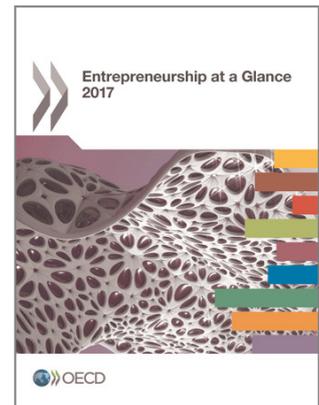


OECD *Multilingual Summaries* **Entrepreneurship at a Glance 2017**

Summary in German



Die komplette Publikation finden Sie unter: [10.1787/entrepreneur_aag-2017-en](https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en)

Unternehmerische Tätigkeit auf einen Blick 2017

Zusammenfassung in Deutsch

In den meisten OECD-Ländern, für die Daten zur Verfügung stehen, erholt sich die Zahl der Betriebsneugründungen weiter und liegt in vielen Ländern über dem Vorkrisen-Hoch, was den Schluss nahelegt, dass ein etwaiger sekulärer Rückgang der Unternehmensgründungsquoten möglicherweise abflaut.

Verbesserungen in der Entwicklung der Insolvenzzahlen verstärken die Signale für eine positive Veränderung des unternehmerischen Umfelds. Ende 2016 war die Zahl der Insolvenzen in den meisten Ländern zum Vorkrisenniveau oder auf Werte darunter zurückgekehrt. Und selbst in Ländern, in denen das Insolvenzniveau auf einem höheren Niveau verharrte als im Jahr 2007, so insbesondere Island, Italien und Spanien, deuten die Trends von Anfang 2017 auf allmähliche Verbesserungen hin.

Dienstleistungen waren ein wichtiger Motor für Betriebsgründungen

In allen OECD-Ländern stiegen die Betriebsgründungsquoten im Dienstleistungssektor rascher als unter den Industrieunternehmen und waren 2014 für etwa zwei Drittel aller von neuen Unternehmen geschaffenen Arbeitsplätze verantwortlich. In den meisten Volkswirtschaften steuerten neue Industrieunternehmen jedoch weniger als 15% zur Arbeitsplatzschaffung bei. Außerdem ließ die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe zwischen 2008 und 2014 in allen, außer zwei OECD-Ländern, nach: Luxemburg und Deutschland.

In vielen Ländern haben sich auch die Beschäftigungsquoten erholt, und in den meisten Ländern waren junge und alte KMU die wichtigsten Triebkräfte des Wachstums. Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes erzielten die Großunternehmen im Euroraum, die weniger stark von der Krise in Mitleidenschaft gezogen worden waren als die kleinen und mittleren Unternehmen, weiterhin ein höheres Beschäftigungswachstum als die KMU. Hingegen ging in den Vereinigten Staaten das Beschäftigungswachstum nach der Krise von den Großunternehmen des Dienstleistungssektors aus.

Die Produktivitätsunterschiede zwischen größeren und kleineren Unternehmen weichen in den einzelnen Ländern und Sektoren erheblich voneinander ab. Generell ist das Produktivitätsgefälle aber im Dienstleistungssektor wesentlich geringer als im Verarbeitenden Gewerbe. In der Regel nimmt das Verdienstgefälle mit wachsender Produktivitätslücke zu – in Deutschland beispielsweise betrug die von Großunternehmen im Vergleich zu mittleren Unternehmen gezahlte Lohnprämie mehr als 50%, und gegenüber kleineren und Mikrounternehmen war sie mehr als doppelt so hoch –, so dass die Zunahme der Aktivitäten im Dienstleistungssektor dazu beitragen könnte, die Bandbreite der gesamtwirtschaftlichen Lohnverteilung zu reduzieren.

Ein stärker auf unternehmerische Tätigkeit ausgerichteter Dienstleistungssektor könnte auch dazu beitragen, die Ungleichheiten zwischen den Geschlechtern weiter zu reduzieren, da Frauen in Startups in der Dienstleistungsbranche unverhältnismäßig stark vertreten sind. In den vergangenen zehn Jahren hat

sich die Lücke zwischen den männlichen und weiblichen Selbstständigenquoten in fast allen Ländern geschlossen. Es bestehen aber bedeutende Geschlechterdifferenzen fort: In den OECD-Ländern ist jede zehnte berufstätige Frau selbstständig, was nahezu der Hälfte der Selbstständigenquote der Männer (17%) entspricht.

Im Verarbeitenden Gewerbe nimmt das Verdienstgefälle in vielen Ländern zu

In vielen Ländern und insbesondere in Belgien, Deutschland, Lettland, der Slowakischen Republik und der Tschechischen Republik blieb das Wachstum der Arbeitsproduktivität in den KMU im Verarbeitenden Gewerbe nach der Krise in vielen Ländern hinter dem der Großunternehmen zurück, was das bestehende Produktivitätsgefälle noch ausweitete. Ferner nahmen die Lohnunterschiede zwischen größeren und kleineren Industrieunternehmen in allen osteuropäischen OECD-Ländern – außer Polen –, in den Baltischen Staaten, in Norwegen und dem Vereinigten Königreich zwischen 2008 und 2014 zu.

Digitale Werkzeuge bieten neue Zugangsmöglichkeiten und eröffnen Mikrounternehmern neue Märkte

Die Entwicklung erschwinglicher digitaler Werkzeuge und Plattformen bietet Mikrounternehmen neue Möglichkeiten der Erschließung ausländischer Märkte auf eine Weise, die bis dahin völlig unvorstellbar war.

Neue Daten aus dem Future of Business Survey, einer gemeinsamen monatlichen Erhebung von Facebook, OECD und Weltbank unter KMU mit digitaler Präsenz, ergeben, dass selbst Ein-Personen-Unternehmer bzw. Solo-Freiberufler (d.h. selbstständig Beschäftigte ohne Angestellte) trotz kleiner Unternehmensgröße als Hauptgeschäftstätigkeit Waren oder Dienstleistungen ausführen können, indem sie digitale Werkzeuge nutzen. Zwei von drei Exportunternehmen gaben an, mehr als die Hälfte ihres internationalen Umsatzes mit Online-Tools zu erzielen und nahezu die Hälfte (45%), dass über 75% ihres internationalen Umsatzes von Online-Tools abhängig seien.

Die jüngsten Daten des Future of Business Survey bestätigen auch frühere Befunde, wonach Unternehmen, die im internationalen Handel tätig sind, mehr Vertrauen in die gegenwärtige Verfassung und künftigen Aussichten ihres Unternehmens haben und auch in Bezug auf ihr Beschäftigungsschaffungspotenzial mit größerer Wahrscheinlichkeit positiv in die Zukunft blicken. Das gilt auch für Ein-Personen-Unternehmen, die Handel treiben. Allerdings ergab die Erhebung auch, dass Großunternehmen die Lage ihres Unternehmens generell positiver bewerten als kleinere Unternehmen. Grund dafür ist, dass sich Mikrounternehmen in Bezug auf Betrieb und Ausbau ihres Unternehmens erheblichen Herausforderungen gegenübersehen, wie beispielsweise die Einhaltung bestimmter Vorschriften, Kapitalbeschaffung, Einstellung und Bindung qualifizierter Arbeitskräfte sowie Anbahnung von Geschäftskontakten.

Die neuen „Gig-Arbeiter“

Ein Trend, der in den meisten Ländern seit einiger Zeit um sich greift, ist der Anstieg der Zahl der nur Teilzeit arbeitenden selbstständig Beschäftigten. Die Teilzeit-Selbstständigkeit hat in den vergangenen zehn Jahren erheblich zugenommen, was sich z.T. aus den neuen Möglichkeiten erklärt, die durch das Aufkommen der Gig-Ökonomie entstehen, d.h. dem zunehmenden Phänomen flexibler Arbeitsformen, die Vollzeitverhältnisse ergänzen oder ersetzen. Auch wenn Gigs an sich nichts Neues sind (die Unterhaltungsindustrie hat beispielsweise immer mit diesen Kurzzeit-Jobs gearbeitet), werden sie heute von einem größeren und gemischteren Personenkreis angeboten und nachgefragt und decken ein breiteres Spektrum an Dienstleistungen ab als je zuvor.

Das Aufkommen der Arbeitsform des Gig-Arbeiters wirft neue Fragen bezüglich der Eignung von Selbstständigenquoten oder -niveaus als Ersatzvariablen für den Umfang des Unternehmertums auf, da der Zusammenhang zwischen der Gig-Wirtschaft und der unternehmerischen Tätigkeit alles andere als offensichtlich ist. Bei den Akteuren der Gig-Wirtschaft kann es sich um Kleinunternehmer handeln, doch bieten viele Gig-Arbeiter ihre Dienstleistungen unter Bedingungen an, die sehr viele Gemeinsamkeiten mit den Merkmalen abhängig Beschäftigter in regulären Arbeitsverhältnissen haben, insbesondere das Fehlen des unternehmerischen Risikos. Gleichzeitig steht die Flexibilität, die Gig-Jobs bieten, oft in krassem

Gegensatz zur traditionellen abhängigen Beschäftigung und dürfte Jungunternehmer dazu ermutigen und es ihnen ermöglichen, ihre Startup-Ideen umzusetzen und gleichzeitig weiter in der Lage zu sein, ihre Lebenshaltungskosten zu decken.

Daher bestehen bei der Beurteilung des Beitrags von Gig-Arbeitern zum Unternehmertum Messprobleme, und einige Belege deuten darauf hin, dass die Gig-Wirtschaft die unternehmerische Tätigkeit manchmal verringern kann, insbesondere wenn Plattformen der Gig-Ökonomie keine Ergänzung zu einer qualitativ hochwertigen unternehmerischen Tätigkeit darstellen, sondern vielmehr an die Stelle qualitativ geringwertiger Unternehmertätigkeit treten.

Die Bewältigung dieser Messprobleme und die Beschreitung neuer Wege, um die Datenverfügbarkeit in diesem Bereich zu verbessern, sind Aufgaben, die über die in dieser Publikation eingegangene Verpflichtung hinausgehen, bessere Daten für die Messung der Unternehmertätigkeit zur Verfügung zu stellen. Zu den weiteren laufenden Arbeiten zählen in diesem Zusammenhang das Profiling neuer Unternehmen nach ihrem Inhaberstatus, ihrer Stellung im Handel und ihrer Integration in globale Wertschöpfungsketten, die Erstellung besserer Daten zu Fragen der Geschlechtergleichstellung sowie ganz allgemein Arbeiten zur Hervorhebung statistischer Schwierigkeiten und Vorbehalte beim Einsatz von Daten zur Unternehmertätigkeit.

© OECD

Übersetzung durch den Deutschen Übersetzungsdienst der OECD.

Die Wiedergabe dieser Zusammenfassung ist unter Angabe der Urheberrechte der OECD sowie des Titels der Originalausgabe gestattet.

Zusammenfassungen in Drittsprachen enthalten auszugsweise Übersetzungen von OECD-Publikationen, deren Originalfassungen in englischer und französischer Sprache veröffentlicht wurden.



Die komplette englische Fassung erhalten Sie bei OECD iLibrary!

© OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing.

doi: 10.1787/entrepreneur_aag-2017-en