

Young Founders Monitor



© Bertelsmann Stiftung, Gütersloh
2024

Herausgeber

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256, 33311 Gütersloh
bertelsmann-stiftung.de

Autoren

Ivo Andrade, Bertelsmann Stiftung
Dr. Tobias Bürger, Bertelsmann Stiftung
Dr. Jens Schüler, Universität Bayreuth
Prof. Dr. Matthias Baum, Universität Bayreuth
Dr. Natalia Gorynia, RKW Kompetenzzentrum
Armin Baharian, RKW Kompetenzzentrum
Dr. Florian Täube, RKW Kompetenzzentrum

Zitationshinweis

Andrade, I. Bürger, T., Schüler, J., Baum, M., Gorynia, N., Baharian, A., Täube, F. (2024).
Young Founders Monitor. Bertelsmann Stiftung (Hrsg.). Gütersloh.

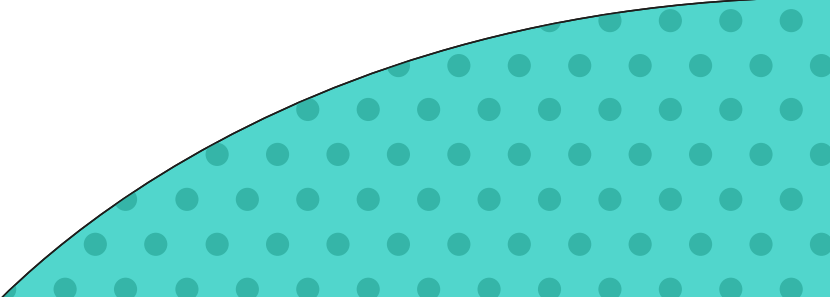
Gestaltung

Paul Feldkamp

Titelillustration

© Paul Feldkamp

DOI 10.11586/2024163



Inhalt

Grußwort 4

Vorwort 5

Das Wichtigste in Kürze 6

Einleitung 8

1. Wahrgenommene Attraktivität von Unterstützungsmaßnahmen 10

2. Wie wird in Deutschland gegründet? 14

3. Beeinflussende Faktoren 16

4. Handlungsempfehlungen 19

5. Methodik 21

Literaturverzeichnis 22

Abbildungsverzeichnis 23



Grußwort

In einer Welt, die sich ständig wandelt, ist die Fähigkeit, technologischen Fortschritt zu ermöglichen, von entscheidender Bedeutung. Jungen Menschen kommt dabei eine zentrale Rolle zu. Mit ihrer Unvoreingenommenheit und ihrem Mut stellen sie bestehende Normen infrage. Auf diese Weise entsteht ein Raum, um Lösungen auf aktuelle Herausforderungen neu zu denken. Diese Generation wächst mit digitalen Technologien auf und geht selbstverständlicher damit um. Aus dieser Perspektive lassen sich kreative Ideen besser entwickeln, die für Innovationsprozesse unerlässlich sind. Junge Menschen sind Treiber von Innovationen und machen den Unterschied. Daher ist es wichtig, die Nachwuchsgründerinnen und -gründer auf ihrem Weg zu unterstützen, um die Zukunftsfähigkeit einer Gesellschaft zu sichern.

Hamburg hat über viele Jahre ein attraktives Umfeld für Gründungsinteressierte geschaffen und ist somit ein idealer Ort für junge Talente, um hier ihre Geschäftsideen zu verwirklichen. Es freut mich, dass wir viele der im Young Founders Monitor untersuchten Förderinstrumente in Hamburg bereits erfolgreich etabliert haben. Dazu zählen Zuschüsse und Risikokapital für Start-ups, aber auch Zugang zu Beratung und passenden Räumlichkeiten. Wir haben gute Vernetzungsmöglichkeiten mit Investoren und passenden Kooperationspartnern aus Wirtschaft und Wissenschaft geschaffen. Dabei nehmen wir auch einzelne Zielgruppen mit spezifischen Unterstützungsangeboten in den Blick – zum Beispiel Female Founders und Social Entrepreneurs. Nicht zuletzt setzen wir mit der Initiative „Young Makers Hamburg“ gezielt darauf, unternehmerisches Denken und Handeln zu fördern.

Mein Dank gilt den Organisationen, die den Young Founders Monitor ins Leben gerufen haben. Dieser Monitor ermöglicht es uns, dem Bedürfnissen junger Gründerinnen und Gründer in Zukunft noch besser gerecht zu werden.

Dr. Melanie Leonhard

Senatorin für Wirtschaft und Innovation
der Freien und Hansestadt Hamburg

Vorwort

Junge Gründer:innen und ihre Ideen sind der Schlüssel zu einer innovativen und zukunftsfähigen Wirtschaft. Sie eignen sich durch eine Unternehmensgründung unterschiedlichste „Entrepreneurial Skills“ an, wie beispielsweise den Umgang mit unsicheren Rahmenbedingungen und ständig wechselnden Ansprüchen, aber auch aktive und kreative Problemlösungskompetenzen, Kooperation und Netzwerkaufbau. Dies wiederum befähigt sie, auf regulären Arbeitsmärkten als Fachkräfte zu agieren, als Intrapreneure zu glänzen oder eine Unternehmensnachfolge anzutreten.

Deshalb haben wir – die Bertelsmann Stiftung, die Joachim Herz Stiftung, die Körber-Stiftung, das RKW Kompetenzzentrum und das Young Founders Network – uns als Kooperationspartner zusammengetan, um mit dem Young Founders Monitor herauszufinden, was junge Gründer:innen wirklich brauchen.

Dabei wird eines deutlich: Das Interesse an einer eigenen Gründung ist da – über 40 Prozent der jungen Menschen in Deutschland können sich vorstellen, ein Unternehmen zu gründen (Bertelsmann Stiftung 2024a). Trotzdem ist die tatsächliche Gründungsquote mit 11 Prozent vergleichsweise niedrig (Global Entrepreneurship Monitor 2024). Im internationalen Vergleich liegt Deutschland hinter Ländern wie den Niederlanden und den USA, wo junge Menschen mehr als doppelt so häufig den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Hierzulande gibt es also noch viel Potenzial, das ungenutzt bleibt.

Unsere Studie zeigt, dass Unterstützungsmaßnahmen verschiedener Akteure einen großen Unterschied machen können. Besonders finanzielle Hilfen, wie eine Start-up-Grundsicherung und leichter Zugang zu Wagniskapital, machen die Gründung eines Unternehmens aber auch eines sozialen Start-ups, für viele junge Menschen attraktiver. Auch Netzwerke und Mentoringprogramme spielen eine wichtige Rolle, vor allem für diejenigen, die noch keine Gründungserfahrung haben. Doch eines ist klar: Diese Maßnahmen müssen passgenau auf die Bedürfnisse junger Gründer:innen abgestimmt werden. Denn es zeigt sich, dass diese aufgrund von soziodemographischen Merkmalen oder vorherigen Erfahrungen sehr unterschiedlich sein können.

Wir hoffen, dass der Young Founders Monitor dazu beiträgt, die richtigen Weichen zu stellen, um junge Menschen in Deutschland besser auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit zu unterstützen. Gemeinsam können wir dafür sorgen, dass das Gründungspotenzial in unserem Land besser ausgeschöpft wird und junge Talente den Raum bekommen, ihre Ideen zu verwirklichen.

Dr. Ralph Heck
Vorstandsvorsitzender
Bertelsmann Stiftung

Dr. Lothar Dittmer
Vorsitzender des Vorstands
Körber-Stiftung

Prof. Dr.-Ing. Dr. Sabine Kunst
Vorstandsvorsitzende
Joachim Herz Stiftung

Jens Nagel
Geschäftsführer
RKW Kompetenzzentrum

Joel Heil Escobar
Vorstand
Young Founders Network e.V.

Das Wichtigste in Kürze

Kurzbeschreibung

Der Young Founders Monitor untersucht, welche Unterstützungsangebote für junge Menschen am attraktivsten sind. Grundlage bildet eine Befragung von 297 jungen Menschen im Alter von 18 bis 25 Jahren. Durch eine Conjoint Analyse konnten insgesamt 4.752 Entscheidungen ausgewertet und entsprechende Präferenzprofile gebildet werden. So wird sichtbar, welche Unterstützungsmaßnahmen die Befragten bei der Gründung eines Unternehmens am meisten ansprechen.

Unterstützungsmaßnahmen

Mentoringprogramme

Vernetzungsmöglichkeiten

Start-up-Grundsicherung

Zugang zu Wagniskapital

(Weiter-)Bildungsangebote zu Start-up Gründungen

Spezifische Unterstützungsprogramme für junge Menschen

Spezifische Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups

Unterstützungsmaßnahmen zeigen Wirkung

Die Attraktivität, ein Unternehmen zu gründen, kann durch Unterstützungsmaßnahmen bei jungen Menschen im Alter von 18 bis 25 Jahren gesteigert werden. Die positiven Effekte der Unterstützungsmaßnahmen sind unterschiedlich stark ausgeprägt.

Finanzielle Förderungen sind besonders wirksam: Maßnahmen wie eine „Start-up-Grundsicherung“ und der „Zugang zu Wagniskapital“ haben einen besonders positiven Einfluss.

Auch andere Programme wirken positiv: Dazu zählen „Mentoringprogramme“, „Vernetzungsmöglichkeiten“, „(Weiter-)Bildungsangebote“ sowie „Spezielle Unterstützungsprogramme für junge Menschen“.

Spezielle Programme für soziale Start-ups haben den geringsten Effekt: Sie wirken sich zwar positiv aus, jedoch weniger stark als andere Maßnahmen.

Für die Gründung eines sozialen Start-ups zeigen „Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups“ den stärksten Effekt.

Bei der **Gründung eines wachstumsorientierten Start-ups**, wird der verbesserte „Zugang zu Wagniskapital“ wichtiger.

Beeinflussende Faktoren

Betrachtet man die Unterschiede in Alter, Geschlecht, Gründungserfahrung und das Vertrauen junger Menschen in ihre eigenen Fähigkeiten, zeigt sich, dass die einzelnen Unterstützungsangebote jeweils teils sehr unterschiedlich darauf wirken, wie attraktiv eine Unternehmensgründung für sie erscheint.

Unterstützungsmaßnahmen sind besonders für Gründungsinteressierte wichtig: Junge Menschen mit bereits gesammelter Gründungserfahrung werden weniger stark von Förderprogrammen beeinflusst.

Mit zunehmendem Alter verändern sich Prioritäten: Die „Start-up-Grundsicherung“ (+12 Prozent) und „Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups“ (+22 Prozent) gewinnen an Bedeutung.

Für Migrantinnen besonders wichtig: Der „Zugang zu Wagniskapital“ und „Vernetzungsmöglichkeiten“ sind für sie besonders relevant. Ersteres ist ihnen um 17 Prozent, zweiteres um 20 Prozent wichtiger als Befragten ohne Migrationshintergrund.

Unternehmerische Selbstwirksamkeit spielt eine Rolle: Jungen Menschen mit einer hohen unternehmerischen Selbstwirksamkeit sind Unterstützungsmaßnahmen generell weniger wichtig.

Für Frauen bedeutsam: Maßnahmen wie die „Start-up-Grundsicherung“ (+14 Prozent), „Spezielle Unterstützungsprogramme für junge Menschen“ (+32 Prozent) und „(Weiter) Bildungsangebote für junge Menschen“ (+22 Prozent) sind Frauen wichtiger als Männern.

Handlungsempfehlungen

Priorisieren

Zu implementierende Unterstützungsmaßnahmen könnten entsprechend der jeweiligen Effektstärken priorisiert werden.

Berücksichtigen

Bei der Ausgestaltung der Unterstützungsmaßnahmen könnten sozioökonomische Faktoren entsprechend der zu adressierenden Zielgruppen berücksichtigt werden.

Kommunizieren

Bereits existierende Unterstützungsmaßnahmen könnten verstärkt insbesondere Gründungsinteressierten kommuniziert werden.

Einleitung

Das Gründungsgeschehen in Deutschland ist derzeit ausbaufähig. Laut Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 (GEM) zeigt sich, dass im Jahr 2023 gut 7,7 Prozent der deutschen Gesamtbevölkerung innerhalb der letzten dreieinhalb Jahre die Gründung eines eigenen Unternehmens vorbereitet oder bereits umgesetzt haben (Global Entrepreneurship Monitor 2024). Im internationalen Vergleich ist dieser Wert relativ niedrig. Werfen wir einen Blick auf unsere Europäischen Nachbarn wird deutlich, dass beispielsweise das Vereinigte Königreich mit 11,8 Prozent und Frankreich mit 10,8 Prozent eine deutlich höhere Gründungsquote aufweisen. In Deutschland ist die Gründungsaktivität vergleichsweise niedrig.

Auch in absehbarer Zukunft scheint sich an diesem Befund nichts zu ändern. Der Anteil der Menschen, die eine Gründung aktiv planen ist laut KfW Gründungsmonitor von 2022 auf 2023 von 4,5 auf 3,6 Prozent gesunken (KfW Gründungsmonitor 2024). Es besteht die Gefahr, dass sich die Anzahl der Gründer:innen in unserer Gesellschaft weiter verringert.

Dieser Eindruck verstärkt sich auch mit Blick auf das Gründungsgeschehen junger Menschen. Denn hier fallen zwei Dinge auf: Deutschland weist bei jungen Menschen eine vergleichsweise niedrige Gründungsquote im Allgemeinen auf. Gleichzeitig ist die Gründungsaktivität dieser Altersgruppe im Vergleich mit anderen Altersgruppen gering, was sich vor allem im internationalen Vergleich zeigt.

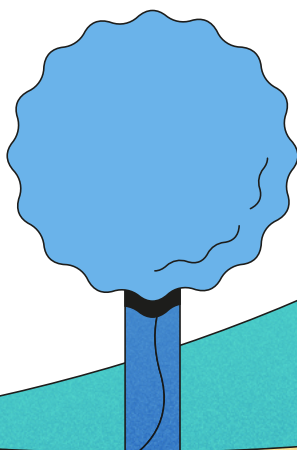
Zwar fiel die Gründungsquote der 18- bis 24-Jährigen in Deutschland mit gut 11 Prozent im Jahr 2023 höher aus als in der Gesamtbevölkerung. In Ländern wie den Niederlanden und den USA sind diese Zahlen mit 23,3 Prozent (Niederlande) und 24,1 Prozent (USA) jedoch etwa doppelt so hoch (Global Entrepreneurship Monitor 2024). Spannenderweise sind es in diesen Ländern auch die 18- bis 24-Jährigen, die das höchste Gründungsgeschehen aufweisen. Auf diese Altersgruppe folgen in den Niederlanden 35- bis 44-Jährige mit einer Gründungsquote von 18,2 Prozent; in den USA ebenfalls 35- bis 44-Jährige mit 18,2 Prozent. Dies gilt interessanterweise nicht für Deutschland. Hierzulande ist die Alterskohorte mit der ausgeprägtesten Gründungsquote insbesondere die von 25- bis 34-Jährigen (13,3 Prozent). Die 18- bis 24-Jährigen stehen an zweiter Stelle.

Es zeigt sich: Junge Menschen in Deutschland weisen im internationalen Vergleich eine besonders geringe Gründungsaktivität auf. Dabei mangelt es nicht an Interesse. Nach einer Erhebung der Bertelsmann Stiftung können sich gut 40 Prozent der jungen Menschen zumindest vorstellen zu gründen (Bertelsmann Stiftung 2024a). Woher kommt die Diskrepanz zwischen Interesse und tatsächlicher Gründungsaktivität?

In der jungen Wissenschaftsdisziplin Youth Entrepreneurship gibt es hierzu noch keinen Konsens. Die Forschung untersucht sowohl die Rolle sogenannter „personenbezogener Merkmale“, wie Humankapital, Geschlecht, Haushaltseinkommen und Bildungsstand als auch „kontextuelle Faktoren“ wie Kultur und soziales Ansehen. Klare Kausalzusammenhänge sowie ein Konsens über die relevantesten Einflussfaktoren sind bislang allerdings noch nicht erkennbar (Geldhof et al. 2014; Sternberg und Breitenbach 2023).

Dabei wäre es wichtig, Klarheit über die Ursachen der Diskrepanz zwischen Interesse an einer Gründung und tatsächlicher Gründungsaktivität zu haben. Denn vom Gründungsgeschehen junger Menschen gehen Innovationsimpulse für die deutsche Wirtschaft aus. Letzteres bietet große Potenziale, um den Herausforderungen des Wirtschaftsstandortes Deutschland zu begegnen. Junge Menschen eignen sich durch eine Unternehmensgründung unterschiedlichste „Entrepreneurial Skills“ an, wie beispielsweise Umgang mit unsicheren Rahmenbedingungen und ständig wechselnden Ansprüchen, aktive und kreative Problemlösung, Kooperation und Netzwerkaufbau (Birk et al. 2023). Diese wiederum befähigen junge Menschen auf regulären Arbeitsmärkten als Fachkräfte zu agieren, als Intrapreneure zu glänzen oder eine Unternehmensnachfolge anzutreten.

Aus diesen Gründen möchten wir mit dem Young Founders Monitor Licht ins Dunkel bringen und den Blick auf junge Gründer:innen und Gründungsinteressierte richten. Dabei gehen wir einen neuen Weg: Wir gehen der Frage nach, wie sich Unterstützungsmaßnahmen bei jungen Menschen auf die wahrgenommene Attraktivität, ein Unternehmen zu gründen, auswirken. Somit richten wir den Blick auf die Zielgruppe selbst und fragen uns, welche Form der Unterstützung junge Menschen benötigen. Hierdurch möchten wir einen Beitrag zur Fragestellung leisten, wie die Diskrepanz zwischen Gründungsinteresse und tatsächlicher Gründung eines Unternehmens bei jungen Menschen verringert werden kann.



1. Wahrgenommene Attraktivität von Unterstützungsmaßnahmen

Mit dem Young Founders Monitor untersuchen wir die Wahrnehmung junger Menschen auf verschiedene Maßnahmen zur Unterstützung der Gründungsaktivität. Das Fazit: Alle der untersuchten Unterstützungsmaßnahmen haben einen signifikant positiven Einfluss auf die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen – vor allem bei jungen Menschen ohne bisherige Gründungserfahrung. Es ergeben sich allerdings Unterschiede im Einfluss der Maßnahmen. Wie ausgeprägt die positive Wahrnehmung ist, unterscheidet sich auch nach Geschlecht, dem Migrationshintergrund, dem Alter, der Gründungserfahrung und der unternehmerischen Selbstwirksamkeit der befragten jungen Menschen.

Für die Studie wurden 297 junge Menschen im Alter von 18 bis 25 Jahren im Zeitraum von Juni bis Mitte August 2024 befragt.¹ Rund die Hälfte der Befragten ist an einer Gründung interessiert, hat aber noch nicht gegründet. 74 Befragte verfügen bereits über Gründungserfahrung, 73 zeigen bislang kein Interesse an einer unternehmerischen Aktivität. Insgesamt ist ein Drittel der Befragten weiblich, 63 Prozent sind Student:innen und 37 Prozent haben einen Migrationshintergrund.

Den Teilnehmer:innen der Studie wurden im Rahmen einer Befragung ↪ (Conjoint-Analyse) hypothetische Szenarien mit unterschiedlich ausgeprägten Unterstützungsmaßnahmen vorgelegt. Diese sollten sie hinsichtlich der persönlich wahrgenommenen Attraktivität für die Gründung eines Start-ups auf einer Skala von 1 (sehr unattraktiv) bis 7 (sehr attraktiv) bewerten.² Die Szenarien wurden dann jeweils variiert. Beim Vergleich der Bewertungen unterschiedlicher Szenarien, können Aussagen über Präferenzen der Befragten getroffen werden: Es kann also gesehen werden, welche

Unterstützungsmaßnahmen die Befragten jeweils bevorzugen. Dabei wurden die folgenden Unterstützungsmaßnahmen berücksichtigt und ihre Ausprägungen über die Szenarien hinweg variiert:

- Mentoringprogramme
- Vernetzungsmöglichkeiten
- Start-up-Grundsicherung
- Zugang zu Wagniskapital
- (Weiter)Bildungsangebote zu Start-up Gründungen
- Spezifische Unterstützungsprogramme für junge Menschen
- Spezifische Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups

Da die Zielsetzung dieser Studie beinhaltet, über allgemeine Präferenzen Aussagen treffen zu können, wurden die Unterstützungsmaßnahmen nicht eng eingegrenzt, sondern bewusst allgemein gehalten. Die betrachteten Unterstützungsmaßnahmen orientierten sich hierbei an bereits existierenden Maßnahmen. Beispiele für die Ausprägungen der sieben Unterstützungsmaßnahmen sind in Tabelle 1 abgebildet. Durch die systematische Manipulation dieser sieben Faktoren auf jeweils zwei Levels (z.B. hoch ausgeprägt vs. niedrig ausgeprägt) sowie die Verwendung eines orthogonalen Designs, mussten alle Studienteilnehmer:innen acht Szenarien bewerten. Diese wurden zur Berechnung der Zuverlässigkeit der Aussagen noch ein zweites Mal vorgelegt. Daher lieferte jeder Studienteilnehmer insgesamt 16 auswertbare Entscheidungen.

↪ Ein Conjoint-Experiment ist ein sogenanntes „Within-Subject-Design“, bei dem einer Person mehrere Szenarien vorgelegt werden, wobei die Experimentalfaktoren systematisch manipuliert werden, um deren Wirkung auf die Präferenzen von Individuen zu ermitteln.

- 1 Die Stichproben stammen aus zwei unabhängigen Online-befragungen. Die erste Befragung fand im Zeitraum zwischen Juni und Juli 2024 statt; insgesamt nahmen 317 Personen daran teil. Die zweite Befragung wurde in der Zeit vom 1. bis zum 16. August 2024 durchgeführt; 40 Personen nahmen daran teil. Die Differenz zwischen den insgesamt 357 Personen, die an der Studie teilnahmen und den 297, die in den Ergebnissen erwähnt werden, ergibt sich daraus, dass elf Personen das erste und/oder das zweite Bogus Item falsch angekreuzt, 16 Personen die Umfrage zu schnell beantwortet (unter zehn Minuten), 20 Personen zu oft hintereinander dieselben Antworten angegeben (straight lining) und 13 Personen unplausible Antworten gegeben haben (bspw. 80 Jahre Berufserfahrung). Sie wurden deshalb aus der Stichprobe entfernt.
- 2 Bei Gründer:innen wurde die Frage entsprechend angepasst. Hier wurde die wahrgenommene Attraktivität ein weiteres Unternehmen zu gründen erfragt.

Tabelle 1: Unterstützungsmaßnahmen

Unterstützungsmaßnahme	Definition
Mentoringprogramme	Start-up Gründer:innen erhalten Zugang zu sehr erfahrenen Gründer:innen und Spezialisten aus ihrem Technologiefeld bzw. ihrer Branche. Diese sollen mit Ratschlägen und ihrer Erfahrung Sparringspartner für unternehmerische Aktivitäten sein.
Vernetzungsmöglichkeiten	Gründer:innen können sich untereinander, aber auch mit potenziellen Kund:innen, Investor:innen und Unterstützer:innen austauschen und sich kennenlernen.
Start-up-Grundsicherung	Alle Gründungsinteressierten können eine unbürokratische „Start-up-Grundsicherung“ (Höhe äquivalent zur allgemeinen Grundsicherung) bis zu 1 Jahr für die erste Unternehmensgründung beantragen. Sie erhalten grundlegende Sozialleistungen in dieser Zeit und einen Kündigungsschutz, falls sie aktuell in einer Festanstellung sind.
Zugang zu Wagniskapital	Durch verschiedene Plattformen, Unterstützungsprogramme und Austauschformate soll der Zugang zu Wagniskapital für Gründer:innen deutlich vereinfacht werden.
(Weiter)Bildungsangebote zu Start-up Gründungen	Flächendeckende Bildungsformate für Gründungsinteressierte/ Gründer:innen z.B. zu Themen wie Business Development, Ideation, Nutzung von KI zur Verbesserung der Produktivität und Mitarbeiterführung.
Spezifische Unterstützungsprogramme für junge Menschen	Spezifische Unterstützungsprogramme für junge Menschen wie beispielsweise Gründungsstipendien für Studierende/ Auszubildende/ Young Professionals.
Spezifische Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups	Spezifische Unterstützungsprogramme wie beispielsweise Gründungsstipendien für soziale Start-ups

Tabelle 2: Effektstärken⁴

Variable	B (β)
Mentoringprogramme	0,7 (0,23)
Vernetzungsmöglichkeiten	0,72 (0,24)
Start-up-Grundsicherung	1,22 (0,4)
Zugang zu Wagniskapital	0,84 (0,28)
(Weiter)Bildungsangebote zu Start-up Gründungen	0,59 (0,2)
Spezifische Unterstützungsprogramme für junge Menschen	0,68 (0,22)
Spezifische Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups	0,47 (0,15)

B = unstandardisierte Regressionskoeffizienten
 β = standardisierte Regressionskoeffizienten

Wie stark der Effekt ist, zeigt sich an den B- und (β)-Werten. Hier eine vereinfachte Interpretation: Wenn das Angebot an Start-up-Grundsicherung verbessert wird (um eine Einheit), steigt die Attraktivität, ein Unternehmen zu gründen, auf der Likert-Skala von 1 bis 7 im Durchschnitt um 1.22 Punkte, wenn alle anderen Faktoren konstant bleiben.

Durch die Herangehensweise lieferten die Befragten insgesamt 4.752 Entscheidungen,³ die die Grundlage für die statistischen Analysen bilden. Letztere erlauben Aussagen zur geschätzten Stärke des Effekts der jeweiligen Unterstützungsmaßnahme auf die abhängige Variable „wahrgenommene Attraktivität zur Gründung eines Unternehmens“ (siehe Tabelle 2).

Ein wesentliches Ergebnis ist, dass alle Unterstützungsmaßnahmen grundsätzlich einen positiven, statistisch signifikanten Effekt auf die wahrgenommene Attraktivität zur Gründung eines Unternehmens haben. Dies zeigt sich auch unter Berücksichtigung kontrollierender Variablen, wie etwa Alter, Geschlecht, Gründungserfahrung, Schulabschluss, Student:in zu sein, Vorhandensein praktischer Erfahrung, Migrationshintergrund und Interesse an politischer Mitbestimmung.

Die Effektstärken der jeweiligen Unterstützungsmaßnahmen sind jedoch teilweise unterschiedlich: Über die gesamte Stichprobe besitzen eine Start-up-Grundsicherung und der Zugang zu Wagniskapital, also finanzielle Unterstützungsmaßnahmen, den stärksten Effekt. Das Mittelfeld bilden Vernetzungsmöglichkeiten, Mentoringprogramme und spezifische Unterstützungsprogramme für junge Menschen. Bildungsangebote für Start-up-Gründungen und Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups haben durchschnittlich den schwächsten positiven Effekt. ↪

Alle sieben Unterstützungsmaßnahmen steigern bei jungen Menschen die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen, doch dies gilt im Besonderen für finanzielle Unterstützungsmaßnahmen. Die Effektstärken sind allerdings nicht bei allen Befragten und für alle Situationen gleichermaßen gültig.

↪ Wenn sich die Fragestellung nicht auf ein Start-up bezieht, sondern auf die Gründung eines sozialen Start-ups, zeigen Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups den stärksten Effekt. Geht es spezifisch um die Gründung eines wachstumsorientierten Start-ups, dann wird der Zugang zu Wagniskapital wichtiger.

3 Mit Blick auf die gewählte Methodik handelt es sich auf Grundlage der Stichprobengröße und der Anzahl von Entscheidungen somit um aussagekräftige Ergebnisse. Die Stichprobe beinhaltet im Vergleich zur Gesamtbevölkerung überproportional viele Gründer:innen, wodurch keine allgemeine Repräsentativität gewährleistet ist. Dies ist bewusst gewählt, da explizit Gründer:innen und Gründungsinteressierte betrachtet werden sollen. Bezüglich der betrachteten Alterskohorten sind die Daten vergleichbar mit der Population bis 25 Jahre in der deutschen Stichprobe des Global Entrepreneurship Monitors 2020, weshalb eine ähnliche Aussagekraft wie bei den GEM-Daten gewährleistet ist.

4 Die hier dargestellte Definition der jeweiligen Unterstützungsmaßnahmen beinhaltet lediglich die hohe Ausprägung der Variable. Die jeweils verwendeten niedrigen Ausprägungen sind nicht in der Tabelle dargestellt.

Tabelle 3: Einfluss von Gründungserfahrung

Ergebnisse Personen mit Gründungserfahrung (N = 74)				
Auch bei den gründungsspezifischen abhängigen Variablen zeigen die Maßnahmen meist signifikant positive Effekte. (Die Effekte bleiben auch bei Einbezug der Kontrollvariablen robust, siehe Backup für Details)				
Maßnahmen	Abhängige Variablen			
	Mindestens ein weiteres Unternehmen gründen	Ein wachstumsorientiertes Unternehmen gründen	Ein soziales Start-up gründen	Ein Unternehmen aufgeben (Exit)
Mentoringprogramme	0.58 (0.17)***	0.57 (0.17)***	0.26 (0.07)***	0.05 (0.02) n.s
Vernetzungsmöglichkeiten	0.6 (0.18)***	0.64 (0.19)***	0.22 (0.06)**	0.07 (0.02) n.s
Start-up-Grundsicherung	1.04 (0.31)***	0.78 (0.23)***	0.48 (0.13)***	0.05 (0.01)n.s
Zugang zu Wagniskapital	0.79 (0.24)***	1.02 (0.30)***	0.38 (0.10)***	0.1 (0.03) n.s
(Weiter)Bildungsangebote zu Start-up Gründungen	0.43 (0.13)***	0.5 (0.15)***	0.14 (0.04)	0.09 (0.03) n.s
Spezifische Unterstützungsprogramme für junge Menschen	0.46 (0.14)***	0.46 (0.14)***	0.26 (0.07)***	0 (0) n.s
Spezifische Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups	0.31 (0.09)***	0.34 (0.10)***	1.31 (0.35)***	0.15 (0.05)*

Ergebnisse Personen ohne Gründungserfahrung (N = 223)				
Personen ohne Gründungserfahrung bewerten die Maßnahmen im Schnitt etwas stärker und alle Maßnahmen zeigen signifikant positive Effekte. (Die Effekte bleiben auch bei Einbezug der Kontrollvariablen robust, siehe Backup für Details)				
Maßnahmen	Abhängige Variablen			
	Ein einfaches Start-up gründen	Ein wachstumsorientiertes Unternehmen gründen	Ein soziales Start-up gründen	Ein Unternehmen in Teilzeit gründen (Hybrid)
Mentoringprogramme	0.69 (0.21)***	0.71 (0.21)***	0.38 (0.11)***	0.55 (0.17)***
Vernetzungsmöglichkeiten	0.66 (0.20)***	0.73 (0.21)***	0.48 (0.14)***	0.54 (0.17)***
Start-up-Grundsicherung	1.11 (0.33)***	1.05 (0.31)***	0.73 (0.21)***	0.91 (0.28)***
Zugang zu Wagniskapital	0.85 (0.25)***	0.99 (0.29)***	0.57 (0.16)***	0.56 (0.18)***
(Weiter)Bildungsangebote zu Start-up Gründungen	0.65 (0.20)***	0.72 (0.21)***	0.45 (0.13)***	0.5 (0.16)***
Spezifische Unterstützungsprogramme für junge Menschen	0.65 (0.20)***	0.71 (0.21)***	0.45 (0.13)***	0.61 (0.19)***
Spezifische Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups	0.37 (0.11)***	0.29 (0.08)***	1.58 (0.46)***	0.38 (0.12)***

2. Wie wird in Deutschland gegründet?

Ein Beitrag von Dr. Natalia Gorynia-Pfeffer,
Armin Baharian und Dr. Florian Täube
des RKW Kompetenzzentrums

Generell stellt sich die Frage: Wie können gründungsfreundliche Rahmenbedingungen gestaltet werden, die den erfolgreichen Aufbau von Unternehmen ermöglichen? Eine Vielzahl an Einflüssen wirkt sich auf die Gründungsbereitschaft und demzufolge auf das Gründungsgeschehen aus. Detaillierte Kenntnisse über verschiedene Gründungsgruppen helfen dabei, passenden Maßnahmen zu entwickeln. Aus diesem Grund werden im vorliegenden Beitrag ausgewählte sozio-ökonomische Aspekte, Gründungseinstellungen, aber auch der Beitrag von jungen Menschen zur „Technologie- und Innovationsorientierung“ anhand der GEM-Ergebnisse aus der repräsentativen Bevölkerungsbefragung analysiert und dargestellt (Global Entrepreneurship Monitor 2024).

In Deutschland beschäftigt sich ein besonders hoher Anteil junger Menschen mit der Vorbereitung einer Gründung. In diesem Zusammenhang verwendet der GEM den Begriff „Nascent-Entrepreneure“ für Personen, die eine Gründung vorbereiten oder bereits etwas zur Umsetzung einer Gründung unternommen haben, ohne deren formale Umsetzung bereits unternommen zu haben. Nur ein Teil dieser Gründungsvorhaben wird jedoch auch realisiert. Für die Erlangung von Erkenntnissen zur Entwicklung von Gründungsaktivitäten und möglichen Ursachen, die zu einem Abbruch von Gründungsvorhaben führen, ist eine Betrachtung des gesamten Gründungsprozesses von der Absicht bis zur Umsetzung erforderlich. Im empirischen Konzept des GEM spielt die Vorgründungsphase eine wichtige Rolle. Insgesamt ist auffällig, dass deutlich mehr junge Menschen eine Gründung planen und vorbereiten, als sie tatsächlich in die Tat umsetzen. Die Quote der sogenannten „Nascent-Entrepreneure“ ist mit ca. 5 bis 10 Prozent in den letzten fünf Jahren bei der jüngsten Altersgruppe (18- bis 24-Jährige) wesentlich höher als die Quote der Young-Entrepreneure (Personen, die während der letzten dreieinhalb Jahre ein Unternehmen gegründet haben), die in den letzten fünf Jahren auf einem Niveau zwischen einem und 6 Prozent lag. Ähnliche Werte galten auch für die zweitjüngste Altersgruppe (25- bis 34-Jährige).

Eine relevante Untergruppe bilden junge Menschen mit Einwanderungsgeschichte. Diese stellen generell eine ökonomisch wichtige und gründungspolitisch interessante Bevölkerungsgruppe mit viel Potenzial dar, indem sie beispielsweise durch innovative Technologiegründungen oder neue Geschäftsmodelle zur Wettbewerbsfähigkeit eines Landes beitragen (Bertelsmann Stiftung 2022). Die GEM-Daten zeigen, dass die Gründungsquote von Personen mit Einwanderungsgeschichte in allen untersuchten Jahren von 2010 bis 2023 (mit Ausnahme des Jahres 2018) stärker ausgeprägt war als bei den Menschen ohne Einwanderungsgeschichte. Darüber hinaus sind migrantische Gründungspersonen besonders jung: Die Gruppe der 18- bis 34-Jährigen weist bei den migrantischen Personen mit einer Gründungsquote von 17 Prozent eine höhere unternehmerische Aktivität auf als die Gruppe der einheimischen Personen in diesem Alter, bei der die Gründungsquote 12 Prozent beträgt.

Auffällig ist, dass in der Gruppe der Männer mit Einwanderungsgeschichte im Jahr 2023 die Gründungsquote mit über 37 Prozent bei den 18- bis 24-Jährigen am höchsten ist. Dagegen weisen in der Gruppe der Frauen mit Einwanderungsgeschichte (wie auch bei Gründer:innen ohne Einwanderungsgeschichte) die 25- bis 34-Jährigen mit 16 Prozent die höchste Gründungsquote auf. In der jüngsten Altersgruppe (18- bis 24-Jährigen) liegt diese lediglich bei gut 11 Prozent.

Die Betrachtung der Altersklassen nach Geschlecht ohne Einwanderungsgeschichte für 2023 in Deutschland zeigt, dass sowohl innerhalb der Gruppe der Frauen mit gut 10 Prozent als auch innerhalb der Gruppe der Männer mit gut 17 Prozent die Gründungsquote in der zweitjüngsten Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen am höchsten ist. Gleichzeitig wird der generelle Trend sichtbar, dass Männer häufiger gründen als Frauen, was insbesondere in den jüngeren Altersgruppen gilt.

Junge Menschen haben weniger Angst vor dem Scheitern. Es stellt sich bei der individuellen Entscheidung, eine Unternehmensgründung in Betracht zu ziehen, die Frage, ob die Angst vor dem Scheitern die Befragten davon abhalten würde. Angesichts der großen Divergenz zwischen Nascent- und Young-Entrepreneuren in der jüngsten Altersgruppe ist es interessant, dass es nur bei weniger als 20 Prozent die Angst vor

dem Scheitern ist, die jüngere Gründer:innen (18- bis 24-Jährige) davon abhalten würde, zu gründen. Dagegen gaben fast 45 Prozent der älteren Befragten zwischen 45 bis 54 Jahren an, dass sie die Angst vor dem Scheitern von der Unternehmensgründung abhalten würde. Eine Erklärung dafür wäre, dass junge Menschen risikobereiter sind als ältere. Einerseits haben ältere Menschen gegebenenfalls größere finanzielle Ressourcen als jüngere Personen, falls die Gründung scheitert. Andererseits schrecken ältere Menschen oftmals doch davor zurück, noch einmal etwas Neues zu wagen. Darüber hinaus kann ein weiterer Neuanfang nach dem Scheitern bei jungen Menschen leichter sein als bei älteren Menschen. Die Aussage „In Deutschland genießen erfolgreiche Gründer:innen Respekt und hohes Ansehen“ ist bei jüngeren Befragten mit fast 90 Prozent am stärksten ausgeprägt (gegenüber knapp zwei Dritteln bei den 55- bis 64-Jährigen). Ebenfalls von den Jüngeren (18- bis 24-Jährige) positiv bewertet wird die Aussage, dass in Deutschland die Gründung eines Unternehmens von den meisten Menschen als attraktive berufliche Perspektive angesehen wird (80 Prozent bei den 18- bis 24-Jährigen vs. 50 Prozent bei den 55- bis 64-Jährigen). Interessanterweise hat von den Gründer:innen zwischen 18 bis 24 Jahren jede zweite Person einen Vater oder eine Mutter, die unternehmerisch aktiv ist oder war. Es ist davon auszugehen, dass innerhalb unternehmerischer Familien durch die Vorbildfunktion ein Erlernen von Gründungsfähigkeiten durch die nachfolgende Generation stattfindet, was einer der Faktoren für die höhere Gründungsneigung auch junger Personen sein kann. Ebenfalls bestätigt eine Studie der Bertelsmann Stiftung und des Start-up-Verbandes, dass die unternehmerische Erfahrung der Eltern ebenso wie ihre Bildung die angehenden Gründer:innen positiv beeinflussen können (Bertelsmann Stiftung 2024b).

Junge Menschen kennen häufiger andere Gründer:innen als ältere. Für junge Menschen, die eine Gründung anstreben, sind Personen von großer Bedeutung, die als Rollenvorbilder dienen können, insbesondere aus dem näheren sozialen Umfeld. Erfolgreiche Unternehmer:innen in nächster Nähe können beobachtet werden, um dadurch die soziale Akzeptanz für eine selbstständige Erwerbstätigkeit zu fördern beziehungsweise den Glauben an den unternehmerischen Erfolg zu vermitteln (vgl. Bosma et al. 2012). Die GEM-Ergebnisse zeigen, dass knapp 40 Prozent der jungen Bevölkerung (18- bis 24-Jährige) mehr als fünf

Gründer:innen in ihrem persönlichen Umfeld kennen. Mit zunehmendem Alter haben immer weniger Personen Unternehmer:innen in ihrem persönlichen Netzwerk (55- bis 64-Jährige: weniger als 5 Prozent). Das lässt darauf schließen, dass jüngere Menschen im Voraus durch diese Rollenvorbilder stärkere Anknüpfungspunkte zum Thema „Gründen“ haben und gegebenenfalls weniger Berührungsängste zeigen. Es ist auch denkbar, dass bei jüngeren Menschen durch die stärkere Verbreitung von sozialen Medien und den dortigen Trends hinsichtlich Start-ups mehr Anknüpfungspunkte zu Gründer:innen bestehen.

Sowohl bezogen auf Produkte und Dienstleistungen als auch auf die verwendeten Technologien und Verfahren kommen bei jungen Menschen Innovationen, die eine Weltneuheit darstellen, im Altersgruppenvergleich häufiger vor. In der Altersgruppe der 18- bis 24-jährigen Gründer:innen boten in 2023 knapp 6 Prozent eine globale Innovation am Markt an. Auch bezogen auf Neuheiten für Deutschland sind die Anteile unter den jungen Gründer:innen innerhalb der Altersgruppe mit fast 15 Prozent bei Produkten und Dienstleistungen und über 12 Prozent bei Technologien und Verfahren hoch. Dazu passt, dass fast 75 Prozent der jungen Gründer:innen in 2023 beim Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen digitale Technologien anwenden. In der ältesten im GEM betrachteten Gruppe der 55- bis 64-Jährigen ist der Anteil mit rund 50 Prozent deutlich niedriger.

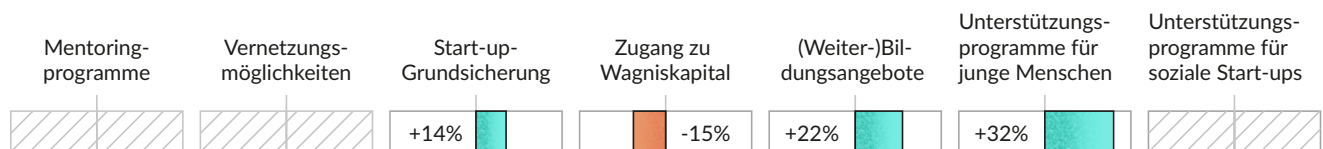
Zur größeren Technologieoffenheit kommt auch eine größere Weltoffenheit. Die jungen Gründer:innen zeichnen sich außerdem mit einer Quote von über 3 Prozent in 2023 mit einem im Altersgruppenvergleich hohem Exportanteil aus. Als hoher Exportanteil ist im GEM ein solcher definiert, bei dem die Exportrate mehr als 50 Prozent des Umsatzes beträgt. In allen anderen Altersgruppen beläuft sich die Quote jeweils auf einen Wert unter einem Prozent.

3. Beeinflussende Faktoren

Die allgemeinen Erkenntnisse lassen sich allerdings weiter ausdifferenzieren. Mit Blick auf soziodemographische Faktoren, Gründungserfahrung und unternehmerische Selbstwirksamkeit junger Menschen zeigen sich teils signifikante Unterschiede in den Effekten der einzelnen Unterstützungsmaßnahmen auf die Attraktivität, ein Unternehmen zu gründen. Dies erklärt sich durch die Betrachtung sogenannter „Interaktionseffekte“.⁵

Abbildung 1 Effekte der Fördermaßnahmen: Geschlecht

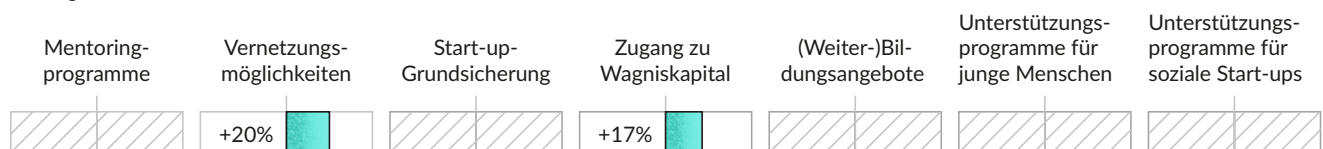
Auswirkungen der jeweiligen Unterstützungsmaßnahmen auf die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen bei Frauen.



Jungen Frauen ist eine Start-up-Grundsicherung um etwa 14 Prozent wichtiger als jungen Männern. Das Geschlecht macht, wie in vielen anderen Zusammenhängen, auch mit Blick auf die Bewertung der Unterstützungsmaßnahme einen Unterschied. So bewerten junge Frauen eine Situation, in der diese Unterstützungsmaßnahme gegenüber der Ausgangssituation nicht verbessert wurde mit einer etwas niedrigeren Attraktivität zum Gründen eines Unternehmens als Männer. Ist im Szenario eine Start-up-Grundsicherung im Vergleich zur Ausgangssituation verbessert worden, bewerten sie die Attraktivität ein Unternehmen zu gründen jedoch höher. Dies gilt auch für spezifische Unterstützungsprogramme junger Menschen: Diese sind jungen Frauen rund ein Drittel (32 Prozent) wichtiger. (Weiter-)Bildungsangebote für junge Menschen sind jungen Frauen um 22 Prozent wichtiger als jungen Männern. Dagegen ist den befragten jungen Frauen der Zugang zu Wagniskapital um 15 Prozent weniger wichtig als Männern.

Abbildung 2 Effekte der Fördermaßnahmen: Migrationshintergrund

Auswirkungen der jeweiligen Unterstützungsmaßnahmen auf die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen bei Migrant:innen.



Junge Menschen mit Migrationshintergrund nehmen die Attraktivität ein Unternehmen zu gründen, deutlich geringer wahr, wenn es keine zusätzlichen Vernetzungsmöglichkeiten gibt. Während ein Szenario, in dem zusätzliche Vernetzungsmöglichkeiten existieren, bei Menschen mit und ohne Migrationshintergrund ähnlich wahrgenommen wird, ist ein Szenario ohne zusätzliche Vernetzungsmöglichkeiten für junge Migrant:innen deutlich unattraktiver. Insgesamt sind Vernetzungsmöglichkeiten Menschen mit Migrationshintergrund um 20 Prozent wichtiger als Menschen ohne diesen. Gleiches gilt für den Zugang zu Wagniskapital. Fehlen Maßnahmen, die den Zugang zu Wagniskapital maßgeblich erleichtern, bewerten junge Menschen mit Migrationshintergrund die Situation deutlich schlechter. Ihnen ist der Zugang zu Wagniskapital um 17 Prozent wichtiger als Menschen ohne Migrationshintergrund.

⁵ Interaktionseffekte sind Effekte, in denen die Wirkung einer unabhängigen Variablen auf die abhängige Variable davon abhängt, wie eine andere unabhängige Variable ausgeprägt ist (Aguinis et al. 2013). Beispiel: Wie stark wirkt sich eine Start-up-Grundsicherung auf die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen aus, wenn wir Frauen und Männer vergleichen?

Abbildung 3 Effekte der Fördermaßnahmen: Alter

Auswirkungen der jeweiligen Unterstützungsmaßnahmen auf die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen bei zunehmendem Alter.



Ältere Studienteilnehmer:innen schätzen die Attraktivität zum Gründen eines Unternehmens etwas niedriger ein als jüngere, wenn es keine Angebote einer Start-up-Grundsicherung gibt. Diese Angebote sind ihnen um 12 Prozent wichtiger. Dies gilt auch bei Unterstützungsprogrammen für soziale Start-ups, die für diese Gruppe um 22 Prozent bedeutender für die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen, sind.⁶

Abbildung 4 Effekte der Fördermaßnahmen: Gründungserfahrung

Auswirkungen der jeweiligen Unterstützungsmaßnahmen auf die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen bei vorhandener Gründungserfahrung.



Jungen Menschen mit Gründungserfahrung ist eine Start-up-Grundsicherung weniger wichtig als jungen Menschen ohne Gründungserfahrung. Ihnen ist eine Start-up-Grundsicherung um 13 Prozent weniger wichtig. Eine ähnliches Bild ergibt sich für diese Personengruppe bei (Weiter-)Bildungsangeboten zu Start-up-Gründungen (um 34 Prozent weniger wichtig), spezifischen Unterstützungsprogrammen für junge Menschen (um 39 Prozent weniger wichtig) und spezifischen Unterstützungsprogrammen für soziale Start-ups (um 35 Prozent weniger wichtig). Zusammengefasst kann gesagt werden, dass junge Menschen, die schon über Gründungserfahrung verfügen, auf diese Unterstützungsangebote weniger stark positiv reagieren als junge Menschen, denen Gründungserfahrungen fehlen. Gründungserfahrung gibt Sicherheit und geht mit der Entwicklung von gründungsbezogenen Kompetenzen und Netzwerken einher – allesamt Ressourcen, die eine Unterstützung weniger erforderlich machen, um Gründungsneigung zu stimulieren.

Abbildung 5 Effekte der Fördermaßnahmen: Selbstwirksamkeit

Auswirkungen der jeweiligen Unterstützungsmaßnahmen auf die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen bei hoher Selbstwirksamkeit.

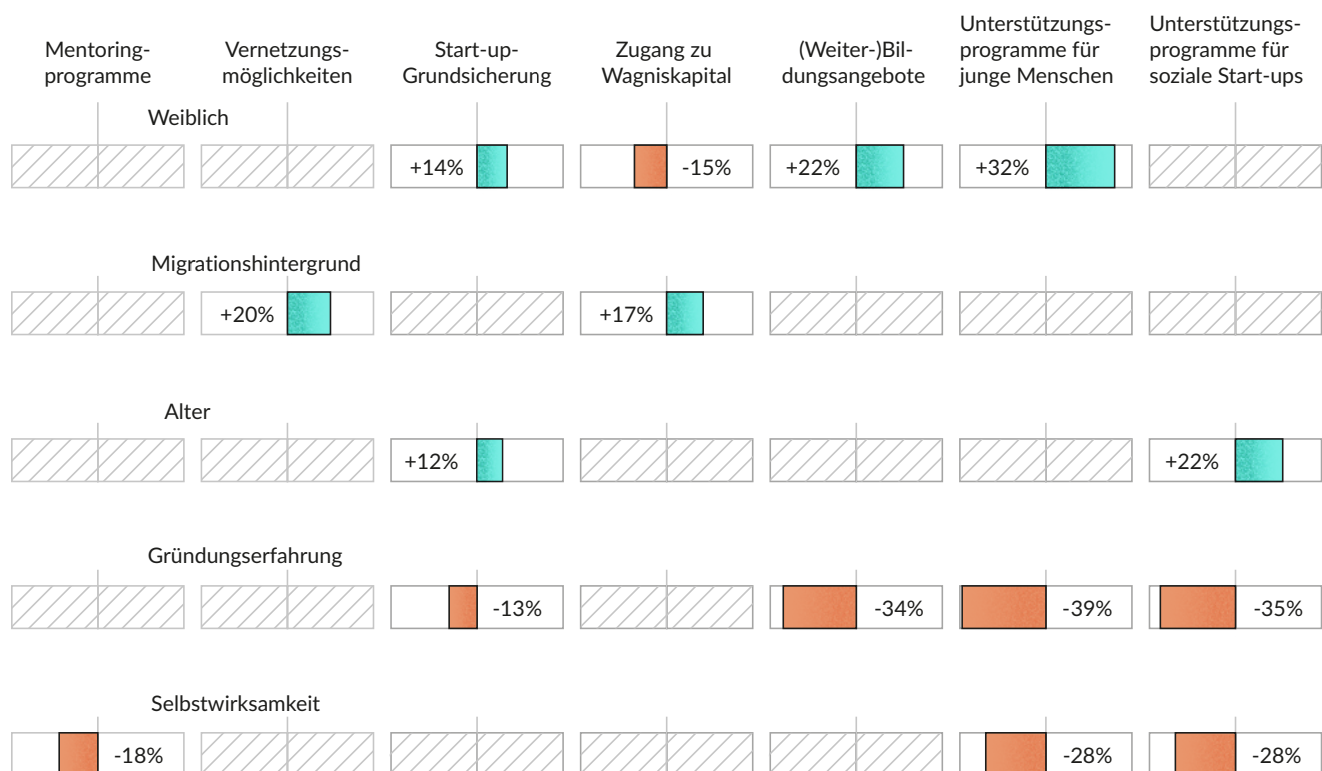


Nicht nur die Gründungserfahrung macht einen Unterschied, sondern auch das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, unternehmerisch erfolgreich sein zu können, die sogenannte „unternehmerische Selbstwirksamkeit“. Wenn junge Menschen ihren eigenen Fähigkeiten, unternehmerische Aufgaben erfolgreich zu bewältigen, vertrauen, werden Unterstützungsmaßnahmen weniger relevant für die wahrgenommene Attraktivität, ein Unternehmen zu gründen. Jungen Menschen, die stark auf ihre unternehmerische Selbstwirksamkeit vertrauen, sind Maßnahmen wie etwa spezifische Unterstützungsprogramme und (Weiter-)Bildungsangebote zu Start-up-Gründungen, knapp ein Drittel weniger wichtig (jeweils 28 Prozent); Mentoringprogramme sind ihnen knapp ein Fünftel weniger wichtig (18 Prozent).

⁶ Zu berücksichtigen ist hierbei, dass sich die Aussage auf jüngere Befragte bezieht, die im Mittelwert 19,6 Jahre alt sind, während ältere Befragte im Mittelwert ein Alter von 24,1 Jahren haben.

Frauen sind die Start-up-Grundsicherung, (Weiter-) Bildungsangebote und spezifischen Unterstützungsprogramme für junge Menschen besonders wichtig. Männern hingegen der Zugang zu Wagniskapital. Für junge Menschen mit Migrationshintergrund sind Vernetzungsmöglichkeiten und Zugang zu Wagniskapital von besonderer Bedeutung. Mit zunehmendem Alter gewinnen die Start-up-Grundsicherung und Unterstützungsprogramme für soziale Start-ups an Bedeutung. Je mehr Gründungserfahrung und Selbstwirksamkeit, desto weniger wichtig sind Unterstützungsmaßnahmen. Nur die Bedeutung von Vernetzungsmöglichkeiten und Zugang zu Wagniskapital bleiben konstant.

Abbildung 6 Interaktionseffekte der Unterstützungsmaßnahmen



4. Handlungsempfehlungen

Zur Steigerung der Gründungsattraktivität junger Menschen im Allgemeinen bieten alle sieben Maßnahmen Ansatzpunkte für eine zielgruppengerechte Förderung. Insgesamt würden durch die Implementierung dieser die gründungsrelevanten Rahmenbedingungen von jungen Menschen als attraktiver wahrgenommen – vor allem von jungen Gründungsinteressierten.

Es kann dennoch eine Priorisierung der jeweiligen Maßnahmen vorgenommen werden, denn eine mögliche Implementierung der verschiedenen Maßnahmen hat unterschiedlich starke Effekte. Finanzielle Unterstützungsmaßnahmen wie eine Start-up-Grundsicherung und der verbesserte Zugang zu Wagniskapital, haben insgesamt stärkere Auswirkungen auf die wahrgenommene Attraktivität, ein Unternehmen zu gründen als andere Unterstützungsmaßnahmen.

Neben der Effekttstärke ergeben sich auch entlang von soziodemographischen Kriterien Möglichkeiten der Priorisierung. Mit Blick auf den Migrationshintergrund, das Geschlecht, das Alter, die Selbstwirksamkeit und Gründungserfahrung unterscheiden sich die möglichen Effekte der jeweiligen Unterstützungsmaßnahmen von denen bei jungen Menschen im Allgemeinen, was eine gezielte Förderung junger Gründer:innen entlang soziodemographischer Merkmale ermöglicht.

Fazit: Sofern politische Entscheider:innen eine gezielte Förderung junger Gründungen nach soziodemographischen Merkmalen planen, bietet es sich an, die unterschiedlich starken Effekte der jeweiligen Unterstützungsmaßnahmen auf die jeweiligen Personengruppen zu berücksichtigen. Dies kann insbesondere vor dem Hintergrund von Effizienzabwägungen richtungsentcheidend sein.

Es stellt sich allerdings auch die Frage danach, wie die eher allgemein definierten Unterstützungsmaßnahmen konkretisiert werden können. Eine vollumfängliche Antwort auf diese Frage gibt diese Studie nicht, da die gewählte Zielsetzung und entsprechende Methodik beinhalten, vor allem Präferenzen junger Menschen zu erforschen und Rückschlüsse auf Handlungsfelder im Allgemeinen zu ziehen. **Die Definition passgenauer Unterstützungsmaßnahmen bleibt Aufgabe der Politik**

und weniger der Wissenschaft. Um die sieben untersuchten Unterstützungsmaßnahmen zu konkretisieren, lässt sich allerdings beispielhaft ein Blick auf bereits existierende Maßnahmen werfen.

Ausprägungen einer Start-up-Grundsicherung existieren bereits jetzt. So gibt es bereits einige Programme auf Bundesebene, die jedoch nicht explizit junge Menschen als Zielgruppe in den Blick nehmen. Ein gutes Beispiel hierfür ist das „EXIST-Gründungsstipendium“, das im Rahmen von zwölf Monaten „[...] gründungsinteressierte Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler [...]“ finanziell bei der Ausarbeitung eines Businessplanes unterstützt.⁷ Aber auch das „Gründungsstipendium.NRW“, das eine monatliche Förderung von 1.200 Euro für die Dauer von bis zu einem Jahr für angehende Gründer:innen zur Verfügung stellt.⁸ Weitere Beispiele sind der „Gründungszuschuss“ der Bundesagentur für Arbeit, die „Innovationsstarter“-Programme der Hansestadt Hamburg und der „Gründungsbonus Berlin“ oder das „Push!-Stipendium“ in Hessen. Diese finanziellen Förderangebote sind allerdings nicht ausschließliche Angebote für junge Gründer:innen. An Beispielen für **spezifische finanzielle Unterstützungsmaßnahmen für junge Menschen** mangelt es. Eine Zuspitzung auf die Zielgruppe junger Menschen mit Gründungsinteresse ist somit ausbaufähig.

Der **Zugang zu Wagniskapital** ist ein weiterer wichtiger Ansatzpunkt, bei dem bereits Unterstützungsmaßnahmen in verschiedener Form existieren. Zu nennen ist hier vor allem der „Zukunftsfonds“ des Bundes, der den Kapitalzugang für „junge, innovative Technologie-Unternehmen erweitern“ soll.⁹ Der Fokus bei diesem Fonds liegt allerdings vor allem auf Start-ups, die in Künstliche Intelligenz (KI), Klima-, Quanten- und Biotechnologie investieren. Aber auch das Programm „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“, das Start-ups mit Investor:innen und Business-Angels vernetzen soll und Zuschüsse bis zu 15% bei Investitionen bietet, lässt sich als Maßnahme zu verbessertem Zugang zu Wagniskapital nennen. Hinzu kommen technologiespezifische Unterstützungsmaßnahmen, wie der „High-Tech-Gründerfonds“ (HTGF), oder unterstützen-

7 EXIST-Gründungsstipendium - EXIST - Existenzgründungen aus der Wissenschaft

8 Gründungsstipendium.NRW | Wirtschaft NRW

9 Bundesfinanzministerium - Bund erweitert Kapitalzugang für Start-up-Firmen

de Institutionen, wie die „KfW Capital“ der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Diese Maßnahmen sind potenziell sinnvolle Beimischungen in einem „Wagniskapital-Mix“, welcher in jedem Fall auch auf professionelle Investmentpartner (z.B. Business Angels oder VC-Fonds) bauen sollte. Professionelle Investor:innen sind wichtige Partner:innen für die Weiterentwicklung für Start-ups – nicht nur unter finanziellen und Wachstumsgesichtspunkten, sondern auch hinsichtlich der Strukturierung und des effizienten Aufbaus der Organisation.

Die Förderung von **Vernetzungsmöglichkeiten** ist bereits seit Jahren eine sowohl von der Wirtschaft als auch Inkubatoren und Acceleratoren fest etablierte Maßnahme, die auch in Kombination mit finanzieller Förderung, etwa dem EXIST-Programm, stark verbreitet ist. Demnach gibt es hier bereits eine Fülle existierender Ansatzpunkte. Ein Fokus sollte hier auf der Förderung der Vernetzung von jungen Gründungsinteressierten und jungen Gründer:innen liegen. Exemplarisch sind hier beispielsweise das Young Founders Network e.V., JUGEND GRÜNDET und STARTUP TEENS zu nennen. Aber auch eine Fülle von Förderprogrammen, die die Vernetzung von jeweils Teilnehmenden begünstigen, können betrachtet werden. Beispielshaft sind hier das German-Accelerator-Programm, das Körber-Start-Hub, Berlin Partner, Start-up BW oder die Förderprogramme von IW Junior. Eng mit diesen Unterstützungsmaßnahmen verwoben sind **Mentoringprogramme**. Auch hier gibt es neben dem EXIST Business Coaching, der Gründungswerkstatt Deutschland, Enpact e.V., MentorMe und dem Munich Startup viele weitere existierende Ansatzpunkte.

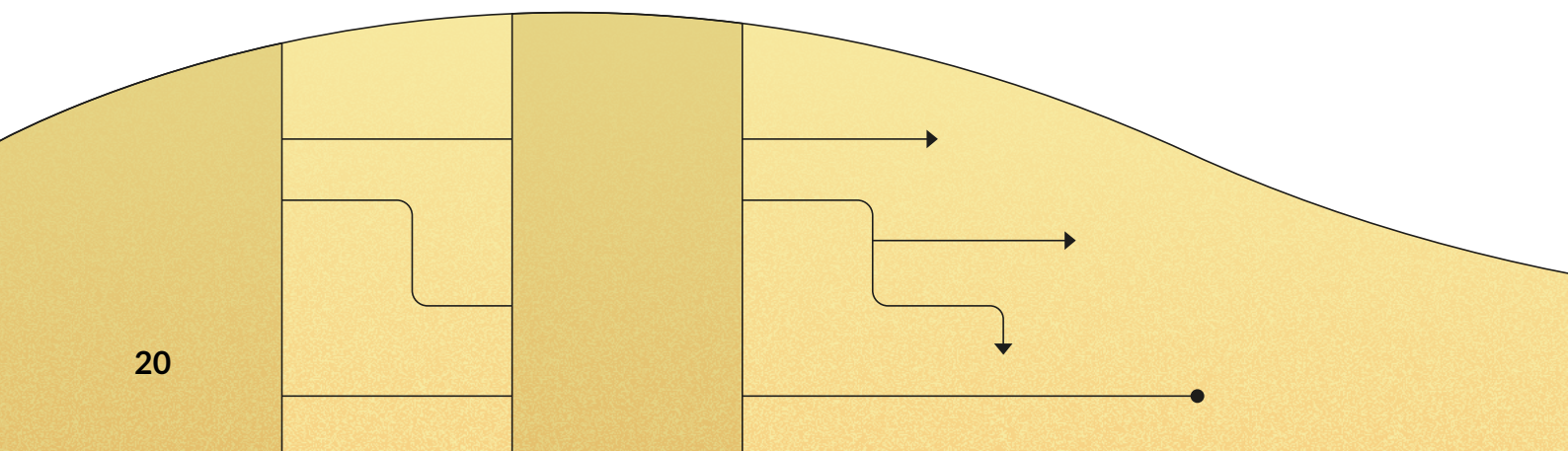
Und auch für **Weiterbildungsangebote** finden sich gute Beispiele. Zu nennen sind hier die „Gründerplattform“, die als Initiative der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) eine Informationsplattform für Gründer:innen rund um den Gründungsprozess anbieten; die „Bildungsprämie“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF), das die Weiterbildung von Erwerbstätigen finanziell unterstützt, sowie die Initiative „FRAUEN unternehmen“ des BMWK, das Unternehmerinnen durch unterschiedlichste Weiterbildungsangebote unterstützt. Durch unsere Studie zeigt sich zudem die Bedeutung von systematischen Entrepreneurship-Education-Programmen in Hochschulen. Durch solche können nicht nur wichtige Kompetenzen vermittelt, sondern auch unternehmerische Selbstwirksamkeit bei jungen Menschen unterstützt werden.

Auf Handlungsebene lassen sich aus der Studie drei Kernaussagen ableiten:

Priorisieren: Zu implementierende Unterstützungsmaßnahmen könnten entsprechend der jeweiligen Effektstärken priorisiert werden.

Berücksichtigen: Bei der Ausgestaltung der Unterstützungsmaßnahmen könnten soziodemographische Faktoren entsprechend der zu adressierenden Zielgruppen berücksichtigt werden.

Kommunizieren: Bereits existierende Unterstützungsmaßnahmen sollten verstärkt insbesondere jungen Gründungsinteressierten kommuniziert werden, sodass sichergestellt ist, dass die Maßnahmen auch diese Zielgruppe erreichen.

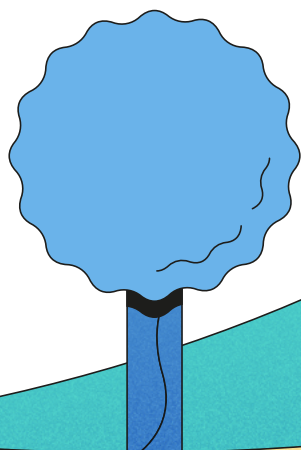


5. Methodik

Eine Conjoint Analyse ist eine etablierte Forschungsmethode zur Modellierung komplexer Entscheidungen, die es ermöglicht, Aussagen über die Präferenzen von Befragten zu treffen. Sie basiert auf der Annahme, dass Entscheidungen durch den Vergleich und das Abwägen von Alternativen getroffen werden (Green und Srinivasan 1978).

In unserem Fall haben Befragte sogenannte „Entscheidungsprofile“ vorgelegt bekommen, auf deren Basis sie mehrere abhängige Variablen (die immer direkt nach dem jeweiligen Szenario abgefragt wurden) jeweils auf einer Skala von 1 (sehr unattraktiv) bis 7 (sehr attraktiv) bewerten sollten. Ein Profil enthält hierbei alle sieben genannten Unterstützungsmaßnahmen (Attribute), die jedoch unterschiedlich ausgeprägt sind (man spricht auch davon, dass die Attribute manipuliert werden). So werden von den Befragten beispielsweise Situationen bewertet, in denen es eine Start-up-Grundsicherung gibt, allerdings keine zusätzlichen (Weiter-)Bildungsangebote für junge Menschen. Durch die Auswertung der unterschiedlichen Entscheidungsprofile können dann im Vergleich Rückschlüsse auf die Präferenzen bezüglich einzelner Unterstützungsmaßnahmen getroffen werden. Das ermöglicht uns eine Einschätzung darüber, inwieweit einige Unterstützungsmaßnahmen gegenüber anderen bevorzugt werden. Durch die systematische Manipulation der Attribute (Experimentalfaktoren) ist es zudem möglich kausale Aussagen zu treffen (wenn man diesen Faktor verändert, wird sich die Attraktivität einer Gründung um X Prozent verändern).

Wir haben in unserer Studie von allen Befragten 16 Entscheidungsprofile und ein sogenanntes „Übungsprofil“ bewerten lassen (das Übungsprofil wurde für die Analysen jedoch nicht verwendet). Die statistische Aussagekraft basiert daher nicht nur auf 297 Datenpunkten (Anzahl der Probanden), sondern auf der Gesamtheit deren Aussagen – also liegt der statistischen Betrachtung eine relevante Stichprobengröße von $n = 4.752$ Entscheidungen zugrunde (diese Zahl ist ein Resultat der Multiplikation der 297 Teilnehmer:innen mal 16 Entscheidungsprofilen). Durch die Verwendung von robusten geclusterten Standardfehlern und Multi-Level Regressionen (die 16 Entscheidungen werden in die jeweiligen Probanden genestet), wird die „genestete“ Struktur der Daten berücksichtigt und damit werden potenzielle Verzerrungen durch die wiederholten Entscheidungen durch eine Person vermieden.



Literaturverzeichnis

Aguinis, Herman, Ryan K. Gottfredson und Steven Andrew Culpepper (2013). „Best-Practice Recommendations for Estimating Cross-Level Interaction Effects Using Multilevel Modeling“. *Journal of Management* (39)6. 1490–1528. DOI: 10.1177/0149206313478188.

Bertelsmann Stiftung (2022). *Migrantisches Unternehmer:innen-tum in Deutschland*. Unter Mitarbeit von Alexandra David, Judith Terstiep, Kristina Stoewe, Alexander Ruthemeier, Maria Elo und Armando Garcia Schmidt. Gütersloh.

Bertelsmann Stiftung (2024a). *Gründungsbereitschaft junger Menschen in Deutschland*. Unter Mitarbeit von Tobias Bürger, Theresa Neto Romeira, Jens Schüler und Ivo Andrade. Gütersloh.

Bertelsmann Stiftung (2024b). *Start-ups und soziale Herkunft*. Unter Mitarbeit von Alexander Hirschfeld, Jannis Gilde, Vanusch Walk und Mia Ansorge. Gütersloh.

Birk, Florian; Markscheffel, Florian; Zivanovic, Sven (2023): *Der Zukunft gewachsen – Innovationsformate für die Kompetenzen von morgen*. Hg. v. Bertelsmann Stiftung. Gütersloh.

Geldhof, G. John, Tenelle Porter, Michelle B. Weiner, Heather Malin, Kendall C. Bronk, Jennifer P. Agans, Megan Mueller, William Damon und Richard M. Lerner (2014). „Fostering Youth Entrepreneurship: Preliminary Findings From the Young Entrepreneurs Study“. *J of Research on Adolesc* (24)3. 431–446. DOI: 10.1111/jora.12086.

Global Entrepreneurship Monitor (2024). *Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich - Länderbericht Deutschland 2023/2024*. Unter Mitarbeit von Prof. Dr. Rolf Sternberg, Dr. Natalia Gorynia-Pfeffer, Dr. Florian Täube, Niels Wendt, Armin Baharian, Dr. Matthias Wallisch. <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/publikationen/studie/global-entrepreneurship-monitor-2023-2024/> (Download 12.9.2024).

Green, Paul E., und V. Srinivasan (1978). „Conjoint Analysis in Consumer Research: Issues and Outlook“. *Journal of Consumer Research* (5)2. 103–123. DOI: 10.1086/208721.

KfW Gründungsmonitor (2024). *KfW-Gründungsmonitor 2024. Der Gründungstätigkeit fehlen die makroökonomischen Impulse – Selbstständige werden als Multiplikatoren wichtiger*. Unter Mitarbeit von Dr. Georg Metzger. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2024.pdf> (Download 12.9.2024).

Sternberg, Rolf, und David Breitenbach (2023). „Youth Entrepreneurship in Germany: Empirical Evidence on the How, the Why, the How Many, the Who and the When“. *Economies* (11)6. 161. DOI: 10.3390/economies11060161.

Abbildungsverzeichnis

Tabelle 1: Unterstützungsmaßnahmen 11

Tabelle 2: Effektstärken 12

Tabelle 3: Einfluss von Gründungserfahrung 13

Abbildung 1: Effekte der Unterstützungsmaßnahmen: Geschlecht 16

Abbildung 2: Effekte der Unterstützungsmaßnahmen: Migrationshintergrund 16

Abbildung 3: Effekte der Unterstützungsmaßnahmen: Alter 17

Abbildung 4: Effekte der Unterstützungsmaßnahmen: Gründungserfahrung 17

Abbildung 5: Effekte der Unterstützungsmaßnahmen: Selbstwirksamkeit 17

Abbildung 6: Interaktionseffekte der Unterstützungsmaßnahmen 18

