“ entwickelt, die 2015mit dem „European Enterprise Promotion Award“ in der Kategorie „Investing In Entrepreneurial Skills“ ausgezeichnet wurde. Starting Strong wurde als Reaktion auf eine klare Nachfrage von Personen gestartet, die ein sehr starkes Wachstumspotenzial hatten, aber noch keinen Umsatz über die Zeitspanne von zwei Jahren erzielt hatten. Denn dies war Teil der Kriterien für die Akzeptanz der Teilnahme an Going for Growth. Um sich für Starting Strong zu qualifizieren, mussten die Kandidatinnen hochinnovativ sein, einen längeren Entwicklungszyklus als die Norm haben und von Anfang an sehr bedeutende Wachstumsambitionen haben. Nach zwei Testzyklen der Initiative wurde ein weiteres Kriterium hinzugefügt – die Kandidaten müssen mindestens einen kleinen Umsatz zu verbuchen haben.

Die Initiative verfolgt einen ähnlichen Ansatz wie Going for Growth, wo freiwillige Beiträge erfolgreicher Unternehmer genutzt werden, um die Peer-Support-Gesprächsrunden mit strukturiertem Ansatz alle sechs Monate zu ermöglichen. Diese wurden als führende Unternehmer bezeichnet. Sie teilen ihre Erfahrung mit ihrer Gruppe, nähren eine Kultur von Vertrauen und Zusammenarbeit und erleichtern so den Austausch

von Erfahrung und Herausforderungen. Dieses Konzept bietet Unterstützung und „guten" Druck vom Gegenüber und spornt Unternehmerinnen an, ihr Ziel zu erreichen

Es gibt zwei zentrale Unterschiede zwischen Starting Strong und Going for Growth: Zum Ersten: Da die „Going for Growth"-Unternehmen im Durchschnitt seit sechs Jahren bestehen, weisen sie tendenziell positive Cashflows und eine etablierte Beziehung zu wichtigen Interessengruppen, einschließlich Geldgebern und Kunden, auf. Das Gegenteil ist der Fall bei den erst kürzlich gegründeten Unternehmen von Starting Strong. Damit verbunden sind Unterschiede in Bezug auf wahrgenommene Wachstumshindernisse. Die Hindernisse, die von allen Teilnehmer von Starting Strong am häufigsten genannt wurden, drehen sich um Förderung, um den Zugang zu Finanzierungen und um den Cashflow. Dieses Hindernis wird von nur einem Drittel der Teilnehmer bei Going for Growth erwähnt. Menschenbedingte Probleme (Personalbeschaffung und Management) werden am häufigsten von Teilnehmern bei Going for Growth erwähnt. Nach einer Untersuchung dieser Unterschiede wurde eine Reihe von maßgeschneiderten Programmen und Workshops entwickelt, um den spezifischen Bedürfnissen und Bedenken der Teilnehmer von Starting Strong, nachzukommen

Die Initiative erhält finanzielle Unterstützung von Enterprise Ireland und wird finanziell und materiell von Firmensponsoren unterstützt.

Erzielte Ergebnisse: 2019 gab es 17 Teilnehmer. Der Gesamtumsatz der Unternehmen beträgt 2,4 Mio. EUR, was einer Steigerung von fast 500 000 EUR im Verlauf des Zyklus (21 %) entspricht. Am Ende des Zyklus konnten neun der Teilnehmer Exporterfahrung aufweisen und 75 Menschen waren in den Unternehmen der Teilnehmer angestellt.

Lehren für andere Initiativen: Diese Initiative wendet Peer-Learning an, um den Teilnehmern zu helfen, ein Netzwerk mit gleichgesinnten ehrgeizigen Unternehmern für sich aufzubauen. Dieses Umfeld kann auch positiven Druck innerhalb der Gemeinschaft schaffen, um die Unternehmer zu motivieren, ihr Ziel zu erreichen. Sobald sie ihr ursprüngliches Ziel erreicht haben, und anfangen maßgeblich zu wachsen, können sich die Teilnehmer von Starting Strong bei Going for Growth bewerben. Ein wichtiges Element der Struktur dieser Initiative ist das Konzept der „Lead Entrepreneurs" (führende Unternehmer), zu denen auch Absolventen der Initiative Going for Growth gehören können. Dieses Konzept von „giving-back" (zurückgeben, was man bekommen hat) verringert die Notwendigkeit, neue erfolgreiche Unternehmer für die Durchführung der Initiative zu gewinnen.

Quelle: (Going for Growth, 2019[78])

Für politische Entscheidungsträger ist es wichtig, praktische Lernmethoden wie Mentoring und Netzwerken anzuwenden, um die Möglichkeiten zu schaffen, Fähigkeiten aufzubauen, die für die Verwaltung schnell wachsender Unternehmen und die Erweiterung des Sozialkapitals erforderlich sind, indem Kontakte zu erfahreneren Unternehmern geknüpft werden. Obwohl manche Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen ein Netzwerk in ihrer Gruppe betreiben, kann sich der Zugang zu anderen Netzwerken oft als schwierig erweisen (Halabisky, 2015[79]). Mentoring und Sensibilisierung für bestehende Unternehmensnetzwerke können ein Einstiegspunkt für die weitere Entwicklung des Sozialkapitals sein. Mentoring-Initiativen können angewendet werden, um aus den Synergien zwischen verschiedenen Arten von Unternehmern zu schöpfen.

Junge Unternehmer können, zum Beispiel, aktuelle Schulbildung und Wissen im Hinblick auf aktuelle Trends und Digitalisierung bieten, wohingegen Senior-Unternehmer ihre angesammelte Erfahrung beitragen können. Die Mentoren benötigen nicht nur nachgewiesene Geschäftserfahrungen, sondern sollten auch für die Arbeit mit unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen geschult worden sein, um sicherzustellen, dass sie ihre spezifischen Bedürfnisse und Potenziale verstehen. Der *Unternehmerinnenbrief NRW* (Textfeld 8.6) bietet zum Beispiel Unternehmerwissen und Zugang zu Netzwerken für Unternehmerinnen. Er bietet ebenfalls einen einfacheren Zugang zu potenziellen Investoren.

Textfeld 8.6. *Unternehmerinnenbrief NRW*, Deutschland

Zielgruppe: Unternehmerinnen

Art der Maßnahme: Netzwerk, Zertifikationsprogramm

Beschreibung: Der *Unternehmerinnenbrief NRW* ist eine Initiative des nordrhein-westfälischen Ministeriums für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen. Ziel ist es, ein Netzwerk aufzubauen, um Frauen bei der Gründung und dem Wachstum von Unternehmen und Frauen in allen Sektoren zu unterstützen.

Unternehmerinnen können sich beim *Unternehmerinnenbrief NRW* in acht Regionen in Nordrhein-Westfalen (NRW) bewerben. Die Kandidatinnen müssen die Planungsphase ihres Unternehmens abgeschlossen haben. Das Bewerbungsverfahren umfasst die Einreichung eines Businessplans, der von einem unabhängigen Sachverständigenausschuss überprüft wird. Die Aufnahme ins Netzwerk wird durch ein Zertifikat signalisiert, das angibt, dass ein verifizierter Geschäftsplan mit Wachstumspotenzial vorliegt.

Mit diesem Zertifikat erhalten die Unternehmerinnen Zugang zu Netzwerken von anderen Unternehmern, Banken, Unternehmensverbänden, Handelskammern und Unternehmensberatern, die mit Rat und Tat zur Seite stehen. Jedes zertifizierte Mitglied bekommt einen Mentor für ein Jahr zugeteilt, der Unterstützung und Beratung bietet. Die Unternehmer, die nicht zertifiziert wurden, werden aber ebenfalls unterstützt, um ihren Businessplan zu verbessern.

Erzielte Ergebnisse: Mehr als 300 weibliche Unternehmer erhielten ein Zertifikat.

Lehren für andere Initiativen: Die Initiative kann mit wenigen Ressourcen betrieben werden, da sie größtenteils als Matchmaking-System für Unternehmer und Organisationen zur Unterstützung der Geschäftsentwicklung fungiert. Die Auszeichnung mit diesem Zertifikat kann helfen, zusätzliche Anreize zu bieten, da sie Türen zu weiteren Unternehmensunterstützungen öffnen.

Quelle: (Ministry of Homeland, Municipal Affairs, 2019[80])

Unterstützung des Erwerbs von Innovation und digitalen Fähigkeiten

Um ihre Chancen zu erhöhen, Marktchancen zu nutzen, um ihr Geschäft auszubauen, müssen Unternehmer über modernste Kenntnisse und Technologien verfügen oder darauf zugreifen können, die dann in ihre Geschäftsabläufe implementiert werden können. Es ist wichtig zu erkennen, dass Innovation nicht nur Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F&E) umfasst, sondern auch die Einführung neuer Technologien und Prozesse sowie die

Einführung neuer Produkte, Dienstleistungen, Prozesse und Geschäftsmodelle (OECD, 2019[1]).

Politische Entscheidungsträger können Schulungsprogramme nutzen, um Unternehmertum, Innovation und digitale Fähigkeiten für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen aufzubauen (siehe Kapitel 7).

Ein weiterer Ansatz besteht darin, vorhandene Innovationsinfrastrukturen wie Wissenschaftsparks und Gründerzentren zu nutzen (OECD/EU, 2019[81]). Insgesamt gibt es Hinweise darauf, dass Gründerzentren und Unternehmensbeschleuniger eine wirksame Unterstützung für neue und wachsende Unternehmen sein können (d. h. verbesserte Überlebensraten von Unternehmen, Schaffung von mehr Arbeitsplätzen, höheres Umsatzwachstum), und Bewertungen legen nahe, dass ähnliche Ergebnisse in Gründerzentren erzielt werden können, die sich auf die Unterstützung von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen konzentrieren. Zu den Schlüsseln für den Erfolg dieser Initiativen gehören das Angebot starker vorbereitender Dienste, der Aufbau enger Verbindungen zu den wichtigsten Anbietern und Investoren von Unternehmensunterstützung, die Bereitstellung von Unterstützung in flexiblen Modulen und die Sicherstellung, dass die Fortbilder geschult werden, um die Zielunternehmer zu unterstützen (OECD/EU, 2019[81]).

Darüber hinaus können politische Entscheidungsträger Unternehmern dabei helfen, sich mit Universitäten und Forschungseinrichtungen zu verbinden, um ihren Zugang zu technischem Wissen und technischen Technologien zu verbessern. Diese Arten von Initiativen vermehren sich immer mehr in der EU und mehrere wertvolle Beispiele sind in Österreich (OECD/EU, 2019[82]) und der Niederlande zu finden (OECD/EU, 2018[83]). Solche Arrangements bieten auch jungen Unternehmern im Hochschulbereich wertvolle Lernmöglichkeiten. Politische Entscheidungsträger und Hochschuleinrichtungen können sich vom Rahmen und Instrumenten der OECD/EU-HEInnovate inspirieren lassen, um nach Anleitung die Verbindungen zwischen Hochschulbildung und Wirtschaft zu stärken (www.heinnovate.eu).

Verbesserung des Zugangs zu Finanzmitteln für das Unternehmenswachstum

Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzmitteln werden allgemein als eines der Haupthindernisse bei der Gründung und das Wachstumsversuchen eines Unternehmens anerkannt, und diese Hindernisse sind für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen häufig größer (OECD/The European Commission, 2013[39]; Marchese, 2014[85]). Ein Mangel an Finanzmitteln hindert Unternehmer und KMU daran, in innovative Projekte zu investieren, ihre Produktivität zu verbessern und Chancen für die Expansion oder den Zugang zu neuen Märkten zu nutzen (OECD, 2019[1]). Es gibt mehrere Wege für politische Entscheidungsträger, den Zugang zu Darlehen und Krediten für eine Skalierung für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen zu erleichtern.

Ausfälle auf dem Aktienmarkt beheben

Eine häufige Form der Aktienfinanzierung von wachsenden Unternehmen sind die Investitionen von Business Angels (OECD/EU, 2015[15]). Business Angels sind in der Regel Personen mit einem hohen Nettowert, die in Start-ups und wachsende Unternehmen investieren, um mittel- bis langfristig einen Gewinn zu erzielen. Oftmals investieren Business Angels zwischen 25 000 EUR und 500 000 EUR, aber es können auch viel höhere

Summen erreicht werden, wenn individuelle Investoren ihre Mittel durch Netzwerke, Vereine oder Konsortien zusammenlegen (EBAN, 2017[72]). Es ist ebenfalls üblich für Business Angels, das Unternehmen, in das sie investieren, mit Mentoring und Zugang zu Netzwerken und anderen beruflichen Ressourcen zu unterstützen.

Politische Entscheidungsträger können Investitionen der Business Angels für unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppe erleichtern. Erstens können sie die Schaffung von Business-Angel-Netzwerken erleichtern, die auf soziale Eingliederung ausgerichtet sind, indem sie die Gründungs- und Betriebskosten dieser Netzwerke subventionieren. Dies ist am häufigsten in Business-Angel-Netzwerken der Fall, die in wachstumsorientierte Unternehmerinnen investieren (Textfeld 8.7). Zweitens können politische Entscheidungsträger Schulungen für wachstumsorientierte Unternehmer anbieten, um ihre Investitionsbereitschaft zu steigern. Eine Studie über vorgeschlagene Investitionsmöglichkeiten, die von Business Angels im Vereinigten Königreich abgelehnt wurden, zeigt drei Hauptgründe für die Ablehnung auf: (i) Ein schwaches Unternehmer- oder Management-Team, (ii) mangelhaftes Marketing und (iii) fehlerhafte Einschätzung der Finanzen und Prognosen (Mason and Kwok, 2010[86]). Schulungen zur Investitionsbereitschaft könnten diese Probleme angehen. Drittens könnte die Regierung Investitionen der Business Angels anspornen, indem sie Steuererleichterungen, insbesondere für unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppen, einführt. Viertens könnten die Regierungen das Matchmaking zwischen Investoren und Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen erleichtern und verbessern. Fünftens könnten die Regierungen eine passende Finanzierung für Business Angel-Investitionen in Projekte für ein integrationsförderndes Unternehmertum mit Skalierungspotenzial anbieten.

Dass wenige der Business Angels aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen stammen, ist ein zusätzliches Problem. Frauen, zum Beispiel, gehören nur zu einem Bruchteil der Business-Angels-Investoren. In Mittel- und Osteuropa hatten Frauen einen geringeren Anteil als in Westeuropa (30 % vs. 11 %), und in den USA sind schätzungsweise 20 % der Angel-Investoren Frauen (EBAN, 2017[72]). Die meisten Forschungen deuten an, dass eine investmentbedingte Homophilie dazu führt, weniger in Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen zu investieren (d.h. Investoren investieren lieber in Unternehmer, die ihnen gleich sind) (Lassébie et al., 2019[27]).

Textfeld 8.7. Femmes Business Angels, Frankreich

Zielgruppe: Das Netzwerk der Business Angels peilt weibliche Investoren an; das Netzwerk investiert in innovative Unternehmer (Männer und Frauen), die zwischen 100 000 EUR und 1 Mio. EUR anstreben.

Art der Initiative: Finanzierung im Frühstadium für Start-ups.

Beschreibung: *Femmes Business Angels* wurde 2003 von einer kleinen Gruppe von weiblichen Investoren gegründet, die an der Förderung und Unterstützung von Frauen in der Wirtschaft und im Unternehmertum interessiert waren. Das Netzwerk investiert sowohl in weibliche als auch männliche Unternehmer.

Femmes Business Angels ist das einzige Business-Angels-Netzwerk für Frauen in Frankreich und das größte in Europa. Aktuell zählen die Business Angels 150 weibliche Mitglieder. Um Mitglied zu werden, müssen sich die Business Angels verpflichten über

zwei Jahre 20 000 EUR zu investieren und sie können sich dann für eine Mitgliedschaft bewerben, wenn sie an mindestens einer der monatlichen Versammlungen teilnehmen und den Vorstand treffen. Mitglieder sind auch zu verpflichtet, einem Moralkodex zu folgen.

Das vom Netzwerk geförderte Projekt muss innovativ sein und zwischen 100 000 EUR und 1 Mio. EUR anstreben. Potenzielle Projekte werden von einem Team geprüft, aber die Investitionen werden unabhängig und individuell getätigt.

Die Gruppe wurde ursprünglich mit der Unterstützung des Netzwerks der Angels in Frankreich und dem *Conseil Général Île de France gegründet* (der Lokalverwaltung). Das Netzwerk verfügt jetzt über eine große Anzahl von Partnerschaften mit Unternehmen des privaten Sektors und Gründerzentren. Das Netzwerk erhält auch Förderungen von der Bpifrance, einer öffentlichen Investitionsbank.

Erzielte Ergebnisse: Seit der Gründung haben die Netzwerk-Mitglieder mehr als 10 Mio. EUR in mehr als 150 Start-ups investiert.

Lehren für andere Initiativen: Dies ist ein Beispiel für eine Bottom-up-Initiative (mit der Wirkrichtung von unten nach oben), die mit Unterstützung sowohl öffentlicher als auch privater Partner langsam gewachsen ist. Dies ist ein Beispiel dafür, wie politische Entscheidungsträger Initiativen des privaten oder gemeinnützigen Sektors nutzen können, anstatt zusätzlich etwas Neues zu schaffen und möglicherweise laufende Aktivitäten zu duplizieren.

Quelle: (Femmes Business Angels, 2019[88])

Risikokapital (VC) ist ein Art von Früh-Investment, das gezielt neue Start-ups mit hohem Wachstumspotenzial fördert. Diese Art von Finanzierung erhält wachsendes Interesse von Entscheidungsträgern, denn Investment in der Frühphase ist ein Schlüsselfaktor für den Erfolg von Start-ups mit hohem Potenzial (Lassébie et al., 2019[27]). Allerdings kommt es noch immer sehr selten vor, dass Unternehmensgründungen von formellen Risikokapitalinvestitionen profitieren, und im Falle von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen ist dies noch seltener der Fall. Eine kürzlich durchgeführte Analyse von Crunchbase-Daten (diese sind Teil einer privaten Datenbank mit Mikrodaten zu Risikokapitalinvestitionen) ergab beispielsweise, dass von Frauen betriebene Start-ups weniger Risikokapital erhalten als von Männern gegründete und tendenziell weniger Kapital erhalten, wenn sie Finanzierung erhalten (Lassébie et al., 2019[27]). Dies zeigt eine verpasste Gelegenheit, das Wachstumspotenzial vieler neuer Start-ups zu nutzen.

Die Politik kann Hindernisse sowohl auf Unternehmerseite (z. B. durch Verbesserung der Anlegerbereitschaft) als auch auf Anlegerseite (z. B. durch Erhöhung der Vielfalt unter denjenigen, die Anlageentscheidungen treffen) des Marktes beseitigen (OECD/The European Commission, 2013[39]). Neben der Schließung von Lücken in Bezug auf Wachstumsambitionen und die Art der betriebenen Unternehmen sollten sich die Maßnahmen zur Verbesserung des Zugangs zu Risikokapital für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen auf Schulungen konzentrieren, um die Bereitschaft der Anleger zu erhöhen. Die Homophilie von Anlegern kann durch von der Regierung unterstützte VC-Fonds (Risikokapital-Fonds) gemindert werden, die auf bestimmte Gruppen oder Unternehmer abzielen oder Quoten haben. Es gibt eine wachsende Anzahl von Beispielen für öffentliche Einrichtungen, die versuchen, den Zugang zu Risikokapital durch direktes Anbieten von Finanzmitteln zu verbessern (z. B. der

Competitive Start Fund für Unternehmerinnen, der von Enterprise Ireland angeboten wird). Es gibt jedoch nur wenige Auswertungen solcher Ansätze, sodass nicht klar ist, ob dieser Ansatz zu einer effektiven Verteilung der Mittel führt.

Verbesserter Zugang zu Fremdkapital für Unternehmenswachstum

Fremdkapital spielt ebenfalls eine Rolle in der Unterstützung von Unternehmenswachstum. Politische Unterstützung für Darlehensprogramme, die auf Wachstum ausgerichtet sind, wird häufig von Geschäftsagenturen oder Mikrofinanzinstitutionen bereitgestellt. Das wichtigste Element der öffentlichen Unterstützung und der für die Fremdfinanzierung verwendeten Mittel besteht darin, sicherzustellen, dass die Überprüfungsmechanismen die Geschäftsprojekte mit angemessenen Erfolgschancen auswählen können. Dies kann schwierig sein, da wachstumsorientierte Projekten in der Regel mit einem höheren Risiko einhergehen. Die Unterstützung für Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen trägt noch zum Risikofaktor bei, denn diese Unternehmer haben im Durchschnitt weniger Erfolgschancen. Sie haben außerdem auch persönliche Besonderheiten, die es noch schwieriger machen, den Hintergrund zu beurteilen (z.B. Mangel an Kreditakten).

Um den Zugang zu Fremdfinanzierungen für das Unternehmenswachstum zu verbessern, besteht ein wirksamer Ansatz darin, kleine gezielte Fonds für Gruppen mit den größten Erfolgschancen anzubieten. In der Praxis sind die meisten Beispiele auf junge Menschen und Frauen gerichtet. Ein Beispiel der Initiative für wachstumsorientierte Jung-Unternehmer ist das ENISA (Young Entrepreneurs Facility) (Textfeld 8.8). Das Programm verschafft innovativen Jung-Unternehmern Kredite und bietet niedrigere Zinssätze für gewinnbringende Unternehmen. Einer der Schlüssel zum Erfolg dieses Kreditprogramms besteht darin, dass es Anreize und Belohnungen für Kreditnehmer bietet, die eine gute Leistung erbringen.

Im Allgemeinen sind es zwei Bewertungsfaktoren, die dieses Darlehensprogramm so erfolgreich machen: eine dauerhafte Kontrolle und einen rechtzeitigen Eingriff der Kreditgeber, wenn die Ratenzahlungen auf sich warten lassen (Marchese, 2014[85]). Es ist wichtig, dass die finanzielle Unterstützung mit geeigneten Schulungen, Unternehmensentwicklungsdiensten, Coaching und Mentoring verbunden wird, um dem Unternehmer zu helfen, die Finanzierung auch richtig zu nutzen (OECD/The European Commission, 2013[39]; Marchese, 2014[85]).

Textfeld 8.8. ENISA Young Entrepreneurs Facility, Spanien

Zielgruppe: Unternehmer bis zum 40. Lebensjahr

Arten von Initiativen: Darlehen

Beschreibung: ENISA ist ein staatliches Unternehmen, das der Generaldirektion Industrie und KMU im Ministerium für Industrie, Handel und Tourismus untersteht. Ihr Auftrag ist die finanzielle Unterstützung von Start-ups und jungen KMU, die ihre Innovationsaktivitäten verstärken wollen.

Die Kreditlinie für junge Unternehmer bietet Kredite in Höhe von 25 000 bis 75 000 EUR mit einer Laufzeit von sieben Jahren. Der Zinssatz ist der Euribor-Zinssatz + 3,25 % zuzüglich eines variablen Zinssatzes (zwischen drei und sechs Prozentpunkten), der

umgekehrt von der Rentabilität des Unternehmens abhängt. Ein Bankvermerk ist nicht erforderlich, um sich den Kredit zu sichern.

Teilnahmeberechtigt sind jene Unternehmen, deren Gründung nicht mehr als 24 Monate zurück liegt und die von Personen unter 40 Jahren betrieben werden. Die Unternehmer sind verpflichtet, mindestens 50 % des Wertes des genehmigten Darlehens als Finanzkapital oder in Form von Eigenmitteln zur Verfügung zu stellen.

Die Darlehen können zum Erwerb von Sachanlagen und zur Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit verwendet werden. Der Immobilien- und Finanzsektor sind von der Kreditvergabe ausgenommen.

Erzielte Ergebnisse: Einer kürzlich durchgeführten Bewertung (Martí Pellón, 2018[89]) zufolge hat die Einrichtung für junge Unternehmer zwischen 2009 und 2013 insgesamt 63,7 Mio. EUR an 1 380 Kreditnehmer vergeben. Bis 2015 wurden von diesen Unternehmern 2 494 zusätzliche neue Arbeitsplätze geschaffen. Aus Kosten-Nutzen-Sicht waren 57,6 % der aufgenommenen Kredite bis Juni 2017 zurückgezahlt worden, und die geschätzten Kosten pro geschaffenem Arbeitsplatz betrugen 3 800 EUR.

Lehren für andere Initiativen: Die jungen Unternehmer erhalten einen starken Anreiz, erfolgreich zu sein, da die Kreditkosten mit dem Erfolg des Unternehmens verbunden sind. Die profitableren Unternehmer sind in der Lage, die Zinssätze zu senken.

Für weitere Informationen siehe: https://www.enisa.es/en

Aufbau von Ökosystemen zur Wachstumsförderung für alle Unternehmer

Das Konzept von Ökosystemen für das örtliche Unternehmertum hat in den letzten Jahren, als Mittel zum Aufbau eines förderlichen Geschäftsklimas, an Boden gewonnen. Dieses Konzept konzentriert sich eher auf den einzelnen Unternehmer als auf die Ansätze von „Clustern“ oder „Industriegebieten“, die sich auf Unternehmen konzentrieren (Stam, 2015[90]; Stam and Spigel, 2016[91]; Autio, 2011[92]). Die Förderung von Ökosystemen im Unternehmertum ist auch ein Versuch, das die Bedingungen und das Umfeld zu verbessern, in dem Unternehmer arbeiten (Malizia and Motoyama, 2016[93]).

Während die Literatur zu Ökosystemen des Unternehmertums weitgehend beschreibend ist, wird angenommen, dass der Erfolg von Ökosystemen von der Anzahl, Vielfalt und den Fähigkeiten der Akteure – einschließlich Unternehmern, Organisationen für Unternehmensentwicklung usw. – von der Stärke der Netzwerke und den gegenseitigen Lernmöglichkeiten, dem Innovationsgrad, der Regierungsform und der Koordination der Akteure sowie von der Kultur des Eingehens von Risiken abhängt (OECD, 2019[94]).

Örtliche Behörden spielen oftmals eine wichtige Rolle in der Entwicklung eines wirtschaftsförderlichen Umfelds, auch durch Partnerschaften mit Unternehmerschaften, Forschungsorganisationen und Investoren. Mehrstufige Verwaltung ist eine wichtige Dimension in jeder koordinierten Strategie für das Wachstum der Kleinunternehmen (OECD, 2019[1]). Das SPEED UP-Programm (Textfeld 8.9) ist ein Beispiel dafür, wie Städte und Regionen zusammenarbeiten und bewährte Verfahren teilen und dabei mehr über Innovation in der Geschäftsentwicklung erfahren. Flandern in Belgien ist eine der Regionen, die unter der Führung der Stadt Antwerpen daran teilnimmt. Sie wählte das Thema Unterstützung von „Zielgruppen“ als Schwerpunktthema, insbesondere die Entwicklungsförderung von Unternehmen, die von Frauen, jungen Menschen und Zuwanderern geleitet werden.

Textfeld 8.9. SPEED UP, Antwerpen, Belgien

Zielgruppe: Innovative Unternehmen, geführt von jungen Menschen, Frauen und Zuwanderern.

Art der Maßnahme: Peer-Learning-Projekt für Städte zur Unterstützung der Infrastruktur für die Geschäftsentwicklung von Unternehmern, insbesondere Gründerzentren.

Beschreibung: SPEED UP ist ein internationales Programm, das eine Richtlinienänderung auslösen, und die Umsetzung der politischen Verwaltungsinstrumente zur Unterstützung des Unternehmertums unter den Partnerstädten und Regionen verbessern will. Das Programm ermöglicht einen Lernprozess, bei dem politische Entscheidungsträger, Partnerorganisationen und relevante Interessengruppen in einen Erfahrungsaustausch darüber einbezogen werden, wie Unternehmer durch Gründerzentren und andere Unterstützungsinfrastrukturen unterstützt werden können. Das Ziel ist, eine gemeinsame Eigenverantwortung für Programme zu entwickeln und sicherzustellen, dass die Ökosysteme dazu ermutigt werden, voneinander zu lernen. Das Programm wird vom EU-Interreg-Programm gefördert. Teilnehmende Regionen: Toskana (Italien), Lissabon-Region (Portugal), Land Brandenburg (Deutschland), Flandern (Belgien), Champagne-Ardenne (Frankreich), Andalusien (Spanien), und Woiwodschaft Masowien (Polen). Jede teilnehmende Region wählt ein spezielles Thema aus, das untersucht wird, wenn sie die Teilnehmer der anderen Regionen für Studienbesuche beherbergt.

In Flandern ist die Stadt Antwerpen die führende Organisation, aber es gibt auch andere wesentliche Akteure, die sich mit SPEED UP befassen, darunter Start it @kbc, imec, Startups.be, die Universität Antwerpen, TakeOffAntwerp_Alliance, The CoFoundry, Netwerk Ondernemen, The Birdhouse, VOKA Bryo, Duval Union und das BlueHealth Innovation Center. Eine der wichtigsten Aktivitäten der Stadt Antwerpen war eine internationale Konferenz zum Thema „Zielgruppen“, bei der spezifische Maßnahmen zur Förderung des Unternehmertums von jungen Menschen, Frauen oder Zuwanderern untersucht wurden. Die Stadt empfing sieben internationale Delegationen bei diesem Event (Berlin, Lissabon, Tallinn, Warschau, Reims, Sevilla und Florenz) einschließlich der wesentlichen Akteure aus jeder Stadt. Am 21. und 22. März 2017 präsentierten und tauschten sich die Teilnehmer über die besten Vorgehensweisen im Bereich des Unternehmertums dieser Zielgruppen aus und besuchten Akteure der Unternehmensentwicklung in Antwerpen.

Erzielte Ergebnisse: Die Teilnehmer dieser zweitägigen Veranstaltung in Antwerpen berichteten von einem verstärkten Bewusstsein für die Herausforderungen innovativer Unternehmen, insbesondere bei denen, die von Jugendlichen und Frauen geführt werden. Sie erfuhren auch, wie verschiedene Akteure im Ökosystem Jungunternehmer, Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund gezielt unterstützen und welche Erfolgsfaktoren für verschiedene Arten von Interventionen entscheidend sind.

Lehren für andere Initiativen: Dieses Beispiel zeigt die Bedeutung des Peer-Learnings in Ökosystemen im Unternehmertum. Obwohl der Kontext eine entscheidende Rolle spielt, können diese Arten von Veranstaltungen dazu beitragen, Verbindungen zwischen den Akteuren aufzubauen und Inspiration für neue Ansätze und Innovationen bei der Unterstützung des Unternehmertums zu liefern.

Quelle: (City of Antwerp, 2017[95]; City of Antwerp, 2018[96])

Abbau der Wachstumshindernisse im Regelungsrahmen

Die politischen Entscheidungsträger vereinfachen weiterhin die administrativen Verpflichtungen für Unternehmer und KMU. Ziel ist es, die Kosten und den Zeitaufwand für die Einhaltung von Vorschriften zu reduzieren. Diese anhaltenden Bemühungen sind wichtig, aber es gibt noch andere Bereiche, in denen noch mehr für die Wachstumsförderung getan werden könnte.

Die Effizienz des Gerichts- und Rechtssystems ist besonders wichtig für KMU, die in der Regel einen höheren Anteil an Ressourcen als große Unternehmen für die Beilegung von Streitigkeiten benötigen (OECD, 2017[98]). Effiziente Justizsysteme sind untrennbar mit durchschnittlich größeren Firmen verbunden und neigen dazu, die Berechenbarkeit von geschäftlichen Verbindungen zu verbessern. Umgekehrt gilt als erwiesen, dass ein schwaches Rechtssystem das Wachstum von Unternehmen behindert, weil Firmen weniger gewillt sind, eine Partnerschaft mit anderen Firmen einzugehen (Johnson, McMillan and Woodruff, 2002[99]). Darüber hinaus führt eine schwache Vertragsdurchsetzung auch zu geringen beziehungsspezifischen Investitionen, was die Wachstumsaussichten weiter einschränken kann (Nunn, 2007[100]).

Die Rechte an geistigem Eigentum sind ein nützliches Instrument für Unternehmer von KMU, um ihre Innovationen und ihr geistiges Eigentum zu schützen, insbesondere wenn Produkte leicht von anderen kopiert werden können. Deutlich zu erkennende Rechte an geistigem Eigentum können den wahrgenommenen Wert des Unternehmens erhöhen, was den Zugang zu externen Finanzierungsquellen verbessern sowie Wissen und Handelspartner anziehen kann (OECD, 2019[1]). Schwache Eigentumsrechte hingegen wirken sich negativ auf hohe Wachstumsbestrebungen aus (Estrin, Korosteleva and Mickiewicz, 2011[101]; Estrin, Korosteleva and Mickiewicz, 2009[102]). Unternehmer und KMU stehen häufig vor Herausforderungen bei der Verwendung von Rechten des geistigen Eigentums, wenn sie international tätig sind. Dies liegt an den hohen Kosten, der Notwendigkeit mehrfacher Einreichungen, regulatorischen und technischen Unterschieden zwischen den Ländern und der hohe Widerstand bei der Durchsetzung des geistigen Eigentums in verschiedenen Rechtsprechungen (OECD, 2019[1]). Die politischen Entscheidungsträger könnten mehr tun, um die Verfahren zu rationalisieren und die Kosten und die Zeit für die Antragsstellung zu senken, insbesondere für Branchen, in denen Innovationen in kurzen Zeitabständen stattfinden. Es ist auch wichtig, die Prozess- und Durchsetzungsmechanismen für international tätige Unternehmer und KMU zu verbessern. Dies erfordert eine verbesserte Information über Rechte des geistigen Eigentums und die Geltendmachung durch Rechtsprechungen, wie sie in internationalen Abkommen vorgesehen sind (OECD, 2019[1]).

Die politischen Entscheidungsträger müssen auch sicherstellen, dass die Arbeitsschutzgesetze (d. h. Die Regeln für Einstellung und Entlassung) angemessen sind. Obwohl sie auf den Arbeitsmärkten eine wichtige Rolle spielen, indem sie die Rechte der Arbeitnehmer schützen und langfristige Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern aufbauen, können sie das Unternehmertum mit hohem Potenzial auch einschränken (Baughn, Sugheir and Neupert, 2010[63]). Es gibt Hinweise darauf, dass strengere Arbeitsschutzgesetze zu einem langsameren Unternehmenswachstum in Sektoren führen, die arbeitsintensiver, innovativer oder von größerer Unsicherheit geprägt sind (OECD, 2019[1]). Darüber hinaus scheint ein strenger Arbeitsschutz das Wachstum der leistungsstärksten Unternehmen und den Rückgang der leistungsschwachen Unternehmen zu verringern (Calvino, Criscuolo and Menon, 2016[13]; Bravo-Biosca, Criscuolo and Menon, 2016[103]).

Die meisten dieser Maßnahmen würden das Skalieren für alle wachstumsorientierten Unternehmer unterstützen, aber es ist wahrscheinlich, dass Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen überproportional davon profitieren, da viele aufgrund mangelnder Erfahrung und/oder Mangel an Sprachkenntnissen Schwierigkeiten haben, sich im regulatorischen Umfeld zurechtzufinden (OECD/The European Commission, 2013[39]). Es gibt auch einige Maßnahmen, mit denen die politischen Entscheidungsträger die Herausforderungen für bestimmte Gruppen angehen können.

Das Insolvenzrecht unternehmerfreundlich gestalten, besonders für junge Unternehmer

Insolvenzgesetze, die den Anlegern starke Garantien gewährleisten, ohne die Unternehmer im Falle eines Scheiterns übermäßig zu belasten, können dazu beitragen, Investitionen für wachsende Unternehmen anzuregen (OECD, 2019[1]). Außerdem können unternehmerfreundliche Bestimmungen für Privatinsolvenz dazu beitragen, Unternehmensgründung und Wachstum zu fördern, denn dann hätte der Misserfolg weniger Konsequenzen für die private Finanzlage (Lee et al., 2011[104]). Eine Verbesserung der Effizienz von Insolvenzverfahren für Unternehmen kann dazu beitragen, Ressourcen für effizientere Zwecke neu zuzuweisen, die Arbeitsproduktivität und das Mehrwertwachstum zu verbessern (Succurro, 2012[105]). Das trifft vor allem für die Bereiche zu, die auf Fremdfinanzierung angewiesen sind. Mehrere OECD-Länder haben ihre Insolvenzbestimmungen geändert, um einen automatischen Austritt zu ermöglichen, d.h. die Entlastung erfolgt bei der Bezahlung des vereinbarten Anteils im Insolvenzverfahren und damit ist keine weiteres Gerichtsurteil erforderlich (OECD, 2017[98]). Dieser Sachverhalt könnte sich positiv auf Jungunternehmer auswirken, da diese Bestimmungen am wahrscheinlichsten Auswirkungen auf ihre persönliche finanzielle Situation haben, wie z. B. wichtige zukünftige Lebensereignisse.

Verwendung von Analysen, um die Auswirkungen neuer Richtlinien und Vorschriften auf unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppen zu bewerten

Institutionelle und regulatorische Rahmenbedingungen sind von entscheidender Bedeutung, um sicherzustellen, dass Unternehmen jeder Größe auf Augenhöhe miteinander konkurrieren und auch eine Rolle bei der Förderung des Unternehmenswachstums spielen können. Eine steigende Zahl von Ländern führt eine Analyse der Auswirkungen ein, um die Auswirkungen der vorgeschlagenen und bestehenden Vorschriften auf Unternehmen und verschiedene Bevölkerungsgruppen zu bewerten. Unter allen Zielgruppen ist es am häufigsten, dass politische Entscheidungsträger eine explizite Analyse der Auswirkungen auf das Geschlecht vornehmen. Beispielsweise ist eine Analyse der geschlechtsspezifischen Auswirkungen in allen Erklärungen zur Analyse der Auswirkungen der Regulierungen in Kanada erforderlich, die wiederum für alle vorgeschlagenen Richtlinien und Vorschriften erforderlich sind (Treasury Board of Canada Secretariat, 2018[106]).

Ein ähnlicher Ansatz wird in der EU verfolgt, um zur Umsetzung des „Think Small Principle“ beizutragen. Der KMU-Test wurde entwickelt, um die potenziellen Auswirkungen von EU-Gesetzgebungsvorschlägen auf KMU zu ermitteln und zu bewerten, unter anderem durch: (i) Befragung von KMU-Anspruchsgruppen; (ii) Ermittlung von betroffenen Unternehmen (iii) Messung der Auswirkungen auf die KMU (Kosten-Gewinn-Analyse) und (iv) Bewertung von alternativen Methoden und mildernden Maßnahmen.

Unterstützung zur Skalierung von benachteiligten Unternehmern bieten

Unternehmer mit Skalierungspotenzial erkennen

Öffentliche Maßnahmen zur Unterstützung des Unternehmenswachstums sind wahrscheinlich effektiver und effizienter, wenn sie sich an Personen richten, die Wachstumsbereitschaft zeigen. Es kann dann Unterstützung gegeben werden, um diese Wachstumsbereitschaft in eine Wachstumsmotivation umzusetzen und den Erwerb wichtiger Wachstumsressourcen, einschließlich Finanzen, Fähigkeiten und Netzwerke, zu erleichtern.

Ein gängiger Ansatz zur Ermittlung von Unternehmern mit Skalierungspotenzial besteht darin, Selbstauswahlmechanismen zu verwenden und diejenigen, die Erfolg gezeigt haben, intensiver zu unterstützen. Ein effektiver Ansatz ist der „Trichter" -Ansatz, der einer großen Anzahl von Unternehmern eine sehr leichte Unterstützung bietet. Dafür wird die Follow-up-Unterstützung immer intensiver und für diejenigen bereitgestellt, die Erfolg nachweisen können. Dieser Ansatz ist wirkungsvoll, weil er den wenigen mit der stärksten Motivation und Erfolgsbilanz eine kostenintensive Unterstützung bietet. Darüber hinaus werden unnötige Risiken für diejenigen verringert, die nur geringe Chancen haben, ein nachhaltiges Unternehmen erfolgreich aufzubauen.

Alternativ können Personen mit Wachstumsmotivationen mithilfe von Interviews und Umfragen während der Programmaufnahmemechanismen erkannt werden. Selbst wenn nicht alle Personen mit Wachstumsbereitschaft ermittelt werden, ist zu erwarten, dass diejenigen, die Unterstützung durch Programme für Unternehmenswachstum suchen, Wachstumsbereitschaft haben. Darüber hinaus könnten die motiviertesten Teilnehmer an umfassenderen Programmen für die Ausbildung zum Unternehmertum oder für die Unterstützung von Start-ups ermittelt werden und ihnen könnte Unternehmensunterstützung angeboten werden, wenn das an den Programmen arbeitende Personal auf diese Aufgabe aufmerksam ist oder mit dieser beauftragt wird. Auf der anderen Seite ist es nicht ratsam, das Wachstum einer ganzen Gruppe von Unternehmensgründern oder bestehenden Kleinunternehmern ohne Auswahlverfahren zu fördern, da viele Unternehmer nur daran interessiert sind, sich selbst zu unterstützen.

Brücken für eine allgemeine Unterstützung bauen

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen politische Maßnahmen zu bieten (OECD/The European Commission, 2013[39]):

1. Den gleichen Zugang zu allgemeinen Programmen wie anderen Gruppen bieten;
2. Gezielte Öffentlichkeitsarbeit und Marketing anbieten, um unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppen in Standarddienste einzubeziehen, auf die sie sonst möglicherweise nicht zugreifen;
3. Spezialmaßnahmen für unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppen durch Mainstream-Programme und -Agenturen anbieten; und
4. Fachagenturen aufbauen, um fachmännische Unterstützung zu bieten.

Die Unterstützung für das Geschäftswachstum wird im Allgemeinen wahrscheinlich am besten von Support-Agenturen bereitgestellt, da der Zielkundenstamm klein ist. Darüber hinaus konzentriert sich die Unterstützung für Wachstum in der Regel eher auf die

Bedürfnisse des Unternehmens als auf die individuellen Merkmale des Unternehmers, sodass diese Art der Unterstützung einheitlicher ist als die Unterstützung von Start-ups. Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen sind jedoch in den gängigen Wachstumsförderungsprogrammen unterrepräsentiert. Die Gründe dafür sind: (i) Selbstauswahl der Teilnehmer mit Zugang, Wissen und Zuschüssen aus allgemeinen Unterstützungsprogrammen, d.h. Unternehmer aus den unterrepräsentierte und benachteiligten Gruppen stellen weniger Anträge; und (ii) verschiedene Beihilferegelungen neigen dazu, diese Gruppen auszusortieren.

Wenn Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen sich mit geringerer Wahrscheinlichkeit für allgemeine Wachstumsförderprogramme bewerben, kann dies durch Kontaktaktivitäten angegangen werden, sodass die Informationen zu Wachstumsförderprogrammen diese Gruppen tatsächlich erreichen. Ein Ansatz, der dies bestätigt, ist die „Fierce Founders Initiative“ im Communitech-Gründerzentrum in Kanada (Textfelder 8.10). Die Initiative ist ein maßgeschneidertes Bootcamp innerhalb eines Gründerzentrums, das dazu beiträgt, mehr Frauen anzulocken, um das Ungleichgewicht zwischen den Geschlechtern zu beseitigen, da einige Teilnehmer auch zu anderen Programmen im Gründerzentrum eingeladen werden. Daher fungiert das Bootcamp als maßgeschneiderte eigenständige Initiative und als zusätzlicher Aufnahmemechanismus für das Gründungszentrum.

Textfelder 8.10. Fierce Founders Bootcamp bei Communitech, Ontario (Kanada)

Zielgruppe: Unternehmerinnen im Technologie-Bereich

Art der Maßnahme: Bootcamp im Gründerzentrum

Beschreibung: Communitech wurde 1997 von einer Gruppe von lokalen Unternehmen gegründet, die aus der Region Waterloo in Ontario einen weltweiten Innovationsträger machen wollten. Es ist zu einem öffentlich-privaten Knotenpunkt für Innovation gewachsen, der mehr als 1 400 Unternehmen unterstützt.

Communitech unterstützt Unternehmer und Unternehmen, indem es einen physischen Raum zum Netzwerken und Lernen bietet, Programme und Beratungsdienste zu einer Vielzahl von Themen bereitstellt (z. B. Finanzierung, Marktinformationen, Unterstützung der Zusammenarbeit zwischen Industrie und Wissenschaft, Kundenentwicklung) und ein starkes lokales Ökosystem zur Unterstützung der Unternehmensgründung und des Unternehmenswachstums bietet.

Eines der neuen Programme der Communitech ist das „Fierce Founders Bootcamp“ für Unternehmerinnen im Technologie-Bereich. Es bietet digitalen Unternehmerinnen ein zweiteiliges, sechstägiges Bootcamp, das sich auf Kundenvalidierung, Geschäftsgrundlagen und das Aufstellen von Geschäftsideen konzentriert. Das Bootcamp verwendet ein fortlaufendes Bewerbungsformat. Die Bewerberinnen müssen ein Bewerbungsformular einreichen und ausgewählte Bewerberinnen werden daraufhin für eine Art Vorstellungsgespräch ausgewählt. Es werden 25 Teilnehmer akzeptiert, die Mentoring und Feedback von Experten für ihre Geschäftsideen und -Modelle erhalten. Das Programm bietet auch Workshops zu Geschäftsgrundlagen und Möglichkeiten zur Vernetzung mit Investoren, Beratern und anderen Unternehmensdienstleistern. Am Schluss des Bootcamps wartet ein Preis von 100 000 CAD (etwa 68 000 EUR) auf die Besten. Ein Gewinner wird in ein sechsmonatiges Accelerator-Programm aufgenommen.

Communitech wird unterstützt von einer Reihe an Partnern, dazu gehört die finanzielle Unterstützung der Stadt Waterloo, des „Ontario Centres of Excellence Industry-Academic Collaboration Program“, und des „Federal Programme Networks of Centres of Excellence“. Insgesamt bestehen 42 % der Einkünfte von Communitech aus staatlichen Fördergeldern.

Erlangte Ergebnisse: Insgesamt zählt Communitech 1 468 Mitglieder und veranstaltet mehr als 250 Veranstaltungen im Jahr. 2018 bot Communitech 12 112 Mentoring-Stunden an und aktuelle Auswertungen ergaben, dass die wirtschaftlichen Auswirkungen 22-mal so hoch waren wie die Summe der erhaltenen staatlichen Fördergelder.

2016 zählte das Fierce Founders Bootcamp einen Jahrgang von 25 Teilnehmern und zwei Jahrgänge im Jahr 2017. Diese Teilnehmer erhöhten Ihr Einkommen auf 850 000 CAD (ungefähr 578 000 EUR) und schufen 15 neue Arbeitsplätze bis Ende 2018.

Lehren für andere Initiativen: Der Ansatz von Fierce Founders kann in vielen Bereichen für die Unternehmensschmiede angewendet werden. Erstens bietet er maßgeschneiderte und gezielte Unterstützung für Unternehmerinnen im Digitalbereich. Zweitens nutzt er das Bootcamp als Aufnahme für intensivere Förderungsprogramme. Größer gedacht können Regierungen Initiativen wie diese unterstützen, um vorhandene Infrastrukturen und Fachkenntnisse zu nutzen, anstatt ein paralleles Unterstützungssystem zu schaffen.

Quelle: (Communitech, 2019[107])

Schlussfolgerungen

Die Richtlinien und Rahmenbedingungen, die das Skalieren von KMU beeinflussen, sind miteinander verbunden und überschreiten häufig die Grenzen verschiedener Ministerien, Regierungsbehörden, Regierungs- und Verwaltungsebenen. Darüber hinaus erfordert die Unterstützung des Unternehmenswachstums eine langfristige Perspektive und Kohärenz über einen längeren Zeitraum, da die Auswirkungen der Politik auf die Unternehmenswachstumsleistung hauptsächlich mittel- bis langfristig sichtbar sind. In diesem Sinne ist eine gesamtstaatliche Perspektive erforderlich, die politische Synergien und Kompromisse zwischen verschiedenen Bereichen berücksichtigt.

Isolierte Einzelmaßnahmen, die sich auf eine Teilmenge dieser Bereiche konzentrieren, sind in den meisten Fällen nicht geeignet, um den Prozess der Skalierung von Unternehmen zu fördern, die von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen geführt werden. Skalierung sollte als ein dynamischer und komplexer Vorgang mit verschiedenen Kapitalanforderungen zu jeglichem Zeitpunkt gesehen werden. Deshalb wird jeder Unternehmer mit anderen Herausforderungen konfrontiert werden, die vom individuellen Hintergrund und den Besonderheiten des Unternehmens abhängig sind. Anstelle von isolierten Maßnahmen sollte der Aufbau eines integrationsfördernden unternehmerischen Ökosystems, das einen angemessenen Zugang zu Human-, Finanz- und Sozialkapital bietet, ein langfristiges Ziel einer erfolgreichen Politikgestaltung sein.

Am Anfang jeder Skalierung muss jeder Unternehmer aktiv entscheiden, ob er sein Unternehmen ausdehnen will. Die Absicht von Unternehmern, wachstumsorientierte Ziele zu verfolgen, ist daher eine wichtige Voraussetzung und kann bei den unterrepräsentierten und benachteiligten Unternehmern tendenziell geringer sein. Darüber hinaus müssen Unternehmer im Allgemeinen über bestimmte Ressourcen verfügen: Human-, Finanz- und

Sozialkapital ist erforderlich, damit sich Unternehmen entwickeln und wachsen können (Rocha et al., 2016[108]; Florin, Lubatkin and Schulze, 2003[109]). Politische Initiativen haben gezeigt, dass sie dies erfolgreich erreichen können, und integrierte Systeme, die mehrere Hindernisse beseitigen, sind in der Regel effektiver (OECD/The European Commission, 2013[39]).

Ein wichtiger erster Schritt zur Förderung der Skalierung von Unternehmen von Unternehmern aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen sollte darin bestehen, die bestehenden (nationalen) Rahmenbedingungen zu bewerten, um sicherzustellen, dass die dort enthaltenen Vorschriften Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen nicht von einer Skalierung Ihrer Unternehmen abhalten. Das kann z. B. der Fall bei der Einkommens- und Sozialversicherung sein. Zum Beispiel können Unternehmerinnen durch Aufteilung der Steuereinnahmen von der Teilnahme am Arbeitsmarkt und der Geschäftsentwicklung abgehalten werden, wenn gestiegenes Einkommen hoch steuerpflichtig ist (Smith et al., 2003[110]; Steiner and Wrohlich, 2004[111]).

Hinweise

[1] Die Bereiche der verschiedenen Wachstumsstadien sind in kanadischen Dollar wiedergegeben. Im September 2019 entsprach 1,00 EUR ungefähr 1,46 CAD.

Referenzen

Achtenhagen, L. and F. Welter (2011), "'Surfing on the ironing board' – the representation of women's entrepreneurship in German newspapers", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 23/9-10, pp. 763-786. [50]

Andrews, D., C. Criscuolo and P. Gal (2016), "The Best versus the Rest : The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy", *OECD Productivity Working Papers*, No. 5, OECD Publishing, Paris. [38]

Autio, E. (2011), "High-Aspiration Entrepreneurship", in Minniti, M. (ed.), *Dynamics of Entrepreneurship: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data,*, Oxford University Press, Oxford. [92]

Azoulay, P. et al. (2018), "Age and High-Growth Entrepreneurship", *NBER Working Paper*, No. No. 24489, NBER, https://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/jones-ben/htm/Age%20and%20High%20Growth%20Entrepreneurship.pdf. [20]

Baughn, C., J. Sugheir and K. Neupert (2010), "Labor flexibility and the prevalence of high-growth entrepreneurial activity", *Journal of Small Business Entrepreneurship*, Vol. 23/1, pp. 1-15. [63]

Betts, A., N. Omata and L. Bloom (2017), "Thrive or Survive? Explaining Variation in Economic Outcomes for Refugees", *Journal on Migration and Human Security*, Vol. 5/4, pp. 716-743. [21]

Bijedić, T. et al. (2017), "Familienunternehmen von Migranten", *IfM-Materialien*, No. 261. [8]

Braunerhjelm, P. et al. (2016), *The Entrepreneurial Challenge – A comparative study of entrepreneurial dynamics in China, Europe and the US*, Global Entrepreneurship Monitor, https://www.gemconsortium.org/report/the-entrepreneurial-challenge. [16]

Bravo-Biosca, A., C. Criscuolo and C. Menon (2016), "What drives the dynamics of business growth", *Economic Policy*, Vol. 31/88, pp. 703-742. [103]

Breschi, S., J. Lassébie and C. Menon (2018), "A portrait of innovative start-ups across countries", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, No. 2018/02, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/f9ff02f4-en. [74]

Brown, R., S. Mawson and C. Mason (2017), "Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms", *Entrepreneurship and Regional Delevopment*, Vol. 29/5-6, pp. 414-443. [7]

Brynjolfsson, E. and L. Hitt (2000), "Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14/4, pp. 23-48, http://dx.doi.org/10.1257/jep.14.4.23. [46]

Bundesministerium für Wirtschaft, F. (2012), *Mittelstandsbericht 2012*, BWFJ, Wien. [22]

Byrne, J., S. Fattoum and M. Garcia (2019), "Role Models and Women Entrepreneurs: Entrepreneurial Superwoman Has Her Say", *Journal of Small Business Management*, Vol. 57, pp. 154-184. [49]

Caliendo, L. and E. Rossi-Hansberg (2012), "The Impact of Trade on Organization and Productivity", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 127/3, pp. 1393-1467, http://dx.doi.org/10.1093/qje/qjs016. [44]

Caliendo, M. et al. (2015), "Subsidized start-ups out of unemployment: a comparison to regular business start-ups", *Small Business Economics*, Vol. 45, pp. 165–190, http://dx.doi.org/10.1007/s11187-015-9646-0. [31]

Calvino, F., C. Criscuolo and C. Menon (2016), "No Country for Young Firms? Start-up Dynamics and National Policies", *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 29, OECD Publishing, Paris. [13]

Cardwell, K., S. Parker and M. Renko (2016), "Social Entrepreneurs with Disabilities: Exploring Motivational and Attitudinal Factors", *Canadian Journal of Disability Studies*, Vol. 5/1, https://doi.org/10.15353/cjds.v5i1.255. [47]

City of Antwerp (2018), *Entrepreneurs benefit from international exchanges*, https://businessinantwerp.eu/news/entrepreneurs-benefit-international-exchanges. [96]

City of Antwerp (2017), *European SPEED UP programme to meet in Antwerp*, https://www.businessinantwerp.eu/news/european-speed-programme-meet-antwerp (accessed on 17 November 2019). [95]

Communitech (2019), *Communitech: A community of tech, FY2018 annual report*, https://www.communitech.ca/corporate-stuff/. [107]

Cooney, T. (2008), "Entrepreneurs with Disabilities: Profile of a Forgotten Minority", *Irish Business Journal*, Vol. 4/1, pp. 119-129. [65]

Criscuolo, C., P. Gal and C. Menon (2017), "Do Micro Start-Ups Fuel Job Creation? Cross-Country Evidence from the DynEmp Express Database", *Small Business Economics*, Vol. 48/2, pp. 393–412, http://dx.doi.org/10.1007/s11187-016-9778-x. [10]

Davis, A. and K. Shaver (2012), "Understanding Gendered Variations in Business Growth Intentions Across the Life Course", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 36/3, http://dx.doi.org/· 10.1111/j.1540-6520.2012.00508.x. [52]

De Kok, J., A. Ichou and I. Verheul (2010), "New firm performance: Does the age of founders affect employment creation"*, EIM Research Reports:*, Zoetermeer. [57]

Delmar, F. and J. Wiklund (2008), "The Effect of Small Business Managers' Growth Motivation on Firm Growth: A Longitudinal Study", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 32/3, pp. 437-457. [41]

Drakopoulou Dodd, S. (2015), *Disabled Entrepreneurs : Rewarding Work, Challenging Barriers, Building Support*, https://strathprints.strath.ac.uk/53559/. [67]

Du, J. and Y. Temouri (2014), "High-growth firms and productivity: evidence from the United Kingdom", *Small Business Economics*, Vol. 44, pp. 123-143. [11]

EBAN (2017), *EBAN Statistics Compendium: European Early Stage Market Statistics*, European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and Early-stage Markey Players, http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf. [72]

Estrin, S., J. Korosteleva and T. Mickiewicz (2011), "Which Institutions Encourage Entrepreneurs to Create Larger Firms?"*, IZA Discussion Paper*, No. 5481, http://ftp.iza.org/dp5481.pdf. [101]

Estrin, S., J. Korosteleva and T. Mickiewicz (2009), "Better Means More: Property Rights and High-Growth Aspiration Entrepreneurship"*, IZA Discussion Paper*, No. 4396, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1489219. [102]

European Commission (2019), *Horizon 2020 Projects: DIGISTART - Support Ecosystems for Digital Startups*, CORDIS EU Research Results, https://cordis.europa.eu/project/rcn/194251/results/en. [97]

European Commission (2016), *Europe's next leaders: the Start-up and Scale-up Initiative*, COM (2016) 733 final, Strasbourg. [14]

European Commission (2014), *Commission Implementing Regulation (EU) No 439/2014*, Official Journal of the European Union, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32014R0439. [4]

Eurostat (2006), "The profile of the successful entrepreneur — Results of the survey Factors for Success"*, Statistics in Focus*, No. 29, Publications Office of the European Union, Luxembourg, https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/de2e9070-3ba0-486d-85f8-4d84d404c12a. [28]

Eurostat and OECD (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OECD Publishing, Paris, https://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.htm. [3]

Femmes Business Angels (2019), *Femmes Business Angels - Unique réseau féminin de Business Angels en France et 1er réseau féminin en Europe*, https://www.femmesbusinessangels.org/. [88]

Florin, J., M. Lubatkin and W. Schulze (2003), "A social capital model of high-growth ventures", *Academy of Management Journal*, Vol. 46/3, pp. 374-384. [109]

Gielnik, M., H. Zacher and M. Frese (2012), "Focus on opportunities as a mediator of the relationship between business owners' age and venture growth", *Journal of Business Venturing*, Vol. 27/1, pp. 127-142. [58]

Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [23]

Going for Growth (2019), *Starting Strong*, https://goingforgrowth.com/starting-strong/. [78]

Goldfarb, A. and C. Tucker (2017), "Digital Economics", No. Working Paper 23684, National Bureau of Economic Research, http://www.nber.org/papers/w23684. [42]

Gupta, V., A. Wieland and D. Turban (2019), "Gender Characterizations in Entrepreneurship: A Multi-Level Investigation of Sex-Role Stereotypes about High-Growth, Commercial, and Social Entrepreneurs", *Journal of Small Business Management*, Vol. 57, pp. 131-153. [51]

Halabisky, D. (2015), "Entrepreneurial Activities in Europe - Expanding Networks for Inclusive Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 7, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/5jrtpbz29mjh-en. [79]

Hallak, I. and P. Harasztosi (2019), "Job Creation in Europe: A firm-level analysis", *JRC Scientific and Technical Research Reports*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, https://dx.doi.org/10.2760/590043. [9]

Henrekson, M. (2014), "How labor market institutions affect job creation and productivity growth", IZA World of Labor, https://wol.iza.org/articles/how-labor-market-institutions-affect-job-creation-and-productivity-growth/long. [64]

Johnson, S., J. McMillan and C. Woodruff (2002), "Courts and Relational Contracts", *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 18/1, pp. 221-277. [99]

Kasperová, E. and R. Blackburn (2018), "Identity as a causal power: Contextualizing entrepreneurs' concerns", *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol. 19, pp. 237-249. [32]

Kautonen, T. (2013), *Senior Entrepreneurship. A background paper for the OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development*, https://www.oecd.org/cfe/leed/senior_bp_final.pdf. [53]

Kautonen, T., S. Down and M. Minniti (2014), "Ageing and entrepreneurial preferences", *Small Business Economics*, Vol. 42, pp. 579-594. [54]

Kautonen, T., E. Kibler and M. Minniti (2017), "Late-career entrepreneurship, income and quality of life", *Journal of Business Venturing*, Vol. 32, pp. 318-333. [59]

Kautonen, T., E. Tornikoski and E. Kibler (2011), "Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms", *Small Business Economics*, Vol. 37/2, pp. 219-234. [55]

Kay, R. and S. Schneck (2012), "Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten,", *IfM-Materialien*, No. 214, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. [69]

Korunka, C. et al. (2011), "Conditions for growth in one-person startups: A longitudinal study spanning eight years", *Psicothema*, Vol. 23/3, pp. 446-452, http://www.psicothema.com/pdf/3908.pdf. [19]

Lassébie, J. et al. (2019), "Levelling the playing field : Dissecting the gender gap in the funding of start-ups", *OECD Science Technology and Industry Policy Paper*, No. 73, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/23074957. [27]

Lee, S. et al. (2011), "How Do Bankruptcy Laws Affect Entrepreneurship Development around the World?", *Journal of Business Venturing*, Vol. 26/5, pp. 505-520, http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.05.001. [104]

Levratto, N. and L. Tessier (2014), *La croissance des PME est-elle favorisée par les Business Angels ?Une analyse à partir du cas français en 2008 et 2009*. [73]

Lopez- Garcia, P. and S. Puente (2012), "What Makes a High Growth Firm? A Dynamic Probit Analysis Using Spanish Firm- Level Data", *Small Business Economics*, Vol. 39/4, pp. 1029–1041, https://doi.org/10.1007/s11187-011-9321-z. [2]

Malizia, M. and Y. Motoyama (2016), "The Economic Development-Vibrant Center Connection: Tracking High-Growth Firms in the DC Region", *The Professional Geographer*, Vol. 68/3, pp. 349-355. [93]

Marchese, M. (2014), "Entrepreneurial Activities in Europe - Finance for Inclusive Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 5, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/5jxrcmkgkzzs-en. [85]

Martí Pellón, J. (2018), *Valoración del impacto económico y social de los préstamos otorgados por Enisa entre 2005 y 2013*, https://cdn.enisa.es/News/92918B2CA2F3007A19CEC18958E34E5D/ATTACHMENT/7D7A2806575F04C401417D57BFAE92F5/2d663e12c4cd93e0fff9c16b1bfa66914373a761.pdf. [89]

Mason, C. and J. Kwok (2010), "Investment Readiness Programmes and Access to Finance: A Critical Review of Design Issues", *Local Economy*, Vol. 25/4, pp. 269-292. [86]

Matos, C., M. Amaral and R. Baptista (2018), "Senior Entrepreneurship: A Selective Review and a Research Agenda", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol. 14/5, pp. 427-554. [56]

Miller, D. and I. Le Breton-Miller (2017), "Underdog Entrepreneurs: A Model of Challenge-Based Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, https://doi.org/10.1111/etap.12253. [33]

Ministry of Homeland, Municipal Affairs, C. (2019), *Ausgezeichnet! Gründerinnen und Unternehmerinnen in NRW*, http://www.unternehmerinnenbrief.nrw.de. [80]

Nunn, N. (2007), "Relationship-Specificity, Incomplete Contracts, and the Pattern of Trade", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122/2, pp. 569-600. [100]

OECD (2019), "Local entrepreneurship ecosystems and emerging industries: Case study of Coventry and Warwickshire, United Kingdom", *OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers*, No. 2019/04, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/3b6277f9-en. [94]

OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en. [37]

OECD (2019), *Strengthening SMEs and Entrepreneurship for Productivity and Inclusive Growth: OECD 2018 Ministerial Conference on SMEs*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/c19b6f97-en. [1]

OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [48]

OECD (2017), *OECD Digital Economy Outlook 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264276284-en. [43]

OECD (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en. [98]

OECD (2016), *Supporting Women Entrepreneurs in Germany: Rapid Policy Assessment of Inclusive Entrepreneurship Policies and Programmes*, https://www.oecd.org/employment/leed/Rapid-policy-assessment-Germany-final.pdf. [71]

OECD (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-en. [68]

OECD (2010), *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en. [12]

OECD (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264080355-en. [77]

OECD (forthcoming), *High-growth firms at the local level: Issues and policies*, OECD Publishing, Paris. [18]

OECD/EC (2012), "Entrepreneurial Activities in Europe - Senior Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 2, OECD, http://dx.doi.org/10.1787/5jxrcml7lhxq-en. [70]

OECD/EU (2019), *Policy brief on business incubators and accelerators that support inclusive entrepreneurship*, OECD, Paris. [81]

OECD/EU (2019), *Supporting Entrepreneurship and Innovation in Higher Education in Austria*, OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/1c45127b-en. [82]

OECD/EU (2018), *Case study: Going for Growth, Ireland*, Better Entrepreneurship Policy Tool, https://www.betterentrepreneurship.eu/en/content/going-growth-ireland. [25]

OECD/EU (2018), *Supporting Entrepreneurship and Innovation in Higher Education in The Netherlands*, OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris/European Union, Brussels, https://dx.doi.org/10.1787/9789264292048-en. [83]

OECD/EU (2017), *Supporting Entrepreneurship and Innovation in Higher Education in Poland*, OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris/European Union, Brussels, https://dx.doi.org/10.1787/9789264270923-en. [84]

OECD/EU (2016), *Policy Brief on Women's Entrepreneurship*, https://www.oecd.org/cfe/smes/Policy-Brief-on-Women-s-Entrepreneurship.pdf. [26]

OECD/EU (2015), *Policy Brief on Expanding Networks for Inclusive Entrepreneurship*, OECD, Paris, https://doi.org/10.1787/23114886. [75]

OECD/EU (2015), *The Missing Entrepreneurs 2015: Policies for Self-employment and Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264226418-en. [15]

OECD/EU (2014), *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264213593-en. [76]

OECD/The European Commission (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en. [39]

Pahnke, A., R. Kay and S. Schlepphorst (2017), "Unternehmerisches Verhalten im Zuge der Unternehmensnachfolge", *IfM-Materialien*, No. 254, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. [62]

Pekkala Kerr, S., W. Kerr and T. Xu (2017), "Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature", *Working Paper*, No. 18-047, Harvard Business School, http://www.hbs.edu/faculty/publication%20files/18-047_b0074a64-5428-479b-8c83-16f2a0e97eb6.pdf. [29]

Renko, M., S. Harris and K. Cardwell (2015), "Entrepreneurial entry by people with disabilities", *International Small Business Journal:*, https://doi.org/10.1177/0266242615579112. [40]

Rocha, V. et al. (2016), "Entrepreneurial Choices of Initial Human Capital Endowments and New Venture Success", *IZA Discussion Paper*, No. 9919, IZA, Bonn, https://research.cbs.dk/en/publications/entrepreneurial-choices-of-initial-human-capital-endowments-and-n. [108]

Saia, A., D. Andrews and S. Albrizio (2015), "Productivity Spillovers from the Global Frontier and Public Policy: Industry-Level Evidence", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1238, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/5js03hkvxhmr-en. [45]

Saridakis, G., S. Marlow and D. Storey (2014), "Do different factors explain male and female self-employment rates", *Journal of Business Venturing*, Vol. 29/3, pp. 345-362. [24]

Schott, T. et al. (2017), *Global Entrepreneurship Monitor: Special Report on Senior Entrepreneurship*, https://gemconsortium.org/report/gem-2016-2017-report-on-senior-entrepreneurship. [60]

Shane, S. (2003), *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*, Edward Elgar, Northampton. [30]

Sjöberg, O. (2004), "The role of family policy institutions in explaining gender-role attitudes: A comparative multilevel analysis of thirteen industrialized countries", *Journal of European Social Policy*, Vol. 14/2, pp. 107-123. [66]

Smith, N. et al. (2003), "The effects of taxation on married women's labour supply across four countries", *Oxford Economic Papers*, Vol. 55/3, pp. 417-439. [110]

Stam, E. (2015), "Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique", *European Planning Studies*, Vol. 23/9, pp. 1759-1769. [90]

Stam, E. and B. Spigel (2016), "Entrepreneurial Ecosystems", in Blackburn, R. et al. (eds.), *Handbook for Entrepreneurship and Small Business*, Sage Publications, London. [91]

Steiner, V. and K. Wrohlich (2004), "Household taxation, income splitting and labor supply incentives–a microsimulation study for Germany", *CESifo Economic Studies*, Vol. 50/3, pp. 541-568. [111]

Succurro, M. (2012), "Bankruptcy Systems and Economic Performance across Countries: Some Empirical Evidence", *European Journal of Law and Economics*, Vol. 33/1, pp. 101-126. [105]

Svenssonn, E. and A. Rodert (2017), *European Economic and Social Committee Opinion on Europe's next leaders: the Start-up and Scale-up initiative*, https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/europes-next-leaders-start-and-scale-initiative. [17]

Treasury Board of Canada Secretariat (2018), *Policy on Regulatory Development*, https://www.canada.ca/en/treasury-board-secretariat/services/federal-regulatory-management/guidelines-tools/policy-regulatory-development.html. [106]

Trettin, L. et al. (2007), *Alterung der Gesellschaft: Neue Herausforderungen für die Gründungsförderung in Deutschland? Ergebnisse einer empirischen Untersuchung bei Wirtschaftskammern und kommunalen Einrichtungen 2005 bis 2006*, RWI Materialien. [61]

University of Toronto Impact Centre (2018), *Measuring Canada's Scaleup Potential: A Framework for a National High-Tech Funnel*, University of Toronto, http://There is no lack of innovative ideas and entrepreneurial spirit in Europe. But many new firms don't make it beyond the critical first few years, or they try their luck in a third country instead of tapping intothe EU's potential 500 million customer base. [5]

Welter, F. (2006), "Mythos Unternehmenswachstum? Ein kritischer und reflektierender Blick auf Wachstumspfade von KMU", in Meyer, J. (ed.), *Aufbruch und Wachstum von KMU in neue Märkte. Jahrbuch der KMU-Forschung und -praxis 2006*. [36]

Welter, F. (2001), *Who wants to grow? Growth intentions and growth profiles of (nascent) entrepreneurs in Germany*, Babson College. [35]

Welter, F. et al. (2017), "Everyday Entrepreneurship - A Call for Entrepreneurship Research to Embrace Entrepreneurial Diversity", *Entrepreneurship Theory and Practice.*, Vol. 41/3, pp. 311-321. [6]

Welter, F. and D. Smallbone (2012), "Institutional perspectives on entrepreneurship", *Journal of of Small Business Management*, Vol. 49/1, pp. 107-125. [34]

Wood Brooks, A. et al. (2014), "Investors prefer entrepreneurial ventures pitched by attractive men", *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, Vol. 111/12, pp. 4427-4431, https://doi.org/10.1073/pnas.1321202111. [87]

Part III. Länderprofile: Trends im Bereich des integrationsfördernden Unternehmertums, Probleme und aktuelle politische Maßnahmen

9. Leseleitfaden für die Länderprofile

Dieser Abschnitt des Buches gibt einen kurzen Überblick über Trends im Bereich des integrationsfördernden Unternehmertums und aktuelle politische Maßnahmen in jedem der 28 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Jedes Länderprofil enthält eine Reihe von Schlüsselindikatoren, anhand derer die Aktivitätsraten und Hindernisse für unternehmerische Aktivitäten in jedem Land im Vergleich zum EU-Durchschnitt für Männer, Frauen, Jugendliche und Senioren gemessen werden.

Dieser Abschnitt dieses Buches bietet einen kurzen Überblick über Trends des integrationsfördernden Unternehmertums und jüngsten politischen Maßnahmen in jedem der Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Jedes Profil bietet eine kurze Übersicht über aktuelle Trends in Bezug auf die unternehmerischen Tätigkeiten von Frauen, jungen Menschen und Älteren und enthält Angaben über aktuelle politische Maßnahmen. Außerdem heben die Länderprofile eine aktuelle politische Maßnahme im Rahmen des integrationsfördernden Unternehmertums hervor, und beschreiben die neuste Strategieentwicklung zur Unterstützung des Unternehmertums von von Frauen, jungen Menschen, Älteren, Arbeitslosen oder Zuwanderern.

Die Profile enthalten außerdem länderspezifische Datensätze, die wichtige Indikatoren für die unternehmerische Initiative mit dem Durchschnitt der Europäischen Union vergleichen. Die Daten werden für Männer, Frauen, junge Menschen, Ältere und die Gesamtbevölkerung dargestellt. Die Daten helfen dabei, die Dimensionen der Herausforderungen zu zeigen und deren jüngsten Entwicklungen. Alle Länderprofile umfassen sechs Schaubilder:

- Schaubild A: Selbstständigenquote, 2009 vs. 2018. Dargestellt ist der Anteil der Erwerbstätigen zwischen 15 und 64, die selbstständig sind. Die Daten werden für die Gesamtbevölkerung, Frauen, junge Menschen (20-29 Jahre alt) und Senioren (50-64 Jahre alt) dargestellt.
- Schaubild B: Anteil der selbstständig Erwerbstätigen, die Arbeitnehmer beschäftigen, 2009 vs. 2018. Dabei handelt es sich um den Anteil der selbstständig Erwerbstätigen (zwischen 15 und 64 Jahre), die mindestens einen Angestellten haben. Die Daten werden für die Gesamtbevölkerung, Frauen, junge Menschen (20-29 Jahre alt) und Senioren (50-64 Jahre alt) dargestellt.
- Schaubild C: Die Selbstständigenquote von Frauen nach Standort, 2017. Dies ist der Anteil der erwerbstätigen Frauen (zwischen 15 und 64 Jahren), die selbstständig erwerbstätig sind, aufgeteilt nach Standort z. B. Großstadt, Kleinstadt, Vorort und ländliche Gegenden.
- Schaubild D: Index der gesamten Unternehmertätigkeit in der Frühphase (TEA), 2009-13 vs. 2014-18. Dies ist der Anteil der Bevölkerung (zwischen 18 und 65 Jahren), der aktiv an der Unternehmensgründung beteiligt ist oder der Inhaber-Betreiber eines Unternehmens ist, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Die Daten werden für die Gesamtbevölkerung, Frauen, junge Menschen (18-30 Jahre alt) und Senioren (50-64 Jahre alt) dargestellt.
- Schaubild E: Anteil der Unternehmertätigkeit in der Frühphase, der zum Necessity-Unternehmertum gehört, 2009 - 2013 vs. 2014 - 2018. Dies zeigt den Anteil der Unternehmer (zwischen 18 und 64 Jahre) in der Frühphase, die mangels anderer Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt ihr Unternehmen gegründet haben. Die Daten werden für die Gesamtbevölkerung, Frauen, junge Menschen (18-30 Jahre alt) und Senioren (50-64 Jahre alt) dargestellt.
- Schaubild F: Anteil der Unternehmer in der Frühphase, die in den nächsten fünf Jahren mit der Schaffung von mindestens 19 zusätzlichen Arbeitsplätzen rechnen. 2009-13 vs. 2014-18. Dies zeigt den Anteil der Unternehmer in der Frühphase (zwischen 18 und 64 Jahre), die in den nächsten fünf Jahren mit der Schaffung von mindestens 19 zusätzlichen Arbeitsplätzen rechnen. Die Daten werden für die

Gesamtbevölkerung, Frauen, junge Menschen (18-30 Jahre alt) und Senioren (50-64 Jahre alt) dargestellt.

Die Länderübersichten greifen auf länderspezifische Berichte zurück, die von der OECD und der Europäischen Kommission zu Politiken und Programmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum erstellt wurden. Diese Berichte sind verfügbar unter: https://www.oecd.org/cfe/smes/inclusive-entrepreneurship-policies-country-assessment-notes.htm.

10. Österreich

Dieses Länderprofil enthält eine Reihe von Schlüsselindikatoren, die die Zahlen für die selbstständige Erwerbstätigkeit und das Unternehmertum in Österreich im Vergleich zum Durchschnitt der Europäischen Union für Männer, Frauen, junge Menschen und Ältere vergleichen. Es bietet außerdem einen Einblick in aktuelle politische Entwicklungen und Themen der nationalen politischen Debatte im Bereich des integrationsfördernden Unternehmertums.

Wichtige Trends

Die Selbstständigenquote für Frauen (7,9 %), junge Menschen (3,3 %), Ältere (15,5 %) und Zuwanderer (5,4 %) lag 2018 bei jeder Gruppe unter dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU), (9,6 % bei Frauen, 6,5 % bei jungen Menschen, 17,7 % bei Älteren, 7,8 % bei Zuwanderern). Dennoch sind die Menschen aus diesen Zielgruppen aktiver bei der Unternehmensgründung und der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit als der EU-Durchschnitt im Zeitraum von 2014 - 2018, vor allem Frauen (7,7 % vs. 4,9 %) und junge Menschen (11,8 % vs. 7,7 %). Insgesamt liegt der Anteil der unternehmerischen Aktivitäten, die aus einer Notwendigkeit heraus, statt einer Möglichkeit begonnen wurden, weit unter dem EU-Durchschnitt im Zeitraum von 2014 - 2018 (13,7 % vs. 19,2 %). Die stimmte auch bei den Frauen überein (14,0 % vs. 21,1 %) und Älteren (15,5 % vs. 23,7 %), und bei den jungen Menschen, wenn auch in geringerem Ausmaß (13,8 % vs. 15,6 %).

Problemthema

Laut Wirtschaftskammer Österreich ist der Anteil an von Frauen gegründeten Unternehmen von 39,5 % im Jahr 2010 auf 44,5 % im Jahr 2017 gestiegen, in Wien sogar auf 49 %. Dieser Anstieg hat dazu geführt, dass der Unterstützung von Unternehmertum von Frauen aus den staatlichen, privatwirtschaftlichen und gemeinnützigen Bereichen mehr Aufmerksamkeit zuteilwurde. Zu den neuen Initiativen gehört das Projekt *Unternehmerin macht Schule*, was von der Plattform der Wirtschaftskammer „Frau in der Wirtschaft“, der Bundeswirtschaftskammer und dem Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort mit Unterstützung des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft und Forschung ins Leben gerufen wurde. Ziel ist es, junge Frauen durch Besuche und Reden von weiblichen Vorbildern aus dem Unternehmertum, dazu zu motivieren, unternehmerisch tätig zu werden.

Jüngste politische Entwicklungen

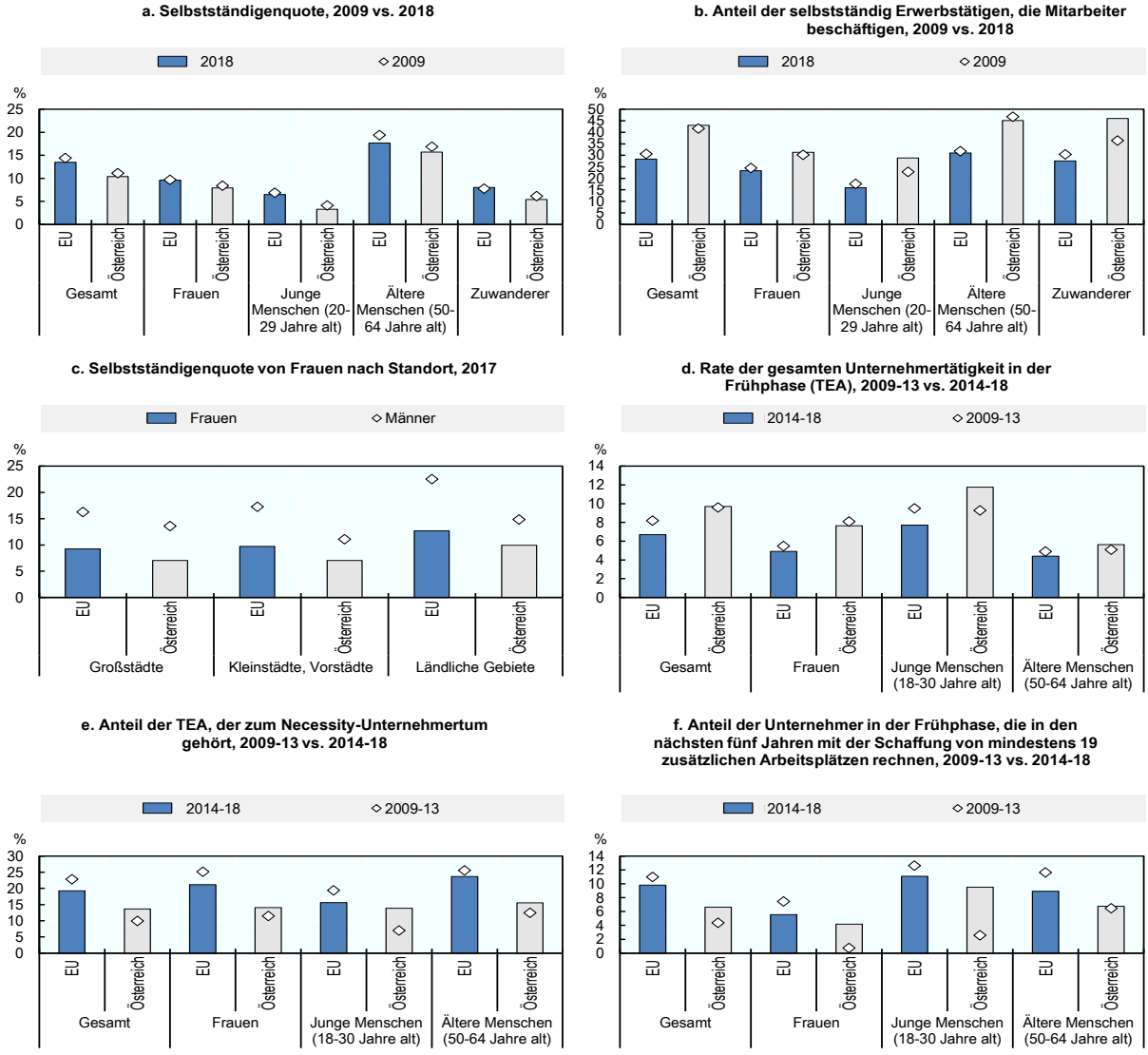
Die Bundesregierung hat im Juni 2018 das Alternativfinanzierungsgesetz geändert, um Beschränkungen bezüglich der Anspruchsberechtigung aufzuheben, den Fokus von Finanzinstrumenten hin zu Investitionen zu verlagern sowie die Anhebung der

Schwellenwerte für Informationspflichten von 100 000 EUR auf 250 000 EUR bei einem Betrag von unter 5 Millionen. Diese Veränderungen sollten den Zugang zum Crowdfunding für sehr kleine Unternehmen verbessern, die von jungen Unternehmern geführt werden.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 10.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Österreich



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270599

11. Belgien

Dieses Profil berichtet über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Belgien. Außerdem werden Indikatoren für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern mit dem EU-Durchschnitt verglichen.

Wichtige Trends

Die Selbstständigenquote war in den letzten zehn Jahren im Einklang mit dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU). Im Jahr 2018 waren 12,7 % der Erwerbstätigen selbstständig, verglichen mit dem EU-Durchschnitt von 13,5 %. Junge Belgier waren 2018 im Durchschnitt mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit selbstständig tätig im Vergleich zu jungen Menschen im EU-Durchschnitt (7,8 % vs. 6,5 %), wohingegen die Wahrscheinlichkeit, dass sie Arbeitnehmer haben, unter dem EU-Durchschnitt lag (14,2 % vs. 15,9 %). Dieser Anteil ist seit 2009 mit einem damaligen Wert von 23,8 % deutlich gesunken. Ein möglicher Grund dafür, dass es einen wachsenden Anteil an Jungunternehmern gibt, die angeben, dass sie ihr Unternehmen aufgrund mangelnder Beschäftigungsmöglichkeiten gegründet haben (24,8 % im Zeitraum 2009 bis 2013 vs. 32,7 % im Zeitraum 2014 bis 2018).

Problemthema

Strukturelle Hindernisse für das Unternehmertum stellen weiterhin ein großes Hindernis für unterrepräsentierte Gruppen dar. Die belgische Bundesregierung ist bestrebt, das Gesellschaftsrecht sowie das Vereinsrecht zu vereinfachen und zu modernisieren, um belgische Unternehmen wettbewerbsfähiger zu machen und Investitionen zu steigern. Das neue Gesetzbuch zum Gesellschaftsrecht trat am 01. Mai 2019 in Kraft und reduziert die Anzahl der Rechtsformen für Unternehmen, es vereinfacht die Unternehmensanmeldung, beseitigt das Mindeststammkapital für die meisten Rechtsformen und ermöglicht die Gründung von Unternehmen durch einzelne Personen. Die Änderungen vereinfachen nicht nur administrative Anforderungen für Unternehmen, sondern sie sollen auch das Unternehmertum mehr Menschen zugänglich machen.

Jüngste politische Entwicklungen

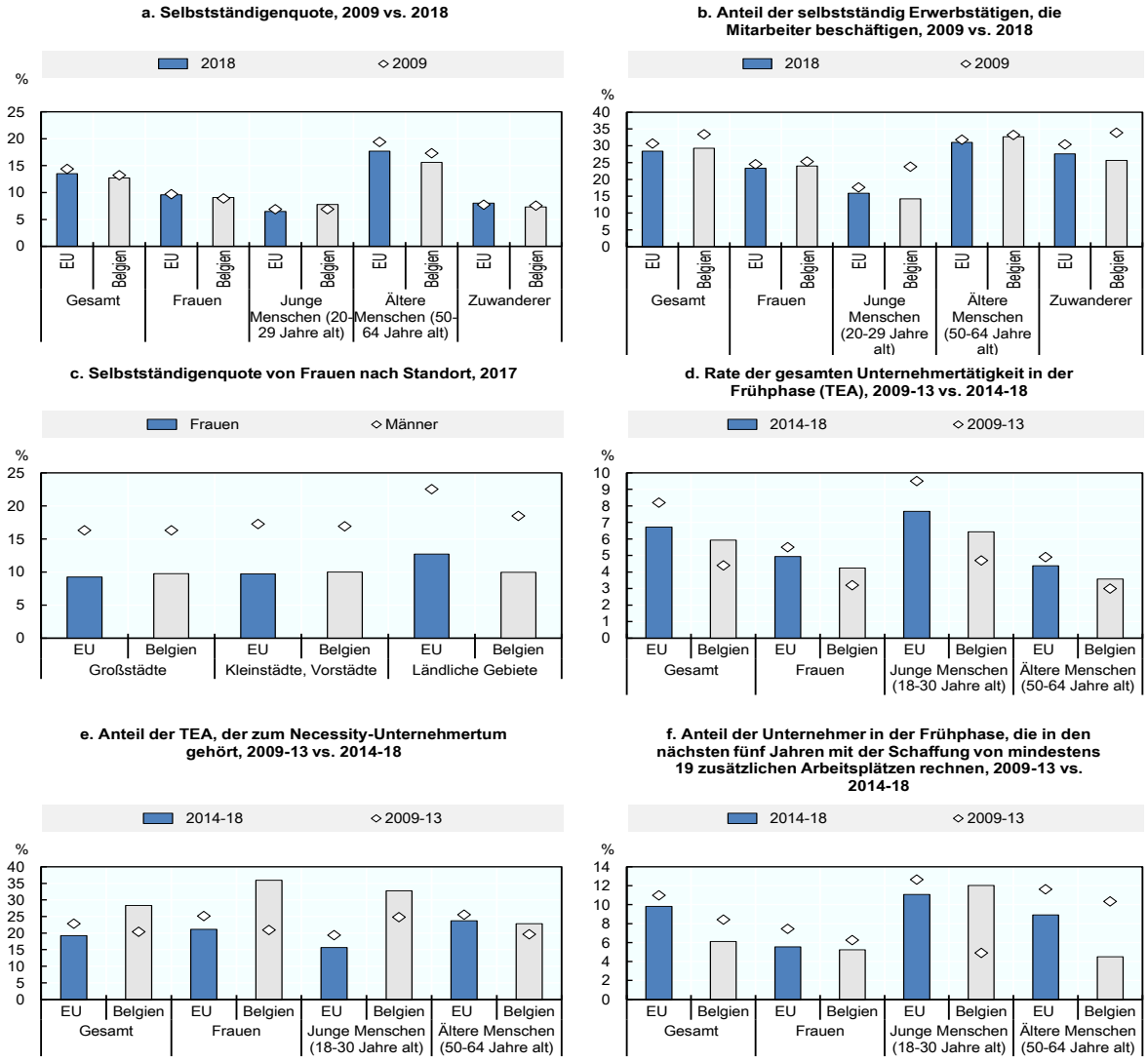
Die Bemühungen zur Unterstützung von Jungunternehmern werden weiter verstärkt. Der Sonderstatus „studentischer Unternehmer“ trat im Jahr 2017 in Kraft. Junge Menschen unter 25 Jahren, die an einer Hochschule in Belgien eingeschrieben sind, können verschiedene Leistungen erhalten, darunter die Abschaffung von Sozialbeiträgen bei einem Jahreseinkommen von weniger als 6 505,33 EUR , sowie eine Senkung des Beitragssatzes auf 20,5 % für Einkommen zwischen 6 505,33 EUR und 13 010,66 EUR. Darüber hinaus

behalten studentische Unternehmer unabhängig davon ihre Rechte auf Gesundheitsversorgung, wenn ihr Einkommen weniger als 6 505,33 EUR beträgt.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 11.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Belgien



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270618

12. Bulgarien

In diesem Profil werden Indikatoren für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern in Bulgarien mit dem EU-Durchschnitt verglichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen berichtet.

Wichtige Trends

Die Selbstständigenquoten in Bulgarien lagen in den letzten zehn Jahren unter dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU). Diese Lücke ist im Jahr 2018 bei allen der zentralen Zielgruppen zu beobachten. Bei den Frauen (7,3 % vs. 9,6 %), bei jungen Menschen (4,8 % vs. 6,5 %) und bei Senioren (13,0 % vs. 17,7 %). Dennoch war die Wahrscheinlichkeit höher, dass selbstständig erwerbstätige Bulgaren im Jahr 2018 Arbeitnehmer beschäftigten, besonders Frauen (28,1 % vs. 23,3 %) und Senioren (37,1 % vs. 31,0 %). Nur wenige Bulgaren scheinen im Zeitraum von 2014 bis 2018 an der Gründung, sowie Unternehmensführung neuer Unternehmen beteiligt zu sein. Der Unterschied zum EU-Durchschnitt war bei jungen Menschen am größten (4,9 % vs. 7,7 %).

Problemthema

In den letzten Jahren wurden beträchtliche Ressourcen für die Unterstützung der Jugend durch Programme wie „Youth Guarantee“ und der „Youth Employment Initiative“ verwendet, einschließlich der Unterstützung des Jungunternehmertums. Doch bei der Umsetzung der Unterstützung des Jungunternehmertums sah man sich zwei wesentlichen Herausforderungen gegenüber. Zunächst zeigten die erhobenen Daten, dass die Inanspruchnahme der Programme, die im Rahmen der „Youth Guarantee“ angeboten wurden, sehr gering waren und mit der Zeit sogar abgenommen haben. Zweitens richten sich die meisten Unterstützungsinitiativen an junge Menschen mit Abitur oder Hochschulbildung, sodass Schulabbrecher und andere Gruppen (geringqualifizierte junge Roma) nur wenig Unterstützung erhalten. Die politischen Entscheidungsträger versuchen, diese Herausforderungen anzugehen.

Jüngste politische Entwicklungen

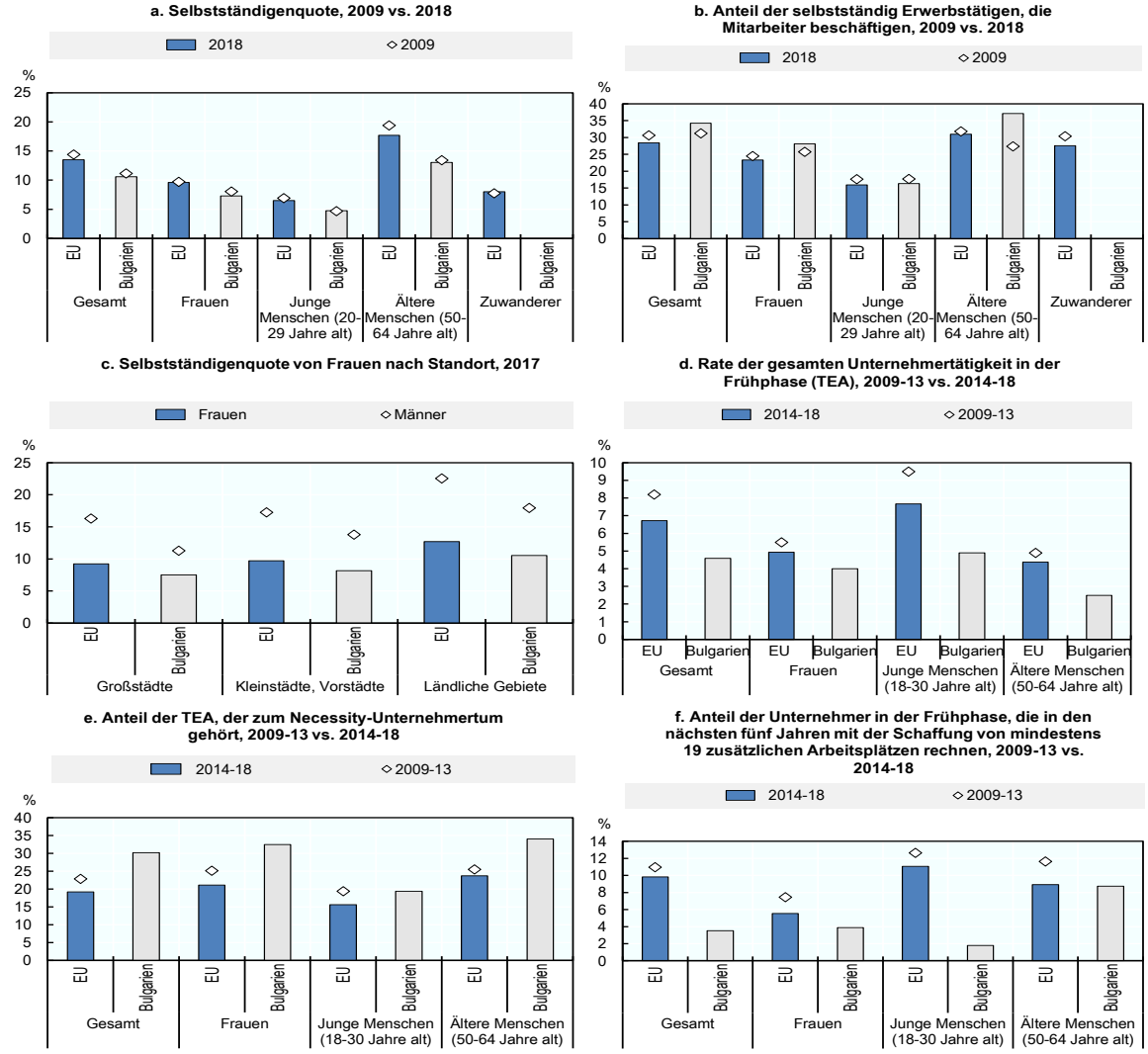
Eine Vielzahl von verschiedenen Maßnahmen wurden eingeleitet, um mehr Menschen die Möglichkeit zu geben, unternehmerisch tätig zu werden, insbesondere Frauen. Eines der Ziele der nationalen „Strategy for Promoting Gender Equality 2017-23“ und des Aktionsplans „Action Plan of the Strategy for Promotion of Women Entrepreneurship in Bulgaria 2017-2023“ ist die Gleichstellung der Geschlechter durch die Förderung des Unternehmertums von Frauen. Ein Aktionsplan wurde entwickelt, um einen Rahmen für Unterstützungsinitiativen zu schaffen. Zu den Initiativen zur Förderung und Stärkung des Unternehmertums von Frauen gehört die Teilnahme an der „The Women in Entrepreneurship Roadshow“, die 2019 von der Europäischen Kommission und der

„United States Mission to the European Union“ und anderen ins Leben gerufen wurde. Es handelt sich um eine Reihe von zehn Veranstaltungen in der gesamten EU, die 300 Unternehmerinnen mit Investoren bekannt machen soll.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 12.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Bulgarien



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270637

13. Kroatien

Dieses Profil berichtet über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Kroatien. Außerdem werden Daten für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern mit dem EU-Durchschnitt verglichen.

Wichtige Trends

Die Selbstständigenquote hat sich in den letzten zehn Jahren verringert (17,1 % im Jahr 2008 gegenüber 10,5 % im Jahr 2018) und bleibt damit unter dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) von 13,7 %. Dieser Rückgang könnte besonders bei jungen Menschen beobachtet werden, der Wert fiel von 10,1 % im Jahre 2013 auf 2,2 % im Jahre 2017. Die Unternehmertätigkeit in der Frühphase lag im Zeitraum zwischen 2014 und 2018 in Kroatien über dem Durchschnitt der Europäischen Union (9,1 % vs. 6,7 %). Diese hohe Rate der Unternehmertätigkeit erklärt sich durch den Mangel an anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt (34,9 % vs. 19,2 %). Ältere Unternehmer gaben am häufigsten an, dass sie ihr Unternehmen in diesem Zeitraum aus der „Not“ heraus gegründet haben (52,7 % gegenüber 23,7 % in der EU). Darüber hinaus gab ein Viertel der Unternehmerinnen an, eine „Necessity“-Unternehmerin zu sein. (39,9 % vs. 21,1 % in der EU).

Problemthema

Die Gleichstellung der Geschlechter ist zum zentralen Thema für die politischen Entscheidungsträger nach der Veröffentlichung der Studie „Gender Equality Policies in Croatia” im Jahr 2017 geworden, die vom Ausschuss für die Rechte der Frauen und die Gleichstellung der Geschlechter (FEMM) des Europäischen Parlaments in Auftrag gegeben wurde. Es wurde festgestellt, dass Strategiepapiere und -Pläne zwar die Gleichstellung der Geschlechter auf dem Arbeitsmarkt (einschließlich des Unternehmertums), Frauen in Führungspositionen auf Entscheidungsebenen, geschlechterspezifische Gewalt, Gesundheit und Rechte, Lohn- und Rentenunterschiede abdecken, aber der Fortschritt auf anderen Ebenen langsam und unbefriedigend sei. Politische Entscheidungsträger versuchen nun, diese Lücken zwischen den Geschlechtern zu schließen.

Jüngste politische Entwicklungen

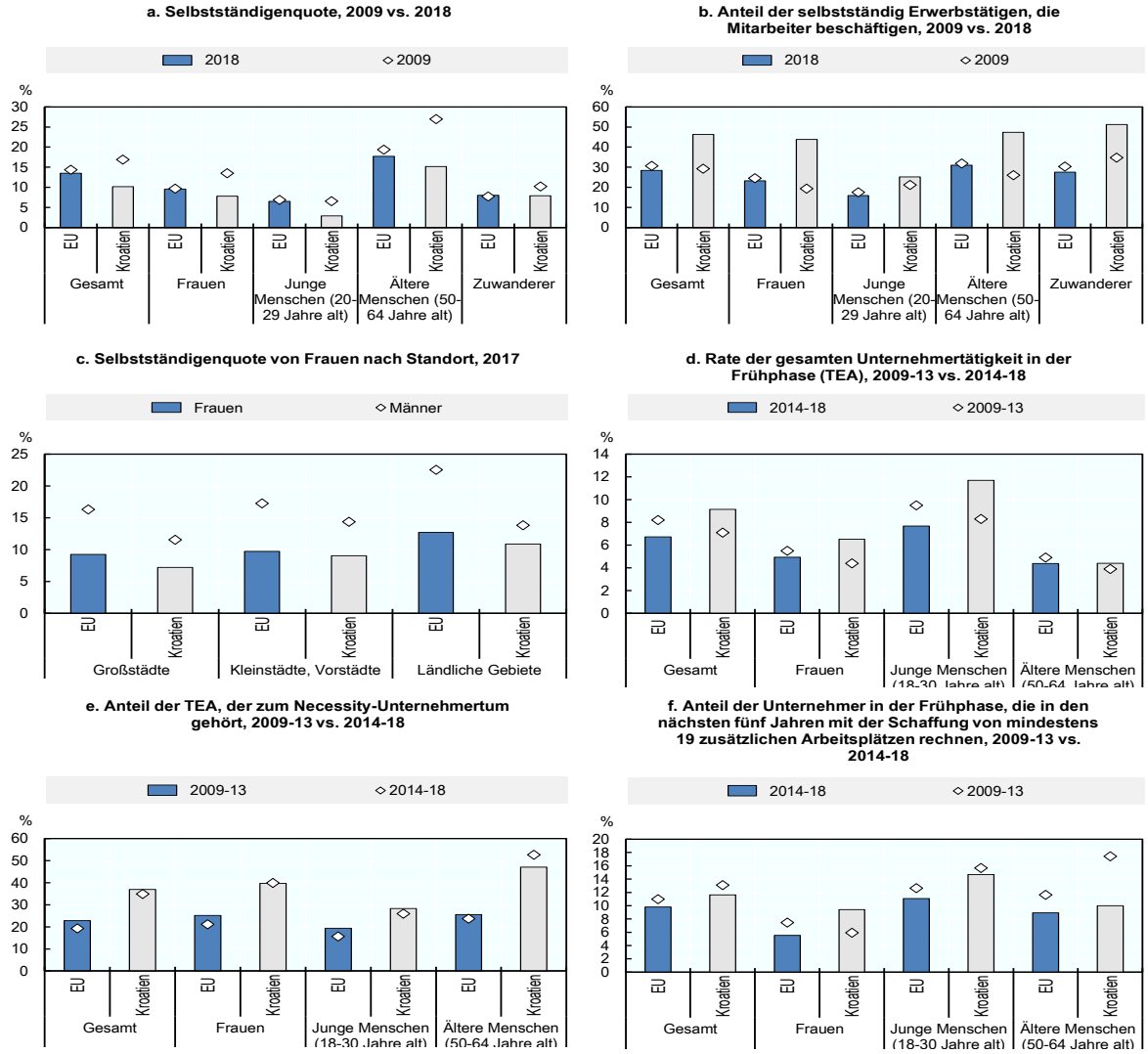
Der Umsetzungsplan für das Jahr 2017/2018 wurde für den „Youth Guarantee Implementation Plan“ (YGIP) überarbeitetet und soll direkte Maßnahmen zur Schaffung von Arbeitsplätzen, sowie Anreize und Unterstützung zur Schaffung von Unternehmen erfassen. Untergruppen der jungen Menschen, einschließlich derjenigen, die weder in Arbeit noch in Ausbildung sind (NEETs), junge Roma und junge Menschen mit Behinderungen werden speziell unterstützt. Zu den Maßnahmen im YGIP für 2017/2018

für junge Menschen gehören Veranstaltungen zum Thema Unternehmertum, die vom kroatischen Arbeitsamt und lokalen Partnern wie der kroatischen Wirtschaftskammer, der Handelskammer und den Zentren für Existenzgründung organisiert werden.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 13.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Kroatien



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270656

14. Zypern

Dieses Länderprofil hebt die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Zypern hervor. Außerdem werden Daten für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern dargelegt.

Wichtige Trends

Die Selbstständigenquote lag im Jahr 2018 bei 11,7 % gegenüber 16,4 % im Jahr 2009. Der Rückgang war bei den Menschen ab 50 Jahren am größten (16,8 % im Jahr 2018 gegenüber 24,6 % im Jahr 2009). Die Selbstständigenquote war im Jahr 2018 weitaus geringer als im EU-Durchschnitt (17,5 % vs. 28,4 %). Bei den selbstständig erwerbstätigen Frauen war die Lücke am größten (9,9 % vs. 23,3 %). Rund ein Viertel (25,6 %) der Unternehmer in der Frühphase der unternehmerischen Tätigkeit gründeten ihr Unternehmen, weil sie im Zeitraum von 2014 bis 2018 keine Beschäftigung fanden, der Anteil war besonders hoch bei Frauen (32,8 %) und bei älteren Menschen (25,4 %).

Problemthema

In den letzten Jahren wurde das Thema Unternehmertum ein fester Bestandteil der politischen Agenda. Die Wichtigkeit wurde 2015 durch strategische Grundsatzdokumente, wie dem „National Policy Statement for the Entrepreneurial Ecosystem“ (Nationale Grundsatzerklärung für das unternehmerische Ökosystem) unterstrichen. Das nationale Reformprogramm aus dem Jahr 2017 enthält eine Reihe von Regulierungsinitiativen zur Schaffung der Rechtsvorschriften für Unternehmer und zur Stärkung des unternehmerischen Ökosystems, die im bis zum Jahre 2020 umgesetzt werden. Diese Reformen sollen den Prozess der Unternehmensgründung erleichtern, was dazu beitragen soll, das Unternehmertum integrativer zu gestalten.

Jüngste politische Entwicklungen

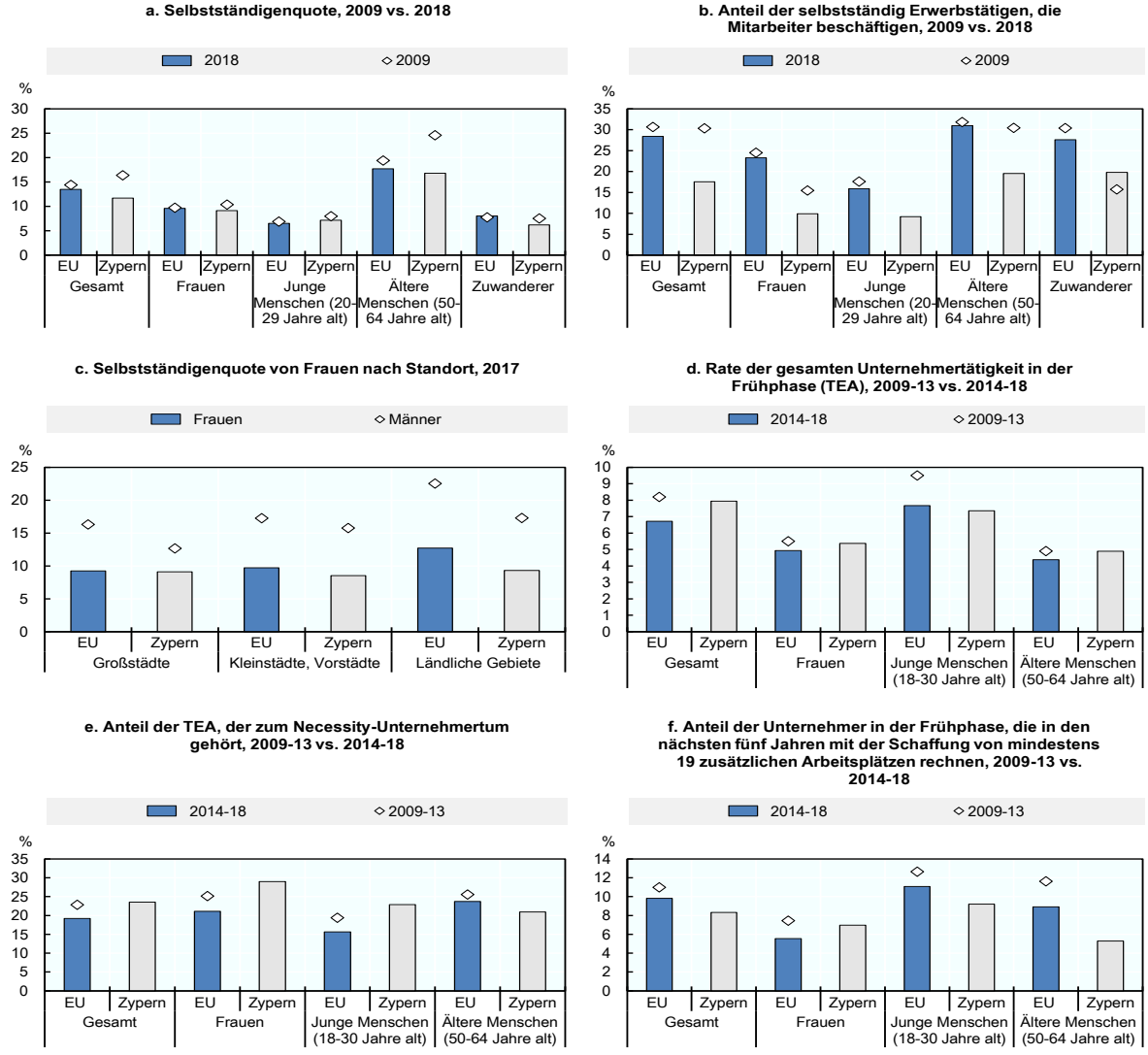
Obwohl in Zypern weniger als 900 000 Menschen leben, wurden maßgeschneiderte Programme zur Unterstützung unternehmerischen Initiativen von jungen Menschen und Frauen ins Leben gerufen. Besonders nennenswert ist die neue Initiative „Women in Business Programme“, die im Februar 2018 gestartet wurde. Die Initiative umfasst ein Mentoring-Programm für 20 Unternehmerinnen sowie eine maßgeschneiderte Schulung für Unternehmerinnen. Das Programm wird vom Ministerium für Energie, Handel,

Industrie und Tourismus mit Unterstützung der Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung verwaltet.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 14.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Zypern



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270675

15. Tschechische Republik

Dieses Profil berichtet über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in der Tschechischen Republik. Außerdem enthält es eine Reihe von Schlüsselindikatoren, die die Zahlen für die selbstständige Erwerbstätigkeit im Vergleich zum Durchschnitt der Europäischen Union für Männer, Frauen, junge Menschen und Ältere vergleichen.

Wichtige Trends

Die Selbstständigenquote lag im Jahr 2018 leicht über dem Durchschnitt der Europäischen Union (16,0 % vs. 13,5 %). Sie lag auch über dem EU-Durchschnitt für Frauen (11,1 % vs. 9,6 %), für junge Menschen (9,7 % vs. 6,5 %), für ältere Menschen (18,7 % vs. 17,7 %) und für Einwanderer (19,4 % vs. 8,0 %). Dennoch lag die Wahrscheinlichkeit, dass Selbstständige Arbeitnehmer beschäftigen, unter dem EU-Durchschnitt. Der Unterschied war insbesondere bei Frauen (14,1 % vs. 23,3 %), bei älteren Menschen (22,4 % vs. 31,0 %) und Einwanderern (16,3 % vs. 27,6 %) am größten.

Problemthema

Es gibt laufende Bemühungen, das Unternehmertum junger Menschen zu fördern. In den letzten Jahren wurden Lehrangebote zum Thema Unternehmertum in das obligatorische Bildungssystem eingebettet. Ergänzt wurde dies durch mehrere außerschulische Initiativen, darunter eine Reihe von Business-Wettbewerben, wie dem „Economic Team“, das vom Ministerium für Bildung, Jugend und Sport ab 2016/17 organisiert wurde, oder dem „Junior Achievement‘s Firm of the Year“-Wettbewerb, einem Wettbewerb für Schüler in Gymnasien und Handelsschulen zum Thema Unternehmertum. Darüber hinaus setzen sich viele Branchenverbände für die Förderung des Unternehmertums junger Menschen ein, darunter der Verband für kleine und mittlere Unternehmen und des Handwerks (AMSP CR), der ein Programm namens „Young Business“ anbietet.

Jüngste politische Entwicklungen

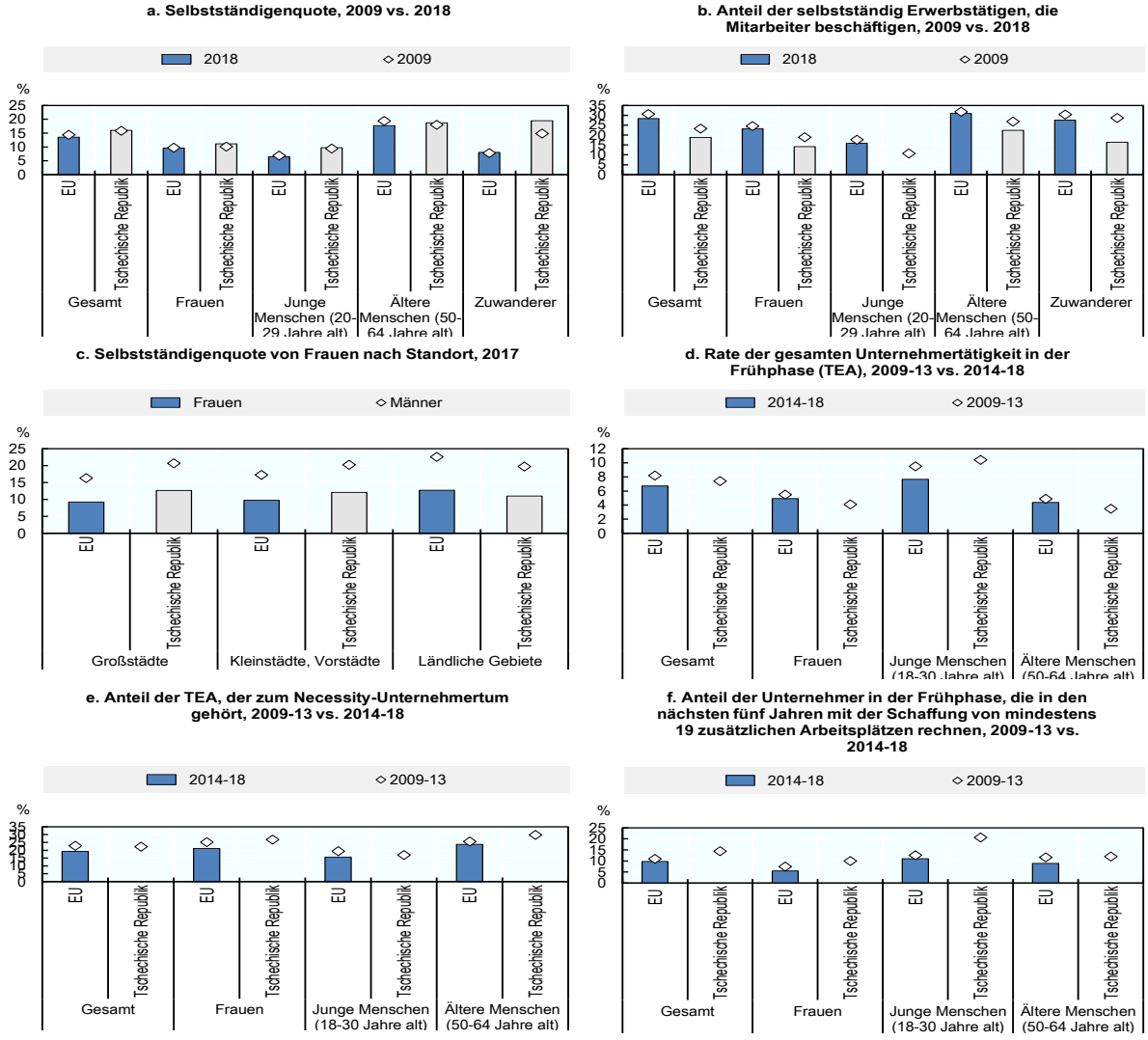
Es wurden mehrere Initiativen gestartet, um Unternehmer in kleinen und abgelegenen Regionen zu unterstützen. Dazu gehört der Aktionsplan „2017 SME Support Action Plan“ zur Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen, der Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmen aus kleinen Gemeinden (unter 3 000 Einwohnern) beinhaltet, da diese im Vergleich zu Unternehmern aus Großstädten erschwerte

Bedingungen bei der Gründung eines Unternehmens haben. Darüber hinaus hat die Bähmisch-Mährische Garantie- und Entwicklungsbank AG (CMZRB) 2017 ein Programm („EXPANSION programme“) eingeführt, das sich auf die Erleichterung der Gewährung von Geschäftskrediten für kleine und mittlere Unternehmen in wirtschaftlich schwachen Regionen konzentriert. Die Summe der ersten Bereitstellung belief sich auf 2,2 Milliarden CZK (84 Millionen EUR).

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 15.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für die Tschechische Republik



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270694

16. Dänemark

Dieses Profil berichtet über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Dänemark. Außerdem werden Indikatoren für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern mit dem EU-Durchschnitt verglichen.

Wichtige Trends

Im Jahr 2018 war es nur halb so wahrscheinlich, dass die Dänen selbstständig erwerbstätig sind wie beim Durchschnitt der Europäischen Union (7,2 % vs. 13,5 %). Die Selbstständigenquote war über die letzten 10 Jahre stabil. Dieser Unterschied wurde auch bei Frauen (4,4 % vs. 9,6 %), jungen Menschen (3,1 % vs. 6,5 %) und älteren Menschen (9,5 % vs. 17,7 %) beobachtet. Bei Zuwanderern war die Selbstständigenquote hingegen niedriger (6,1 % vs. 8,0 %). Obwohl ein kleiner Anteil der dänischen Bevölkerung an der Gründung und Führung neuer Unternehmen beteiligt ist (5,5 % vs. 6,7 %), gibt der Großteil der Bevölkerung an, dass sie andere Ziele verfolgen. Lediglich 5,0 % der Frauen und 8,6 % junger Menschen gaben an, dass sie ihr Unternehmen aufgrund mangelnder Beschäftigungsmöglichkeiten gegründet haben, der EU-Durchschnitt liegt für Frauen bei 21,1 % und bei jungen Menschen bei 15,6 %.

Problemthema

Im Jahr 2017 veröffentlichte die dänische Regierung das „White Paper on Growth and Competitiveness“, eine Informationsschrift über das Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit Dänemarks, in dem die wichtigsten politischen Prioritäten für das Unternehmertum dargelegt werden. Die politischen Prioritäten werden im Lichte der im Jahr 2018 vorgenommenen Bewertungen des Unternehmensförderungssystems geprüft. Dazu hat das Ministeriums für Industrie, Wirtschaft und Finanzen einen „Vereinfachungsausschuss“ (*Forenklingsudvalget*) eingesetzt, bei dem Vertreter des Unternehmenssektors und des Hochschulsystems teilnehmen. Es wird erwartet, dass die politischen Prioritäten in Bezug auf bestehende Prioritäten wie die Vermittlung unternehmerischer Kompetenzen, Digitalisierung und Innovation überarbeitet werden.

Jüngste politische Entwicklungen

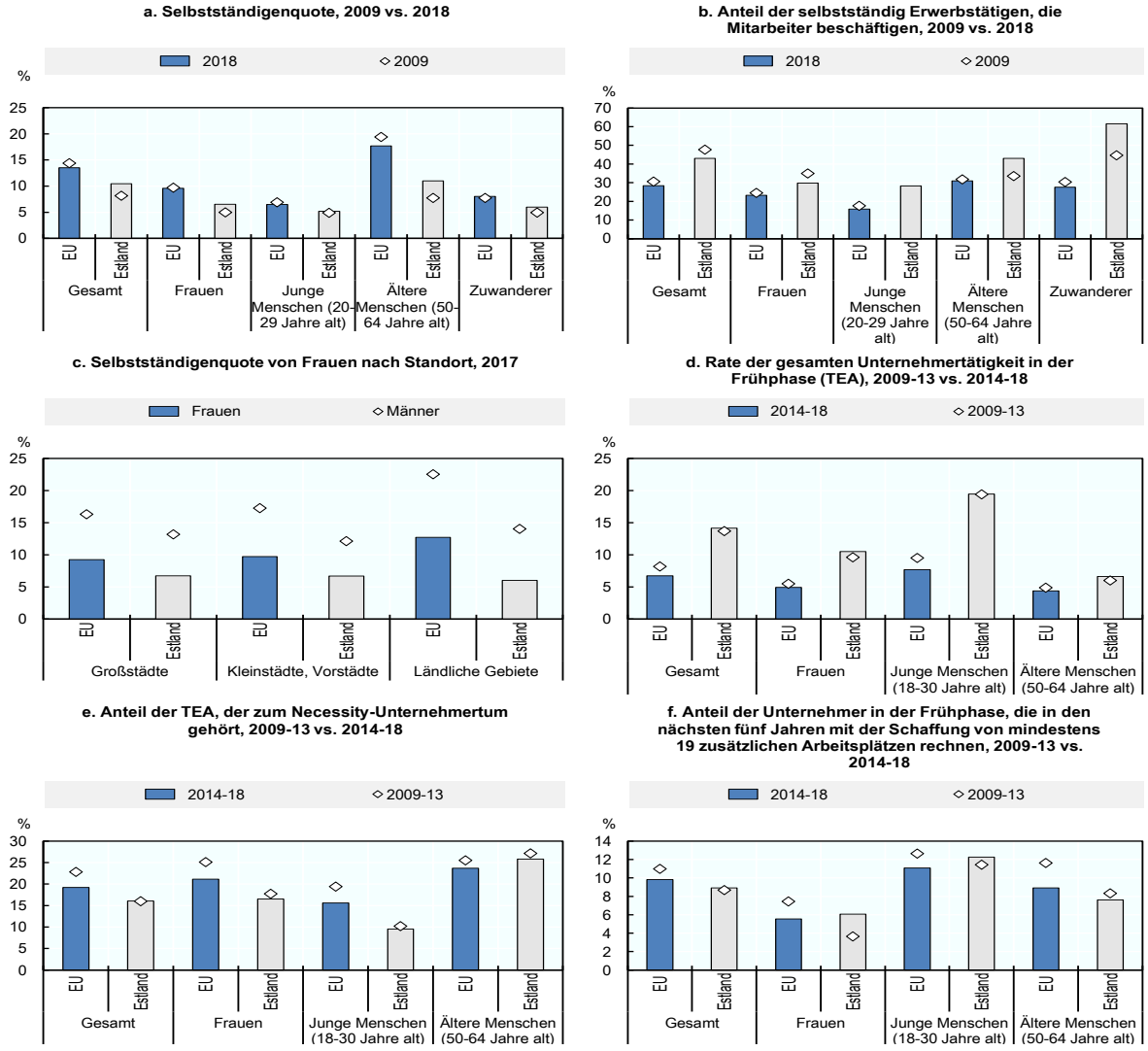
Im Einklang mit den nationalen Prioritäten für die Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten wurden von der dänischen Wirtschaftsbehörde im Jahr 2017 zwei Schulungsprogramme eingeführt, um Studenten beim Unternehmertum zu unterstützen. Das Programm „Lehre des Unternehmertums“ (*Undervisning i iværksætteri*) bietet Zuschüsse für Projekte an, die zur Verbesserung unternehmerischer Bildung beitragen. Das praxisnahe Start-up-Programm (*Start-op i praksis*) soll das Unternehmertum von Studenten

fördern und ihnen helfen, durch Praktika und andere Möglichkeiten praktische Fähigkeiten zu erwerben. Beide Programme werden vom Europäischen Sozialfonds kofinanziert.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 16.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Dänemark



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270713

17. Estland

In diesem Profil werden Indikatoren für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern mit dem EU-Durchschnitt verglichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Estland berichtet.

Wichtige Trends

Die Selbstständigenquote hat in den letzten zehn Jahren zugenommen und lag 2018 bei 10,4 %. Dies ist der höchste Wert seit 2006, der jedoch immer noch leicht unter dem EU-Durchschnitt von 13,5 % lag. Esten gaben mit einer größeren Wahrscheinlichkeit an, sich im Zeitraum von 2014 bis 2018 in der Frühphase der Unternehmertätigkeit zu befinden (14,7 % vs. 6,7 % in der EU), insbesondere bei Frauen (10,5 % vs. 4,9 %) und jungen Menschen (19,5 % vs. 7,7 %). Viele dieser unternehmerischer Tätigkeiten von Frauen und jungen Menschen scheinen qualitativ hochwertige Tätigkeiten zu sein, da ein überdurchschnittlicher Anteil von Frauen (6,1 %) und jungen Menschen (12,3 %) erwartet, in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Problemthema

Obwohl die Unterstützung des Unternehmertums von Frauen in Estland eine lange Tradition hat, wurden in den letzten Jahren auch viele neue Maßnahmen eingeführt. Dazu gehört beispielsweise das Schulungsprogramm. Das Programm „Alles ist möglich!“ (*Kõik on Võimalik!*) wurde im Jahre 2018 von BWP Estonia mit Unterstützung der „Estonian Business School“ und mehreren Stiftungen ins Leben gerufen. Das Programm wird in fünf Städten veranstaltet und durch online zugängliches Schulungsmaterial ergänzt, das allen offensteht. Zusätzlich zu neuen Unterstützungsinitiativen wurde mehrere hochkarätige Veranstaltungen organisiert, um das Unternehmertum von Frauen sichtbarer zu machen. Beispiele hierfür sind u.a. die Konferenz „Mit Vollgas zu weiblichem Unternehmertum!“ (*Hoogu naisettevõtlusele!*), das im November 2017 von „The Estonian Women’s Studies and Resource Centre“ (ENUT) organisiert wurde und an dem viele zentrale Interessenvertreter, wie auch die Ministerin für Unternehmertum und Informationstechnologie, teilnahmen.

Jüngste politische Entwicklungen

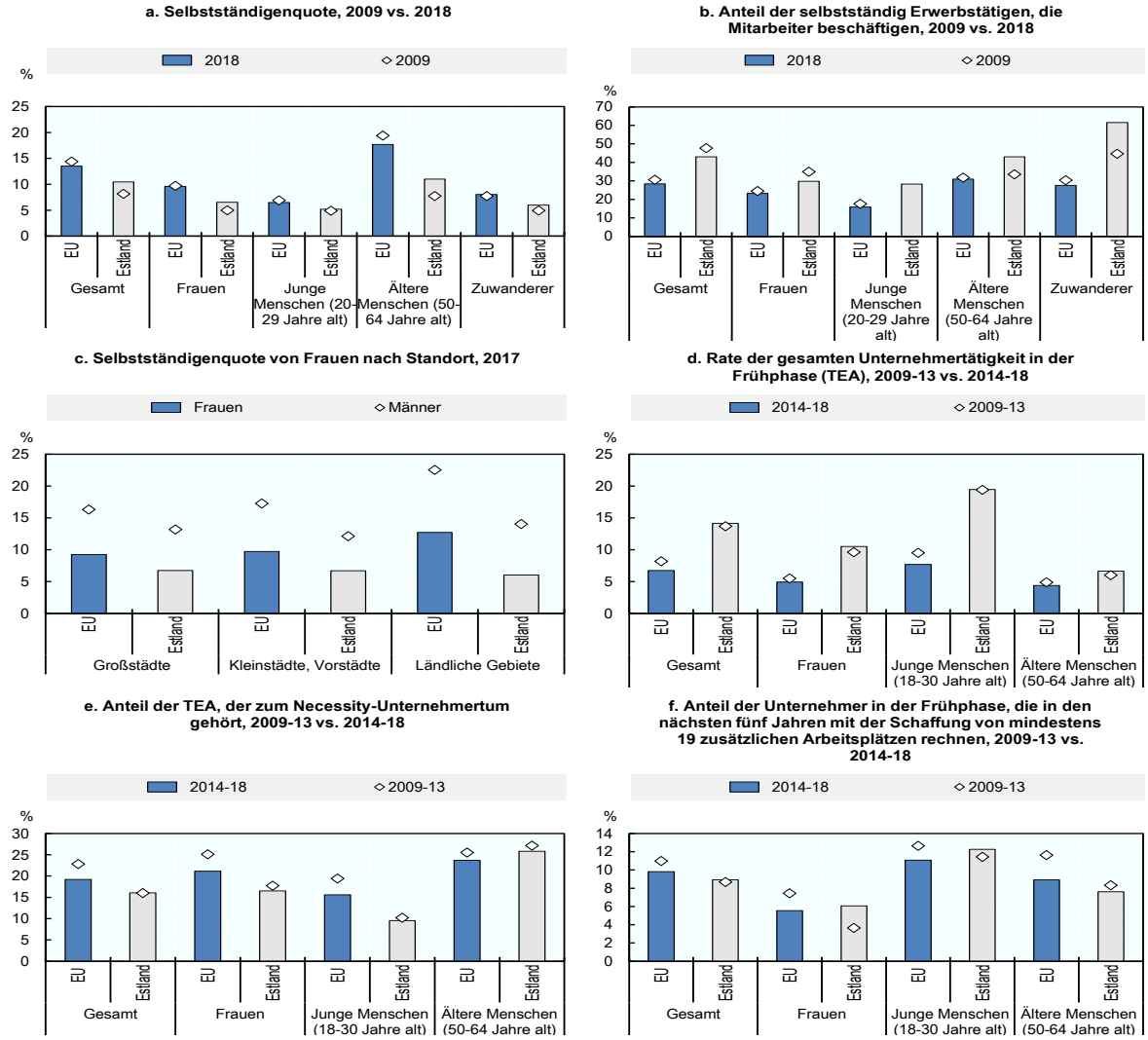
Viele neue politische Entwicklungen konzentrieren sich auf den Aufbau von unternehmerischen Fähigkeiten bei Menschen aus bestimmten unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen. Die Regierung hat in den Jahren 2017/18 zwei Projekte ausgeschrieben, zum einen das Programm „Unterstützung der Zusammenarbeit zwischen Schulen, Gemeinde und Unternehmern, um unternehmerische Studien praktischer zu gestalten“ für junge Menschen und das „Programm für Schlüsselkompetenzen“ für

Erwachsene mit geringen Qualifikationen und für ältere Menschen. Die Programme werden durch den Europäischen Sozialfonds kofinanziert und werden von der Innove Foundation verwaltet.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 17.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Estland



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270732

18. Finnland

Dieses Länderprofil berichtet über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Finnland. Außerdem werden Indikatoren für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern mit dem EU-Durchschnitt verglichen.

Wichtige Trends

Die allgemeine Selbstständigenquote ging in den letzten zehn Jahren leicht zurück und fiel von 12,6 % im Jahr 2009 auf 11,6 % im Jahr 2018. Dieser Rückgang konnte insbesondere bei unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen wie Frauen, jungen Menschen und Älteren beobachtet werden. Darüber hinaus ging auch der der Anteil von Selbständigen mit Arbeitnehmern leicht zurück, insbesondere bei selbstständigen Zuwanderern von 34,1 % auf 26,2 %. Dennoch war die Wahrscheinlichkeit größer, dass finnische Unternehmer erwarteten, in den kommenden fünf Jahren, also im Zeitraum von 2014 bis 2018, mindestens 19 neue Arbeitsplätze zu schaffen, als noch für den Zeitraum von 2009 bis 2013. Es ist festzustellen, dass Unternehmerinnen die Lücke zum EU-Durchschnitt in beiderlei Hinsicht geschlossen haben.

Problemthema

Schätzungen zufolge leiden bis zu 1,9 Millionen Menschen im erwerbsfähigen Alter an einer Behinderung oder chronischen Krankheit. Etwa ein Drittel von ihnen teilt mit, dass ihre Arbeit oder Arbeitsmöglichkeiten dadurch beeinträchtigt sind. Es ist zu erwarten, dass diese Zahl aufgrund der Bevölkerungsalterung ansteigt. Die finnische Regierung startete das OTE-Schlüsselprojekt „Career opportunities for people with partial work ability“ (2015-2018), um Lösungen zu finden, damit Menschen mit Behinderungen auf dem Arbeitsmarkt aktiv bleiben können. Das Projekt gab im Jahr 2018 eine Reihe von Empfehlungen ab, darunter eine zur Verbesserung des Zugangs zu Arbeitsmarktinformationen und der Schaffung von Anreizen, die den Menschen helfen sollen, sich über Arbeitsmarktchancen und Unternehmertum zu informieren. Im Rahmen des Projekts wurden auch neue Online-Informationsplattformen und Servicebüros entwickelt.

Jüngste politische Entwicklungen

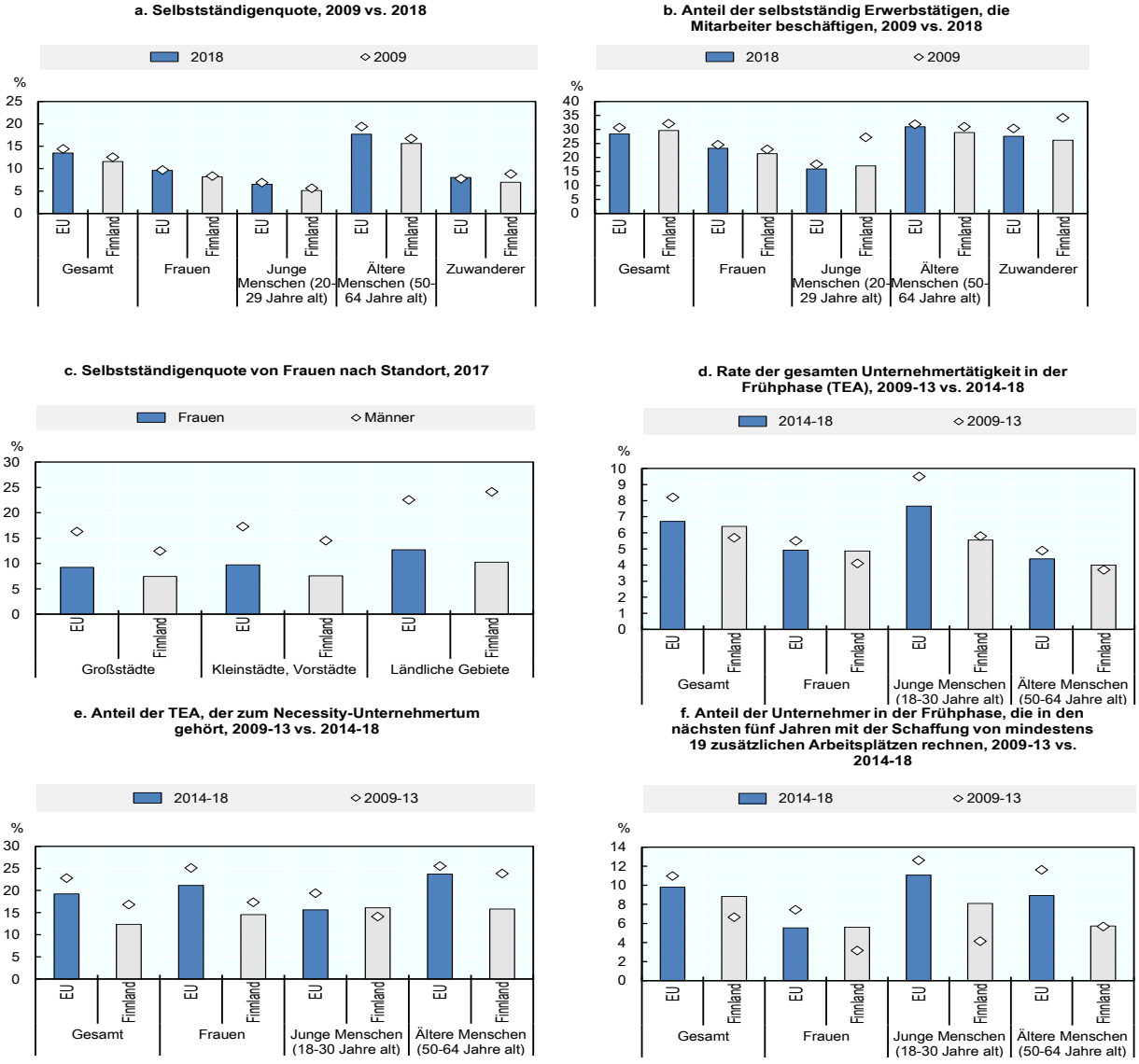
Das aktualisierte Regierungsprogramm wurde im Mai 2018 gestartet. Es enthält ein aktualisiertes “Entrepreneurship Package”, das sich auf neue Formen des Unternehmertums und Arbeitsweisen konzentriert, wie zum Beispiel der Plattform Economy, der Organisationsform von digitalen Marktplätzen, und Kombinationen von Unternehmertum und Lohnbeschäftigung. Von dem Wirtschaftsministerium ernannte Berichterstatter veröffentlichten Ende 2018 einen strategischen Aktionsplan zum Thema Unternehmertum. Er enthielt 45 Vorschläge zur Modernisierung der Politik des

Unternehmertums, insbesondere durch die Reform des Sozialversicherungssystems für mehr Gleichbehandlung der selbstständig Erwerbstätigen im Vergleich mit den Arbeitnehmern.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 18.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Finnland



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270751

19. Frankreich

Dieses Profil enthält Daten über die Tätigkeiten von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Zuwanderern im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit und des Unternehmertums. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Frankreich berichtet.

Wichtige Trends

Die Selbstständigenquote lag leicht unter dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) im Jahr 2018 (11,0 % vs. 13,5 %). Während die Selbstständigenquote in der EU in den letzten zehn Jahren leicht gesunken ist, ist die Selbstständigenquote in Frankreich leicht angestiegen. Der größte Anstieg ist bei jungen Menschen zu beobachten (3,9 % im Jahre 2009 gegenüber 5,5 % im Jahre 2018). Die Wahrscheinlichkeit war im Zeitraum von 2014 bis 2018 größer, dass Unternehmer in der Frühphase erwarten, in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 neue Arbeitsplätze zu schaffen (12,2 % vs. 9,8 %). Bei den wichtigsten Zielgruppen sind es die Senior-Unternehmer, die am wahrscheinlichsten erwarten, diese Anzahl zu erreichen. Mit 11,0 % lag diese Erwartung über dem EU-Durchschnitt von 8,9 %.

Problemthema

Die Entwicklung des Unternehmergeistes des Landes ist eine zentrale politische Priorität. Der Aktionsplan für Wachstum und Transformation von Unternehmen (*Le plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises*) soll es Unternehmen ermöglichen, mehr Wachstum und mehr Arbeitsplätze zu schaffen. Er soll Unternehmer und Unternehmen dazu ermutigen, der Gesellschaft durch größere Gewinnbeteiligung und mehr gesellschaftliches Engagement etwas zurückzugeben. Er enthält auch konkrete Maßnahmen, die die Verwaltungsvorschriften für die Unternehmer vereinfachen sollen, darunter Online-Registrierung von Unternehmen, Reduzierung von Insolvenzverfahren und neue Mechanismen für die Unternehmensübertragung. Das Gesetz wurde im April 2019 nach fast zweijähriger Beteiligung der Öffentlichkeit und parlamentarischer Überprüfung verabschiedet.

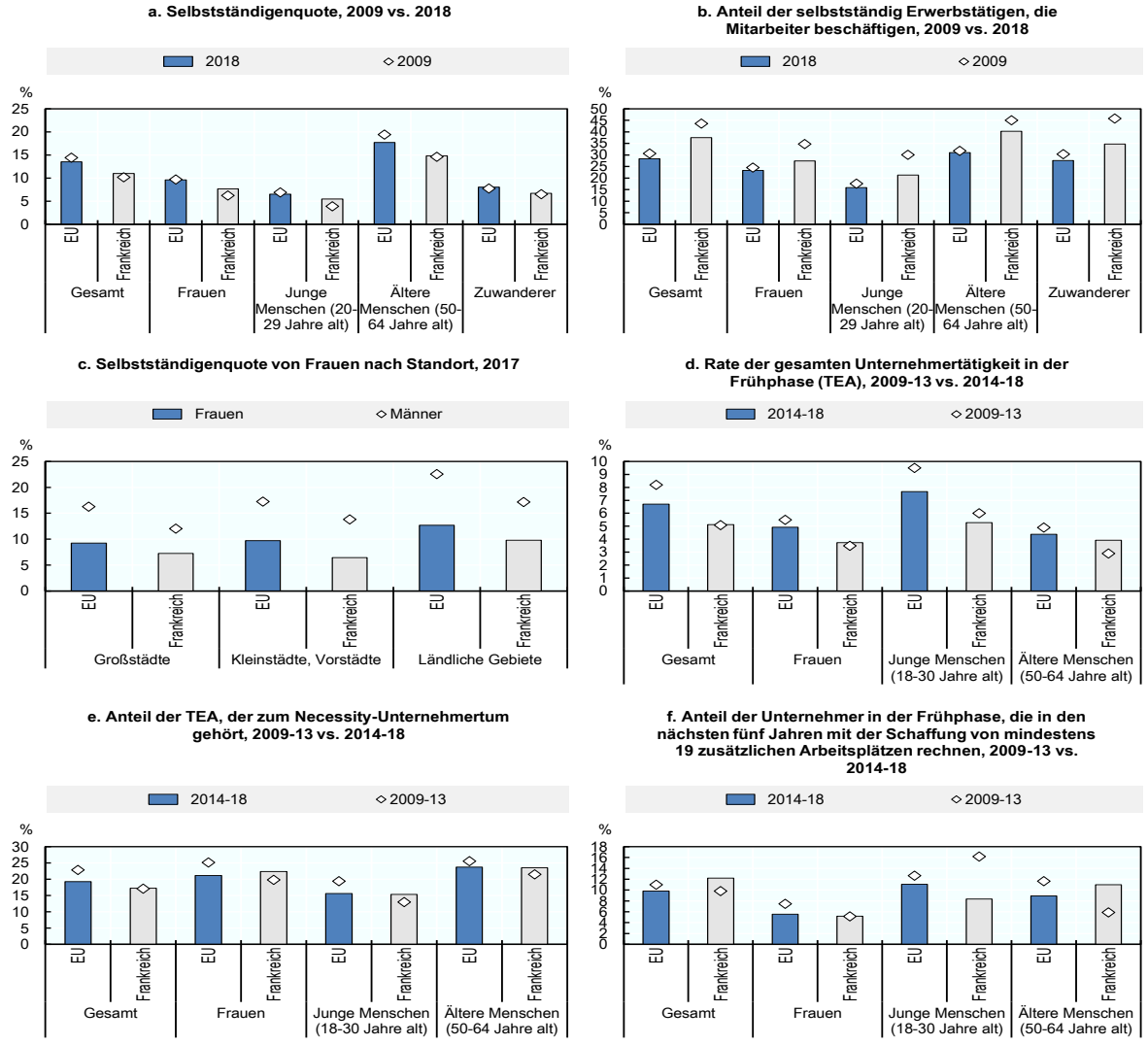
Jüngste politische Entwicklungen

Im Jahr 2018 wurde der nationale Plan für weibliches Unternehmertum (*Le plan « Entreprendre au féminin »*) bis zum Jahr 2020 verlängert als Teil des ersten interministeriellen Plans für berufliche Gleichstellung (*1er Plan interministériel en faveur de l'égalité professionnelle*). Der Plan wurde im August 2013 eingeführt und soll den Anteil weiblicher Unternehmer erhöhen.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 19.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Frankreich



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270770

20. Deutschland

Dieses Profil berichtet über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Deutschland. Außerdem werden Indikatoren für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern mit dem EU-Durchschnitt verglichen.

Wichtige Trends

Die Selbstständigenquote hat sich in den letzten zehn Jahren verringert (10,5 % im Jahr 2009 gegenüber 8,8 % im Jahr 2018) und bleibt damit unter dem EU-Durchschnitt (13,5 % im Jahr 2018). Der Anteil der Selbstständigen war einer der niedrigsten unter den EU-Mitgliedsstaaten. Die Selbstständigenquote war 2018 bei den jungen Menschen besonders niedrig (2,8 %). Die Wahrscheinlichkeit, dass junge selbstständig Erwerbstätige Angestellte haben, war höher als der EU-Durchschnitt (25,5 % vs. 15,9 %). Die Wahrscheinlichkeit im Zeitraum von 2014 bis 2018, dass junge Unternehmer in der Frühphase in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 neue Arbeitsplätze schaffen, war höher als der EU-Durchschnitt (13,4 % vs. 11,1 %). Die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmerinnen (8,4 % vs. 5,5 %) und Senior-Unternehmer (10,4 % vs. 8,9 %) erwarten, diese Anzahl an Arbeitsplätzen zu schaffen, war höher als der EU-Durchschnitt.

Problemthema

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat im November 2018 eine neue Strategie zur unternehmerischen Initiative vorgestellt namens „Go!!! Gründungsoffensive, gut für Dich und gut für Deutschland“. Das Konzept basiert auf zehn Hauptpunkten, die einzelne Ziele hervorheben, um das Unternehmertum integrativer zu gestalten. Dies beinhaltet die Förderung der Selbstständigkeit von Frauen, der Schaffung von maßgeschneiderten Finanzinstrumenten für verschiedene Typen von Unternehmern, der stärkeren Vermittlung von unternehmerischer Kompetenz bei Zuwanderern und der Erleichterung von Unternehmensübertragungen.

Jüngste politische Entwicklungen

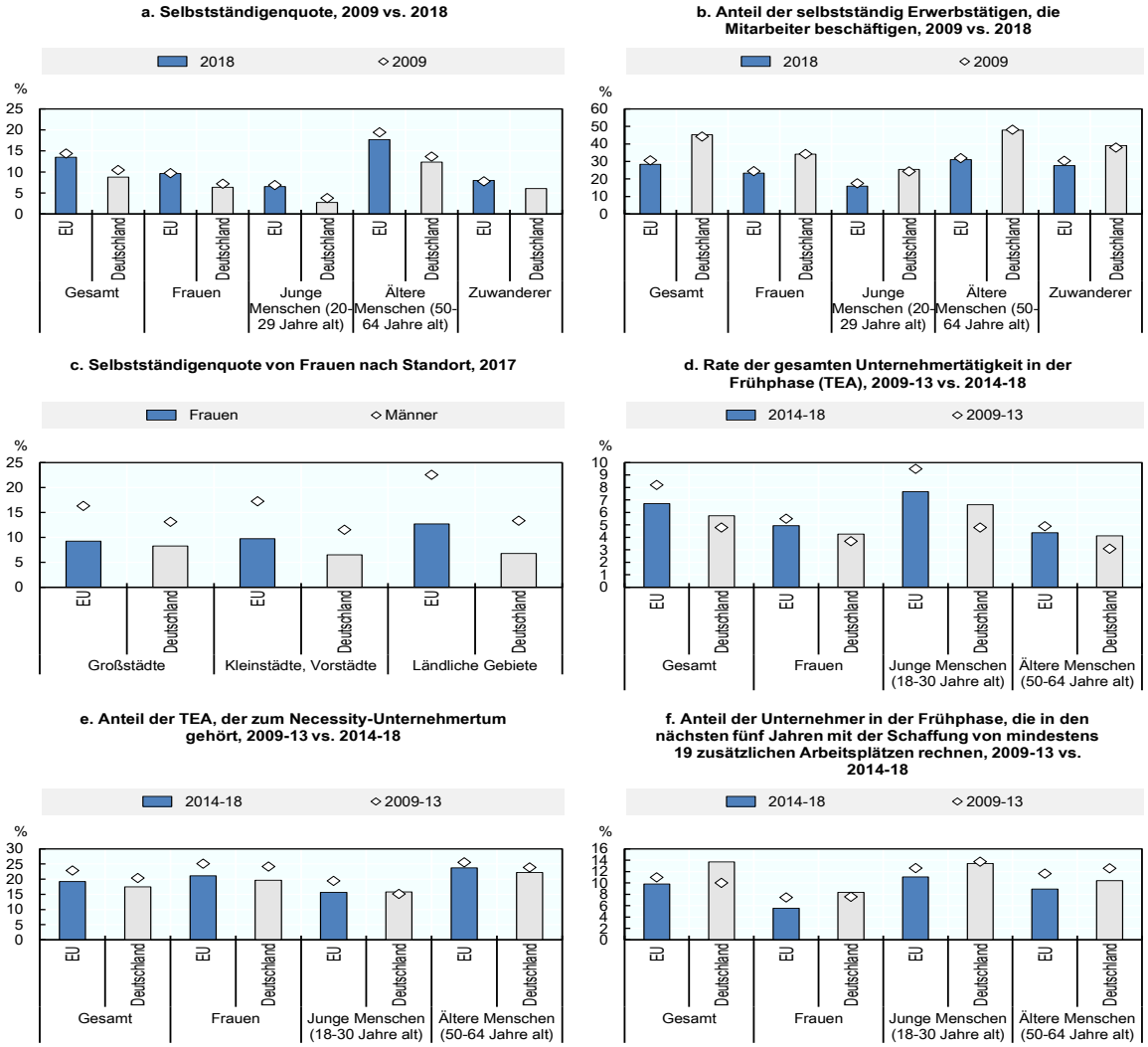
Die politische Unterstützung für Maßnahmen, die das Unternehmertum als Mechanismus zur Integration von Zuwanderern in den Arbeitsmarkt und in die Gesellschaft nutzen, wird fortgesetzt. So wurde im Jahr 2017 in Berlin-Brandenburg mit finanzieller Unterstützung

des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie das Pilotprojekt „Start-Up Your Future: Gründerpatenschaften“ gestartet. Es handelt sich dabei um ein Mentoring-Programm für geflüchtete Unternehmer. Es beinhaltet auch kulturelle Schulungen und Unterstützung bei der Unternehmensplanung. Das Pilotprojekt wird 2019 evaluiert, um das Potenzial für einen nationalen Rollout zu bewerten.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 20.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Deutschland



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270789

21. Griechenland

Dieses Länderprofil enthält eine Reihe von Schlüsselindikatoren, die die Zahlen für die selbstständige Erwerbstätigkeit und das Unternehmertum im Vergleich zum Durchschnitt der Europäischen Union für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer vergleichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Griechenland berichtet.

Wichtige Trends

Nahezu ein Drittel der erwerbstätigen Griechen war im Jahr 2018 selbständig erwerbstätig (29,1 %), was mehr als dem Zweifachen des Durchschnitts der Europäischen Union (EU) (13,5 %) entsprach. Dies ließ sich ebenfalls bei den meisten Hauptzielgruppen beobachten: Frauen (22,9 % gegenüber 9,6 %), junge Menschen (12,6 % gegenüber 6,5 %) und Ältere (41,8 % gegenüber 17,7 %). Die Selbständigenquote bei den Zuwanderern lag jedoch unter dem EU-Durchschnitt (6,8 % gegenüber 8,0 %). Selbständige beschäftigten Arbeitnehmer mit etwas geringerer Wahrscheinlichkeit als der EU-Durchschnitt. Sehr wenige Unternehmer in der Frühphase rechneten jedoch damit, mindestens 19 Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren zu schaffen. Nur 1,3 % der neuen Unternehmerinnen, 3,8 % der neuen jungen Unternehmer und 4,2 % der neuen älteren Unternehmer vermeldeten diesen Grad an erwarteter Arbeitsplatzbeschaffung zwischen 2014 und 2018.

Problemthema

Die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise klingen noch immer nach. Die Unternehmerpolitik konzentriert sich zunehmend auf die Stärkung des unternehmerischen Ökosystems, innovativer junger Unternehmen und graduierter Unternehmer. Die dritte Beurteilung der Europäischen Kommission nach der Finanzkrise wurde im Juni 2019 veröffentlicht und hebt mehrere positive Entwicklungen hervor, einschließlich der erhöhten Annahme von Kreditkarten durch Kleinstbetriebe und Verbesserungen im Rahmen des ordnungspolitischen Umfelds, welche die Wirtschaftstätigkeit ankurbeln, indem sie zum Beispiel Kleinbetrieben erlauben, in der touristischen Hochsaison (Mai bis Oktober) sonntags zu öffnen.

Jüngste politische Entwicklungen

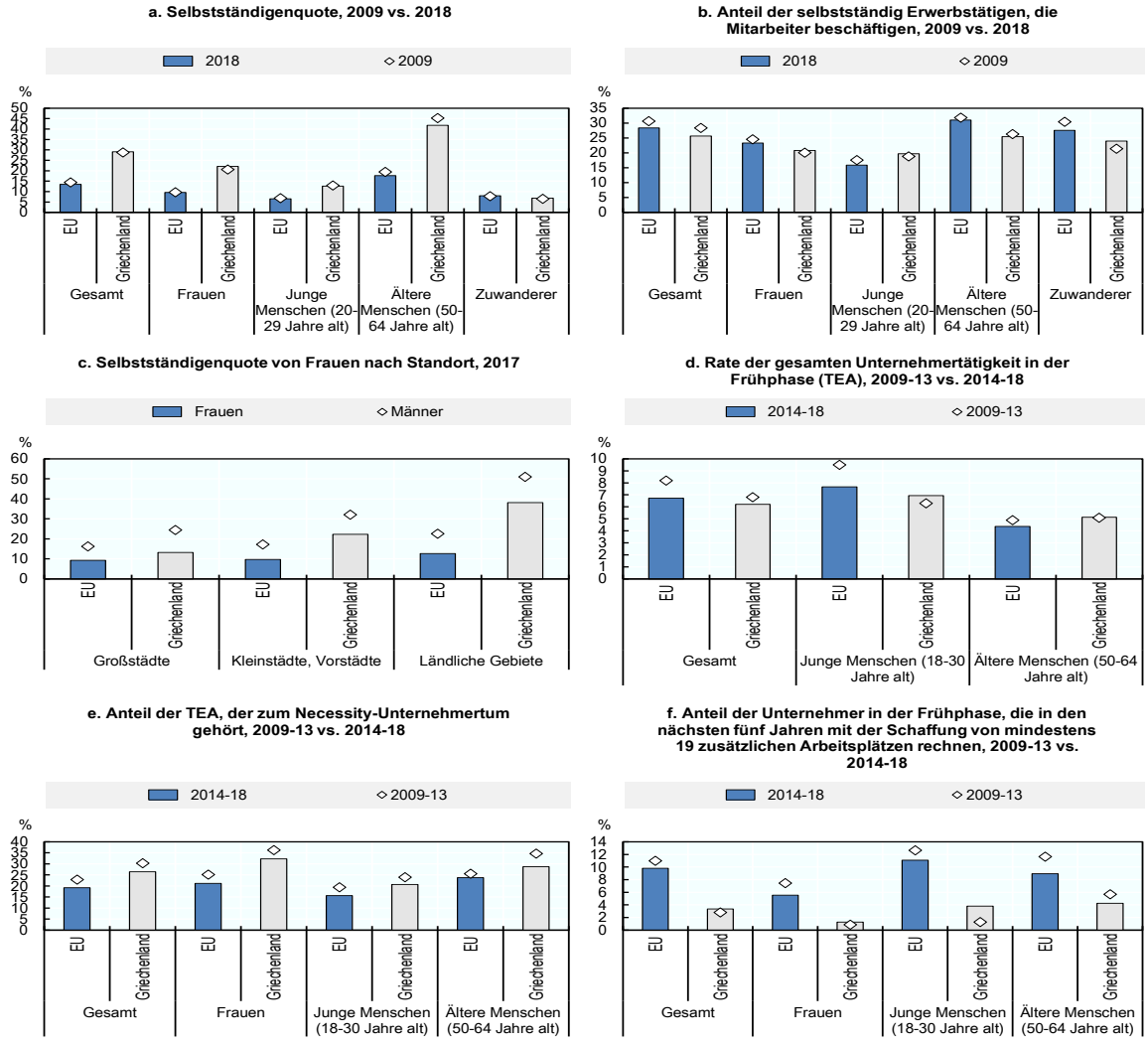
Eine jüngere Entwicklung ist die Einführung der Unterstützungsmaßnahme für selbständig erwerbstätige Hochschulabsolventen (B'-Zyklus) (*Ενίσχυση της αυτοαπασχόλησης*

Πτυχιούχων Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης [Β' Κύκλος]) durch das Ministerium für Wirtschaft, Entwicklung und Fremdenverkehr im Jahr 2017. Die Maßnahme unterstützt die Unternehmensgründung sowohl durch arbeitslose als auch durch bereits selbständig erwerbstätige Absolventen über Beihilfen in Höhe von 5 000 EUR bis 25 000 EUR. Die Maßnahme strebt die Schaffung neuer Arbeitsplätze an und wird vom Europäischen Sozialfonds sowie der nationalen Regierung kofinanziert.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 21.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Griechenland



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270808

22. Ungarn

In diesem Länderprofil werden die Daten zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Ungarn vorgestellt und die Indikatoren mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten politischen Maßnahmen berichtet.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquote ging im letzten Jahrzehnt von 12,0 % im Jahr 2009 auf 9,7 % im Jahr 2018 zurück und lag im letzten Jahrzehnt unter dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU). Die Lücke zwischen den Geschlechtern nimmt bei der Selbständigenquote zwar ab, was jedoch eher auf einem Rückgang der Selbständigenquote bei den Männern als auf einer Zunahme der Quote bei den Frauen beruht.. Der Anteil der Personen, welche an der Gründung und Führung neuer Unternehmen beteiligt sind, lag zwischen 2014 und 2018 über dem EU-Durchschnitt (8,6 % gegenüber 6,7 %). Dieser Anteil gestaltete sich bei den jungen Menschen während dieses Zeitraums relativ hoch (9,1 % gegenüber 7,7 %).

Problemthema

Die Aufmerksamkeit der politischen Entscheidungsträger gilt auch weiterhin dem regulatorischen Aufwand. Bemühungen zur Vereinfachung der für das Geschäftsleben geltenden Vorschriften werden fortgesetzt, wobei ein E-Taxation-System im Jahr 2018 eingeführt und über die technische Unterstützung für Neugründungen ergänzt wurde. Es laufen ebenso Bemühungen zur Vereinfachung der administrativen Anforderungen für Programme, welche von der Europäischen Union unterstützt werden. Hierdurch sollen potenziell nachteilige Anreize in Verbindung mit Mechanismen der Mittelzuweisung eingeschränkt werden.

Jüngste politische Entwicklungen

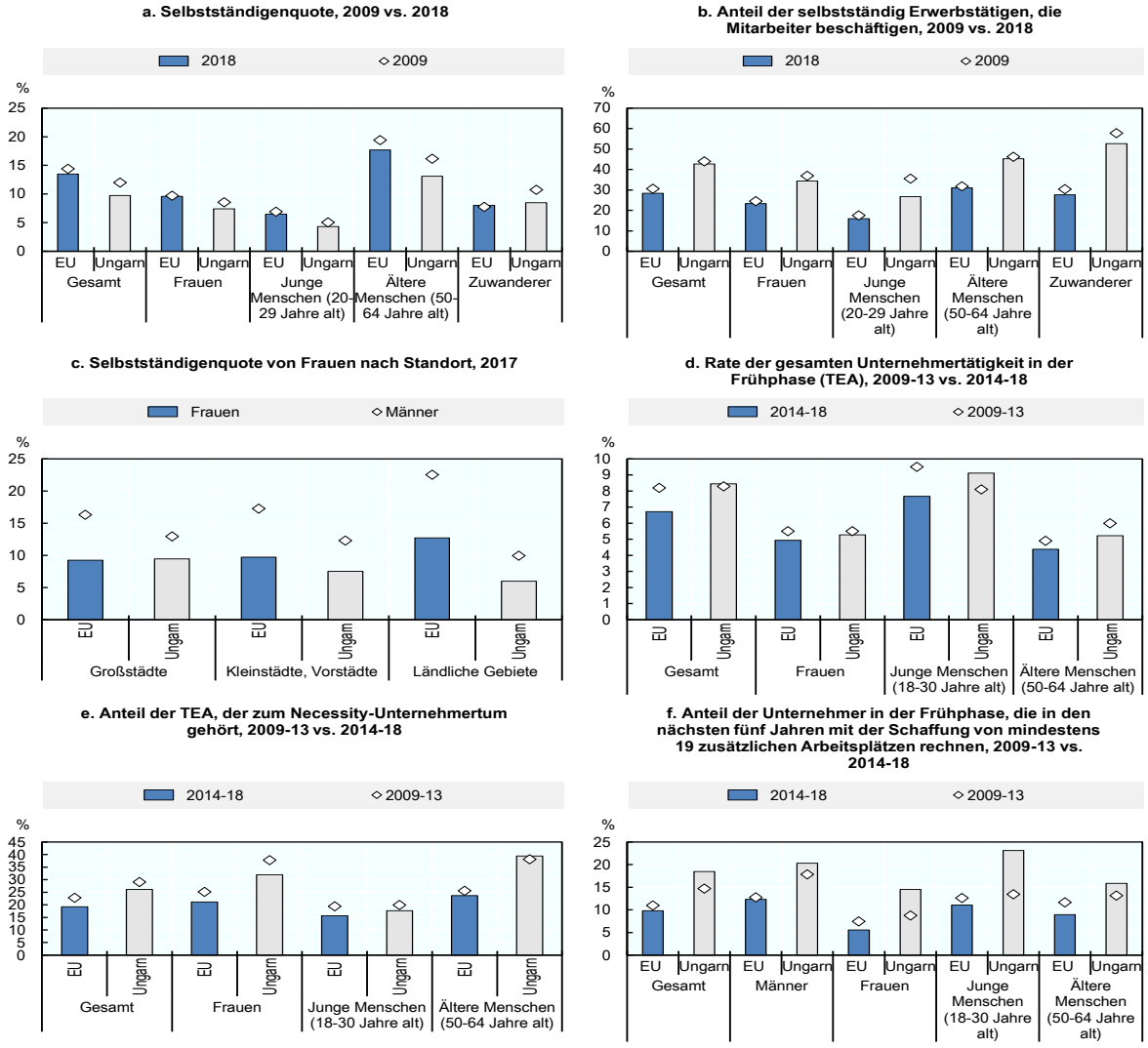
Die politischen Entscheidungsträger kurbeln die Unterstützung junger Unternehmer weiter an. Das Finanzministerium beschloss im Jahr 2018 neue Aufforderungen zur Einreichung von Bewerbungen in Einklang mit aktualisierten Maßnahmen im Rahmen des Programms zur Unterstützung der unternehmerischen Tätigkeit junger Menschen. Das Programm wird als VEKOP in Mittelungarn und GINOP in anderen Regionen durchgeführt. Es handelt sich aber im Wesentlichen um ein und dasselbe Programm. Sie bieten Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich unternehmerischer Kompetenzen und die Finanzierung von Unternehmensgründungen an, wobei die jungen Menschen nun mindestens 10 % des für die Unternehmensgründung erforderlichen Finanzierungsbedarfs selbst beitragen müssen. Während die Durchführung auf regionaler Ebene erfolgt, um die erforderliche Flexibilität zu bieten, damit der Programminhalt an die lokalen

Anforderungen angepasst werden kann, erfolgt der Einstieg über die Nationale Arbeitsvermittlung, da die Programme Teil des Garantiesystems für junge Menschen sind. Die Programme werden vom Europäischen Sozialfonds kofinanziert.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 22.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Ungarn



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270827

23. Irland

In diesem Länderprofil werden die Daten zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Irland mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten politischen Entwicklungen berichtet.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquote entsprach im Jahr 2018 allgemein in etwa dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) (12,9 % gegenüber 13,5 %). Frauen waren im Jahr 2018 mit einer etwas geringeren Wahrscheinlichkeit selbständig erwerbstätig als im EU-Durchschnitt (6,8 % gegenüber 9,6 %), während die Wahrscheinlichkeit bei den jungen Menschen deutlich geringer (2,9 % gegenüber 6,5 %) und bei den Älteren deutlich höher war (23,0 % gegenüber 17,7 %). Frauen, junge Menschen und Ältere beteiligten sich zwischen 2014 und 2018 mit höherer Wahrscheinlichkeit an der Gründung und Führung neuer Unternehmen und rechneten mit deutlich höherer Wahrscheinlichkeit damit, in den nächsten fünf Jahren zumindest 19 Arbeitsplätze zu schaffen. Dieser Anteil war unter den jungen Unternehmern am höchsten, da nahezu ein Fünftel mit diesem Grad an Arbeitsplatzbeschaffung rechnete.

Problemthema

Das Unternehmertum ist für die Regierung des Landes auch weiterhin eine politische Priorität. Die wichtigste politische Maßnahme im Bereich Unternehmertum wurde im Jahr 2018 mit der Einführung des Programms "Enterprise 2025 Renewed: Resilient – Innovative – Globally Connected." verlängert. Im strategischen Dokument wurde festgehalten, dass die Grundlagen der Unternehmenspolitik Irlands sich zwar auch weiterhin gesund gestalten, jedoch weitere Maßnahmen erforderlich sind, um das Unternehmertum als einen Weg zu nutzen, die Erwerbsquote bei den Arbeitslosen, jungen Menschen, Frauen, Älteren und Behinderten zu erhöhen. Das allgemeine Ziel besteht darin, das Wachstum und die Innovation zu fördern, aber auch nachhaltige Arbeitsplätze und höhere Lebensstandards für alle zu schaffen.

Jüngste politische Entwicklungen

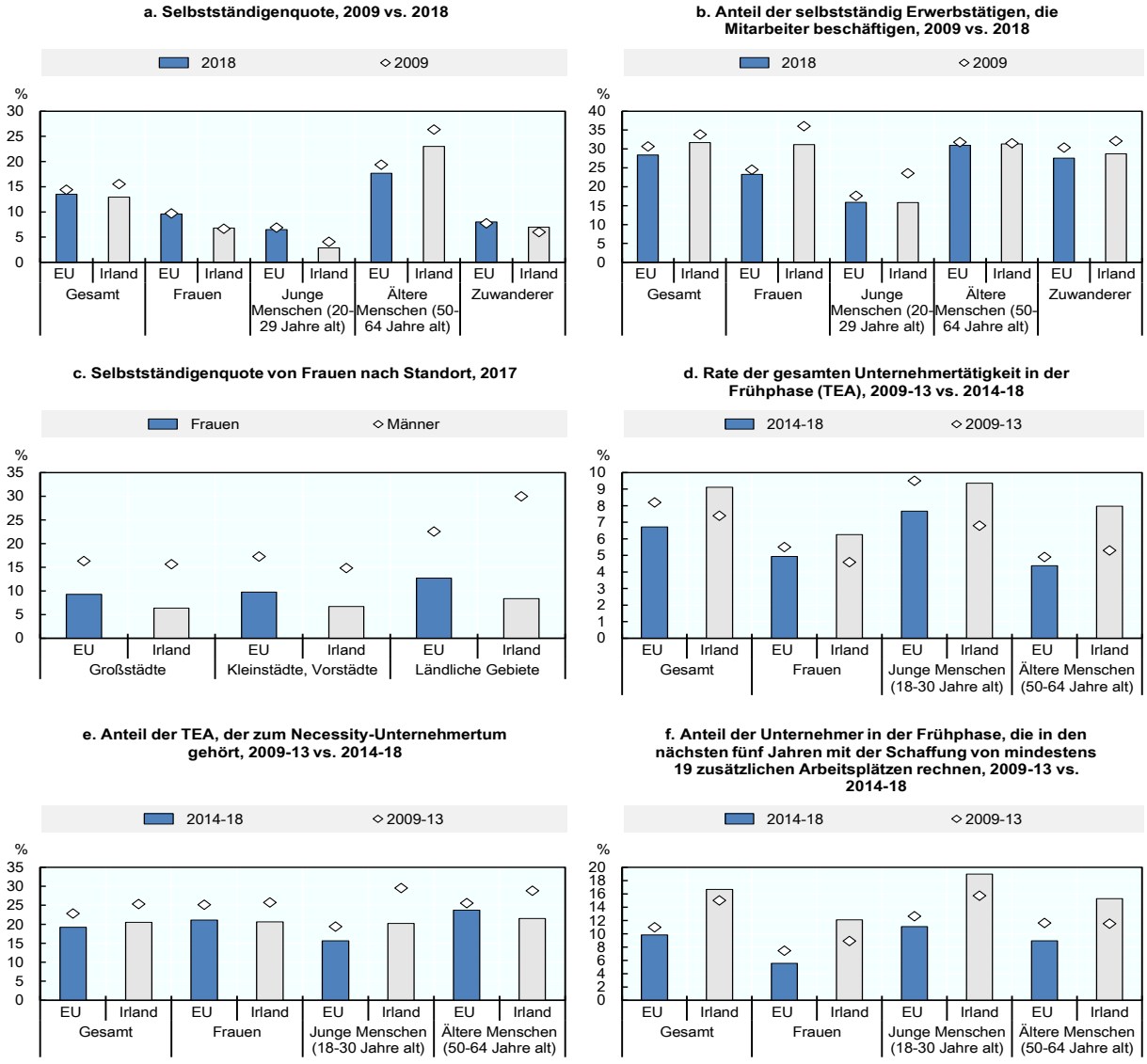
Politische Maßnahmen zur Ankurbelung der unternehmerischen Tätigkeit von Frauen werden weiterhin ergriffen. Enterprise Ireland beschloss im Jahr 2019 ausschließlich für Frauen bestimmte Aufforderungen zur Einreichung von Bewerbungen für den Competitive Start Fund im Juni 2019. Der Fonds stellt bis zu 50 000 EUR für maximal 15 Bewerber bereit. Erfolgreiche Bewerber erhalten ebenfalls einen Platz im Rahmen des 12-wöchigen Innovationsförderungsprogramms, welches vom Dublin Business Innovation Centre ausgerichtet wird. Förderungsfähige Unternehmer dürfen mit dem Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen noch nicht begonnen bzw. ein Einkommen von weniger als 60 000

EUR erwirtschaftet haben. Das Unternehmen sollte in der Lage sein, mindestens 1 Million EUR innerhalb von drei Jahren zu erwirtschaften und mindestens zehn Arbeitsplätze während dieses Zeitraums zu schaffen.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 23.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Irland



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270846

24. Italien

In diesem Länderprofil werden die wichtigsten Indikatoren zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für unternehmerisch tätige Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Italien vorgestellt und mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Die jüngsten politischen Entwicklungen und die aktuellen Fragen in Verbindung mit einem integrationsfördernden Unternehmertum werden in ihm ebenfalls behandelt.

Wichtige Trends

Während die Selbständigenquote im letzten Jahrzehnt leicht rückläufig war (von 22,5 % im Jahr 2009 auf 20,6 % im Jahr 2018), lag sie im Jahr 2018 dennoch weiterhin weit über dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) (13,5 %). Der jeweilige Anteil der selbständig erwerbstätigen Frauen (14,9 %), jungen Menschen (12,6 %) und Älteren (23,7 %) war ebenso relativ hoch. Die Selbständigenquote für Zuwanderer entspricht jedoch in etwa dem EU-Durchschnitt. Obwohl im Laufe des Zeitraums 2014-18 nur bei wenigen neuen Unternehmern ein Mangel an Erwerbsmöglichkeiten der Beweggrund zu sein schien, liegt der Anteil neuer Unternehmer, welche damit rechneten, mindestens 19 Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren zu schaffen, unter dem EU-Durchschnitt. Die Lücke war besonders groß bei den unternehmerisch tätigen jungen Menschen (7,1 % gegenüber 11,1 %) und Älteren (2,5 % gegenüber 8,9 %).

Problemthema

Ein neues Gesetz wurde im Mai 2017 unter der Bezeichnung Beschäftigungsgesetz für selbständige Erwerbstätigkeit und Smart Working verabschiedet, welches Teil einer Reihe von Reformen zur Verringerung der Unterschiede beim Schutz von Selbständigen und in unselbständigem Arbeitsverhältnis beschäftigten Arbeitnehmern ist. Die wichtigsten Bestimmungen beziehen sich auf Selbständige, welche in einem Abhängigkeitsverhältnis zu einem einzigen Kunden stehen (d.h. *lavoratori parasubordinati)*. Das Gesetz schützt diese Selbständigen bei Verletzung, Krankheit oder Mutterschaftsurlaub, indem es ihre Arbeitsvereinbarung bis maximal 150 Tage “aussetzt”, ohne auf die Zahlungsansprüche zu verzichten.

Jüngste politische Entwicklungen

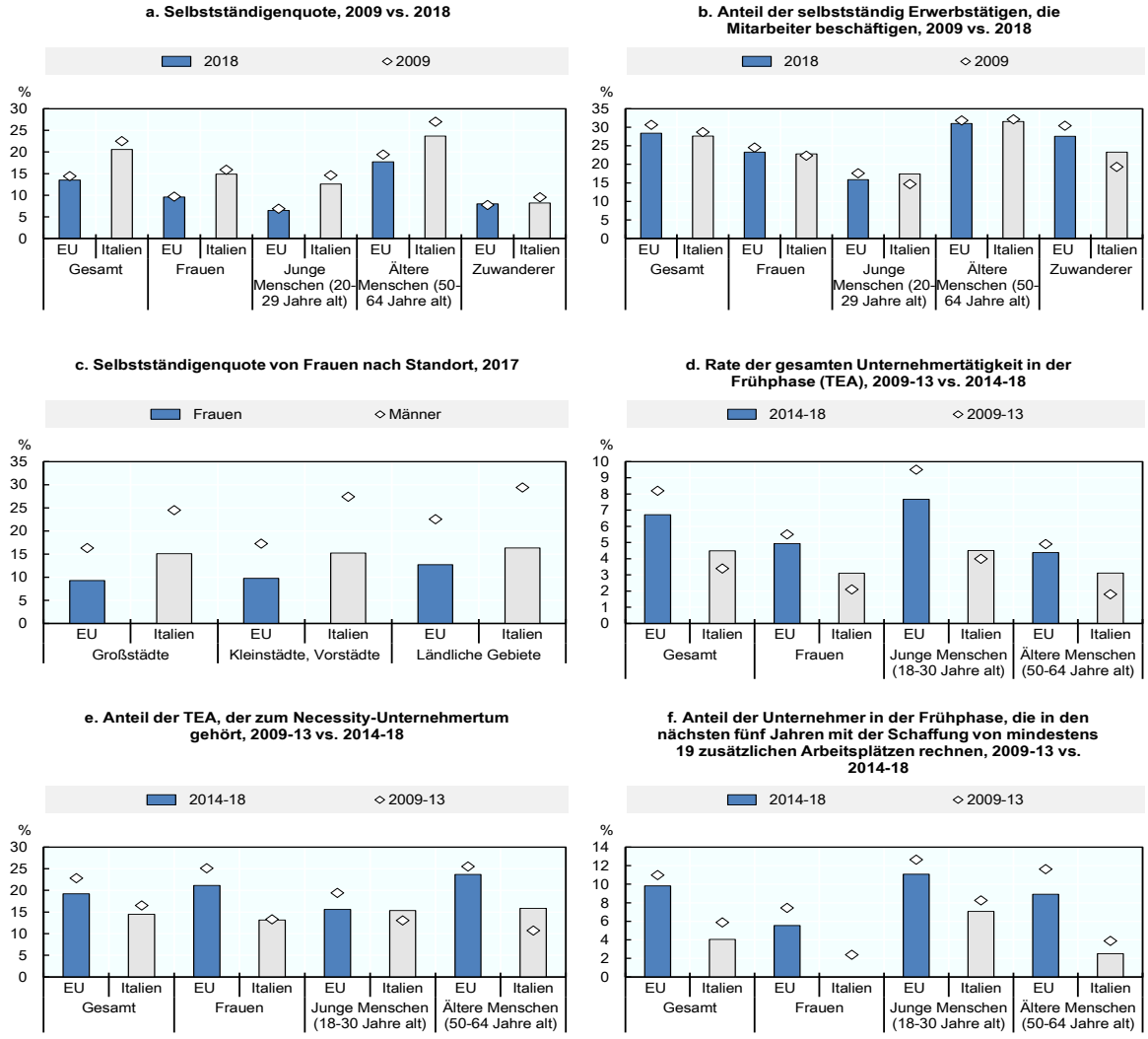
Die Unterstützung unternehmerisch tätiger junger Menschen wird weiter verstärkt. Die Maßnahme *Resto al sud* (“Ich bleibe im Süden”) wurde im Jahr 2017 zum Beispiel zur Unterstützung unternehmerisch tätiger junger Menschen (18 bis 35 Jahre) in Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna und Sicilia eingeführt. Es wird erwartet, dass die Unterstützung im Haushaltsgesetz 2019 ausgeweitet wird. Die Unterstützung soll in Zukunft Unternehmern unter 46 Jahren sowie Freiberuflern

offenstehen. Die Maßnahme bietet bis zu 40 000 EUR (35 % nicht rückzahlbar und 65 % mit Zinsbegünstigung rückzahlbar) sowie Beratungsleistungen. Die Maßnahme wird von Invitalia geleitet.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 24.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Italien



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270865

25. Lettland

Dieses Länderprofil hebt die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten Entwicklungen in Lettland hervor. Außerdem werden wichtigsten Indikatoren für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern mit dem EU-Durchschnitt verglichen.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquoten für Frauen (9,1 % gegenüber 9,6 %), junge Menschen (6,6 % gegenüber 6,5 %) und Zuwanderer (7,4 % gegenüber 8,0 %) entsprechen in etwa den Durchschnittswerten der Europäischen Union (EU), während die Quote der Älteren darunter lag (12,2 % gegenüber 17,7 %). Die Selbständigenquoten nahmen für diese Gruppen im Vergleich zu 2009 leicht zu. Der Anteil der Frauen, jungen Menschen und Älteren, welche sich an der Gründung und Führung neuer Unternehmen beteiligten, nahm im Laufe des letzten Jahrzehnts ebenso zu. Im Vergleich zum EU-Durchschnitt rechneten neue Unternehmer aus den Zielgruppen Frauen, junge Menschen und Ältere mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit damit, mindestens 19 Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren zu schaffen. Dieser Anteil ging im Laufe des letzten Jahrzehnts jedoch zurück.

Problemthema

Das Ministerium für Umweltschutz und Regionale Entwicklung richtete vier Sonderwirtschaftszonen (SWZ) ein – Freihafen Riga, Freihafen Ventspils, Sonderwirtschaftszone Liepaja und Sonderwirtschaftszone Rezekne. Eine fünfte SWZ wurde 2017 für Latgale eingerichtet. Diese SWZ sollen die regionale Entwicklung und die unternehmerischen Tätigkeiten in den Regionen fördern. Während die Vorteile sich in den Regionen in geringem Maße unterscheiden, können Unternehmer und Firmen Steuernachlässe erwirken und die administrativen Anforderungen reduzieren. In einigen Regionen laufen Diskussionen zur Ausweitung der Hilfsmaßnahmen, damit sie ebenfalls unterstützende Lohnkosten und das Leasing von Einsatzmitteln umfassen, sowie zur Ausweitung der förderungsfähigen Branchen.

Jüngste politische Entwicklungen

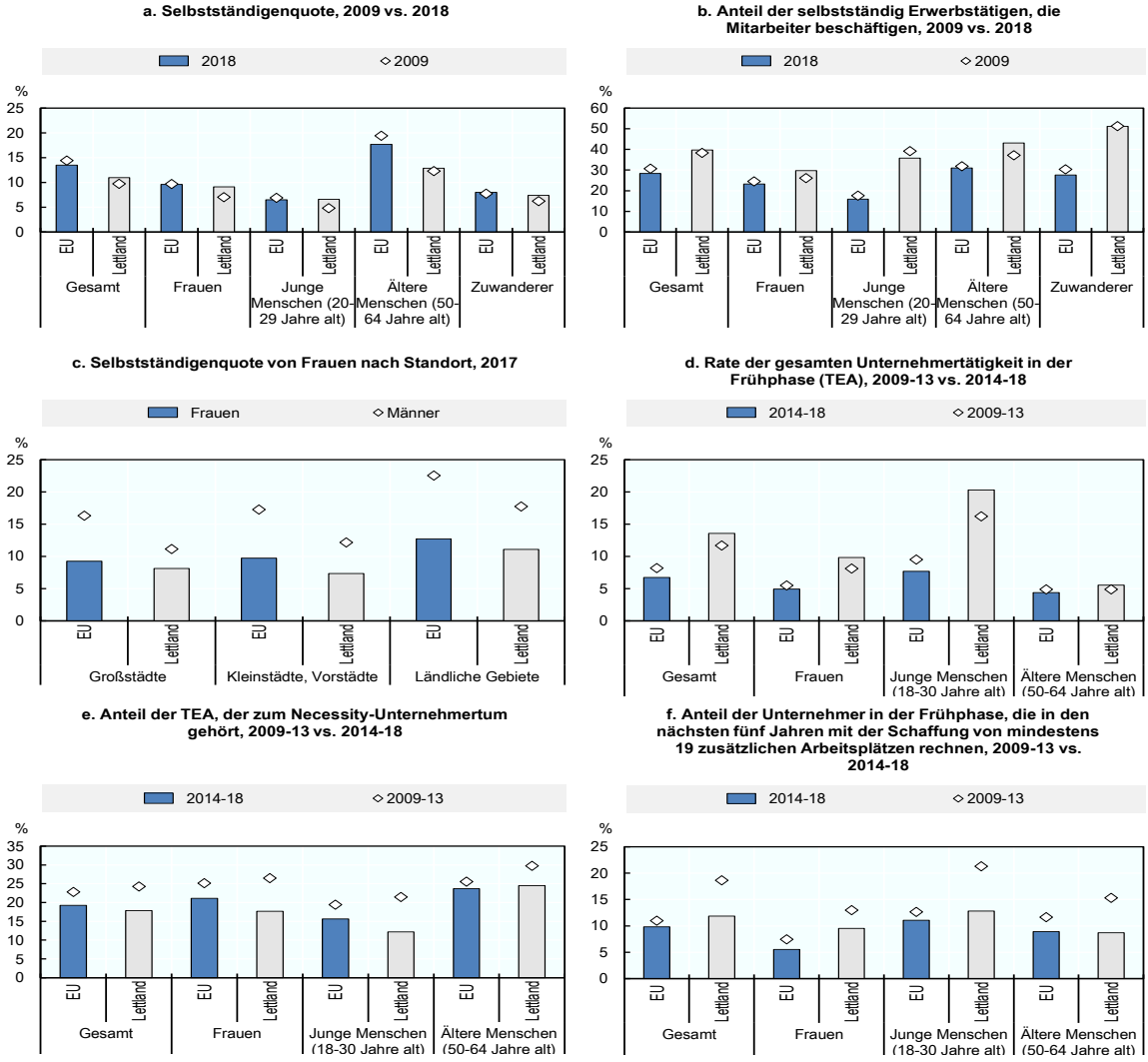
Neue Änderungen am Steuergesetz für Kleinstunternehmen traten am 1. Januar 2017 in Kraft. Der Steuersatz wird im Rahmen der einzelnen Änderungen auf 12 % für

Unternehmen mit einem Umsatz von weniger als 7 000 EUR pro Jahr und auf 15 % für Unternehmen mit einem Umsatz von 7 001 EUR bis 100 000 EUR gesenkt. Die verpflichtenden Zahlungen an die Staatliche Sozialversicherung werden im Rahmen dieses Regelwerks ebenfalls gesenkt. Es wird damit gerechnet, dass diese geringere Steuerbelastung einen Anreiz zur Unternehmensgründung bietet und die Bedingungen für Kleinstunternehmen verbessert.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 25.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Lettland



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270884

26. Litauen

In diesem Länderprofil werden die wichtigsten Daten zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Litauen mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Die aktuellen politischen Entwicklungen im Bereich des integrationsfördernden Unternehmertums und die aktuellen politischen Fragen werden in ihm ebenfalls behandelt.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquote lag im Jahr 2018 leicht unter dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) (10,9 % gegenüber 13,7 %). Die Selbständigenquote verzeichnete im Laufe des letzten Jahrzehnts eine leichte Zunahme, vor allem bei den jungen Menschen (4,3 % gegenüber 6,9 %). Der Anteil an Menschen, welche sich in Litauen an der Gründung eines Unternehmens beteiligten, war im Laufe des Zeitraums 2014-18 einer der höchsten innerhalb der EU (11,3 % gegenüber 6,7 %). Junge Menschen waren bei der Gründung und Führung neuer Unternehmen äußerst aktiv (15,6 % gegenüber 6,8 % für die EU). Außerdem gaben junge Menschen mit etwas geringerer Wahrscheinlichkeit als im EU-Durchschnitt an, sie hätten ihr Unternehmen aufgrund eines Mangels an Erwerbsmöglichkeiten gegründet (14,2 % gegenüber 15,6 %), und rechneten eher damit, mindestens 19 Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren zu schaffen (14,1 % gegenüber 11,1 %).

Problemthema

Eine herausragende Priorität der Regierung besteht darin, ein anziehendes Investitionsumfeld und ein unternehmensfreundliches Ökosystem für die regionale Entwicklung und die Innovation zu fördern. Die Kommunen unterstützten diese Priorität, einschließlich über lokale Maßnahmen und Initiativen zum integrationsfördernden Unternehmertum. Die Stadtverwaltung von Vilnius senkte die Gebühren für Gewerbenachweise im Jahr 2016 zum Beispiel um 70 % für Studenten und um 50 % für Rentner, Behinderte, registrierte Arbeitslose und Familien mit Kindern.

Jüngste politische Entwicklungen

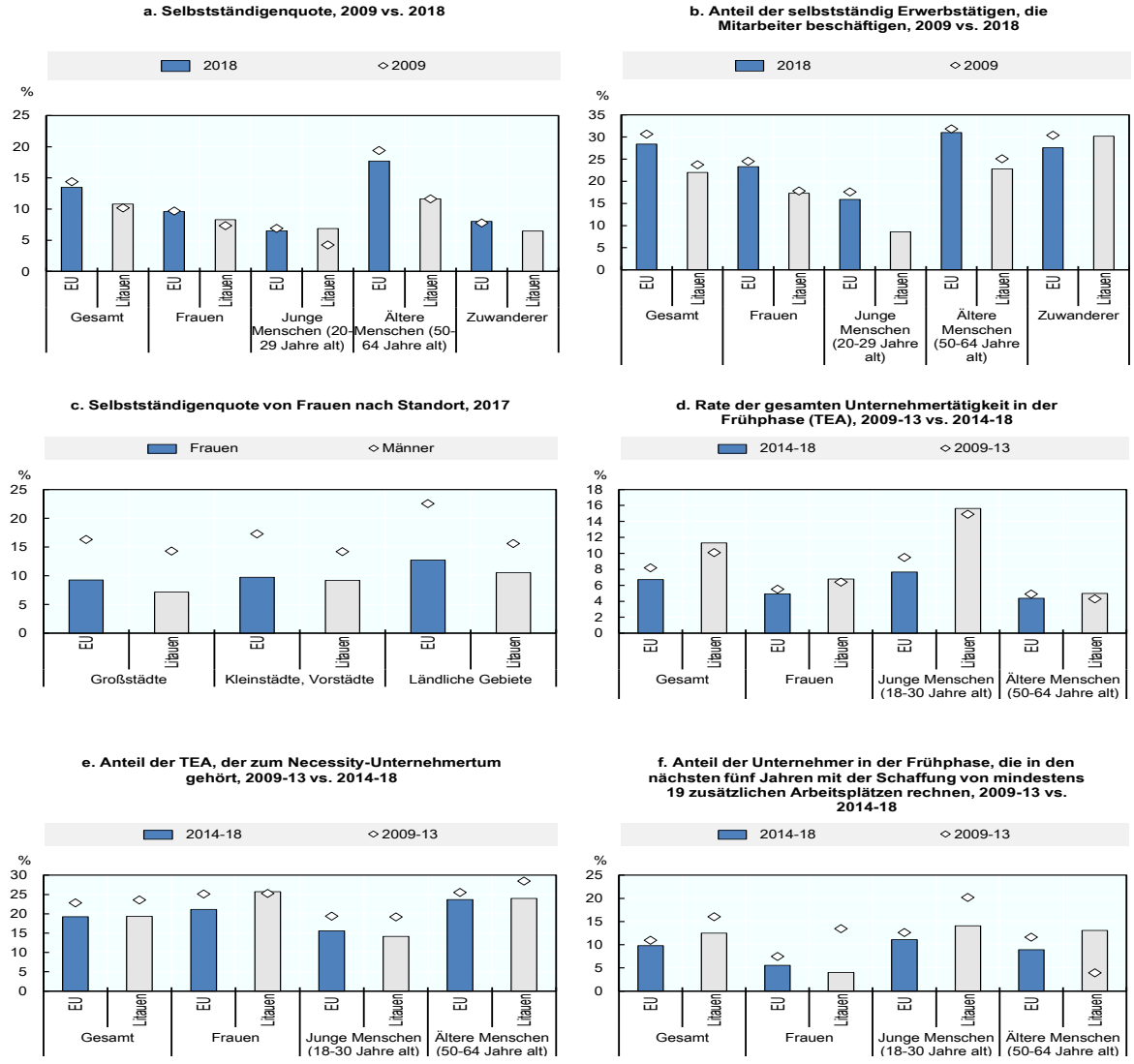
Das Ministerium für Soziale Sicherheit und Arbeit bereitete die Strategie für die Demographie-, Zuwanderungs- und Integrationspolitik 2018-30 vor. Im Rahmen eines der herausragenden Ziele der Strategie soll sichergestellt werden, dass Ältere in die

Gesellschaft integriert werden, Möglichkeiten erhalten, zum sozialen und politischen Leben beizutragen, und in den Arbeitsmarkt eingegliedert werden – und zwar sowohl als Arbeitnehmer als auch als Unternehmer. Die Strategie soll ebenfalls eine verstärkte Unterstützung für Zuwanderer zur Verbesserung ihrer Integration in den Arbeitsmarkt gewährleisten, einschließlich durch Selbständigkeit, und vermehrt lebenslange Möglichkeiten für Litauer zur Verringerung der Auswanderung ermöglichen.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 26.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Litauen



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270903

27. Luxemburg

In diesem Länderprofil werden die Daten zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Luxemburg vorgestellt und die Indikatoren mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten politischen Maßnahmen berichtet.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquote blieb im Laufe des letzten Jahrzehnts ziemlich konstant (7,4 % im Jahr 2009 und 7,5 % im Jahr 2018), lag 2018 jedoch auch weiterhin unter dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) (13,5 %). Die Selbständigenquoten für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer lagen im Jahr 2018 ebenso alle leicht unter dem EU-Durchschnitt. Frauen, junge Menschen und Ältere beteiligten sich zwischen 2014 und 2018 jedoch mit höherer Wahrscheinlichkeit an der Gründung oder Führung eines neuen Unternehmens als der EU-Durchschnitt. Diese neuen Unternehmer rechneten jedoch mit geringerer Wahrscheinlichkeit als der EU-Durchschnitt damit, mindestens 19 Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren zu schaffen.

Problemthema

Das Nationale Reformprogramm (NRP) aus dem Jahr 2018 stellte eine Reihe von Maßnahmen dar, welche ein langfristiges "intelligentes, nachhaltiges und integrationsförderndes Wachstum" ermöglichen sollen. Diese Maßnahmen unterstützen die wichtigsten politischen Prioritäten in den nachstehenden Bereichen: (i) Erziehung und Ausbildung; (ii) F&E und Innovation, (iii) effiziente Nutzung der Ressourcen und (iv) sozialer Zusammenhalt und Integration, einschließlich der Gleichbehandlung der Geschlechter als interdisziplinäres Ziel. Diese Prioritäten der Regierung werden über eine Palette von Maßnahmen und Initiativen verwirklicht, einschließlich der Einsetzung eines neuen gesetzlichen Rahmenwerks für die Unternehmensgründung, Maßnahmen, um zugewanderte Investoren anzuziehen, und Aktivitäten zur Förderung und Unterstützung der Selbständigkeit (z. B. Weiterbildung und Unternehmensberatung). Das NRP umfasst ebenfalls Tätigkeiten zur Unterstützung benachteiligter Bevölkerungsgruppen in der Gesellschaft, einschließlich des transversalen Ziels der Förderung des integrationsfördernden Unternehmertums als Mechanismus zur Erhöhung der Beschäftigungsraten und zur Verringerung der krisenbedingten Arbeitslosigkeit.

Jüngste politische Entwicklungen

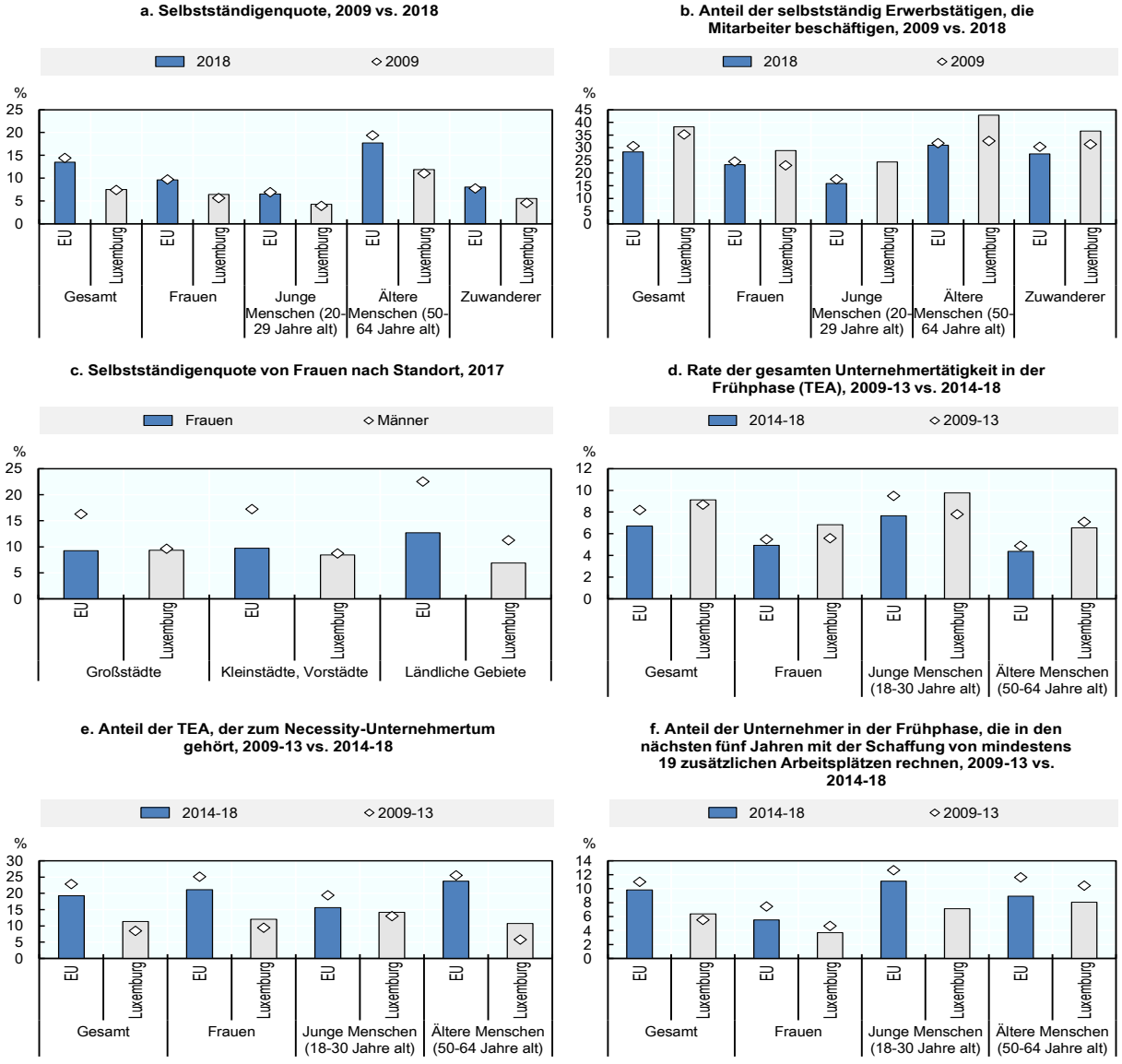
Obwohl Luxemburg ein kleines Land ist, wurden etliche maßgeschneiderte und zielgerichtete Unterstützungsmaßnahmen für das Unternehmertum in den letzten Jahren ergriffen. Eine neue Gesetzgebung wurde im April 2018 eingeführt, um Arbeitsplatzsuchenden, welche sich im Prozess der Unternehmensgründung befinden, die Möglichkeit zu bieten, auch weiterhin Arbeitslosengeld für einen Zeitraum von sechs Monaten zu beziehen, ohne Stellenangebote anzunehmen. Die Unterstützung des Unternehmertums wurde außerdem in das Projekt "Connections" für Flüchtlinge

aufgenommen. Diese Initiative wird von der *Association de Soutien aux Travailleurs Immigrés* mit der Unterstützung der Handwerkskammer und der staatlichen Arbeitsvermittlung geleitet.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 27.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Luxemburg



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270922

28. Malta

In diesem Länderprofil werden die aktuellen politischen Fragen zum integrationsfördernden Unternehmertum und die jüngsten politischen Entwicklungen behandelt. Die Daten zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Malta werden in ihm ebenfalls mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquote entsprach im Jahr 2018 in etwa der durchschnittlichen Quote der Europäischen Union (EU) (13,2 % gegenüber 13,7 %). Die selbständige Erwerbstätigkeit junger Menschen ging im Laufe des letzten Jahrzehnts zurück – 4,9 % der erwerbstätigen jungen Menschen waren im Jahr 2009 selbständig tätig und lediglich 2,1 % im Jahr 2018. Umgekehrt verzeichnete der Anteil der selbständig erwerbstätigen Frauen eine leichte Zunahme, von 6,1 % im Jahr 2009 auf 7,6 % im Jahr 2018. Die Selbständigenquote für Ältere lag im Laufe des letzten Jahrzehnts leicht über dem EU-Durchschnitt, sank jedoch von 20,5 % im Jahr 2009 auf 17,9 % im Jahr 2018. Selbständig erwerbstätige Frauen und junge Menschen beschäftigten Arbeitnehmer mit höherer Wahrscheinlichkeit als der EU-Durchschnitt, während selbständig erwerbstätige Zuwanderer dies mit geringerer Wahrscheinlichkeit taten.

Problemthema

Die Verfügbarkeit von Initiativen zur Unterstützung des Unternehmertums nahm in den letzten Jahren zu, hauptsächlich aufgrund der Zahl von Initiativen zur Unterstützung junger Neuunternehmer, welche als Teil der Nationalen Jugendpolitik eingeführt wurden: Towards 2020 – einschließlich einer erhöhten Verfügbarkeit von Bildungsangeboten im unternehmerischen Bereich. Parallel hierzu gab es ebenfalls zahlreiche neue familienfreundliche Maßnahmen, welche Frauen auf dem Arbeitsmarkt ermutigen und unterstützen sollen.

Jüngste politische Entwicklungen

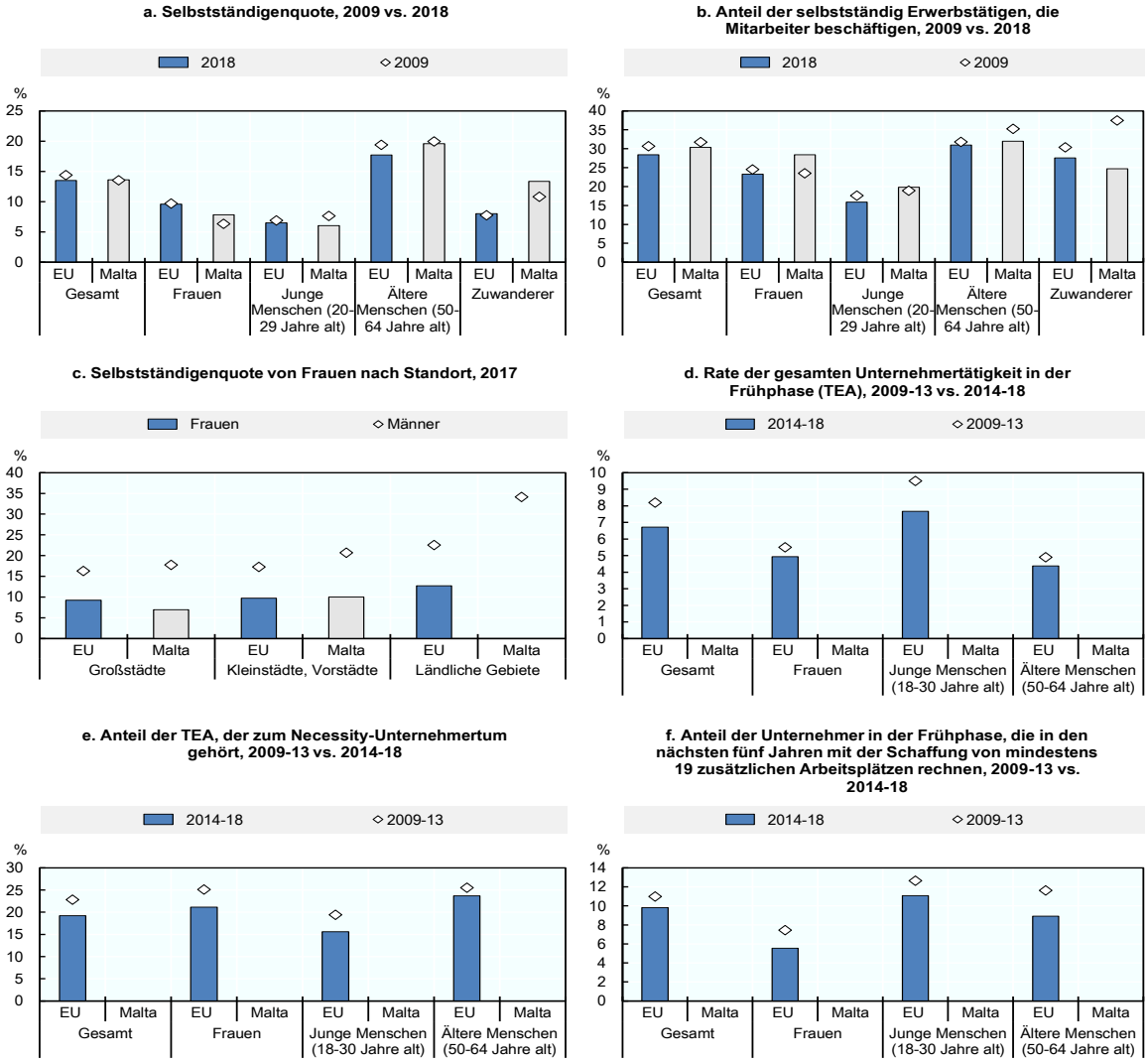
Im Dezember 2018 nahm das Malta Business Disability Forum (MBDF) als gemeinsame Initiative der Kommission für die Rechte Behinderter, der maltesischen KMU-Kammer, des maltesischen Arbeitgeberverbands und der maltesischen Handelskammer seine Arbeit auf. Es soll die Beziehungen zwischen dem Behindertensektor und den Branchen stärken,

um die Erwerbstätigenquote Behinderter zu erhöhen. Besonderes Augenmerk gilt der Schaffung eines förderlichen Umfelds für das Unternehmertum durch die Bereitstellung unternehmerischer Weiterbildungsangebote für Behinderte und die Einrichtung von behindertengerechten Gründerzentren.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 28.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Malta



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270941

29. Niederlande

In diesem Länderprofil werden die Selbständigenquoten und Unternehmertumsraten für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in den Niederlanden vorgestellt und mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten politischen Entwicklungen berichtet.

Wichtige Trends

Der Anteil der selbständig Erwerbstätigen lag im Jahr 2018 leicht über dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) (15,5 % gegenüber 13,7 %). Es bestand eine Lücke zwischen den Geschlechtern bei der selbständigen Erwerbstätigkeit, da Männer mit ungefähr eineinhalbfacher Wahrscheinlichkeit eher selbständig erwerbstätig waren als Frauen (18,4 % gegenüber 12,2 %). Frauen, junge Menschen und Ältere waren zwischen 2014 und 2018 bei der Gründung und Führung neuer Unternehmen aktiver als der EU-Durchschnitt, und zwar insbesondere junge Menschen (14,8 % gegenüber 7,7 %). Während neue Unternehmerinnen, junge Unternehmer und ältere Unternehmer im Laufe dieses Zeitraums mit geringerer Wahrscheinlichkeit als der EU-Durchschnitt angaben, sie hätten ihr Unternehmen aufgrund mangelnder Erwerbsmöglichkeiten gegründet, rechneten sie ebenfalls mit geringerer Wahrscheinlichkeit damit, in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen.

Problemthema

Es besteht eine anhaltende politische Debatte über die Scheinselbständigkeit. In dem Bestreben, die Scheinselbständigkeit zu bekämpfen, wurden im Rahmen des Gesetzes zur Deregulierung der Bewertung von Arbeitsbeziehungen (*Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties*) Modellverträge (*modelcontracten*) zur Klarstellung der Arbeitsbeziehungen eingeführt, sobald Einzelunternehmer nur einen einzigen Kunden haben. Die Maßnahme führte nach ihrer Einführung im Jahr 2016 (mit uneingeschränktem Inkrafttreten im Juli 2018) anscheinend jedoch zu gemischten Ergebnissen. Weitere Maßnahmen in Bezug auf die Bewertung der Beschaffenheit von Arbeitsbeziehungen sind geplant.

Jüngste politische Entwick lungen

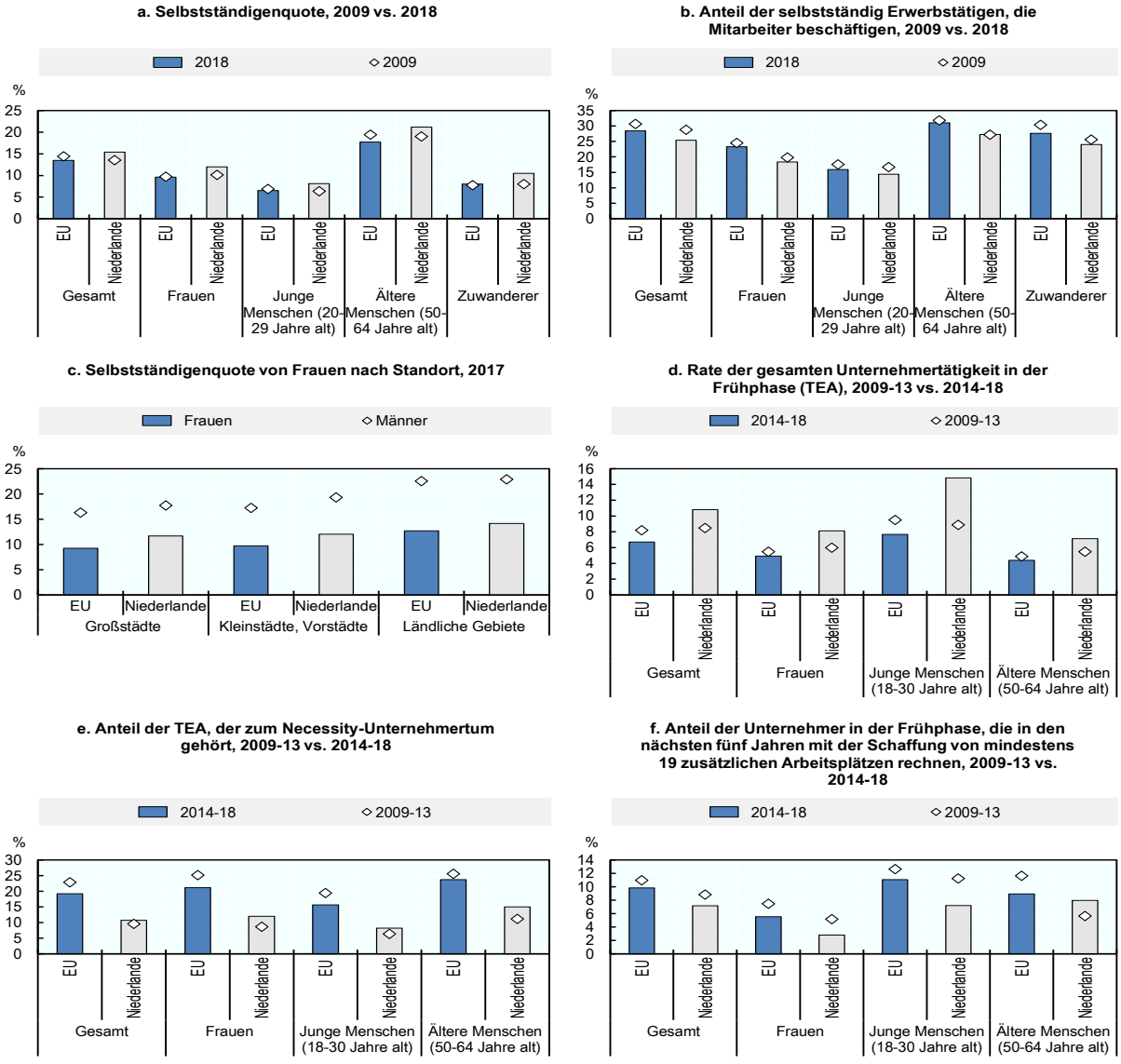
Die Unterstützung unternehmerisch tätiger Frauen wurde mit der Regelung „Selbständig und schwanger“ (*Zelfstandig en Zwanger-regeling* – ZEZ) aus dem Jahr 2017 verstärkt. In dieser Regelung wird dargelegt, dass schwangere Unternehmerinnen mindestens 16 Wochen lang Anspruch auf finanzielle Absicherung für den Mutterschafts- und Elternurlaub haben. Je nach Einzelfall kann dies bis zu 100 % des gesetzlichen Mindestlohns ausmachen. Um den Anspruch geltend machen zu können, muss die Unternehmerin in der Lage sein, ihre Arbeitszeit zu belegen und nachzuweisen, dass das Unternehmen die Haupterwerbsquelle darstellt. Der Ehemann, die Ehefrau oder der/die

Lebenspartner/in einer Unternehmerin können die Unterstützungsleistungen in Einklang mit dieser Regelung zwar ebenfalls beantragen, haben jedoch einen geringeren Anspruch auf Unterstützung.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 29.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in den Niederlanden



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270960

30. Polen

In diesem Länderprofil werden die Daten zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Unternehmerinnen, junge Unternehmer, ältere Unternehmer und zugewanderte Unternehmer in Polen vorgestellt und die Indikatoren mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Die aktuellen politischen Fragen und jüngsten politischen Entwicklungen in Verbindung mit einem integrationsfördernden Unternehmertum werden in ihm ebenfalls beschrieben.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquote lag im Jahr 2018 unter dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) (17,4 % gegenüber 13,7 %). Frauen waren im Jahr 2018 mit geringerer Wahrscheinlichkeit selbständig erwerbstätig als Männer (12,0 % gegenüber 21,8 %), wobei dieser Anteil seit 2009 zurückging. Die Selbständigenquote für Ältere betrug 22,7 % - die niedrigste Quote während des letzten Jahrzehnts – aber immer noch die fünfhöchste in der EU. Der Anteil der neuen Unternehmerinnen, jungen Unternehmer und älteren Unternehmer, welche damit rechneten, in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen, ging im Laufe des letzten Jahrzehnts zurück.

Problemthema

Die Entwicklung einer unternehmerischen Gesellschaft ist Teil der Prioritäten der Regierung, welche im Plan für die verantwortungsvolle Entwicklung (2016) ("Morawiecki-Plan") dargelegt werden. Mehrere Gesetzesreformen wurden anschließend eingebracht, um den gesetzlichen Rahmen für den Betrieb von Unternehmen in Polen umzugestalten und zu verbessern. Dies beinhaltet neue Maßnahmen (2018), welche zusätzliche Anreize für die Unternehmensgründung bieten, einschließlich einer Befreiung von den Sozialversicherungsbeiträgen für neue Unternehmen. Die Befreiung läuft zwar nach sechs Monaten ab, die Unternehmer können jedoch eine teilweise Befreiung für weitere zwei Jahre beantragen. Die neue "Unternehmensverfassung", welche im Jahr 2018 erlassen wurde, bietet außerdem die Möglichkeit, Unternehmen auf Probezeit zu eröffnen. Unternehmer aus unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen profitieren von diesen neuen Maßnahmen in umfangreichem Maße.

Jüngste politische Entwicklungen

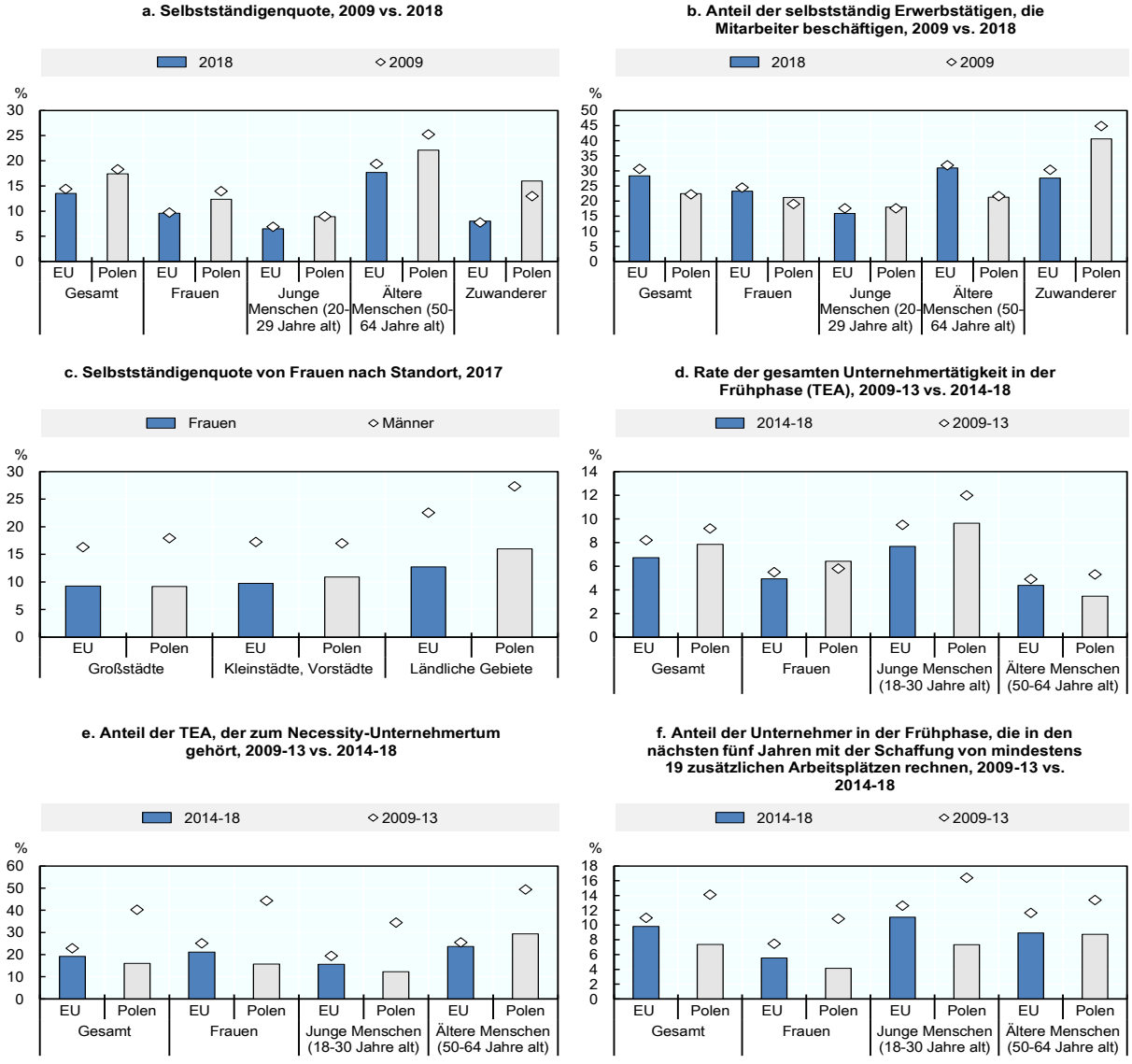
Polen beteiligt sich an dem von der Europäischen Union kofinanzierten Zweijahresprojekt „Cross EU Women Business Angels". Das Projekt wurde im März 2018 in die Wege geleitet und verfolgt das allgemeine Ziel, die Finanzierung unternehmerisch tätiger Frauen durch weibliche Business Angels zu erleichtern und eine nachhaltige Basis privater Investitionen in Europa aufzubauen. Die Projektaktivitäten richten sich an drei Pfeilern aus: (i) Information, Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation, (ii) Weiterbildung und Mentoring sowie (iii) Gemeinschaftsbildung, Kontaktvermittlung und Vernetzung. Bei den anderen mitbeteiligten Ländern handelt es sich um Deutschland, die Slowakische Republik,

Spanien und Griechenland. Das Projekt wird in Polen von der Polnischen Agentur für Unternehmensentwicklung (PARP) geleitet.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 30.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Polen



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270979

31. Portugal

In diesem Länderprofil werden die Daten zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Portugal mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten politischen Maßnahmen berichtet.

Wichtige Trends

Der Anteil der Selbständigen an der erwerbstätigen Bevölkerung ging im Laufe des letzten Jahrzehnts allgemein von 18,7 % auf 13,5 % zurück. Frauen, junge Menschen und Ältere waren zwischen 2014 und 2018 dennoch mit höherer Wahrscheinlichkeit als der Durchschnitt der Europäischen Union (EU) an der Unternehmensgründung oder der Führung eines weniger als 42 Monate alten Unternehmens beteiligt – 7,0 % gegenüber 4,9 % bei den Frauen, 9,7 % gegenüber 7,7 % bei den jungen Menschen und 5,4 % gegenüber 4,4 % bei den Älteren. Diese Gruppen waren jedoch auch mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit unternehmerisch tätig, da sie keine angemessenen Arbeitsplätze erlangen konnten. Dies galt insbesondere für die Frauen, da nahezu ein Drittel (32,1 %) angab, sie hätten ihr Unternehmen "notgedrungen" gegründet.

Problemthema

Die unternehmerische Tätigkeit junger Menschen wird in Portugal auch weiterhin in umfangreichem Maße unterstützt. Dies beinhaltet Investitionen in die unternehmerische Ausbildung und mehrere herausragende Programme für unternehmerisch tätige junge Menschen, einschließlich des Programms zur Unterstützung des Unternehmertums und der Schaffung selbständiger Erwerbstätigkeit (PAECPE) sowie des Jugendinvestitionsprogramms (*Programa Investe Jovem*). Überwachungsmaßnahmen zeigen tendenziell auf, dass viele Programme ihre Ausgangsziele übertroffen haben, wahrscheinlich aufgrund der anhaltend hohen Jugendarbeitslosigkeit.

Jüngste politische Entwicklungen

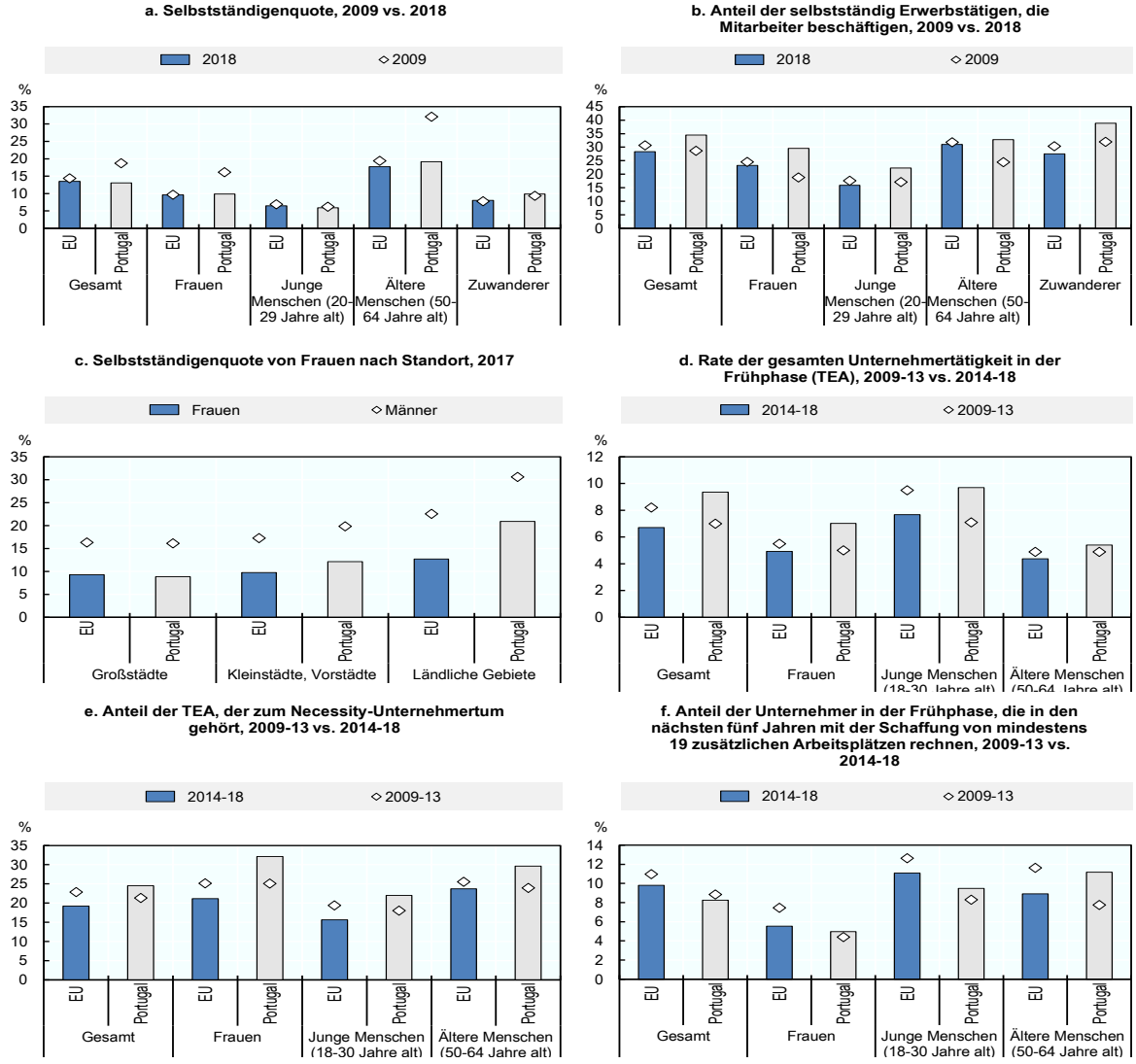
Die Regierung entwickelte eine nationale Unternehmertumsstrategie – "Startup Portugal" als Teil des Nationalen Reformprogramms für den Zeitraum 2016-21. Im Jahr 2018 wurde eine neue Version dieser Strategie, "Startup Portugal+" eingeführt, um der ursprünglichen Strategie neuen Schwung zu verleihen. Die neue Strategie fügt 20 neue Maßnahmen zu den fünf ursprünglichen Maßnahmen hinzu und stellt 300 Millionen EUR zusätzlich zum ursprünglichen Budget in Höhe von 200 Millionen EUR bereit. Einige Initiativen im Rahmen der neuen Maßnahmen wenden sich an Menschen, denen der Zugang zum Arbeitsmarkt schwerfällt und/oder denen der gesellschaftliche Ausschluss droht (z. B. Frauen, Behinderte). Sie umfassen das Programm zur Unterstützung des Unternehmertums und der Schaffung selbständiger Erwerbstätigkeit (*Programa de Apoio ao Empreendorismo e à Criação do Próprio Emprego* - PAECPE), welches vom Institut für

Beschäftigung und Berufsausbildung (*Instituto do Emprego e Formação Profissional* – IEFP) geleitet wird.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 31.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Portugal



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934270998

32. Rumänien

In diesem Länderprofil werden die Daten zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Rumänien mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten politischen Maßnahmen berichtet.

Wichtige Trends

Die Anteile der Frauen, jungen Menschen, Älteren und Zuwanderer, welche im Jahr 2018 selbständig erwerbstätig waren, lagen zwar leicht über dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU), aber sie beschäftigten Mitarbeiter mit deutlich geringerer Wahrscheinlichkeit. Zum Beispiel beschäftigten im Jahr 2018 nur 7,0 % der selbständig erwerbstätigen Frauen mindestens einen weiteren Mitarbeiter im Vergleich zum EU-Durchschnitt in Höhe von 23,3 %. Der Bevölkerungsanteil, welcher sich an der Gründung und Führung neuer Unternehmen beteiligt, nahm im Laufe des letzten Jahrzehnts allgemein zu, insbesondere bei den jungen Menschen. Im Laufe des Zeitraums 2014-18 waren 15,5 % der jungen Menschen an der Gründung eines neuen Unternehmens oder der Führung eines weniger als 42 Monate alten Unternehmens beteiligt im Vergleich zu 9,9 % im Laufe des Zeitraums 2009-13.

Problemthema

Derzeit aktuell ist die unternehmerische Tätigkeit der Frauen, wobei mehrere neue Unterstützungsinitiativen eingeführt wurden, einschließlich des Programms für Unternehmerinnen (2018) und eines Darlehens in Höhe von 5 Millionen EUR der Europäischen Investitionsbank an *Garanti Bank Romania* im Jahr 2019 für Investitionen zugunsten unternehmerisch tätiger Frauen. Mehrere hochkarätige Berichte wurden ebenfalls herausgegeben, einschließlich des Berichts "Taking Women Entrepreneurs to the Bank in Romania" von der International Finance Corporation (2019) – einem Mitglied der World Bank Group – und *Garanti Bank Romania*. Er zeigt, dass Unternehmerinnen, welche vom KMU-Bankprogramm für Frauen unterstützt wurden, ein durchschnittliches Realumsatzwachstum von mehr als fünf Prozent pro Jahr erzielten, also höher als der landesweite Unternehmensdurchschnitt in Rumänien.

Jüngste politische Entwicklungen

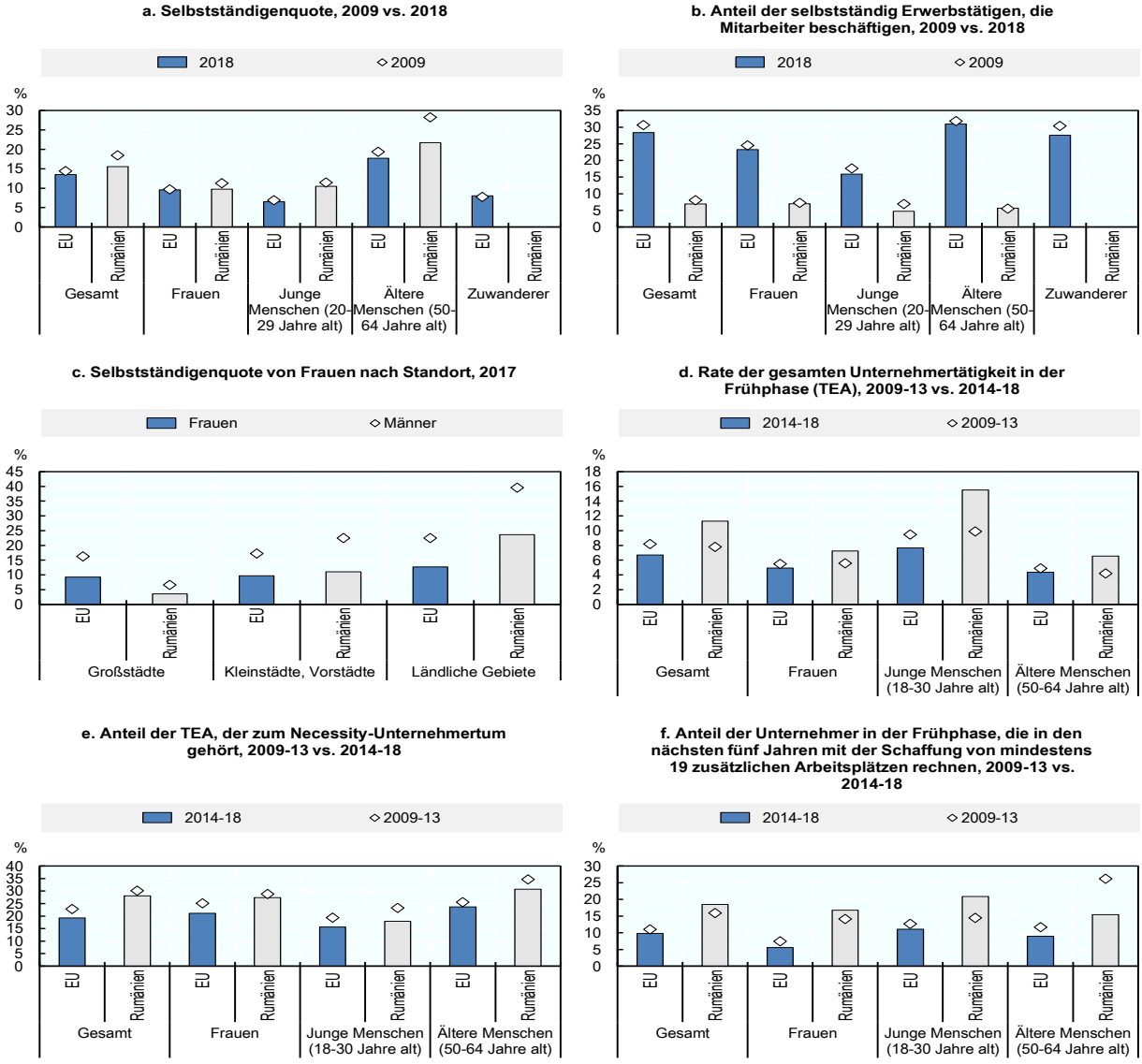
Das Ministerium für Gewerbe, Handel und Unternehmertum startete im Jahr 2018 das "Romania HUB"-Programm. Es soll unternehmerisch tätige junge Menschen und Studenten unterstützen und die Entwicklung von Partnerschaften und Kooperationsprojekten zwischen Regierungsorganisationen, Nichtregierungsorganisationen, Bildungseinrichtungen und dem privaten Sektor zur Unterstützung junger Unternehmer erleichtern. Das Programm umfasst eine Reihe von Workshops für unternehmerisch tätige junge Menschen und eine Tour durchs Land zur

Förderung junger erfolgreicher Unternehmer. In seinem Rahmen werden ebenfalls Internet-Plattformen für die Aus- und Weiterbildung im unternehmerischen Bereich eingerichtet und Lehrer im unternehmerischen Bereich weitergebildet.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 32.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Rumänien



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934271017

33. Slowakische Republik

In diesem Länderprofil werden die jüngsten politischen Entwicklungen und die aktuellen politischen Fragen zu einem integrationsfördernden Unternehmertum behandelt. Die Indikatoren zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in der Slowakischen Republik werden ihn ihm ebenfalls vorgestellt und mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquote für junge Menschen lag im Jahr 2018 über dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) (10,0 % gegenüber 6,5 %), während die Quoten für Frauen und Ältere mit dem EU-Durchschnitt in etwa übereinstimmten. Der Anteil selbständig erwerbstätiger junger Menschen ging im Laufe des letzten Jahrzehnts jedoch leicht zurück, während er bei den Älteren zulegte. Der Bevölkerungsanteil, welcher angab, er sei an der Gründung und Führung neuer Unternehmen beteiligt, lag für den Zeitraum 2014-18 über dem EU-Durchschnitt, einschließlich bei den Frauen (8,0 % gegenüber 4,9 %), den jungen Menschen (11,0 % gegenüber 7,7 %) und den Älteren (8,6 % gegenüber 4,4 %). Während viele dieser unternehmerischen Tätigkeiten aufgrund eines Mangels an Erwerbsmöglichkeiten in Angriff genommen wurden, lag der Anteil derjenigen, welche damit rechneten, in den nächsten fünf Jahren mindestens 19 Arbeitsplätze zu schaffen, über dem EU-Durchschnitt für diesen Zeitraum. Dies galt insbesondere für Unternehmerinnen und junge Unternehmer.

Problemthema

Die Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten in der ganzen Gesellschaft genoss in den letzten Jahren politischen Vorrang. Dies beinhaltet die Einbettung des Unternehmertums in die Sekundär- und Hochschulausbildung, die Entwicklung der praxisorientierten Weiterbildung im unternehmerischen Bereich für junge Menschen (z. B. Slowakischer Verband der jungen Unternehmer), Weiterbildungsangebote im unternehmerischen Bereich für Arbeitslose über die Arbeitsämter und im weiteren Sinne die Slovak Business Agency. Dies wird ergänzt durch Coaching- und Mentoringprogramme, welche sich derzeit jedoch weitestgehend an junge Menschen wenden und in großen Städten oder über Hochschuleinrichtungen angeboten werden.

Jüngste politische Entwicklungen

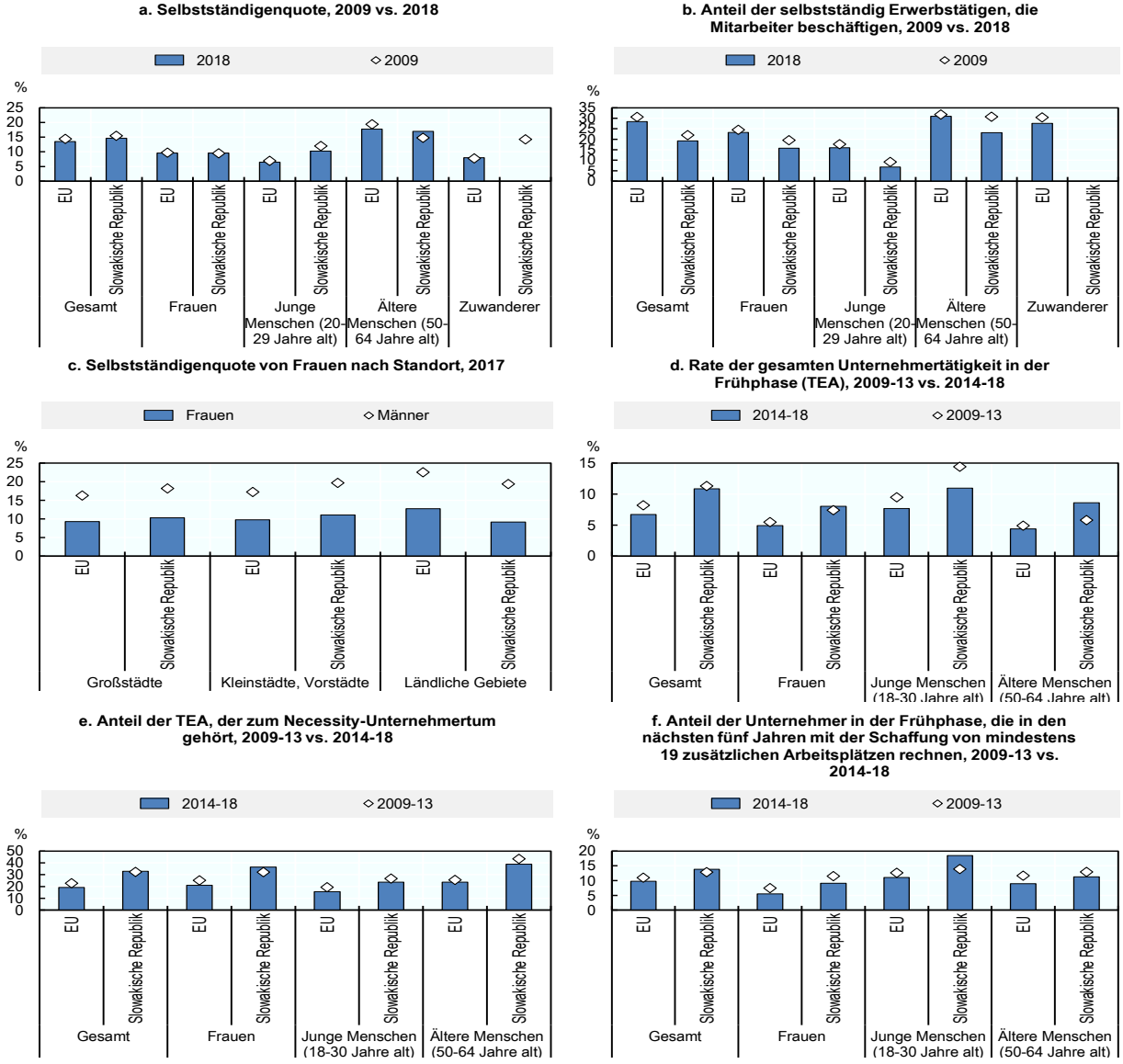
Die Unterstützung der unternehmerischen Tätigkeit von Frauen wurde in den letzten Jahren ausgebaut. Eine wichtige regulatorische Änderung erfolgte im März 2017 (Änderung Nr. 40/2017) am Gesetz Nr. 448/2008 über die Sozialleistungen, welche den Zugang zur Kinderbetreuung für unternehmerisch tätige Frauen erleichtern soll, indem die Voraussetzungen für die Inanspruchnahme öffentlicher Kinderbetreuungsmöglichkeiten gelockert werden. Die Slovak Business Agency führt außerdem das von der Europäischen Union kofinanzierte internationale Projekt “Cross EU Women Business Angels” durch.

Das im März 2018 gestartete Projekt soll das Wachstum und die Entwicklung neuer sowie in der Frühphase befindlicher, von Frauen geführter Unternehmen durch Investitionen weiblicher Business Angel-Investoren unterstützen.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 33.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in der Slowakischen Republik



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934271036

34. Slowenien

In diesem Länderprofil werden die jüngsten politischen Fragen und Entwicklungen in Bezug auf ein integrationsförderndes Unternehmertum in Slowenien behandelt. Außerdem werden wichtigsten Indikatoren für die selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerischer Tätigkeit von Frauen, jungen Menschen, Älteren und Einwanderern mit dem EU-Durchschnitt verglichen.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquoten für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer lagen im Jahr 2018 unter den Durchschnittswerten der Europäischen Union (EU). Selbständige aus diesen Gruppen beschäftigten im Jahr 2018 jedoch Arbeitnehmer mit einer etwas höheren Wahrscheinlichkeit als im EU-Durchschnitt. Dies stimmte insbesondere für selbständig erwerbstätige Zuwanderer, da 47,1 % im Jahr 2018 mindestens einen Arbeitnehmer beschäftigten im Vergleich zum EU-Durchschnitt von 27,6 %. Ein ziemlich hoher Anteil junger Menschen berichtete über sich selbst, sie seien zwischen 2014 und 2018 an der Gründung und Führung neuer Unternehmen beteiligt gewesen (9,8 % gegenüber 7,7 % für die EU). Dieser Anteil betrug im Laufe des Zeitraums 2009-13 6,2 %, wobei dieser Anstieg jedoch wahrscheinlich auf der größeren Zahl unternehmerisch tätiger junger Menschen beruht, welche angaben, sie hätten ihr Unternehmen aufgrund eines Mangels an Erwerbsmöglichkeiten gegründet.

Problemthema

Die Scheinselbständigkeit bereitet zunehmend Sorge, da das slowenische Statistikamt davon ausgeht, die Zahl der Scheinselbständigen habe sich zwischen 2012 und 2015 nahezu verdoppelt. Die Gewerkschaften weisen auf dieses Problem besonders lautstark hin, da diese Erwerbstätigen typischerweise weniger Arbeitsplatzsicherheit, geringere Einkünfte, weniger Weiterbildungsmöglichkeiten und schlechtere Arbeitsbedingungen verzeichnen.

Jüngste politische Entwicklungen

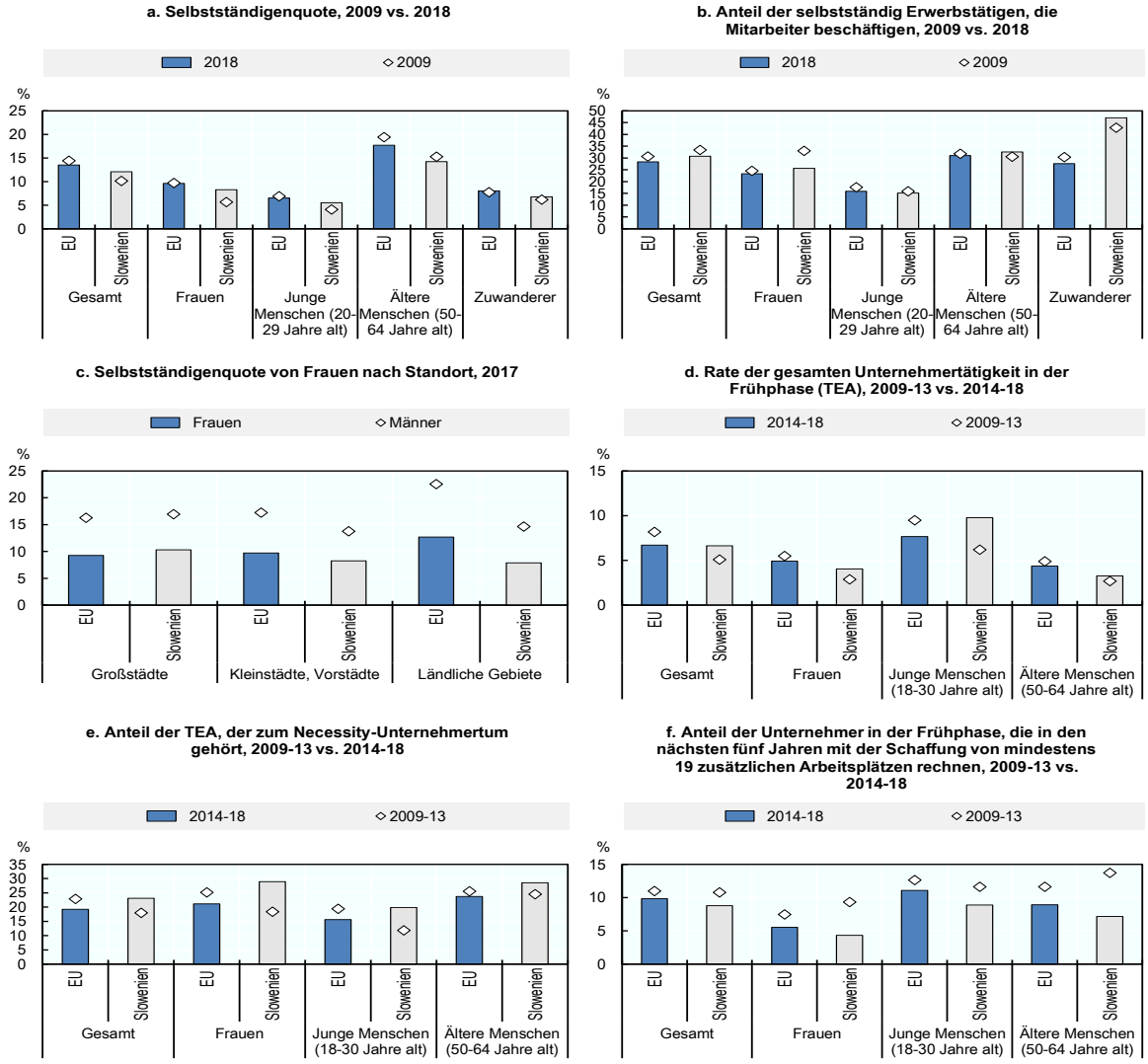
SPIRIT Slovenia (Staatliche Agentur für Unternehmertum, Internationalisierung, Auslandsinvestitionen und Technologie) unterstützt das Unternehmertum, einschließlich über zielgerichtete Programme für junge Menschen und Frauen. SPIRIT führte im Jahr 2018 ein neues Netz slowenischer Business Points (SPOT Points) ein, um den Unternehmern beim Verständnis und der Einhaltung ihrer regulatorischen Verpflichtungen behilflich zu sein. Es steht zwar allen Unternehmern offen, aber es wird davon ausgegangen, dass es von Unternehmern benachteiligter Gruppen in umfangreichem Maße genutzt wird. Die Initiative verfügt über in Fünfjahresbudget in Höhe von 11,8 Millionen EUR. SPOT-Portale bieten in Zukunft kostenlose Informationen sowie Weiterbildungs- und Beratungsleistungen, wobei 12 regionale SPOT-Büros entwickelt werden, um

Unternehmensberatung, Workshops, Weiterbildungsmöglichkeiten und Vernetzungslösungen anzubieten.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 34.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Slowenien



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934271055

35. Spanien

In diesem Länderprofil werden die jüngsten politischen Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum vorgestellt und die aktuellen politischen Fragen behandelt. Die wichtigen Indikatoren zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Spanien werden in ihm ebenfalls mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquote lag in Spanien im Jahr 2018 leicht über dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU) (15,7 % gegenüber 13,7 %), was für Frauen (11,1 % gegenüber 9,6 %) und Ältere (20,5 % gegenüber 17,7 %) galt. Die Quoten für junge Menschen (6,7 % gegenüber 6,5 %) und Zuwanderer (8,6 % gegenüber 8,0 %) stimmten mit dem EU-Durchschnitt in etwa überein. Selbständig erwerbstätige Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer beschäftigten im Jahr 2018 mindestens einen Mitarbeiter mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit als im EU-Durchschnitt. Nur sehr wenige an der Gründung und Führung neuer Unternehmen beteiligte Erwerbstätige rechneten jedoch zwischen 2014 und 2018 damit, mindestens 19 Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren zu schaffen: Nur 1,9 % der neuen Unternehmerinnen (gegenüber 5,5 % für die EU), 4,6 % der neuen Jungunternehmer (gegenüber 11,1 % für die EU) und 4,3% der neuen älteren Unternehmer (gegenüber 8,9 % für die EU).

Problemthema

Die unternehmerische Tätigkeit junger Menschen sticht in den politischen Diskussionen noch immer hervor, da die Schwierigkeiten für die unternehmerische Tätigkeit junger Menschen weiterbestehen. Die Regierung führte im Dezember 2018 den Jugendbeschäftigungsplan 2019-21 ein, bei dem es sich um die Anschlussmaßnahme zur Unternehmertums- und Jugendbeschäftigungsstrategie 2013-16 handelt. Der neue Plan umfasst 50 Maßnahmen, eingerahmt in sechs Achsen, einschließlich einer auf das Unternehmertum ausgerichteten Achse. Er soll allgemein eine hochwertige Beschäftigung fördern, die Lücke zwischen den Geschlechtern bei der Beschäftigung bekämpfen und die Jugendarbeitslosigkeit um 10 % senken.

Jüngste politische Entwicklungen

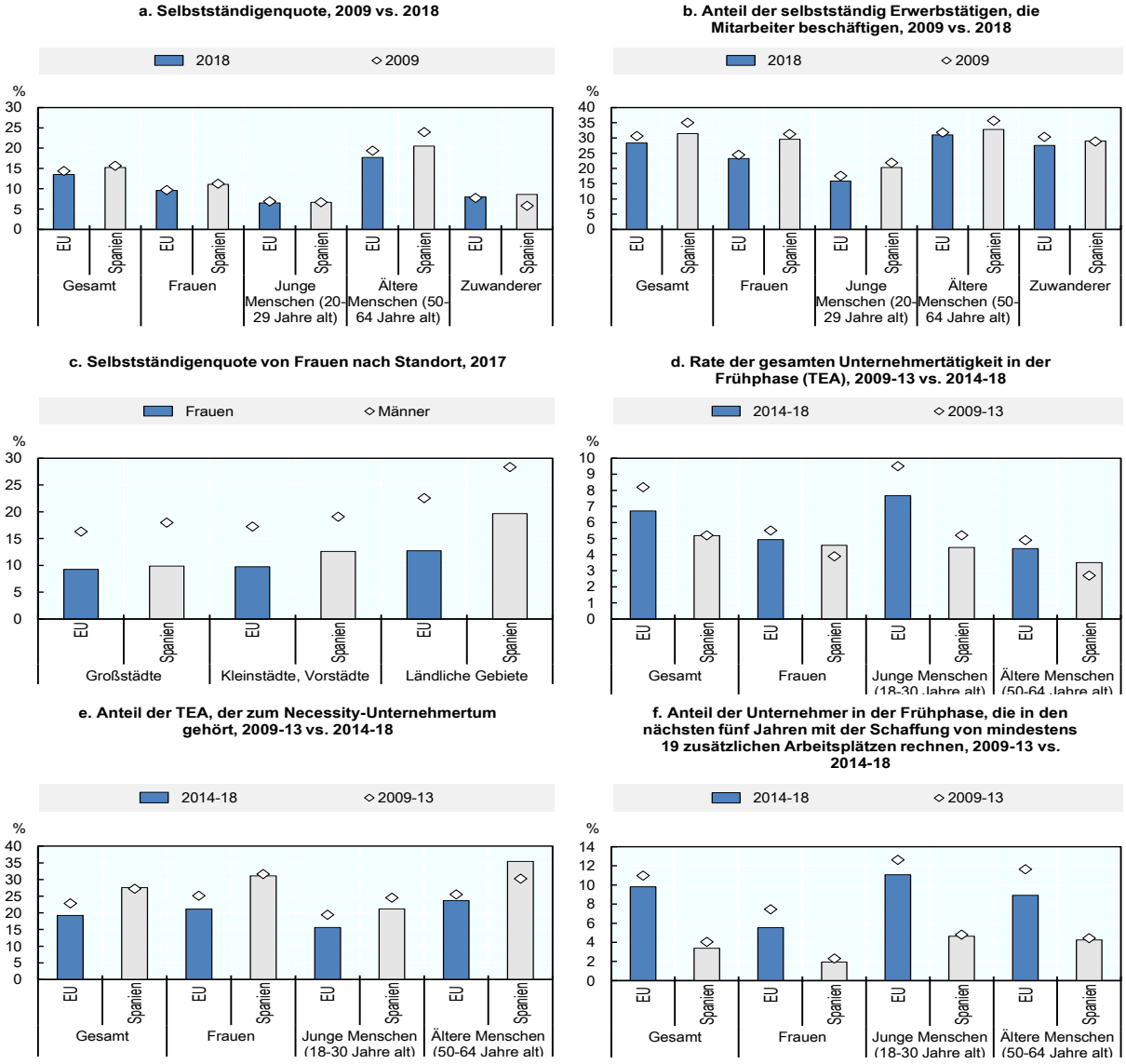
Da die Bevölkerung altert, stellen sich etliche politische Fragen in Verbindung mit der unternehmerischen Tätigkeit der Älteren. Es wird geschätzt, dass die Altersguthaben und Renten von Selbständigen im Ruhestand in Spanien 41 % niedriger als jene von unselbständig beschäftigten Arbeitnehmern im Ruhestand sind. Diese Kluft ist bei älteren Menschen mit Behinderung sogar noch größer. Im Jahr 2018 wurde eine beachtliche Änderung am Rentensystem für Selbständige eingeführt, mit deren Hilfe Selbständige mit

Arbeitnehmern die öffentliche Rente beziehen können, sobald sie das Rentenalter erreicht haben, selbst wenn sie weiterhin selbständig erwerbstätig sind und ihre(n) Arbeitnehmer weiterbeschäftigen.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 35.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Spanien



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934271074

36. Schweden

In diesem Länderprofil werden die wichtigen Indikatoren zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer in Schweden vorgestellt und mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Die jüngsten politischen Maßnahmen und aktuellen Fragen der politischen Debatte zu einem integrationsfördernden Unternehmertum werden in ihm ebenfalls beschrieben.

Wichtige Trends

Im Jahr 2018 waren insgesamt 8,7 % der erwerbstätigen Bevölkerung selbständig tätig im Vergleich zu 13,7 % in der Europäischen Union (EU). Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer waren im Jahr 2018 zwar mit geringerer Wahrscheinlichkeit selbständig erwerbstätig als der EU-Durchschnitt, aber diejenigen, die selbständig erwerbstätig waren, beschäftigten mit höherer Wahrscheinlichkeit mindestens einen Arbeitnehmer. Dies galt insbesondere für selbständig erwerbstätige junge Menschen, die im Jahr 2018 mit zweimal höherer Wahrscheinlichkeit Arbeitnehmer beschäftigten als der EU-Durchschnitt (30,8 % gegenüber 15,9 %). Während Frauen und junge Menschen mit gleicher Wahrscheinlichkeit wie der EU-Durchschnitt zwischen 2014 und 2018 angaben, sie seien an der Gründung oder Führung neuer Unternehmen beteiligt, galt dies für Ältere mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit (5,9 % gegenüber 4,4 % für die EU). Nur ein kleiner und rückläufiger Anteil an neuen Unternehmerinnen, jungen Unternehmern und älteren Unternehmern gab an, sie hätten ihr Unternehmen aufgrund eines Mangels an Erwerbsmöglichkeiten gegründet.

Problemthema

Während Schweden im Jahr 2015 die meisten Flüchtlinge pro Kopf aufnahm, fand in den letzten Jahren eine Debatte über die Zuwanderungspolitik statt. Die Unternehmensgründung ist ein Mechanismus, welcher eingesetzt wurde, um Zuwanderern und Flüchtlingen zu helfen, sich in die Gesellschaft und den Arbeitsmarkt zu integrieren. Ein Bericht der schwedischen Agentur für Wirtschafts- und Regionalwachstum (*Tillväxtverket*) aus dem Jahr 2018 gelangte jedoch zu dem Schluss, dass es Unternehmern mit Migrationshintergrund schwerer fällt, Geschäftskredite zu erhalten, als einheimischen Unternehmern. Der Zugang zu Finanzierungsmitteln wurde als Wachstumshindernis für Unternehmer ermittelt, bei denen es sich um zugewanderte junge Menschen und zugewanderte Frauen handelt.

Jüngste politische Entwicklungen

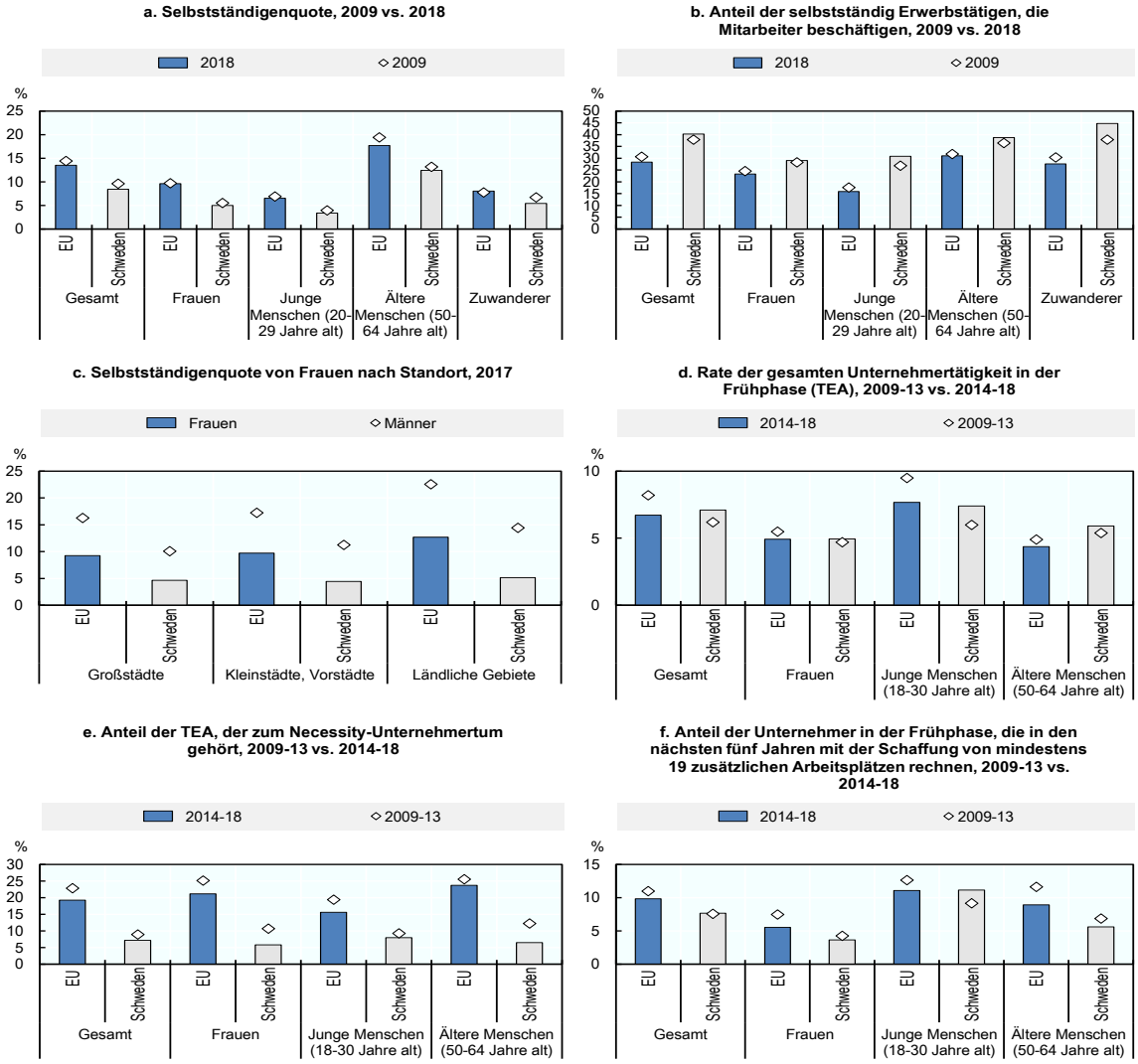
Die Ausbildung im unternehmerischen Bereich für junge Menschen wurde im Jahr 2018 mit Hilfe einer Investition in Höhe von 20 Millionen SEK (ungefähr 1,9 Millionen EUR) verstärkt. Die Nationale Ausbildungsagentur erhielt 10 Millionen SEK (ungefähr 950 000 EUR) zur Ankurbelung der unternehmerischen Ausbildung an Pflichtschulen und höheren Schulen. Die schwedische Agentur für Wirtschafts- und Regionalwachstum erhält 7 Millionen SEK (ungefähr 660 000 EUR) für die Entwicklung digitaler

Ausbildungsprogramme für junge Unternehmer. Die Königliche Schwedische Akademie der Ingenieurwissenschaften wurde mit der Entwicklung einer Pilotinitiative für Schüler der Klassenstufen 8 und 9 beauftragt, um ihnen den Unterricht in Unternehmensführung nahezubringen.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 36.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit in Schweden



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934271093

37. Vereinigtes Königreich

In diesem Länderprofil werden die Daten zur selbständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer im Vereinigten Königreich vorgestellt und diese Indikatoren mit dem Durchschnitt der Europäischen Union verglichen. Außerdem wird über die derzeitigen Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum und die jüngsten politischen Maßnahmen berichtet.

Wichtige Trends

Die Selbständigenquoten für Frauen, junge Menschen, Ältere und Zuwanderer entsprachen im Jahr 2018 jeweils in etwa dem Durchschnitt der Europäischen Union (EU). Die Selbständigenquoten für jede dieser Gruppen verzeichneten seit 2009 überdies einen leichten Anstieg. Die Anteile selbständig erwerbstätiger Frauen (12,0 %), junger Menschen (6,2 %), Älterer (15,7 %) und Zuwanderer (11,9 %) mit Angestellten lagen im Jahr 2018 jedoch unter den EU-Durchschnittswerten und waren ab 2009 rückläufig. Der Anteil an Frauen, jungen Menschen und Älteren, welche angaben, sie seien an der Gründung und Führung eines neuen Unternehmens beteiligt, lag im Laufe des Zeitraums 2014-18 jedoch leicht über dem EU-Durchschnitt und verzeichnete einen Anstieg im letzten Jahrzehnt. Neue Unternehmerinnen, junge Unternehmer und ältere Unternehmer gaben im Laufe des Zeitraums 2014-18 mit geringerer Wahrscheinlichkeit als der EU-Durchschnitt an, sie hätten ihr Unternehmen aufgrund eines Mangels an Erwerbsmöglichkeiten gegründet.

Problemthema

Als Teil der neuen Gewerbestrategie wurde im März 2019 eine Überprüfung der Politik in die Wege geleitet, um die Hindernisse für die unternehmerische Tätigkeit junger Menschen zu untersuchen. Die Überprüfung konzentriert sich auf die Hindernisse für die Unternehmensgründung und Entwicklung, denen sich junge Menschen jeglicher Herkunft gegenübergestellt sahen, und soll ebenfalls sicherstellen, dass eine starke unternehmerische Kultur in der ganzen Gesellschaft besteht. Sie wird vom Prince's Trust unter der Schirmherrschaft des Ministers für Kleinunternehmen geleitet. Empfehlungen werden den Ministern im dritten Quartal 2019 unterbreitet.

Jüngste politische Entwicklungen

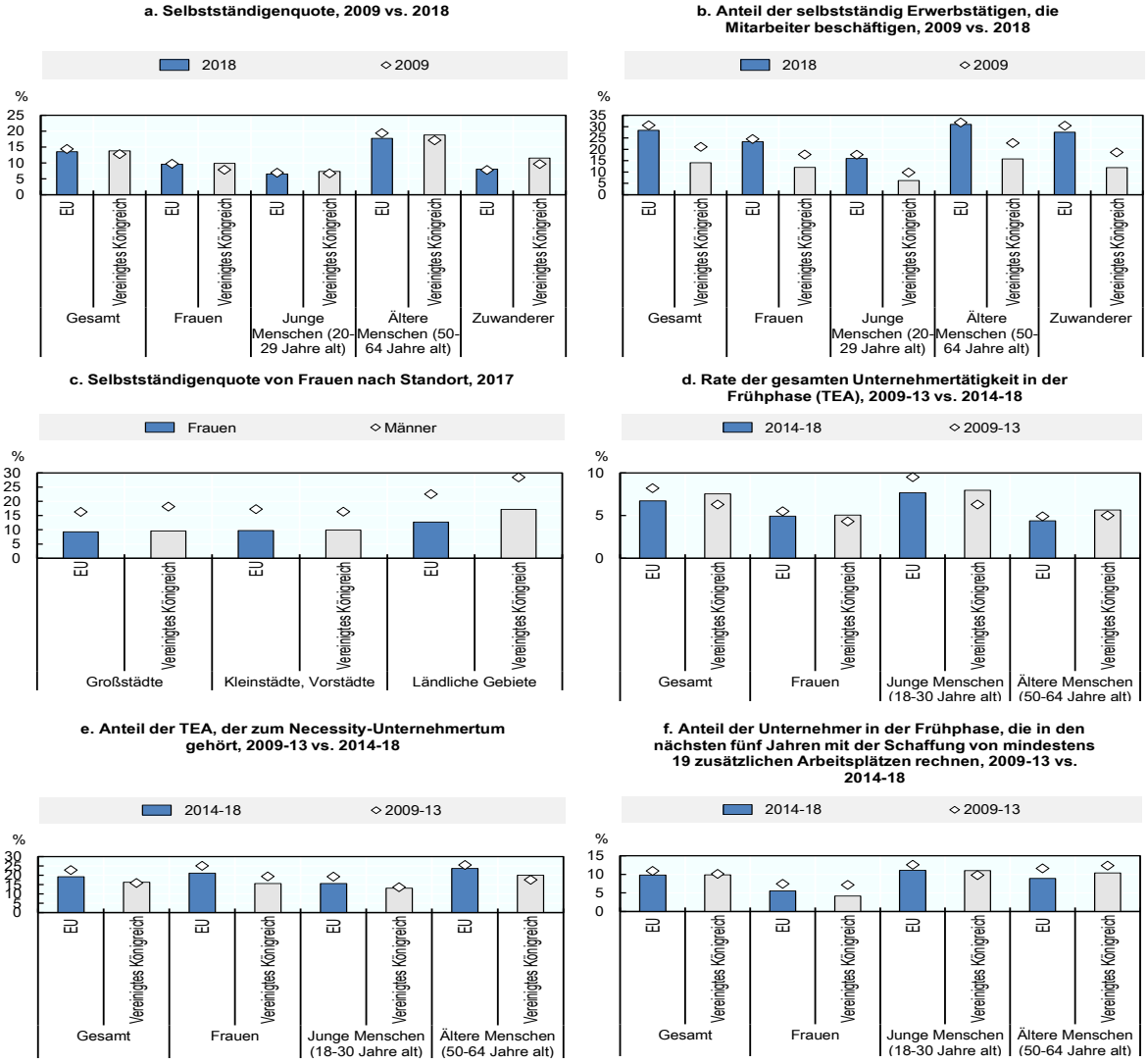
Ein integrationsförderndes Unternehmertum wird über eine umfangreiche Palette politischer Maßnahmen auf landesweiter, regionaler und lokaler Ebene sowie im Nichtregierungssektor. unterstützt. Die Unterstützung der unternehmerischen Tätigkeit von Frauen wurde im Jahr 2014 durch den Rahmen- und Aktionsplan *Framework and Action Plan for Women's Enterprise* der schottischen Regierung verstärkt, welcher ein Botschafterprogramm zur Förderung der unternehmerischen Tätigkeit über erfolgreiche weibliche Rollenvorbilder umfasst. Dieser Ansatz wurde von der walisischen Regierung

im Jahr 2019 mit der Strategie “Unterstützung unternehmerisch tätiger Frauen in Wales: ein Ansatz für Wales” nachgeahmt. Sie umfasst zehn Empfehlungen sowie einen Vier-Schritte-Aktionsplan zur Stärkung der unternehmerischen Tätigkeit von Frauen in Wales.

Dieses Profil basiert auf einem aktuellen Länderbewertungsbericht, der unter www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm zu finden ist.

Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 37.1. Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit im Vereinigten Königreich



Hinweise: Die Selbstständigenquote ist definiert als die Zahl der Selbstständigen (15-64 Jahre alt) geteilt durch die Zahl der Erwerbstätigen. Die Rate der Unternehmertätigkeit in der Frühphase ist der Anteil der Erwachsenen (18-64 Jahre), die an der Gründung eines Unternehmens oder der Führung eines Unternehmens beteiligt sind, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Necessity-Unternehmertum wird definiert als Unternehmertätigkeiten, die begonnen wurden, weil der Betroffene keine anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt hatte. Unternehmer in der Frühphase sind Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden, und Personen, die ein Unternehmen führen, das vor weniger als 42 Monaten gegründet wurde. Der EU-Durchschnitt in den Schaubildern D-F schließt die Tschechische Republik und Malta für den Zeitraum 2014 - 2018 und Malta für den Zeitraum 2009 - 2013 aus.

Quellen: Schaubild A und B: Eurostat (2019), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubild C: Eurostat (2018), Selbstständigkeit, Ad-hoc-Modul der Arbeitskräfteerhebung, https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database; Schaubilder D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Besondere Auswertung der Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen. 2014 - 2018*.

StatLink https://doi.org/10.1787/888934271112

Glossar

Aktive Arbeitsmarktmaßnahmen: Dieser Begriff bezeichnet Maßnahmen zur Unterstützung von Arbeitslosen und anderen Personen für die Beteiligung am Arbeitsmarkt. Zu diesen Maßnahmen gehören in der Regel die Arbeitsvermittlung (Vermittlung von Arbeitsuchenden in freie Stellen), die Aus- und Weiterbildung (zur Verbesserung und Anpassung der Fähigkeiten von Arbeitsuchenden) und die direkte Schaffung von Arbeitsplätzen (entweder durch Beschäftigung im öffentlichen Sektor oder durch Bezuschussung von Arbeit im privaten Sektor).

Unternehmensberatung: Diese Dienstleistung zur Geschäftsentwicklung besteht in professioneller Beratung. Eine gängige Herangehensweise besteht darin, die Unternehmensberatung im Rahmen integrierter Förderprogramme anzubieten und die Inanspruchnahme der Beratung zur Bedingung für die Gewährung finanzieller Unterstützung zu machen.

Unterstützungsleistungen für die Unternehmensentwicklung: Hierbei handelt es sich um Dienstleistungen, mit denen die Ergebnisse des Unternehmens durch die Verbesserung seiner Wettbewerbsfähigkeit und seines Marktzugangs verbessert werden sollen. Zu solchen Unterstützungsleistungen gehören in der Regel Weiterbildungsmaßnahmen, Mentoring, Coaching, Beratung, Marketingunterstützung, Informationen, Technologieentwicklung und -transfer sowie Networking. Dabei werden sowohl strategische (mittel- bis langfristige Themen zur Leistungsverbesserung) als auch betriebliche (alltägliche) Themen behandelt.

Indikatoren für die Unternehmensgründung: Hierbei handelt es sich um eine Reihe quantitativer Kennzahlen, die die Anzahl der Personen angeben, die eine Unternehmensgründung anstreben und schließlich ein eingetragenes Unternehmen gründen. Anders gesagt: Diese Indikatoren beziehen sich konkret auf die Unternehmensgründung, das heißt genau auf den Moment, in dem die Gründungsidee in die Realität umgesetzt wird und das Unternehmen beginnt, einen wirtschaftlichen Beitrag zu leisten. Politische Entscheidungsträger können diese Indikatoren als eine Kennzahl der Stärke der unternehmerischen Kultur verwenden.

Indikatoren für die Unternehmensführung: Hierbei handelt es sich um eine Reihe quantitativer Kennzahlen, aus der die Anzahl der Personen, die einen laufenden Geschäftsbetrieb unterhalten, hervorgeht. Beispiele hierfür sind die Anzahl der Unternehmen, der Umsatz, der Umfang der Ausfuhren, die Zahl der Beschäftigten usw. Politische Entscheidungsträger können diese Kennzahlen nutzen, um die Zahl der Unternehmer und Unternehmen in einer Volkswirtschaft zu erfassen.

Coaching: Dieser Begriff bezeichnet eine in der Regel kurzfristige Beziehung zwischen einem Coach und einem Coachee, bei der unternehmerische Fähigkeiten entwickelt werden sollen. Dabei handelt es sich um einen Prozess der Zusammenarbeit mit klar vorgegebenen Rollen der Beteiligten. Der Coach ist dafür verantwortlich, kurzfristige Ziele zu entwickeln und den Coachee mittels konstruktiven Feedbacks in Richtung dieser Ziele zu leiten. Der

Coachee ist verantwortlich für die Entwicklung von Ideen und Handlungsoptionen, für die Initiative zur Verwirklichung des Ziels und für die Berichtslegung zu den Fortschritten.

Kosten aufgrund von Mitnahmeeffekten: Kosten, die entstehen, wenn Teilnehmer auch ohne Zuschüsse ein neues Unternehmen gegründet hätten. Da das Verhalten dieser „unproduktiven Teilnehmer" nicht durch das Programm beeinflusst wird, trägt ihre Teilnahme nicht zum wirtschaftlichen Wert bei, den das Programm generiert, sondern verursacht öffentliche Ausgaben. Die sozialen Kosten dieser Ausgaben ist die Summe der wettbewerbsverzerrenden Kosten oder übermäßigen Steuerlast, über die dieses Programm finanziert wird.

Scheinselbstständigkeit: Selbständige Tätigkeit, bei der die selbstständige Person auf einen oder eine kleine Anzahl von Kunden angewiesen ist. Diese selbstständigen Personen arbeiten typischerweise unter arbeitnehmerähnlichen Bedingungen, genießen aber nicht den arbeitsrechtlichen Schutz, einschließlich Mindestlohnsätzen, Sozialversicherungsschutz und bezahltem Krankenstand.

Digitales Unternehmertum: Neue IKT- oder IKT-gestützte Produkte, Prozesse und entsprechende Märkte ermittelndes und nutzendes Unternehmertum, welches auf der Ermittlung und Nutzung neuer IKT- oder IKT-gestützter Produkte, Prozesse und entsprechender Märkte beruht. Dies beinhaltet sowohl die Gründung von Digitalunternehmen als auch die Nutzung digitaler Technologien durch die Selbständigen, um ihre Produktivität zu verbessern.

Verdrängungseffekte: Der Umfang, in dem bezuschusste Unternehmen nicht bezuschusste Unternehmen um Geschäftsmöglichkeiten bringen und diese verdrängen.

Unternehmer mit Behinderungen: Dieser Begriff verweist auf Unternehmer mit einer Behinderung. Bei der überwiegenden Mehrheit der behinderten Menschen liegen „verborgene" Behinderungen vor, einschließlich psychischer Erkrankungen, chronischer Schmerzen und Erkrankungen des Bewegungsapparats. Ein sehr kleiner Teil hat offensichtliche Behinderungen, wie Rollstuhlfahrer oder Sehbehinderte. In vielen Ländern wurden nun die systemischen Hindernisse für Unternehmer mit Behinderungen, wie negative Einstellungen und die Ausgrenzung durch die Gesellschaft (absichtlich oder unabsichtlich), ermittelt.

Benachteiligte Gruppen: Hierbei handelt es sich um Personen, die mit zusätzlichen Hindernissen für eine uneingeschränkte Teilnahme am Arbeitsmarkt und an der Gesellschaft konfrontiert sind. Die Benachteiligung ergibt sich häufig aus individuellen Merkmalen, wie beispielsweise einer eingeschränkten geschäftlichen Erfahrung, einem geringen Qualifikationsniveau oder eingeschränktem sozialen Kapital. Die Benachteiligung kann aber auch in einem Zusammenhang mit Merkmalen einer bestimmten Gruppe stehen. Infolgedessen werden benachteiligte Gruppen absichtlich oder unbeabsichtigt diskriminiert.

Unternehmer: Eine Person (Geschäftsinhaber), die durch die Schaffung oder Ausweitung von Wirtschaftstätigkeiten Wert schöpfen will, indem sie neue Produkte, Prozesse oder Märkte ermittelt und nutzt (siehe Programm der OECD mit dem Titel „Indikatoren zum Unternehmertum"). Eine unternehmerische Verhaltensweise kann auch im öffentlichen Sektor, in Sozialunternehmen oder bei Arbeitnehmern in einem Unternehmen gegeben sein.

Unternehmerische Fähigkeiten: Eine Kombination aus technischen Fähigkeiten, betriebswirtschaftlichen und persönlichen Fähigkeiten, die für die Gründung und Führung

eines Unternehmens und die Aufnahme und Fortführung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit erforderlich sind. Dazu gehören beispielsweise Teambuilding (Fähigkeit zur Teamentwicklung), Verhandlung, Strategieentwicklung, Finanzplanung und Marketing.

Rate des etablierten Unternehmertums: Diese Kennzahl beschreibt den Anteil Erwachsener in der erwachsenen Bevölkerung, die derzeit geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens sind, das an die Inhaber seit mehr als 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Diese Kennzahl wurde vom Global Entrepreneurship Monitor entwickelt und gibt Aufschluss über das Ausmaß der Unternehmertätigkeit in einer Volkswirtschaft.

Unternehmer aus ethnischen Minderheiten: Unternehmer aus ethnischen Minderheiten sind Unternehmer, die in ihrem Wohnsitzland geboren sind, einer ethnischen Minderheit angehören und weiterhin starke Bindungen zur Kultur ihrer ethnischen Minderheit haben. Zugewanderte Unternehmer sind aus einem anderen Land eingewandert. Sie können derselben ethnischen Gruppe angehören wie die Mehrheit der Einwohner des Landes, sind aber wahrscheinlich nicht so vertraut mit seinen Regeln, seiner Kultur und seinen Institutionen.

Evaluierung: Ziel einer Evaluierung ist es, die Relevanz, Wirkung, Wirksamkeit und Effizienz eines Programms oder einer politischen Maßnahme zu messen. Die Evaluierungen können qualitativ, quantitativ oder eine Kombination aus beidem sein. Erfolgreiche Evaluierungen werden während der Politikgestaltung geplant, und während der gesamten Umsetzung werden Indikatoren gesammelt, die in die Evaluierung eingehen. Eine Evaluierung sollte so konzipiert und durchgeführt werden, dass sie den Entscheidungsträgern angesichts der politischen Umstände, der Programmbeschränkungen und der verfügbaren Ressourcen nützliche Informationen liefert. Die Ergebnisse von Evaluierungen sollten zur Verbesserung der Politikgestaltung genutzt werden.

Scheinselbstständigkeit: Eine eine Arbeitsvereinbarung, bei der der Arbeitnehmer als selbstständig registriert ist, aber ein Verhältnis zu einem oder wenigen Kunden hat, das eher einem Verhältnis zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber entspricht. Diese Regelungen dienen der Reduzierung der Steuer- und Sozialversicherungspflichten.

Finanzielle Ausgrenzung: Dieser Begriff bezeichnet einen fehlenden oder eingeschränkten Zugang zu Finanzdienstleistungen. Beispielsweise ist es für Personen ohne Bankkonto schwierig, Kredite zu Zwecken der Unternehmungsgründung zu erhalten, und Personen ohne Sicherheiten wird für Kredite viel mehr berechnet. Finanzielle Ausgrenzung erhöht die Wahrscheinlichkeit von Armut.

Freiberufler: Dieser Begriff wird oft verwendet, um sich auf selbstständige Arbeitnehmer in Berufsgruppen zu beziehen, die qualifizierte nichthandwerkliche Dienstleistungen erbringen und wenig Kapital benötigen, oft als „Wissensarbeiter“ bezeichnet. Dazu gehören in der Regel Personen, die in kreativen Berufen oder im Bereich der Medien tätig sind, aber auch Selbstständige in leitenden, beruflichen, wissenschaftlichen, technischen und kreativen Berufen. Freiberufler sind in einer Reihe von Rechtsformen tätig: als selbstständige Einzelunternehmer oder Partner in nicht eingetragenen Unternehmen, als Geschäftsführer ihrer eigenen Unternehmen und als Angestellte von sogenannten Dachgesellschaften.

Hybride Unternehmer: Hybride Unternehmer sind Personen, die gleichzeitig einer Unternehmertätigkeit und einer Beschäftigung mit einem festen Arbeitsverhältnis nachgehen. Die unternehmerische Tätigkeit kann in Vollzeit oder Teilzeit ausgeübt werden.

Zugewanderte Unternehmer: Bei diesen Unternehmern handelt es sich um außerhalb ihres Wohnsitzlandes geborenen Unternehmer.

Integrationsförderndes Unternehmertum: Hierbei handelt es sich um Unternehmertum, das einen Beitrag zur sozialen Integration leistet und allen Menschen die gleiche Chance gibt, Unternehmen zu gründen und zu führen. Zu den Zielgruppen gehören Personen, die innerhalb des Unternehmertums und bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit unterrepräsentiert und benachteiligt sind, darunter junge Menschen, Frauen, Ältere, ethnische Minderheiten und Menschen mit Migrationshintergrund, Menschen mit Behinderungen und viele andere Gruppen.

Gründungszentren: Gründungszentren (auch Gründerzentren oder Inkubatoren genannt) sind Einrichtungen, die die Gründung und das Wachstum von Unternehmen mithilfe einer Reihe von Ressourcen und Dienstleistungen unterstützen, die die Unternehmensgründung fördern. Diese werden sowohl im Gründungszentrum selbst, als auch über dessen Kontaktnetz angeboten. Gründungszentren unterscheiden sich in der Art und Weise, wie sie ihre Dienstleistungen erbringen, in ihrer Organisationsstruktur und in ihrem Publikum. Obwohl es virtuelle/Online-Gründerzentren gibt, beherbergen die meisten Programme Start-up-Unternehmen für einen begrenzten Zeitraum in ihren Räumlichkeiten. Der erfolgreiche Abschluss eines Unternehmensgründungsprogramms steigert die Wahrscheinlichkeit für das Start-up-Unternehmen zu überleben und zu wachsen.

Arbeitsmarktbeteiligung: Eine Kennzahl für den aktiven Anteil der Erwerbsbevölkerung in einer Volkswirtschaft. Die Arbeitsmarktbeteiligungsquote bezieht sich auf den Anteil der Personen, die entweder beschäftigt sind oder aktiv Arbeit suchen. Personen, die nicht mehr aktiv auf Arbeitssuche sind, werden in der Beteiligungsquote nicht erfasst. Die Lebensumstände einer Person beeinflussen die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sie erwerbstätig ist oder Arbeit sucht. Beispielsweise sind Personen, die sich noch in Schule oder Ausbildung befinden oder im Ruhestand sind, oft nicht auf der Suche nach Arbeit und werden daher von den veröffentlichten Beteiligungsquoten und Arbeitslosenquoten ausgeschlossen. Während eines Wirtschaftsabschwungs sinkt die Beteiligungsquote in der Regel, da viele Erwerbsfähige durch den Mangel an Möglichkeiten im Bereich der bezahlten Beschäftigung entmutigt werden und die Arbeitssuche einstellen.

Darlehensgarantie: Verpflichtung eines Dritten, einen Teil der mit einem Kreditausfall verbundenen Verluste zu decken. Darlehensgarantien können von der Regierung und/oder durch private Wirtschaftsverbände zur Verfügung gestellt werden. Ein Fonds dient dabei als Sicherheit.

Mentoring: Beim Mentoring handelt es sich um eine professionelle Beziehung, bei der eine erfahrene Person (der Mentor) einer anderen (dem Mentee) Unterstützung bei der Entwicklung von Fähigkeiten und Wissen bietet, die das berufliche und persönliche Wachstum der weniger erfahrenen Person verbessern. Diese Beziehungen sind in der Regel langfristiger als beim Coaching angelegt.

Mikrokredit: Kleinstkredite für Kreditnehmer, für die es schwierig ist, auf andere Weise Kredite von traditionellen Banken zu erhalten. Sie bestehen aus kleinen Beträgen zu üblicherweise höheren Zinssätzen als bei Krediten von traditionellen Banken, um dem höheren Risikoprofil des Kreditnehmers Rechnung zu tragen. In der Europäischen Union liegt die Obergrenze für Mikrokredite bei 25.000 EUR.

Rate des werdenden Unternehmertums: Der Anteil der Bevölkerung, der aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt ist, dessen Inhaber oder Teilhaber er sein wird. Das Unternehmen darf seit höchstens drei Monaten Gehälter, Löhne oder andere Zahlungen

an die Inhaber geleistet haben. Hierbei handelt es sich um eine vom Global Entrepreneurship Monitor entwickelte Kennzahl zur Quantifizierung der Unternehmertätigkeit in einer Volkswirtschaft.

Rate des neuen Unternehmertums: Der Anteil der Bevölkerung, der derzeit geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens ist, das seit mehr als drei Monaten, aber nicht länger als 42 Monate, Gehälter, Löhne oder andere Zahlungen an die Inhaber geleistet hat. Hierbei handelt es sich um eine vom Global Entrepreneurship Monitor entwickelte Kennzahl zur Quantifizierung der Unternehmertätigkeit in einer Volkswirtschaft.

Kontaktaufnahme: Ein systematischer Versuch, Dienstleistungen über die konventionellen Grenzen hinaus anzubieten, um bestimmte Segmente einer Gemeinschaft zu erreichen. Kontaktaufnahme kann eingesetzt werden, um das Profil (allgemeinerer) Dienste zu erhöhen und die Menschen über die Bereitstellung zu informieren. Dienste zur Kontaktaufnahme können auch verwendet werden, um spezifische Gruppen und Personen zu erreichen und einzubinden, die in der Regel keine allgemeinen Dienste in Anspruch nehmen. Ein Ansatz besteht darin, Dienstleistungen an den Orten zu erbringen, an denen sich die Personen aus den Zielgruppen ohnehin aufhalten (z. B. Gemeindezentren, Jugendzentren, Kirchen, Einkaufszentren), anstatt eine Kontaktstelle einzurichten und zu versuchen, dass Personen diese aufsuchen.

Indikatoren für das Vorfeld von Unternehmensgründungen: Diese Kennzahlen erfassen die Einstellung einer Gesellschaft zum Unternehmertum sowie das Interesse von Personen an einer Unternehmensgründung. Hierbei handelt es sich um ein wichtiges politisches Instrument zur Bestimmung der kulturellen Haltung gegenüber dem Unternehmertum.

Rollenvorbild: Ein erfahrener Unternehmer, der andere zur Unternehmensgründung oder zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit inspirieren kann.

Selbstständige Erwerbstätigkeit: Dieser Begriff bezeichnet einen Beschäftigungsstatus, bei dem Personen auf eigene Rechnung in ihrem eigenen Unternehmen arbeiten und eine wirtschaftliche Gegenleistung für ihre Arbeit in Form von Löhnen, Gewinnen, Sachleistungen oder Familieneinkommen (für Familienarbeitskräfte) erhalten. Selbstständige Erwerbstätige können allein arbeiten oder Arbeitnehmer beschäftigen. Sie führen in der Regel ihr eigenes Geschäft als Einzelunternehmen, unabhängiger Auftragnehmer, Gesellschafter einer Personengesellschaft oder Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit.

Ältere Unternehmer: Dieser Begriff verweist in der Regel auf Unternehmer im Alter von über 50 Jahren, die unter anderem auch als Unternehmer 50plus, Unternehmer im dritten Lebensalter oder Seniorunternehmer bezeichnet werden. Voraussagen zufolge werden sie vor dem Hintergrund der Alterung der Bevölkerung und der Verkleinerung der Altersgruppe im traditionellen Erwerbsalter eine zunehmend wichtigere Rolle in der Wirtschaft spielen.

Serielles Unternehmertum: Dieser Begriff bezeichnet den Prozess der nacheinander erfolgenden Gründung von Unternehmen und ihres Verkaufs in einem frühen Stadium, statt die Führung über den gesamten Lebenszyklus des Unternehmens hinweg selbst zu übernehmen.

Orientierungshilfe: Bereitstellung von Informationen für potenzielle und tatsächliche Unternehmer, um sie an professionelle Informations- und Hilfsquellen zu verweisen.

Soziales Kapital: Soziales Kapital bezieht sich auf den Wert sozialer Netzwerke, an denen die Familie, Freunde, Kollegen sowie geschäftliche und persönliche Kontakte beteiligt sind, über welche sich Möglichkeiten erschließen. Im Unternehmertum bietet soziales Kapital Zugang zu Wissen, Kundennetzwerken, Lieferanten und professioneller Unterstützung und kann daher die individuellen Chancen für den geschäftlichen Erfolg erhöhen.

Soziales Unternehmertum: Dieser Begriff bezeichnet eine Form des Unternehmertums, bei dem das vorrangige Ziel eher in den gesellschaftlichen Auswirkungen als der Erwirtschaftung von Gewinnen für die Eigentümer oder Teilhaber des Unternehmers besteht. Sozialunternehmen sind auf dem Markt durch die Herstellung von Waren und die Erbringung von Dienstleistungen unternehmerisch und innovativ tätig und verwenden Überschüsse in erster Linie für die Verwirklichung sozialer Ziele. Sie werden in verantwortlicher und transparenter Weise verwaltet, insbesondere durch die Einbindung von Arbeitskräften, Verbrauchern sowie Interessenträgern, die von ihrer unternehmerischen Tätigkeit betroffen sind.

Soziale Eingliederung: Dieser Begriff bezeichnet Fördermaßnahmen, die ergriffen werden, um sämtliche Sektoren der Gesellschaft in das wirtschaftliche und soziale Leben einzubeziehen. In diesem Zusammenhang wird auch sichergestellt, dass Randgruppen und Personen, die von Armut betroffen sind, stärker an den Entscheidungsprozessen mit einer Bedeutung für ihr Leben beteiligt werden, damit sie die Möglichkeit zur Verbesserung ihres Lebensstandards und ihres allgemeinen Wohlbefindens erhalten.

Rate der gesamten Unternehmertätigkeit in der Frühphase (TEA): Eine vom Global Entrepreneurship Monitor verwendete und berechnete Kennzahl, welche sich aus dem Anteil der Bevölkerung ergibt, die der in Tätigkeiten im Rahmen des werdenden Unternehmertums eingebunden ist, und dem Anteil der Personen, die innerhalb der vergangenen 42 Monate ein neues Unternehmen gegründet haben.

Unterrepräsentierte Gruppen: Dieser Begriff bezeichnet Segmente der Gesellschaft, die in der Marktwirtschaft weniger stark als in der Gesamtbevölkerung vertreten sind, beispielsweise Frauen oder Menschen mit Behinderungen.

Junge Unternehmer: Dieser Begriff verweist auf Unternehmer im Jugend- und frühen Erwachsenenalter. Die genaue Definition unterscheidet sich je nach Kontext. Der Global Entrepreneurship Monitor definiert junge Unternehmer beispielsweise als Personen im Alter von 18 bis 30 Jahren, die Arbeitskräfteerhebung von Eurostat hingegen als Personen im Alter von 15 bis 24 Jahren

Die fehlenden Unternehmer 2019

POLITIKEN FÜR EIN INTEGRATIONSFÖRDERNDES UNTERNEHMERTUM

Die fehlenden Unternehmer 2019" ist die fünfte Ausgabe einer Reihe von zweijährlichen Jahresberichten, die sich mit damit befassen, wie Politikmaßnahmen auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene die Schaffung von Arbeitsplätzen unterstützen kann, indem sie Unternehmensgründungen sowie selbstständige Tätigkeiten von Menschen aus benachteiligten oder unterrepräsentierten sozialen Gruppen fördert (z. B. Frauen, Jugendliche, Senioren, Arbeitslose, Einwanderer, Menschen mit Behinderungen). Der vorliegende Bericht bietet Daten und Analysen zu Ausmaß und Umfang von Unternehmertum und selbstständigen Tätigkeiten dieser sozialen Zielgruppen, einschließlich der Selbstständigkeitsquote, der Wachstumserwartungen, der Einschätzung unternehmerischer Fähigkeiten und mehr. Die Ausgabe enthält Fachkapitel, die sich auf zwei politische Fragestellungen konzentrieren: Das Potenzial von Politikmaßnahmen digitales Unternehmertum für Leute aus den unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen zu unterstützen und das Potenzial von Politikmaßnahmen, die Skalierbarkeit von Unternehmen zu fördern, die von unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen gegründet wurden. Jedes Kapitel behandelt die wesentlichen Themen und politischen Herausforderungen und bietet Beispiele für mögliche politische Ansätze und Ratschläge für politische Entscheidungsträger. Anschließend werden in Länderprofilen neue Trends im Unternehmertum der sozialen Zielgruppen sowie wesentliche politische Herausforderungen und jüngste politische Maßnahmen aller 28 EU-Mitgliedstaaten vorgestellt.

PRINT ISBN 978-92-64-44824-7
PDF ISBN 978-92-64-84178-9

9 789264 448247