

Udo Brixy und Reinhold Grotz

Räumliche Differenzierungen von Betriebsgründungsintensität und Überlebenschancen in Westdeutschland 1983 bis 1997*

Geographical Variations in Business Start-up Activity and Chances of Survival in Western Germany from 1983 to 1997

Kurzfassung

Unternehmensgründungen gelten als wichtiges Mittel, regionale Wirtschaftsstrukturen zu erneuern. Es gibt aber erst wenig Erkenntnisse über den zeitlichen Ablauf, die sektorale und räumliche Differenzierung sowie das Überleben von Neugründungen. Der erste Teil des Beitrags befasst sich mit der Analyse des Gründungsgeschehens in Westdeutschland in den Jahren 1983–1997 und zeigt dabei eine relativ hohe Konstanz von Strukturen und Vorgängen. Ein weiteres wichtiges Ergebnis ist, dass die beobachteten Gründungsraten einzelner Kohorten und ihre fünfjährigen Überlebensquoten in der Summe in einem reziproken Verhältnis zueinander stehen, was vor allem durch den Dienstleistungssektor verursacht wird. Im zweiten Teil der Untersuchung wird der Versuch unternommen, mithilfe von Regressionsrechnungen die räumlichen Unterschiede bei den Gründungs- und Überlebensraten zu schätzen. Die Modelle für die Gründungen liefern recht gute Bestimmtheitsmaße (60–84 %); nicht ganz so aussagekräftig fallen die Ergebnisse für die Überlebensquoten aus. Insgesamt zeigt sich, dass die Branchenzugehörigkeit sowie das regionale Umfeld (Betriebsgrößenstruktur, Qualifikationen, Arbeitslosigkeit usw.) großen Einfluss sowohl auf die Gründungs- als auch Überlebensraten nehmen. Abschließend fließen die gewonnenen Erkenntnisse in einige Überlegungen zur regionalen Strukturpolitik ein.

Abstract

Business start-ups are considered to represent an important means for renewing regional economic structures. There is to date, however, little empirical evidence regarding the time-scales affecting business start-ups, nor are sectoral or geographical breakdowns or data on survival rates available. The first part of this article consists of an analysis of start-up activity in western Germany between 1983 and 1997, revealing a relatively high constancy between structures and processes. One further important finding is the discovery overall of a reciprocal relationship between the start-up rates observed for specific cohorts and their survival rates over a five-year term, attributable largely to the service sector. The second part of the study draws on regression analysis in an attempt to assess the geographical differences for start-up rates and survival rates. The models for start-ups provide relatively good certainty levels (60–84 %); the results for survival rates are not quite as sound. Overall the study reveals that both start-up rates and survival rates are influenced significantly by the respective business sector and by the regional milieu (size of businesses, qualifications, unemployment rate, etc.). In the final section, these findings are used to develop ideas for regional structure policy.

1 Einleitung

Ende der 70er Jahre erzielte Birch (1979) mit seiner Publikation „The Job Generation Process“ große Beachtung. In ihr stellte er fest, dass während der 70er Jahre durch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mehr neue Arbeitsplätze entstanden sind als in den lange Zeit als wichtiger angesehenen Großbetrieben. Wenngleich Birchs Untersuchung und besonders die von ihm verwendete Datenbasis bald kritisiert wurde, so wird doch seitdem der Arbeitsplatzentwicklung von KMU und in besonderem Maße den Unternehmens- bzw. Betriebsgründungen wesentlich mehr Bedeutung beigemessen als zuvor. Spätestens seit Beginn der 90er Jahre macht sich dieses auch die Politik zu Nutze, denn es gab und gibt eine Vielzahl von Förderprogrammen auf allen politischen Ebenen. Kleine und junge Unternehmen sollen nicht nur Arbeitsplätze schaffen, sie sollen auch Vorreiter des Strukturwandels sein. Selbst wenn man den hohen Erwartungen skeptisch gegenübersteht, so ist doch nicht von der Hand zu weisen, dass der Anteil der Beschäftigten, die in KMU arbeiten, in den 80er und 90er Jahren erheblich zunahm.

Zwei Ursachen sind dafür verantwortlich. Zum einen fällt in diesen Zeitraum eine Vielzahl von betrieblichen Reorganisationsprozessen, die sich unter den Stichworten „Outsourcing“ und „Rückzug auf Kernkompetenzen“ u.Ä. zusammenfassen lassen. Durch Reorganisation und Firmenabspaltungen können sich große Betriebe in mehrere kleinere Einheiten aufteilen, ohne dass neue Arbeitsplätze entstehen. Zum anderen nahm die Anzahl von Betriebsgründungen in den beiden letzten Jahrzehnten erheblich zu. Dadurch entstanden tatsächlich neue Arbeitsplätze. Allerdings stellt sich die Frage, wie lebensfähig diese neuen Betriebe sind. Deshalb ist die Persistenz der durch Betriebsgründungen geschaffenen Arbeitsplätze eine wichtige Größe, die allerdings bisher auf räumlicher Ebene erst selten untersucht wurde. Die folgende Untersuchung will daher nicht nur die räumliche Verteilung der neu gegründeten Betriebe, sondern auch ihre Überlebensdauer genauer analysieren.

Als empirische Grundlage dient die Betriebsdatei des IAB, die im Hinblick auf die Identifikation von Betriebsgründungen ausgewertet wird. Zur Verfügung steht eine Zeitreihe von 15 Jahren mit einem Stichtag jeweils zur Jahresmitte. Erfasst wird nicht nur, wie viele Betriebe innerhalb eines Jahres gegründet wurden, sondern auch, wie sich die gegründeten Betriebe personell entwickelt haben, d.h. wie viele sozialversicherungspflichtig Beschäftigte sie zum 30. Juni eines jeden Jahres an die Sozialversicherungen meldeten.

Der Analysezeitraum beginnt am 1.7.1983 und endet am 30.6.1997. Jüngere Daten wurden nicht verwendet, da ab 1998 die Systematik zur wirtschaftsfachlichen Zuordnung der Betriebe wechselt. Es lässt sich zeigen, dass die zeitliche Stabilität der Gründungsdaten sehr hoch ist. Deshalb kann davon ausgegangen werden, dass sich bis heute das räumliche Muster nicht wesentlich geändert hat. Wegen des Fehlens einer vergleichbar langen Beobachtungsreihe lässt sich das Gründungsgeschehen in Ostdeutschland nicht in die Analyse einbeziehen. Die Bedeutung von Betriebsgründungen für den ostdeutschen Arbeitsmarkt ist jedoch bei Brix (1999) ausführlich behandelt.

Die folgende Untersuchung stützt sich auf die Raumordnungsregionen des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung (BBR), die sich als Funktionsbereiche von Oberzentren gut für einen großräumigen Vergleich von Wirtschaftsräumen eignen.

Weil der Einfluss der regionalen Wirtschaftsstruktur auf die Gründungstätigkeit sehr hoch ist (Audretsch, Fritsch 1999), muss die Entwicklung der Anzahl der Betriebsgründungen zugleich in einer sektoralen Differenzierung betrachtet werden. Es folgt eine Analyse der räumlichen Verteilung von Gründungen. Auch die Untersuchung der Überlebensquoten verschiedener Gründungskohorten geschieht zunächst differenziert nach Wirtschaftsbereichen, bevor eine Analyse des räumlichen Musters der Überlebensquoten die Analyse abschließt.

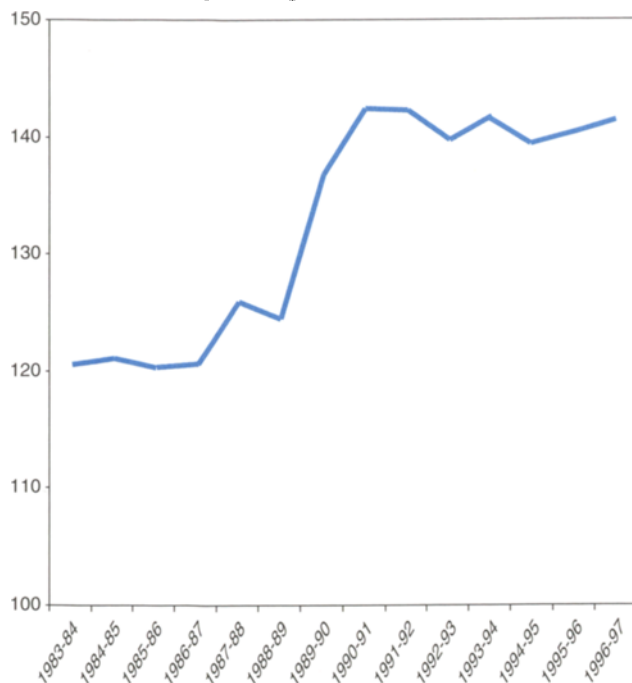
2 Anzahl, Branchenstruktur und räumliche Verteilung der Gründungen und der Überlebensquoten

2.1 Anzahl, Branchenstruktur und räumliche Verteilung der Gründungen

Die *Anzahl der Gründungen* nimmt zu Beginn des Untersuchungszeitraums 1983–1997 zunächst nur gering zu. Sie zeigt aber Ende der 80er Jahre bis Anfang der 90er Jahre einen sehr markanten Anstieg (vgl. Abb. 1). Seitdem ist die Anzahl der jährlich gegründeten Betriebe weitgehend konstant und liegt nun bei etwa 140 000 Betrieben pro Jahr.

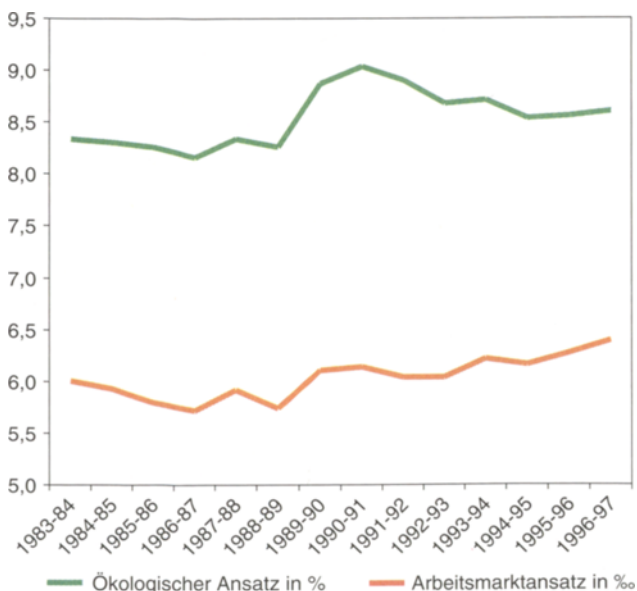
Dieses Muster der Gründungstätigkeit ordnet sich recht gut in die internationale Entwicklung ein (vgl. Audretsch, 1993, S. 6; Storey 1994, S. 28 ff.). Der Anteil von KMU sowie die Anzahl von Gründungen nahm in vielen westlichen Volkswirtschaften während der 80er und 90er Jahre zu. Dies lässt sich im Wesentlichen auf drei Ursachen zurückführen. Erstens auf die zunehmenden Möglichkeiten flexibel einsetzbarer und programmierbarer Fertigungstechniken. Durch sie nahm

Abbildung 1
Anzahl von Betriebsgründungen 1983 bis 1997 in 1 000



Quelle: Betriebsdatei des IAB

Abbildung 2
Gründungsraten 1983 bis 1997



Quelle: Betriebsdatei des IAB

die Bedeutung von Skalenerträgen ab, denn auch kleinere Produktionsserien können kostengünstig hergestellt werden. Zweitens eine zunehmende Differenzierung der Nachfrage, die mit der verstärkten Individualisierung der Gesellschaft in Zusammenhang gebracht wird und in größerem Umfang Marktnischen entstehen ließ, die Kleinbetrieben ein Auskommen er-

möglichen. Drittens die fortschreitende Tertiärisierung, die eine wachsende Zahl von Gründungen hervorbringt. Auf Grund niedriger Markteintrittsbarrieren finden in den Dienstleistungsbranchen erheblich mehr Gründungen statt, als dies im Produzierenden Gewerbe der Fall ist. Zusätzlich lässt sich während des Untersuchungszeitraums eine deutliche Aufwertung des Images von Gründern und Kleinunternehmern in der Öffentlichkeit feststellen, die mit einer Zunahme des öffentlichen Interesses an der Gründung neuer Betriebe einhergeht. Es entstand eine neue Wertschätzung des Mittelstandes, die sich u.a. in finanziellen Hilfen für Gründer durch die Öffentliche Hand niederschlägt. Heute wird auf vielfältige Weise um junge Gründer geworben, und es gibt eine Vielzahl von Unterstützungsmöglichkeiten aus verschiedenen Quellen. Auch die Bundesanstalt für Arbeit baute die Förderung der beruflichen Selbstständigkeit von Arbeitslosen erheblich aus. In Anbetracht des recht hohen Anteils zuvor arbeitsloser Gründer besitzen solche Aktivitäten eine erhebliche arbeitsmarktpolitische Bedeutung.

Tabelle 1 vergleicht die *Wirtschaftsstruktur der Gründungen* der ersten drei Jahre des Untersuchungszeitraums (1983 bis 1985) mit der der letzten drei Jahre (1995 bis 1997). Die Aggregation von jeweils drei Jahren hat den Vorteil, dass kurzfristige Schwankungen der wirtschaftsstrukturellen Zusammensetzung einzelner Gründungskohorten geglättet werden. Zunächst lässt sich in allen sieben Wirtschaftsbereichen eine Zunahme der Betriebsgründungen erkennen. Diese Zunahme konzentriert sich aber überwiegend auf den Dienstleistungsbereich und das Baugewerbe (vgl. Spalten e und f). Den höchsten Anstieg verzeichnen die unternehmensbezogenen Dienstleistungen, gefolgt vom Baugewerbe. Auffallend gering ist dagegen der Anstieg im Produzierenden Gewerbe und in den personenbezogenen Dienstleistungen. Dies hatte allerdings nur geringfügige Verschiebungen der wirtschaftsstrukturellen Zusammensetzung bei den Gründungen zur Folge (vgl. Spalten a bis d). Auch zum Ende des Untersuchungszeitraums fand mehr als jede zweite Gründung in den personenbezogenen Dienstleistungen (29,1 %) oder im Groß- und Einzelhandel (22,6 %) statt.

Für eine Analyse *räumlicher Unterschiede der Gründungstätigkeit* ist es auf Grund der erheblichen Größenunterschiede der Raumeinheiten notwendig, Gründungsraten bzw. -quoten zu bilden. In der Literatur gibt es dazu zwei verschiedene Ansätze (ausführlich dazu: Audretsch und Fritsch (1994b) sowie Schmude (1994, S. 82–97)). So lassen sich die Gründungen in einer Region entweder auf die Anzahl der bereits bestehenden Betriebe oder auf die Anzahl der Erwerbspersonen beziehen. Der erste Ansatz wird von Audretsch

Tabelle 1
Wirtschaftsstruktur der westdeutschen Gründungen im Vergleich

	Anzahl der Gründungen 1983 – 1985 in 1 000	Anteile der Gründungen 1983 – 1985 in %	Anzahl der Gründungen 1995 – 1997 in 1 000	Anteile der Gründungen 1995 – 1997 in %	Entwicklung 1995 – 1997 gegenüber 1983 – 1985 (Sp. c – a) in 1 000	Entwicklung 1995 – 1997 gegenüber 1983 – 1985 (Sp. c – a) in %
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
Produzierendes Gewerbe	42	11,7	44	10,3	2	4,1
Baugewerbe	28	7,8	45	10,6	17	61,5
Handel	90	25,0	96	22,6	6	6,8
Verkehr / Nachrichten	16	4,5	23	5,4	7	43,5
Finanzdienste	20	5,6	27	6,3	6	31,3
persönliche Dienste	121	33,4	124	29,1	4	3,1
unternehmensb. Dienste	38	10,4	61	14,3	23	61,9
Insgesamt	361	100,0	427	100,0	66	18,2

und Fritsch als „ökologischer Ansatz“, letzterer als „Arbeitsmarkt-Ansatz“ bezeichnet. Beide Berechnungsmethoden ermöglichen einen unmittelbaren Vergleich der Gründungstätigkeit zwischen verschiedenen großen räumlichen Einheiten. Dem Arbeitsmarkt-Ansatz liegt der Gedanke zu Grunde, dass die Einwohner letztlich das Potenzial einer Region an Gründern darstellen. Man bezieht daher die Anzahl der Betriebsgründungen auf die Zahl der Personen im erwerbsfähigen Alter.

Vergleicht man die beiden Raten auf der Ebene von Raumordnungsregionen, so sind die Unterschiede der sich ergebenden räumlichen Muster frappierend. Die Korrelationskoeffizienten erreichen nur in einigen Jahren 0,3. Von einem statistischen Zusammenhang kann also keine Rede sein.

Bei Raten, die nach dem „betriebsökologischen“ Ansatz berechnet werden, erzielen Regionen mit einer kleinbetrieblich geprägten Wirtschaft, bei einer gleichen Anzahl an Gründungen, rechnerisch eine geringere Rate als solche mit einer großbetrieblichen Struktur. Die Betriebsgrößenstruktur beeinflusst offensichtlich die Höhe der Raten in einem solch hohen Maße, dass im Vergleich zum „Arbeitsmarkt-Ansatz“ völlig unterschiedliche räumliche Muster entstehen. Da im zweiten Teil der Analyse ein multivariates Modell vorgestellt wird, in dem die regionale Betriebsgrößenstruktur eine der unabhängigen Variablen darstellt, wird im Folgenden nur noch der Arbeitsmarktansatz betrachtet.

Die Karte 1 zeigt die mittleren Gründungsraten für 1991–1997 nach dem Arbeitsmarktansatz für die 74 westdeutschen Raumordnungsregionen.¹ Die zeitliche Stabilität der Raten ist groß. Dies verdeutlicht ein Vergleich der Rate des ältesten Zeitraums (1982/83) mit

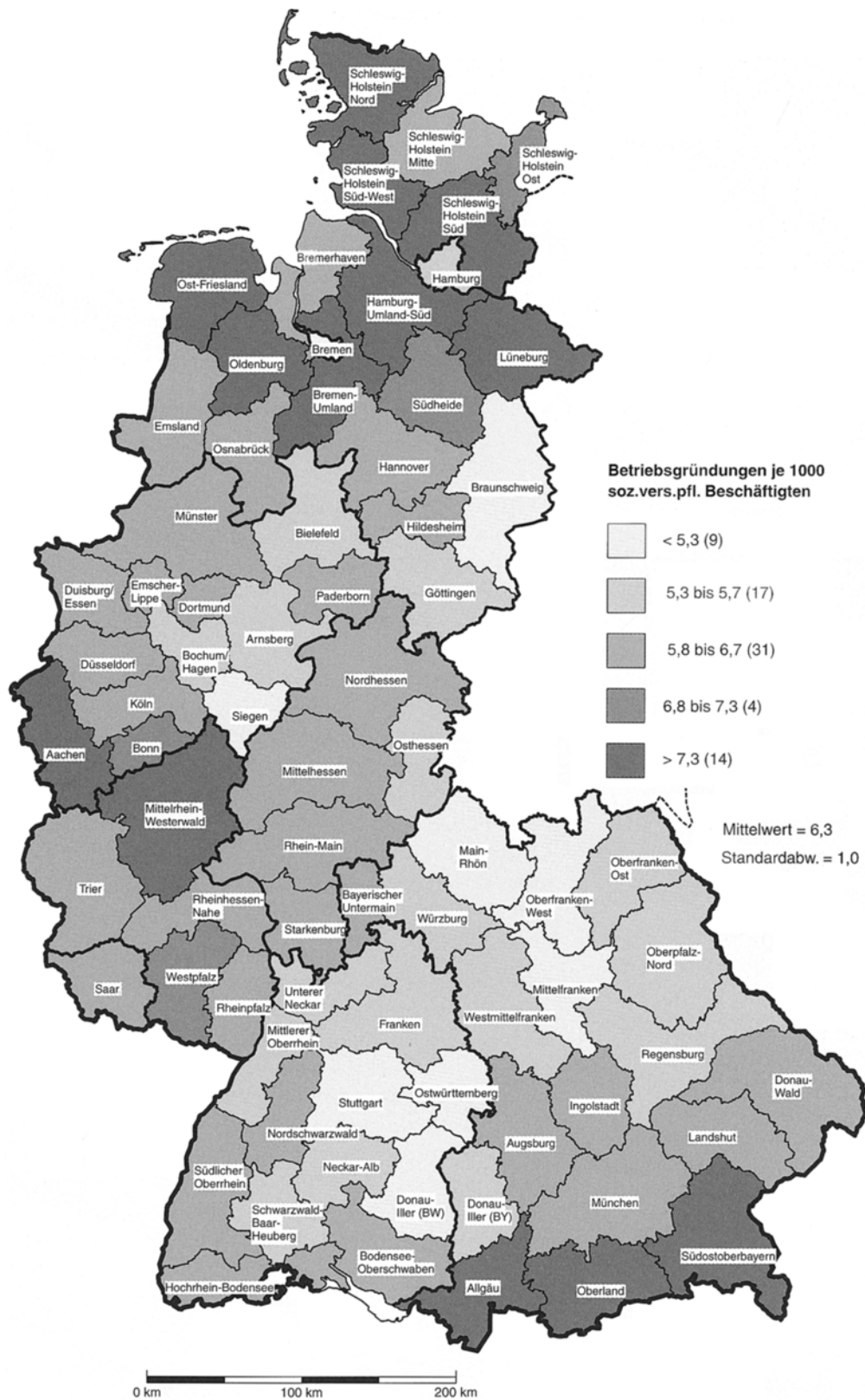
der des jüngsten Zeitraums (1996/97), für die sich ein Zusammenhang von $r = 0,87$ ergibt.² Zu den gründungsintensivsten Regionen zählen ganz unterschiedlich strukturierte Räume. Besonders fällt das südliche Münchener Umland auf, das auch schon als „deutsches Silicon-Valley“ oder „Municon Valley“ bezeichnet wurde (z.B. Sternberg 1995). Im Raum zwischen Berchtesgaden und Lindau handelt es sich aber nur teilweise um „Spread-effect-Gründungen“ des Großraums München. Hinzu kommen Gründungen im Fremdenverkehr, der traditionell hohe Gründungsraten aufweist. Diese Branche dürfte auch für die hohen Werte entlang der Nordseeküste verantwortlich sein. Sehr hohe Gründungsraten gibt es darüber hinaus im Hamburger und Bremer Umland, am Mittelrhein sowie in der Grenzregion Aachen.

Auffallend ist, dass sich in den Klassen mit der geringsten Gründungstätigkeit neben peripheren ländlichen Räumen z.B. entlang der bayerischen Grenze (Bayerischer Wald, Oberpfalz, Rhön) auch zwei Industrie-regionen, der Großraum Stuttgart sowie Mittelfranken, befinden. Dagegen rangiert das Ruhrgebiet als „klassische“ altindustrialisierte Region eher im Mittelfeld. Dies kann als Zeichen für einen bereits fortgeschrittenen Strukturwandel im Ruhrgebiet interpretiert werden. In den Regionen Stuttgart und Nürnberg, die erst zu einem späteren Zeitpunkt in einen Strukturwandel eintraten, sind dagegen die Gründungsraten wesentlich niedriger.

Die in Karte 1 dargestellten Gründungsraten werden in hohem Maße von relativ kurzlebigen Gründungen der personenbezogenen Dienstleistungen und des Handels dominiert. Nur etwa jede zehnte Gründung entfällt auf das Produzierende Gewerbe (vgl. Tab. 1). Gerade diesen Gründungen wird aber ein großes Potenzial für

Karte 1

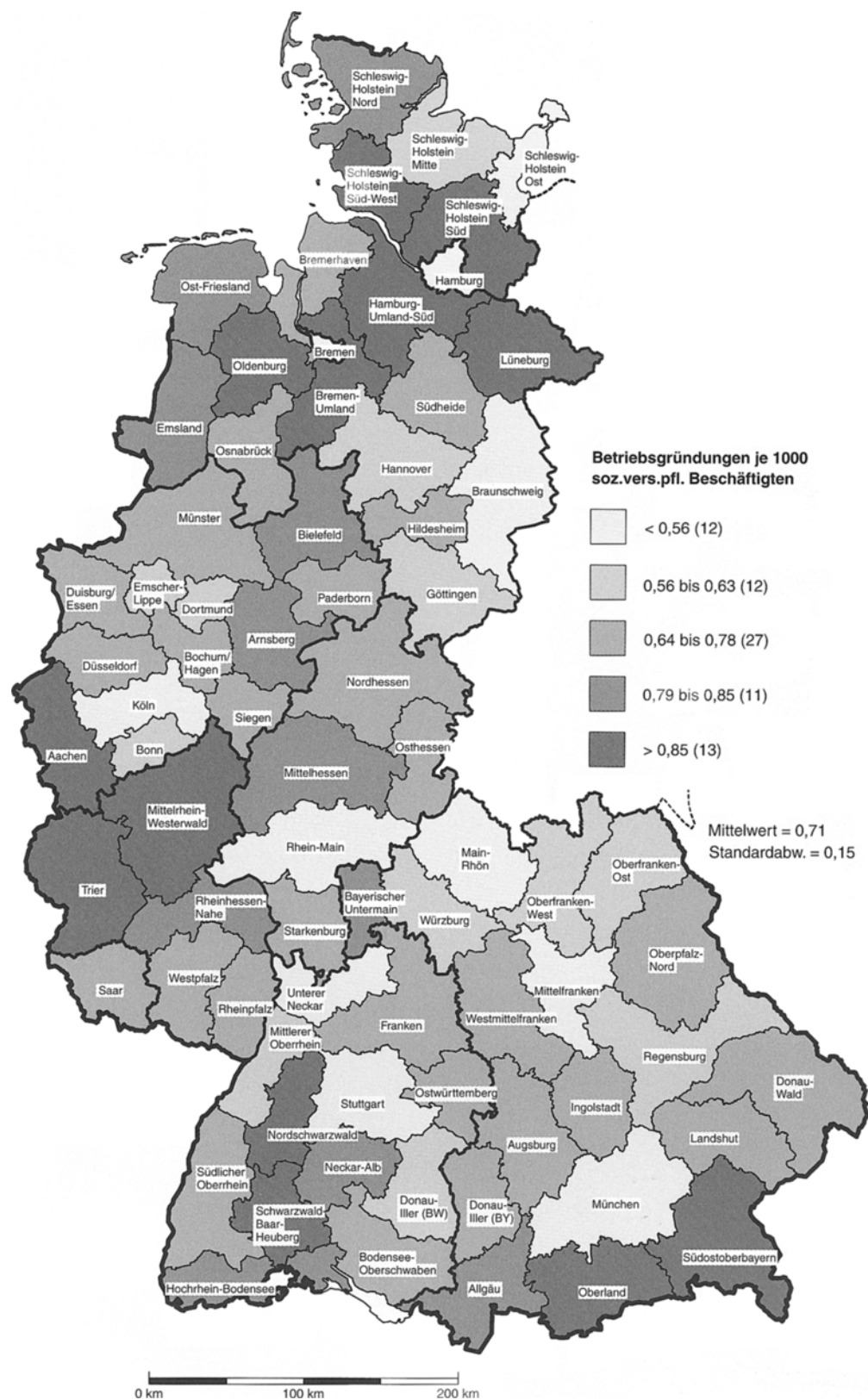
Betriebsgründungen 1991 bis 1997: mittlere jährliche Raten*



* Es werden nur die alten Länder der Bundesrepublik dargestellt.

Karte 2

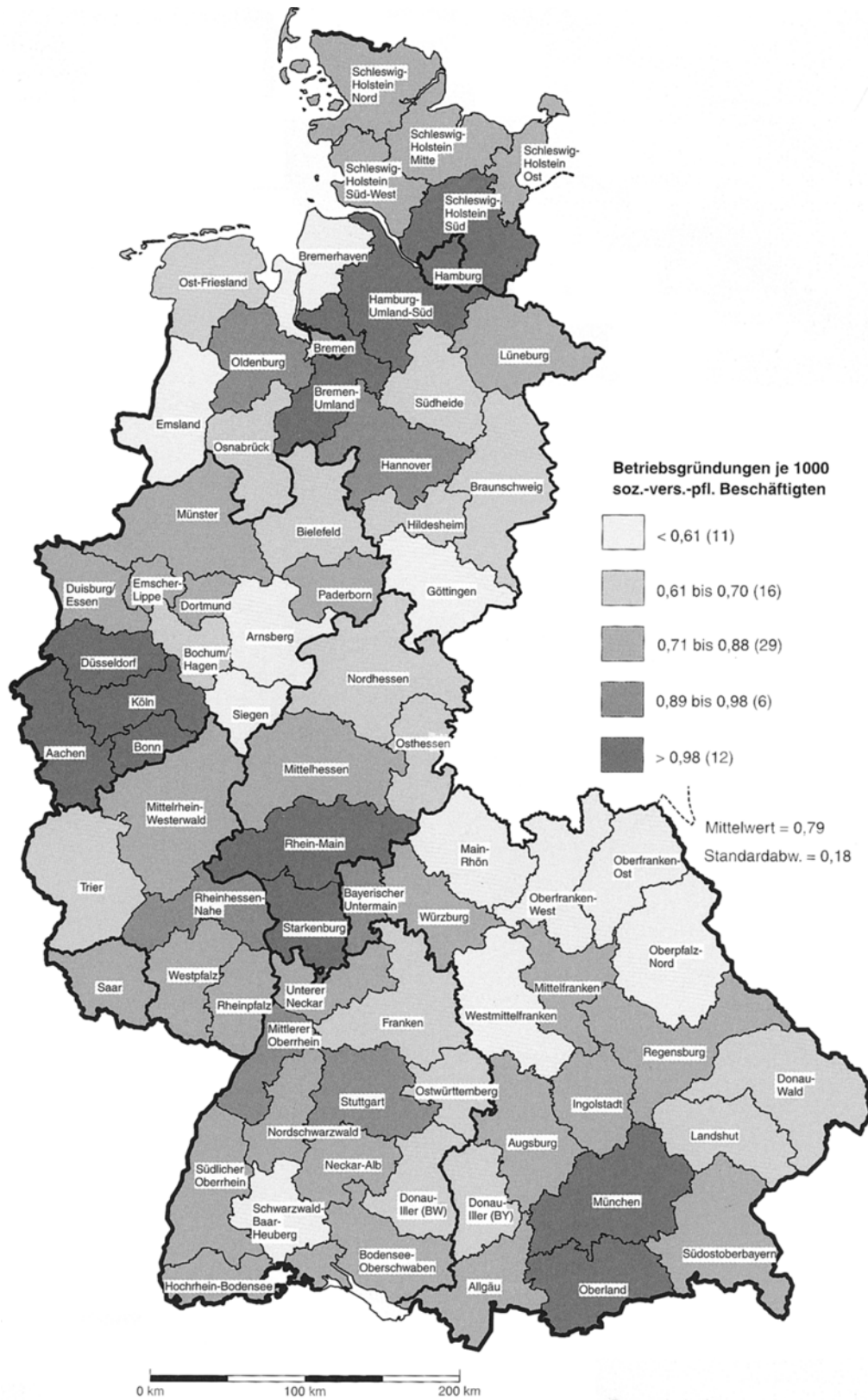
Produzierendes Gewerbe: mittlere Gründungsraten 1991 bis 1997*



* Es werden nur die alten Länder der Bundesrepublik dargestellt.

Karte 3

Dienstleistungen für Unternehmen: mittlere Gründungsraten 1991 bis 1997*



* Es werden nur die alten Länder der Bundesrepublik dargestellt.

die regionale Wirtschaftsentwicklung zugeschrieben. Deshalb sind in Karte 2 die Gründungsdaten des Produzierenden Gewerbes gesondert dargestellt.

Die Unterschiede zu der von Dienstleistungsgründungen dominierten Karte 1 sind deutlich. Es zeigt sich, dass viele Regionen entlang der Nordseeküste, sieht man vom Süd-Westen Schleswig-Holsteins ab, im Produktionsbereich nur unterdurchschnittliche Gründungsdaten aufweisen. Dies stützt die oben geäußerte Vermutung eines hohen Tourismus-Anteils an den Gründungen. Neu ist ein Cluster hoher Gründungsaktivität in Regionen südwestlich von Stuttgart, wo eindeutig mittelständische Firmen vorherrschen.

Dienstleistungen, die für Unternehmen erbracht werden, haben während der 80er und 90er Jahre sehr an Bedeutung gewonnen. Dies schlägt sich auch in der starken Zunahme von Betriebsgründungen in dieser Branche nieder (vgl. Tab. 1). Für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region sind unternehmensbezogene Dienstleistungen von sehr hoher Bedeutung. Durch sie wird – wie schon Marshall (1988, S. 56 ff.) zeigte – die Innovationsfähigkeit der Industrie erheblich gesteigert.

Die räumliche Verteilung der Gründungsdaten in den unternehmensbezogenen Dienstleistungen zeigt vier Schwerpunkte (Karte 3). Einer befindet sich im Norden, der die Regionen Hamburg und Bremen verbindet. Ein zweiter zieht sich entlang der Rheinschiene, zu dem aber nicht das Ruhrgebiet zählt, wohl aber die Region Aachen. Das dritte Zentrum befindet sich im Frankfurter Raum, und den vierten Schwerpunkt bilden die Regionen München und Oberbayern. Es ist offensichtlich und vielfach belegt, dass Dienstleistungen für Unternehmen vorzugsweise in Verdichtungsräumen angesiedelt sind. Auffällig ist daher, dass die Regionen Stuttgart und Nürnberg (Mittelfranken) nicht zur Spitzengruppe zählen. Auch im Ruhrgebiet werden bestenfalls durchschnittliche Werte erreicht.

2.2 Das Überleben der Gründungen: Branchenstrukturelle und räumliche Differenzierungen

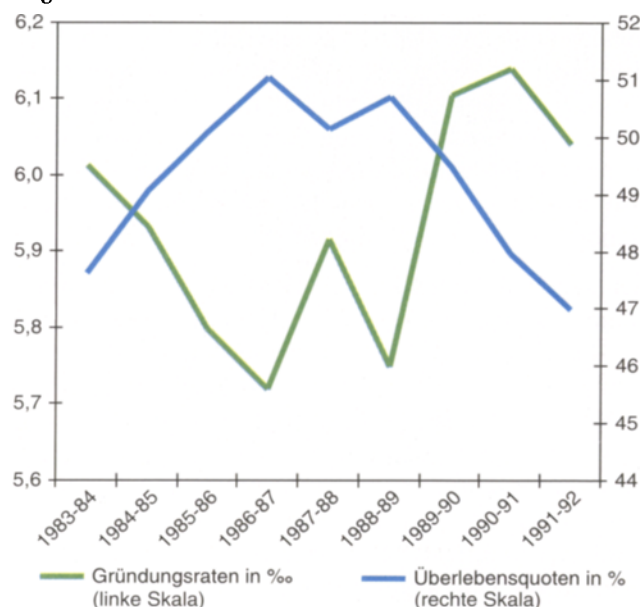
Um die Bedeutung von Neugründungen für regionalwirtschaftliche Entwicklungen bestimmen zu können, reicht es nicht aus, nur die Anzahl der neu gegründeten Betriebe zu kennen. Wichtig ist vor allem ihre Überlebensfähigkeit. Daher sind Kohortenanalysen zur Untersuchung des Anteils der einen bestimmten Zeitabschnitt überlebenden Betriebe (Überlebensquoten) nötig. Die oftmals sehr positiven Einschätzungen der Rolle von Gründungen kommen nicht zuletzt dadurch zu Stande, dass den geringen Überlebenschancen der

jungen Betriebe zu wenig Beachtung geschenkt wird.³ In der wissenschaftlichen Literatur ist dieses Thema zwar schon länger präsent (z.B. Freeman et al. 1983), aber erst seit den 90er Jahren gibt es eine vermehrte Aufmerksamkeit für dieses Thema. Mangels geeigneter Datensätze fehlen bislang Untersuchungen, die Aufschluss über die räumliche Differenzierung der Überlebenschancen geben, fast völlig.⁴

Eine der wichtigen Fragen ist, ob ein Zusammenhang zwischen der Anzahl der Gründungen in einer Region (also der regionalen Gründungsrate) und den Überlebenschancen besteht. Sternberg (2000, S. 202) geht davon aus, dass auch bereits erfolgte Gründungen in ihrer Entwicklung von einem für Gründungen positiven Umfeld profitieren. Er erwartet daher auch, dass es „im Rahmen eines selbstverstärkenden Prozesses ... zur Herausbildung regionaler Gründungscluster kommen [kann], in denen sich Gründungen aufgrund von Agglomerationsvorteilen und anderen mit der räumlichen Nähe verbundenen positiven externen Effekten ökonomisch günstiger entwickeln als außerhalb dieser Cluster.“ (ebd.) Wenn dies zutrifft, ist zu erwarten, dass in den Regionen, die hohe Gründungsdaten aufweisen, auch die Überlebensquoten hoch sind.

In der Literatur hat sich zur Beurteilung der Überlebenschancen ein Zeitraum von fünf Jahren als üblicher Vergleichsrahmen herauskristallisiert. Abbildung 3 zeigt die Gründungsdaten gemäß dem Arbeitsmarkt-Ansatz (linke Achse) sowie den Anteil der Grün-

Abbildung 3
Gründungsdaten und Überlebensquoten im zeitlichen Vergleich*



* Gründungsdaten gemäß Arbeitsmarktansatz
Überlebensquoten: Anteil der Gründungen des jeweiligen Zeitraums, der mindestens 5 Jahre überlebt hat

dungen einer Kohorte, die mindestens fünf Jahre überlebt haben (fünfjährige Überlebensquote, rechte Achse). Durch die fünfjährige Beobachtung verkürzt sich die Reihe der zur Verfügung stehenden Jahreskohorten notwendigerweise um fünf Jahrgänge. Die fünfjährige Überlebensquote liegt zu Beginn des Untersuchungszeitraums bei etwa 48 %, steigt dann bis 1988/89 auf über 50 %, um danach wieder abzusinken. Die gemeinsame Darstellung von Gründungs- und Überlebensquote lässt einen interessanten Zusammenhang zu Tage treten: starke Gründungskohorten haben offenbar geringere Chancen, die ersten fünf Jahre zu überleben als schwächer besetzte Kohorten. Da ein konjunkturelles Muster der Überlebensraten nicht erkennbar ist, liegt es nahe, diesen gegenläufigen Zusammenhang als konkurrenzbedingt zu interpretieren.

Bei dem gut belegten positiven Zusammenhang zwischen Gründungen und Schließungen sprechen einige Autoren von einem so genannten „Drehtüreffekt“ (vgl. Audretsch 1995, S. 149–165). Der Konkurrenzdruck unter den jungen und damit in der Regel noch kleinen Betrieben ist in stark besetzten Gründungskohorten besonders hoch. Es scheint so zu sein, dass Gründungen vornehmlich mit anderen jungen Betrieben um Marktanteile ringen und weniger mit solchen, die bereits am Markt etabliert sind.

In Tabelle 2 werden die Überlebensquoten verschiedener Wirtschaftsbereiche von drei Jahren aus den 80er Jahren (1983–1985) mit denen der letzten drei Jahre (1990–1992) verglichen. Die höchsten Überlebensquoten in beiden Zeiträumen zeigen sich im Produzierenden Gewerbe und in den unternehmensbezogenen Dienstleistungen. In beiden Bereichen sank die Überlebensquote im Zeitverlauf allerdings deutlich. Den höchsten Rückgang der Überlebensquoten gibt es im Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung. Es ist zu vermuten, dass dies eine Auswirkung der Privatisierung der Telekommunikation ist, die in den zweiten Untersuchungszeitraum fällt und die zu einem verschärften Wettbewerb führte.

Die regional differenzierten Überlebensquoten für alle Branchen über den gesamten Zeitraum 1983 bis 1992 sind in Karte 4 dargestellt. Ein Vergleich mit den Gründungsraten (Karte 1) zeigt für viele Regionen fast spiegelbildliche Verhältnisse. Dies bestätigt die Erwartung eines negativen Zusammenhangs zwischen Gründungsintensität und Überlebenshäufigkeit. Es fällt ins Auge, dass in Regionen mit einer geringen Gründungsrate (z.B. Stuttgart, Mittelfranken, Oberpfalz, Rhön, Siegen) die Überlebensraten hoch sind. Es ist bemerkenswert, dass sich dieser Zusammenhang im Ruhrgebiet, als der „klassischen“ altindustriellen Region, nicht

Tabelle 2
Überlebensquoten im wirtschaftsstrukturellen Vergleich

	Durchschnittliche Überlebensquote der Gründungskohorten 1983–1985	Durchschnittliche Überlebensquote der Gründungskohorten 1990–1992	Entwicklung 1983–1985 gegenüber 1990–1992 in %-Punkten (Sp. b–a)
	(a)	(b)	(c)
Produzierendes Gewerbe	56,9	54,5	-2,4
Baugewerbe	49,1	49,6	0,5
Handel	46,9	46,8	-0,1
Verkehr / Nachrichten	48,1	43,7	-4,4
Finanzdienste	44,5	44,0	-0,5
pers. Dienste	45,1	46,8	1,7
untern. Dienste	54,5	51,2	-3,3
Insgesamt	48,4	48,1	-0,2

ergibt. Hier liegen die Überlebensraten deutlich unter dem Durchschnitt.

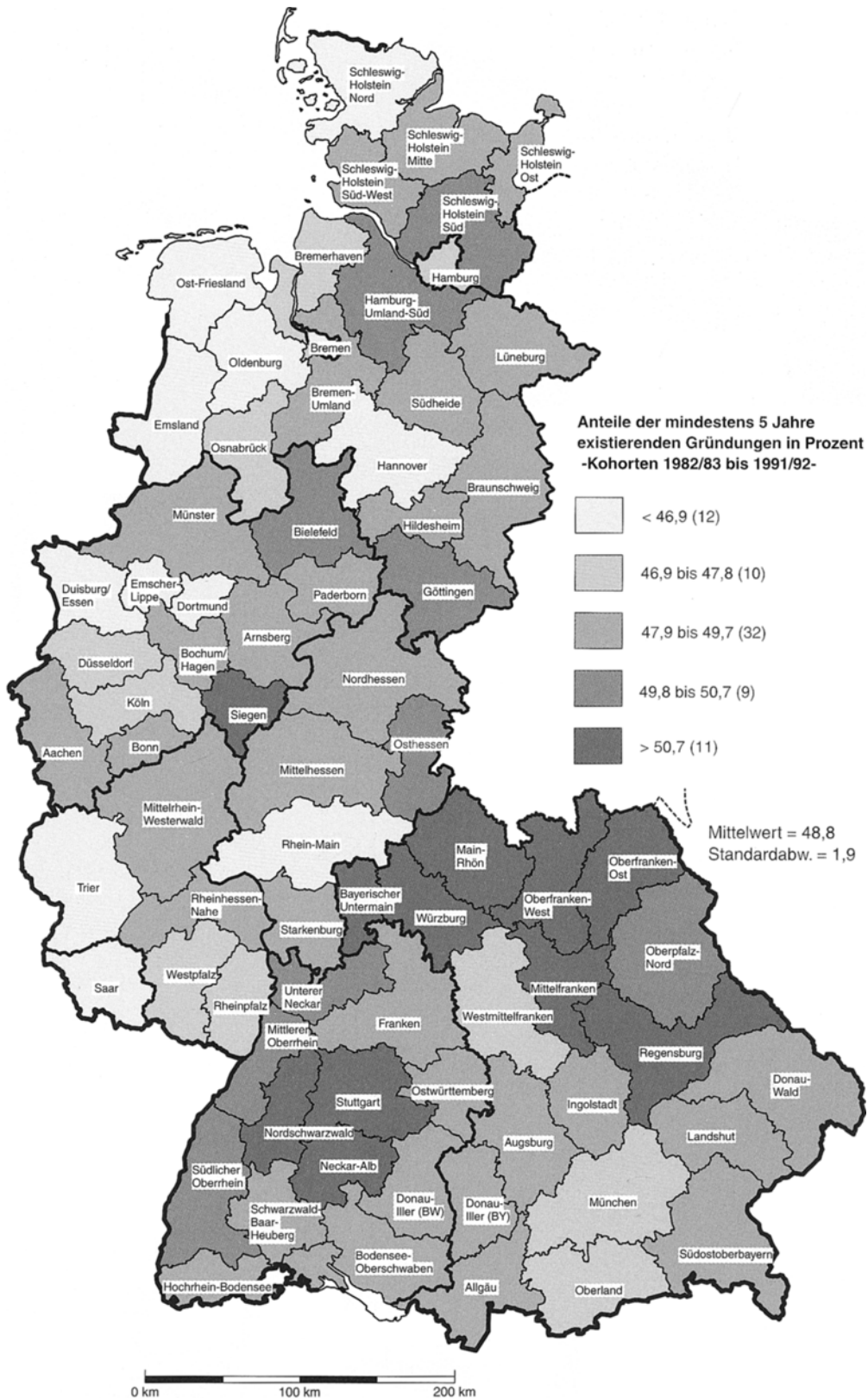
Bei jungen Fertigungsbetrieben zeigt sich ein auffallendes Süd-Nord-Gefälle der Überlebensquoten (vgl. Karte 5). In Baden-Württemberg und Bayern liegen die Anteile der überlebenden Betriebe deutlich über denen anderer Bundesländer.

Das Muster der Überlebensquoten in den unternehmensbezogenen Dienstleistungen zeigt kein so deutliches Raummuster (vgl. Karte 6), obwohl auch hier ein Schwerpunkt mit hohen Überlebensquoten in Nord-Bayern existiert. Zu den Regionen mit niedrigen Überlebensquoten gehören zum einen große überregionale Zentren wie München, Frankfurt, Hannover sowie die Städte der Rheinschiene von Bonn bis Duisburg, zum anderen aber auch ländlich periphere Regionen in Schleswig-Holstein und Niedersachsen.

2.3 Gibt es einen räumlichen Zusammenhang zwischen Gründungsraten und Überlebensquoten?

Die bisherigen Ergebnisse legen einen negativen Zusammenhang zwischen der Gründungsintensität und den Überlebenschancen junger Betriebe nahe. Berechnet man Korrelationskoeffizienten für die 74 westdeutschen Raumordnungsregionen, so zeigt sich über alle Branchen nur ein schwacher negativer Zusammenhang ($r = -0,32$). Für das Produzierende Gewerbe ist der Effekt nicht nachweisbar ($r = -0,06$). Dagegen ergibt sich bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen eine deutliche negative Beziehung ($r = -0,60$) zwischen Gründungsraten und Überlebensquoten.

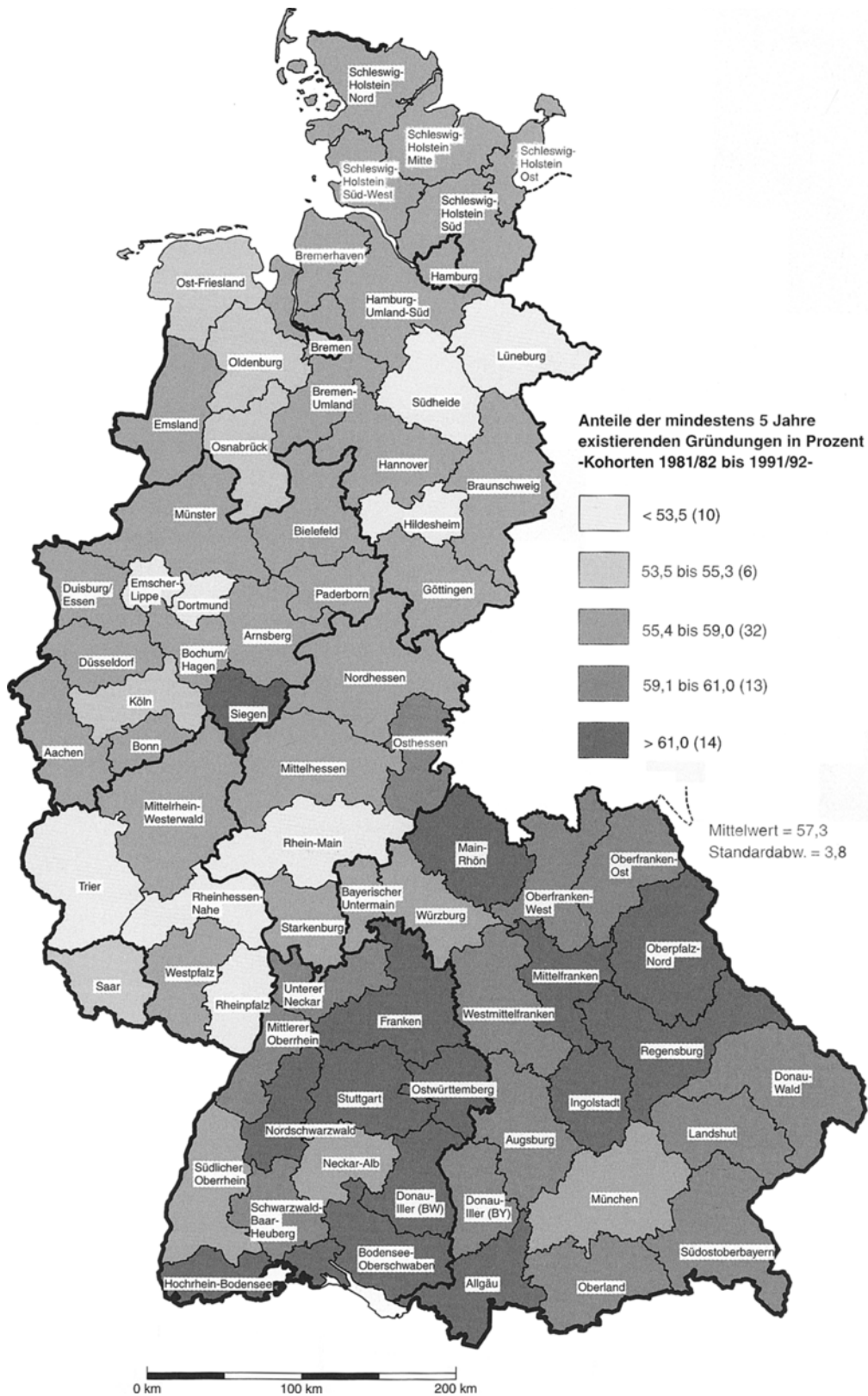
Karte 4
Mittlere fünfjährige Überlebensraten*



* Es werden nur die alten Länder der Bundesrepublik dargestellt.

Karte 5

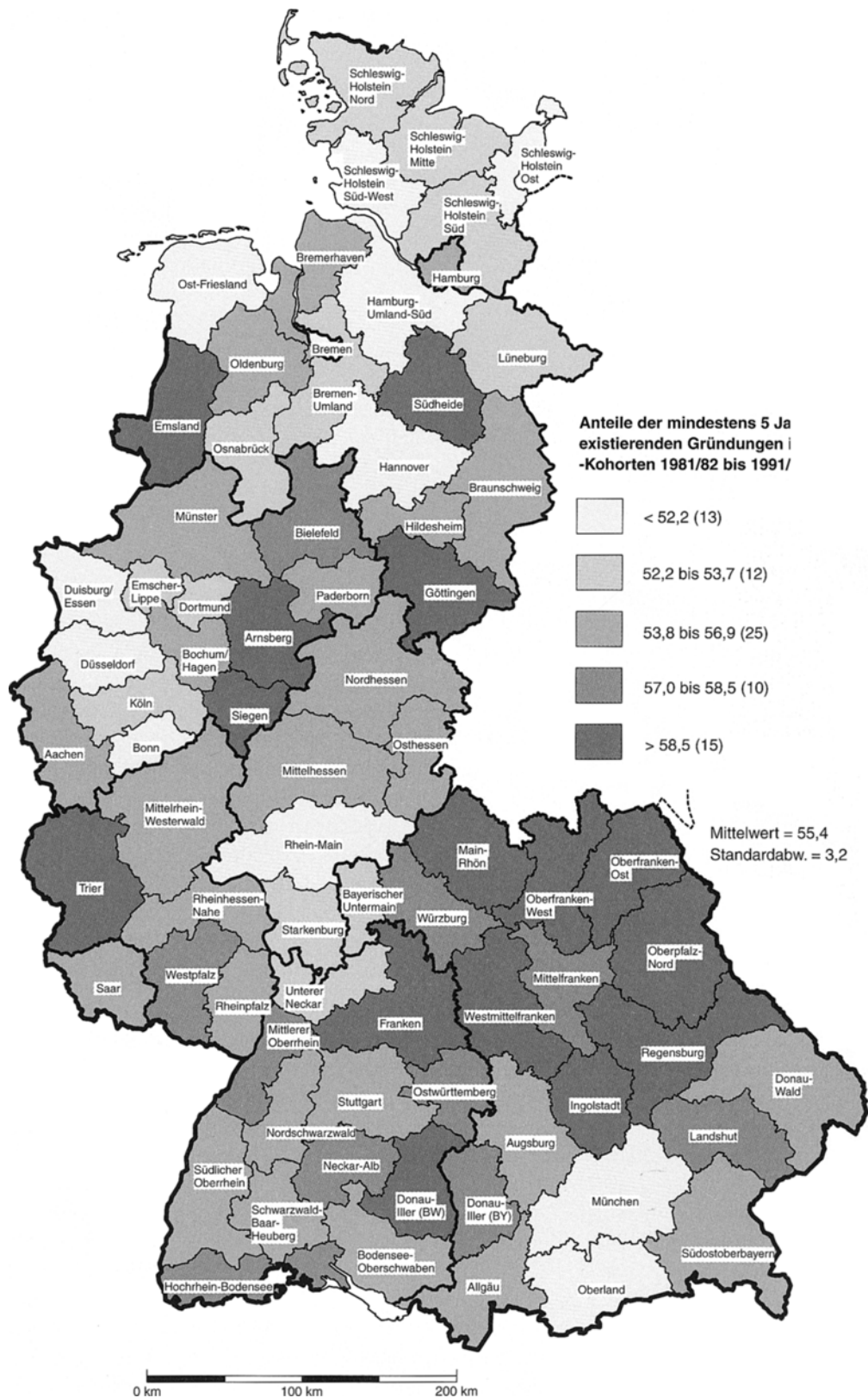
Produzierendes Gewerbe: Mittlere fünfjährige Überlebensraten*



* Es werden nur die alten Länder der Bundesrepublik dargestellt.

Karte 6

Dienstleistungen für Unternehmen: Mittlere fünfjährige Überlebensrate*



* Es werden nur die alten Länder der Bundesrepublik dargestellt.

Eine hohe regionale Gründungsrate kann wohl ohne Einschränkungen als positiv bewertet werden. Je mehr Betriebe gegründet werden, desto größer sind die Chancen, dass einige unter ihnen sich als zukunfts-trächtig erweisen und einen substanziellen Beitrag zur Prosperität ihrer Standortregion leisten. Allerdings ist ein möglichst hoher Anteil überlebender Betriebe anzustreben, denn im Hinblick auf die vielfältigen Unterstützungen für Gründungen durch die Öffentliche Hand stellen Betriebe, die bereits nach wenigen Jahren ihre Geschäftstätigkeit wieder einstellen (müssen), eine Fehlallokation von Eigenkapital und Fördermitteln dar.

Durch die Kombination der Merkmale „überdurchschnittliche bzw. unterdurchschnittliche Gründungsrate“ und „überdurchschnittliche bzw. unterdurchschnittliche Überlebensquote“ lassen sich die Regionen in vier Klassen einordnen.

Karte 7 vermittelt, welche Regionen als „Gunsträume“ für Gründungen gelten können und welche nicht. Räume mit einem sowohl überdurchschnittlichen Gründungsgeschehen und einer überdurchschnittlichen Überlebensdauer der Betriebe sind mittel- bis langfristig als Aktivräume zu sehen, in denen durch neue Arbeitsplätze auch ein Umbau der Wirtschaft stattfindet. Umgekehrt sind Regionen mit jeweils unterdurchschnittlichen Merkmalsausprägungen wegen ihrer geringen Gründungsdynamik und offensichtlich ungünstigen Rahmenbedingungen für das Überleben junger Unternehmen auf lange Sicht als Problemgebiete einzustufen.

Schwieriger sind die beiden anderen Klassen zu bewerten, in denen jeweils ein Merkmal überdurchschnittlich und das andere unterdurchschnittlich ausgeprägt ist. Dabei besitzen Räume mit einer hohen Gründungsaktivität und geringen Überlebensquoten leichte Vorzüge, denn große Schließungsraten neuer Betriebe können auf einem harten regionalen Ausleseprozess beruhen, in dem nur die Fähigsten überdauern. Andererseits können geringe Gründungsraten, kombiniert mit hohen Überlebensquoten, auf eine schwach ausgeprägte Konkurrenzsituation hinweisen, in der auch weniger wettbewerbsfähige Betriebe überleben. Eine solche Differenzierung nach dem regionalen Umfeld ist deshalb gerechtfertigt, weil Neubetriebe in der Regel stärker regional orientiert und verankert sind als länger etablierte, deren Aktionsraum großräumiger ist.

Zur ersten Gruppe mit überdurchschnittlichen Gründungsraten und Überlebensquoten zählt das engere und weitere Umland Hamburgs, und auch der Rhein-Main-Raum ist großräumig von vier Raumordnungsregionen dieses Typs umgeben (Karte 7). Die gleiche

Konstellations tritt als Cluster im Nordschwarzwald, am südlichen Oberrhein und am Hochrhein auf. Die Räume Allgäu und Donau/Bayerischer Wald sind nur isolierte Vorkommen dieses Typs.

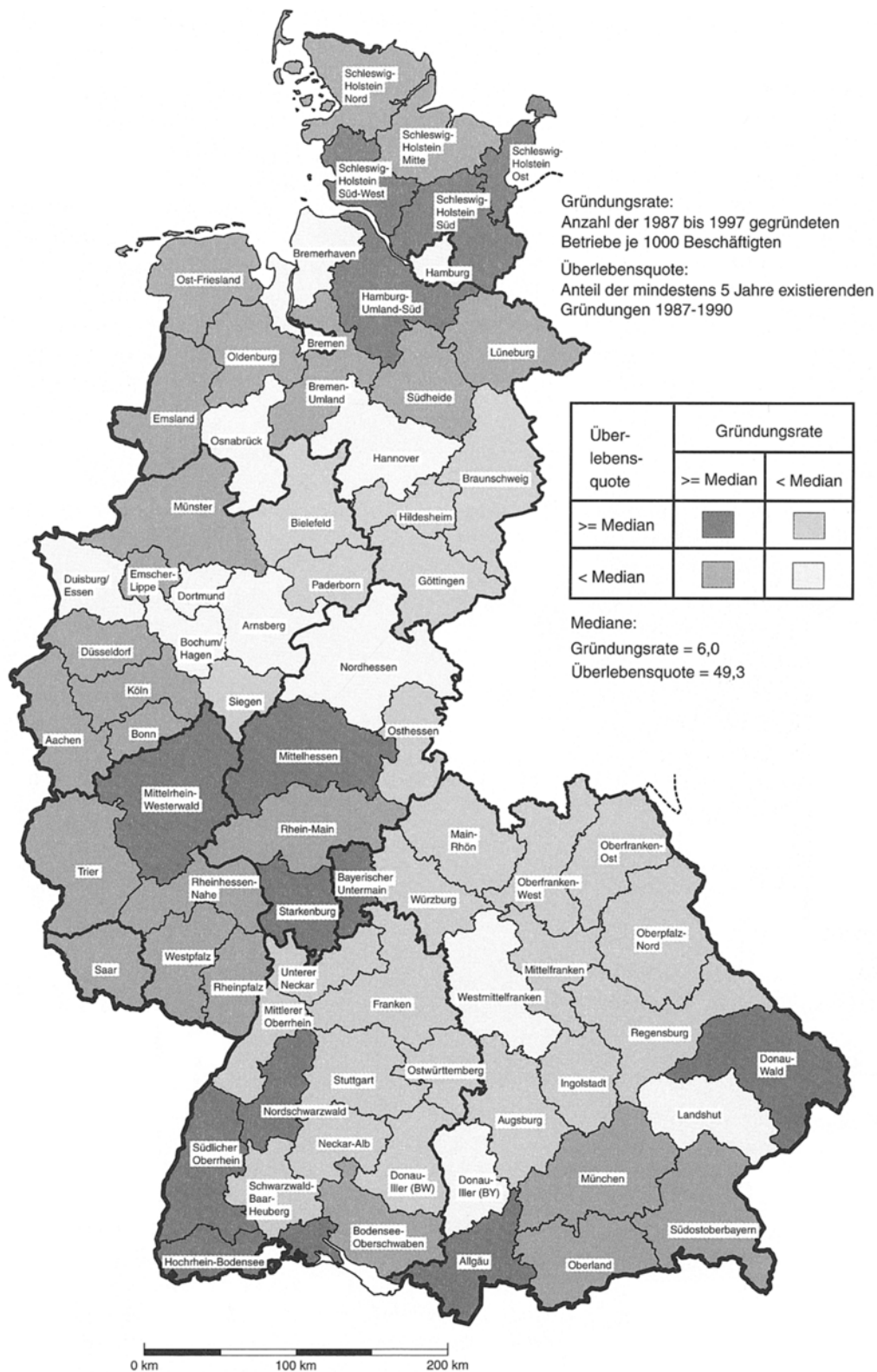
Der größte Teil Westdeutschlands ist den beiden mittleren Gruppen mit jeweils einer über- und unterdurchschnittlichen Merkmalsausprägung zuzuordnen. Dabei fällt auf, dass die Regionen mit geringen Gründungsraten, jedoch überdurchschnittlichen Überlebensquoten sich vorzugsweise in Bayern nördlich von München sowie in weiten Teilen Baden-Württembergs befinden. Aber auch Ostwestfalen und das südliche Niedersachsen gehören dazu. Teilweise handelt es sich um strukturschwache Räume entlang der früheren Grenze nach Ostdeutschland und Tschechien, es sind aber auch wichtige Wirtschaftsräume wie Stuttgart, Nürnberg und Ingolstadt darunter vertreten. Bei den zuletzt genannten Regionen besteht der Verdacht, dass sie wegen ihrer vergleichsweise einseitigen Wirtschaftsausstattung als nur gering erneuerungsfähig und wenig dynamisch angesehen werden müssen.

Die Regionen, in denen beide Werte unterdurchschnittlich sind, leiden mit hoher Wahrscheinlichkeit unter einem besonders ungünstigen Klima für junge Unternehmen. Dazu zählt ein breiter West-Ost verlaufender Streifen vom Niederrhein über das Ruhrgebiet bis nach Nordhessen, aber auch die Stadtstaaten Hamburg, Bremen sowie Bremerhaven, der Großraum Hannover und Osnabrück gehören dazu. Süddeutschland ist mit diesem Typ nur in drei wirtschaftlich weniger bedeutenden Regionen vertreten. Vor allem bei den großen west- und norddeutschen Wirtschaftsstandorten stellt sich die Frage, ob nicht negativ wirkende Netzwerke (Grabher 1993) das Umfeld für die Gründung und das Überleben neuer Unternehmen ungünstig beeinflussen.

Bei einer wirtschaftssektoralen Betrachtung fällt beim Produzierenden Gewerbe eine deutliche Zweiteilung der westdeutschen Bundesländer auf. Der äußerste Süden der Bundesrepublik von Passau bis Freiburg brachte viele überlebensfähige Fertigungsbetriebe hervor, und ähnlich günstige Entwicklungen zeigen sich auch in anderen bayerischen und baden-württembergischen Regionen. Die übrigen Teile Süddeutschlands sind gekennzeichnet von vergleichsweise geringen Gründungsraten und überdurchschnittlichen Überlebensraten, während die umgekehrte, etwas günstiger zu beurteilende Merkmalskombination dagegen vor allem in Norddeutschland und Rheinland-Pfalz zu finden ist. Die Räume mit der ungünstigsten Konstellation für neue Produktionsbetriebe sind entweder durch große Agglomerationen und/oder Altindustrien geprägt. So gehören sowohl das Ruhrgebiet und das Saar-

Karte 7

Zusammenhang zwischen Gründungsraten und Überlebensquoten*



* Es werden nur die alten Länder der Bundesrepublik dargestellt.

land, aber auch München, Frankfurt, Köln, Düsseldorf, Hannover, Hamburg und Bremen in diese Gruppe.

Die unternehmensbezogenen Dienste zeigen wiederum ein anderes Raummuster. Der mittlere, westliche und südliche Teil Baden-Württembergs erweist sich als überaus dynamisch im Entstehen und Erhalt neuer Dienstleistungsbetriebe. Hierfür dürfte ein Nachholbedarf des stark auf die Produktion ausgerichteten Bundeslandes verantwortlich sein. Große Agglomerationsräume sind zumeist charakterisiert durch hohe Gründungsraten und unterdurchschnittliche Überlebensquoten, was einerseits auf eine hohe Dynamik, andererseits auf einen scharfen Wettbewerb hindeutet. Die schlechteste Kombination mit unterdurchschnittlichen Gründungs- und Überlebensraten finden sich in einigen peripheren Regionen, in Teilen des Ruhrgebietes sowie einigen kleineren Wirtschaftsräumen wie z.B. Paderborn, Osnabrück, Braunschweig und Lüneburg.

Eine weitergehende Klärung der Frage, welche Kombination, d.h. welche Art des Zusammenhangs zwischen Gründungsrate und Überlebensquote besonders günstig ist, kann hier nicht erfolgen. Dazu ist es notwendig, die Beschäftigungseffekte, also das Wachstum der neu gegründeten Betriebe, zu berücksichtigen. Dies wird die Aufgabe weiterer Arbeiten im Rahmen des von der DFG geförderten Schwerpunktprogramms sein.

3 Regressionen zur Erklärung der räumlichen Verteilung von Gründungsraten und Überlebensquoten

3.1 Beschreibung der abhängigen und unabhängigen Variablen

Zur Erklärung der räumlichen Unterschiede bei Gründungen und Überlebensraten werden im Folgenden, wie schon in einer Reihe früherer Untersuchungen (z.B. Fritsch 1992; Audretsch, Fritsch 1994; Gerlach, Wagner 1994; Keeble, Walker 1994) Regressionsschätzungen vorgenommen. Die abhängigen Variablen sind die Gründungsraten und die fünfjährigen Überlebensquoten in den Raumordnungsregionen für verschiedene Zeiträume und Branchengruppen. Die Auswahl der unabhängigen Variablen erfolgt weitgehend in Anlehnung an die oben genannten Studien. Einerseits gewährleistet dies die Vergleichbarkeit der im Folgenden ermittelten Resultate, andererseits ist die Wahl neuer oder alternativer Merkmale durch die Datenverfügbarkeit stark eingeschränkt.

Die Schätzung der Gründungsrate erfolgt in getrennten Modellen jeweils für alle Branchen, das Produzierende Gewerbe und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Weitere Modelle wurden zur Erklärung der

mittleren fünfjährigen Überlebensquoten der Gründungskohorten von 1983 bis 1992 gebildet. Für diese Modelle steht auf Grund des längeren Zeitraums nur ein eingeschränkter Variablenset zur Verfügung.

Die im vorherigen Kapitel analysierte Beziehung zwischen Gründungsraten und Überlebensquoten werden auch im multivariaten Modell überprüft. Die Gründungsraten und Überlebensquoten werden deshalb nicht nur als abhängige Variablen eingesetzt, sondern auch als eigenständige erklärende Variablen genutzt. Das heißt, in die Schätzung der Gründungsrate fließt die entsprechende Überlebensquote als unabhängige Variable ein und umgekehrt, in die Schätzungen der Überlebensquote die entsprechende Gründungsrate. In beiden Ansätzen ist mit negativen Koeffizienten zu rechnen (vgl. Kap. 2.3).

Die unabhängigen Variablen lassen sich grob drei Kategorien zuordnen. Erstens die Indikatoren, die für die *Nachfrageseite* stehen. Zweitens Indikatoren, die die *Angebotsseite* (also das Angebot an potenziellen Gründern) repräsentieren, und drittens Indikatoren, die weitere *strukturelle Unterschiede* zwischen den Regionen widerspiegeln sollen. Die im Folgenden vorgestellten Indikatoren sind in Tabelle 3 zusammengestellt.

Indikatoren der regionalen Nachfrage

Die nachfrageseitigen Indikatoren sind für junge Betriebe, die in der Regel einen lokalen oder regionalen Markt bedienen, von besonders großer Bedeutung. Vor allem Gründungen im Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen und des Handels, auf die über 50 % aller Gründungen entfallen, sind in hohem Maße auf die lokale Kaufkraft angewiesen. Zu den nachfrageseitigen Indikatoren zählen: die Beschäftigungsentwicklung, die Höhe der durchschnittlichen Löhne, die Lohnentwicklung sowie die Bruttowertschöpfung.

Wie bereits mehrfach gezeigt wurde, wirkt sich die Veränderung eines Beschäftigungsniveaus (*Beschäftigungsentwicklung*) stimulierend oder hemmend auf Gründungen aus (z.B. Keeble und Walker 1994⁵). Ein positiver Trend steigert die Nachfrage, womit die wirtschaftlichen Chancen für Gründungen wachsen. Damit steigen auch die Anreize für die Gründung neuer Betriebe, und die Überlebenschancen der jungen Betriebe verbessern sich. Wenn mit einer positiven Beschäftigungsentwicklung auch Wanderungsgewinne einhergehen, dann ist mit dieser Variablen außerdem ein angebotsseitiger Effekt verbunden. Da Zuwanderung in der Regel selektiv nach Alter und Ausbildung erfolgt, ist zu erwarten, dass das Potenzial an Gründerpersonen in den Zielregionen ebenfalls zunimmt.

Prosperierende Regionen bieten potenziellen Gründern jedoch auch attraktive Beschäftigungsalternativen. Damit steigen die Opportunitätskosten für potenzielle Gründer. Dies könnte zu einem negativen Zusammenhang der Beschäftigungsentwicklung mit der Gründungsrate wie auch mit der Überlebensquote führen. Die bivariaten Korrelationen mit beiden abhängigen Variablen sind mäßig, aber signifikant positiv, daher ist es gerechtfertigt, diese Variable der Nachfrageseite zuzurechnen.⁶

Als weiterer Nachfrageindikator dienen die *durchschnittlichen Löhne* der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.⁷ Sie spiegeln das unterschiedliche Nachfragepotenzial der Regionen wider. Auf der anderen Seite stehen potenziellen Gründern in Regionen, in denen überdurchschnittliche Löhne gezahlt werden, finanziell attraktive Arbeitsplätze zur Verfügung, die den Wunsch nach einer eigenen Firma, zumindest aus finanziellem Kalkül, nicht allzu groß werden lassen. Die vergleichsweise hohen Lohnkosten stellen für junge Betriebe ein besonderes Problem dar, was im Verbund mit dem in solchen Regionen verbreiteten Mangel an qualifiziertem Personal auch dämpfend auf die Gründungsneigung wirken kann. Die bivariate Korrelation zwischen den durchschnittlichen Löhnen und der Gründungsrate ist negativ und unterstreicht damit eher die angebotsseitigen Zusammenhänge. Mit der Überlebensquote ist kein Zusammenhang nachweisbar.

Für die Entwicklung der Nachfrage ist freilich die *Entwicklung der Löhne* von größerer Bedeutung. Nicht nur das Niveau, sondern die Veränderung des Niveaus – hier also die Entwicklung der durchschnittlichen Löhne – ist es, die Impulse für entsprechende Reaktionen auf der Angebotsseite auslöst. Die mit einer Steigerung der Löhne einhergehende Zunahme der Nachfrage kann Anreize für die Gründung neuer Betriebe geben. Sie kann sich zudem positiv auf die Ertragslage der Betriebe im Bestand auswirken und damit auch die Überlebenschancen der Gründungen erhöhen.

Auf der anderen Seite gelten für den Zusammenhang mit der regionalen Gründungsrate die gleichen angebotsseitigen Effekte, wie sie für die Höhe der Löhne dargestellt wurden. Auf der bivariaten Ebene ergibt sich aber lediglich mit der Überlebensquote ein (positiver) Zusammenhang, was für die Nachfrage-Effekte spricht.

Für das Jahr 1994 lagen auch Daten zur *Bruttowertschöpfung je Einwohner* vor. Die Bruttowertschöpfung ist ein Indikator für den wirtschaftlichen Erfolg, der aber auch eine erhebliche „Agglomerationskomponente“ beinhaltet. Die Bruttowertschöpfung ist in allen

verdichteten Wirtschaftsräumen, also auch in den klassischen altindustriellen Regionen, vergleichsweise hoch. Dies könnte ein Grund für den schwachen negativen Zusammenhang mit der Gründungsrate sein. Ein Zusammenhang mit der Überlebensquote zeigt sich nicht.

Indikatoren zum Angebot an potenziellen Gründern

Die angebotsseitigen Indikatoren umfassen den Anteil Hochqualifizierter sowie die Arbeitslosenquote und ihre Entwicklung.

Aus der Münchener Gründerstudie ist bekannt, dass der Anteil an Gründern, die einen Fachhochschul- oder Universitätsabschluss haben, mit 23 % deutlich über dem Anteil der abhängig Beschäftigten (16 %) liegt (vgl. Brüderl, Preisendörfer, Ziegler 1996, S. 86). Diese Ergebnisse decken sich mit einer großen Anzahl ausländischer Studien (vgl. Storey 1994, S. 64, dort weitere Literaturangaben). Das Qualifikationsniveau der Gründer hebt sich stets positiv vom Durchschnitt ab.

Daten zur Qualifikation der erwerbsfähigen Bevölkerung (Erwerbspersonen) liegen in räumlicher Gliederung nicht vor. Der Variablen liegen deshalb die Qualifikation der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und die der arbeitslos gemeldeten Personen zu Grunde.⁸ Konkret wurde der Anteil derjenigen berechnet, die über einen Fachhochschul- oder einen Hochschulabschluss verfügen.

Die meisten Studien nehmen die *Arbeitslosenquote* in den Set unabhängiger Variablen auf (vgl. Fritsch 1992, Gerlach und Wagner 1994, Storey 1994). Sie wird als Ausdruck des quantitativen Ungleichgewichts auf den Arbeitsmärkten interpretiert.

Defizite auf den regionalen Arbeitsmärkten haben negative Auswirkungen auf die regionale Kaufkraft und müssten daher über die Nachfrage dämpfend auf die Gründungsaktivitäten wie auch auf die Überlebenschancen wirken. Andererseits wird argumentiert, dass eine ungünstige Arbeitsmarktlage zu einem Anstieg der Gründungen und der Überlebensdauern führen müsste („Ökonomie der Not“: Bögenhold und Staber 1990; Gerlach und Wagner 1994). Ergebnisse der Münchener und Leipziger Gründerstudien stellen allerdings keinen überproportionalen Anteil arbeitsloser Gründer fest (vgl. Brüderl, Preisendörfer, Ziegler 1996, S. 86; Preisendörfer 1999, S. 54). Es liegt aber nahe zu vermuten, dass „Gründungen aus Not“ vorzugsweise in Phasen zunehmender Arbeitslosigkeit stattfinden. Deshalb wird hier auch die *Veränderung der Arbeitslosenquote* als unabhängige Variable genutzt.⁹ Bivariat ergeben sich negative Zusammenhänge zwischen dem Arbeits-

Tabelle 3

Indikatoren zur Erklärung des regionalen Gründungsgeschehens und der regionalen Überlebensquoten

Variablen	Inhalt und Berechnung	erwarteter Zusammenhang mit Gründungsrate	erwarteter Zusammenhang mit Überlebensrate
Abhängige Variablen			
Gründungsrate	Anzahl der Gründungen je 1 000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	–	negativ
Überlebensquote	Anteil der mindestens 5 Jahre überlebenden Betriebe je Gründungskohorte	negativ	–
Unabhängige Variablen			
1. nachfrageseitige Indikatoren			
Beschäftigungsentwicklung	Entwicklung der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung in %	positiv: steigende Nachfrage negativ: alternative Beschäftigungsmöglichkeiten für potenzielle Gründer in prosperierenden Regionen	positiv
Lohn pro Kopf	Durchschnittliche Löhne der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten 1992 bis 1996, korrigiert um die Lohnanteile, die oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze liegen	positiv: steigende Nachfrage negativ: alternative Beschäftigungsmöglichkeiten für potenzielle Gründer in prosperierenden Regionen	positiv
Lohnentwicklung	Durchschnittliche Löhne 1996 in % von 1992	positiv	positiv
Bruttowertschöpfung	Bruttowertschöpfung pro Einwohner 1994	positiv	positiv
2. angebotsseitige Indikatoren			
Anteil Hochqualifizierter	Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit FH/Uni-Abschluss inklusive Arbeitslose	positiv	positiv
Arbeitslosenquote	durchschnittliche Arbeitslosenquote	positiv	negativ: Nachfrageschwäche
Entwicklung der Arbeitslosenquote	Entwicklung in %-Punkten	positiv	positiv
3. strukturelle Indikatoren			
Anteil Langzeitarbeitsloser	Anteil der Arbeitslosen, die länger als ein Jahr arbeitslos sind, an allen Arbeitslosen	negativ	negativ: Nachfrageschwäche
Entwicklung des Anteils Langzeitarbeitsloser	Entwicklung des Anteils Langzeitarbeitsloser in %-Punkten	negativ	negativ
durchschnittliche Betriebsgröße	durchschnittliche Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten je Betrieb in der jeweiligen Branche (arithmetisches Mittel)	negativ	positiv: „Einbettungsthese“ negativ: „Konkurrenzhese“
Bevölkerungsdichte	Einwohner im Jahresdurchschnitt 1995 je km ²	unbestimmt	unbestimmt

losigkeitsniveau und der Überlebensquote sowie zwischen der Entwicklung der Arbeitslosenquote und der Gründungsrate. Dort, wo das Niveau der Arbeitslosigkeit hoch ist und/ oder die Arbeitslosigkeit zunimmt, sind die Gründungsraten geringer. Dies spricht dafür, dass nachfrageseitige Effekte die Beziehung zur Gründungsrate dominieren. Zwischen der Überlebensquote und der Entwicklung der Arbeitslosigkeit lässt sich dagegen ein positiver Zusammenhang nachweisen. Hier scheint die mangelnde Alternative zur Selbstständigkeit die Lebensdauer der Betriebe zu verlängern.

Weitere Indikatoren zur regionalen Wirtschaftsstruktur

Als Indikator für die Struktur der regionalen Arbeitsmärkte wird der *Anteil der Langzeitarbeitslosen an den Arbeitslosen*¹⁰ in die Schätzung mit aufgenommen. Ein hoher Anteil Langzeitarbeitsloser ist ein Indikator für tief greifende strukturelle Probleme auf dem Arbeitsmarkt, insbesondere deren Verfestigung. Dies sind in der Regel Arbeitsmärkte mit einem hohen Anteil an Altindustrien. Solchen Arbeitsmärkten mangelt es vielfach an den geeigneten „Saatbeefunktionen“, die für die Gründung wie auch den Erfolg junger Unternehmen von großer Bedeutung sind. Neben dem Niveau der Langzeitarbeitslosigkeit wird auch die *Entwicklung des Anteils der Langzeitarbeitslosen* in %-Punkten im Untersuchungszeitraum in den Datensatz aufgenommen. Bivariat zeigen sich jeweils negative Zusammenhänge zwischen dem Anteil und der Entwicklung des Anteils Langzeitarbeitsloser mit der Gründungsrate. Die Überlebensquote korreliert dagegen positiv mit der Entwicklung des Anteils; mit dem Niveau ist dagegen keine Beziehung nachzuweisen. Diese Ergebnisse deuten in die vermutete Richtung: In Räumen mit großen strukturellen Problemen sind die Gründungsraten unterdurchschnittlich. Die schlechten Chancen auf dem Arbeitsmarkt und die geringe Konkurrenz durch neue Unternehmen verlängern aber die Überlebensdauer junger Betriebe.

Der Zustand der regionalen Arbeitsmärkte ist also in zweierlei Hinsicht wichtig. Er beeinflusst das Potenzial an Gründern und er charakterisiert das Umfeld, in dem die Gründungen stattfinden. Bei der Bewertung des regional vorhandenen Reservoirs an potenziellen Gründerpersönlichkeiten spielen messbare Größen, beispielsweise die Ausbildung der Arbeitskräfte, eine wichtige Rolle. Neben der Größe der Gruppe potenzieller Gründer gibt es noch eine Verhaltenskomponente, die weit schwieriger zu erfassen ist. Sie beruht zum Teil auf regionalen Traditionen, die Anlass für die vielfach diskutierte „Inkubatorthese“ gaben. Diese These besagt, dass Personen, die in kleineren Betrieben beschäftigt sind, einen guten Überblick über die betrieb-

lichen Zusammenhänge erhalten, der sie eher befähigt, selbst unternehmerisch tätig zu werden. Um diesen Einfluss zu erfassen, ist es sinnvoll, in die Modellrechnung die *durchschnittliche Betriebsgröße* einzubeziehen. Ein hoher negativer Zusammenhang zwischen der durchschnittlichen Betriebsgröße und der Gründungsrate (je größer die Betriebe, desto geringer die Gründungsrate) unterstreicht diese These.

In Bezug auf die Überlebensquote kann mit dieser Variablen geprüft werden, ob sich ein kleinbetriebliches Umfeld positiv oder negativ auf die Überlebenschancen auswirkt. Ersteres würde für die Vorteile einer „Einbettung“ in ein ähnlich strukturiertes Umfeld mit entsprechender Infrastruktur (finanziell und politisch) sprechen. Ein negativer Zusammenhang könnte auf eine stärkere Konkurrenzsituation in kleinbetrieblich strukturierten Räumen hindeuten, die sich verkürzend auf die Überlebensdauer junger Betriebe auswirkt. Bivariate Korrelationen mit der Überlebensquote und der Betriebsgrößenstruktur zeigen allerdings keinen Zusammenhang.

Als weiterer wichtiger Strukturindikator wurden die *Einwohner pro km²* berücksichtigt, um die Wirkung von Agglomerationsvor- und -nachteilen beurteilen zu können. Bivariat ergeben sich allerdings keine signifikanten Zusammenhänge.

3.2 Interpretation der Regressionen zur Erklärung der Gründungsraten und Überlebensquoten

Modelle zur Erklärung der Gründungsraten

Die Modelle zur Erklärung der Gründungsraten sind alle signifikant. Die Bestimmtheitsmaße der Regressionen zur Erklärung der Gründungsraten betragen für alle Branchen 84 %, für das Produzierende Gewerbe 60 % und für die unternehmensbezogenen Dienstleistungen 73 %.

In das Modell für alle Branchen werden die meisten Variablen aufgenommen. Den stärksten Einfluss hat die durchschnittliche regionale Betriebsgröße. Sie erklärt alleine bereits 65 % der Varianz. Das heißt, je großbetrieblicher eine Region strukturiert ist, desto geringer ist ihre Gründungsrate. Dieser Zusammenhang wurde schon vielfach bestätigt. Er entspricht daher den Erwartungen und unterstreicht die Bedeutung der „Inkubatorthese“.

Auch das Lohnniveau spielt eine wichtige Rolle. Zusammen mit der ebenfalls positiv aufgenommenen Bevölkerungsdichte deutet dies auf eine verstärkte Gründungstätigkeit in Verdichtungsräumen hin. Bemerkenswert ist, dass auch die Arbeitslosenquote mit positivem Vorzeichen aufgenommen wurde. Dieses Er-

gebnis legt es nahe, anzunehmen, dass „Gründungen aus Not“ vor allem in personenbezogenen Dienstleistungen und im Handel, den Branchen mit den meisten Gründungen, stattfinden. Dafür dürften auch die niedrigen Markteintrittsbarrieren sprechen.

In das Modell für das Produzierende Gewerbe werden nur drei Variablen aufgenommen. Auch hier ist die durchschnittliche regionale Betriebsgröße (in dieser Branche) das wichtigste Merkmal. Es trägt 46 % zur Erklärung der Varianz bei. Das ebenfalls negative Vorzeichen der Bruttowertschöpfung lässt auf eine verstärkte Gründungstätigkeit in mehr peripheren Gebieten schließen. Das negative Vorzeichen bei der Arbeitslosenquote kann als Indikator für ein eher prosperierendes Umfeld gewertet werden.

Tabelle 4
Regressionsergebnisse für Gründungsraten 1991–1997
(Beta-Koeffizienten)

Unabhängige Variablen	alle Branchen	Produzierendes Gewerbe	Dienstleistungen für Unternehmen
Beschäftigungsentwicklung	0,19**	–	0,20*
Durchschnittlicher Jahreslohn	0,50**	–	–
Entwicklung des Jahreslohns pro Kopf	–	–	–
Bruttowertschöpfung	–	-0,43**	–
Anteil hochqualifizierter Arbeitskräfte	–	–	0,49**
Arbeitslosenquote	0,42**	-0,20*	-0,24**
Entwicklung der Arbeitslosenquote	–	–	–
Anteil Langzeitarbeitsloser an allen Arbeitslosen	–	–	–
Entwicklung des Anteils Langzeitarbeitsloser	–	–	–
Betriebsgrößenstruktur	-1,24**	-0,49**	–
Bevölkerungsdichte	0,13*	–	–
Überlebensquote	–	–	-0,53**
Korrigiertes R ²	0,84	0,60	0,73

Alle Modelle sind hochsignifikant (F-Test)

– Variable ist nicht signifikant

** Signifikant auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig)

* Signifikant auf dem Niveau von 0,05 (2-seitig)

Im Modell der unternehmensbezogenen Dienstleistungen hat der Anteil Hochqualifizierter die größte Bedeutung. Diese Variable erklärt alleine bereits 42 % der Varianz. Aber auch die Überlebensquote und die Arbeitslosenquote erweisen sich als wichtige Variablen, die beide mit negativem Vorzeichen aufgenommen werden. Der negative Einfluss der Arbeitslosenquote ist analog dem Produzierenden Gewerbe als Ausdruck der Bedeutung eines prosperierenden Umfelds zu sehen. In die gleiche Richtung deutet auch der positive Effekt

der Beschäftigungsentwicklung. In Verbindung mit einem hohen Anteil an Hochqualifizierten, der einen starken Agglomerationsindikator darstellt, kann gefolgert werden, dass es also die prosperierenden Agglomerationsräume sind, in denen die unternehmensbezogenen Dienstleistungen besonders günstige Ausgangsbedingungen vorfinden. Auf die negative Beziehung zwischen der Höhe der Gründungsrate und dem Anteil überlebender Betriebe wird später eingegangen.

Alle Indikatoren, die die Veränderung von Strukturen beschreiben („Lohnentwicklung“, „Entwicklung der Arbeitslosenquote“ und „Entwicklung des Anteils Langzeitarbeitsloser“), haben in keinem Modell Einfluss. Dies kann mit der bereits dargestellten hohen zeitlichen Stabilität der räumlichen Verteilung der Gründungsraten erklärt werden.

Modelle zur Erklärung der Überlebensquoten

Zur Erklärung der regionalen Überlebensquoten wurden jeweils zwei Modelle geschätzt (vgl. Tab. 5). Der hohe Zusammenhang zwischen Gründungsrate und

Tabelle 5
Regressionsergebnisse für Überlebensquoten
(Beta-Koeffizienten)

Unabhängige Variablen	Fünffährige Überlebensquote der Gründungskohorten 1983 bis 1992					
	alle Branchen		Produzierendes Gewerbe		Dienstleistungen für Unternehmen	
	Modell a ¹	Modell b ²	Modell a ¹	Modell b ²	Modell a ¹	Modell b ²
Beschäftigungsentwicklung	–	–	–	–	–	–
Anteil hochqualifizierter Arbeitskräfte	–	-0,26*	-0,48**	-0,42**	–	-0,50**
Arbeitslosenquote	-0,49**	-0,39**	-0,70**	-0,65**	-0,39**	-0,24*
Entwicklung der Arbeitslosenquote	–	0,40**	0,19*	0,22*	–	0,26*
Betriebsgrößenstruktur	()	–	()	0,32**	()	–
Bevölkerungsdichte	–	–	–	–	–	–
Gründungsrate	-0,38**	()	-0,48**	()	-0,70**	()
Korrigiertes R ²	0,32	0,31	0,54	0,45	0,52	0,24

Alle Modelle sind hochsignifikant (F-Test)

1 Modell mit Gründungsrate und ohne Betriebsgrößenstruktur

2 Modell mit Betriebsgrößenstruktur und ohne Gründungsrate

– Variable ist nicht signifikant

() Variable ist ausgeschlossen

** Signifikant auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig)

* Signifikant auf dem Niveau von 0,05 (2-seitig)

Betriebsgrößenstruktur verbietet es, beide Indikatoren in einem Modell zu berücksichtigen. In der ersten Schätzung wurde die Betriebsgrößenstruktur nicht angeboten, dafür aber die Gründungsrate. In der zweiten Schätzung wurde umgekehrt verfahren. Alle Modelle sind signifikant. Der Erklärungsgehalt der Modelle erreicht für alle Branchen nur gut 30 %. Für das Produzierende Gewerbe und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen erklärt jeweils ein Modell über 50 % der Varianz.

Im Gegensatz zu den Gründungsraten sind die Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchenaggregaten bei den Modellen für die Überlebensquoten gering. In allen Modellen findet sich ein negativer Einfluss der Arbeitslosenquote. In den Modellen ohne die Gründungsrate (im Produzierenden Gewerbe sogar in beiden) findet sich darüber hinaus ein positiver Einfluss der Variablen „Entwicklung der Arbeitslosenquote“. Der negative Zusammenhang mit der Arbeitslosenquote lässt sich durch eine mangelnde Nachfrage in Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit erklären. Ein Anstieg des Arbeitslosigkeitsniveaus bewirkt aber eine Verlängerung der Überlebensdauer von Gründungen. Die Ursache könnte in einer mangelnden Alternative liegen, denn bei einer Aufgabe seines Betriebs verliert auch der Gründer seine Arbeit. Daher ist es in wirtschaftlich ungünstigen Zeiten plausibel, auch einen Betrieb weiter existieren zu lassen, der sich eigentlich nicht mehr rentiert. Für Ostdeutschland wurde ein solches Verhalten bereits nachgewiesen (Hinz und Ziegler 1999, S. 428). Hier zeigt sich also ein Zusammenhang, der auch für die Höhe der Gründungsraten erwartet wurde, aber nicht nachgewiesen werden konnte. Man müsste daher eher von einem „Ausharren aus Not“ und nicht von „Gründungen aus Not“ sprechen.

Die Höhe der Gründungsrate erweist sich als wichtiger Indikator zur Erklärung der Überlebensquote mit einem negativen Einfluss. Dies gilt vor allem für die unternehmensbezogenen Dienstleistungen, wo auch umgekehrt ein Einfluss der Überlebensquote auf die Gründungsrate nachzuweisen war.

Der negative Einfluss der Überlebensquote spricht gegen die These, dass junge Unternehmen von dem Umfeld, das ihre Gründung befördert hat, profitieren. Eher zeigt sich hier der Einfluss der Konkurrenz. Unterstellt man, dass junge Unternehmen derselben Branche um die gleichen Marktnischen konkurrieren, so kann ein negativer Zusammenhang erwartet werden. Im Ergebnis müsste dies allerdings dazu führen, dass die überlebenden Betriebe besonders effizient sind und somit über ein großes Wachstumspotenzial verfügen. Brix (1999, S. 116) konnte für Ostdeutschland einen solchen Zusammenhang nachweisen. Es zeigte sich dort, dass

in Kreisen mit niedrigen Überlebensquoten die Wachstumsraten der jungen Unternehmen über dem Durchschnitt lagen.

Ein großer Anteil Hochqualifizierter hat in allen Modellen ohne die Gründungsrate als unabhängige Variable ebenfalls einen negativen Einfluss. Unterstellt man erstens, dass in Regionen mit einem erhöhten Anteil Hochqualifizierter auch eine größere Zahl an Gründungen durch höher qualifizierte Personen stattfindet, und zweitens, dass Gründungen von Hochschulabgängern häufiger nicht nur auf die eigene Beschäftigung (Einkommenssubstitution) abzielen, sondern gleichzeitig hohe Gewinne erwarten, so ließe sich der negative Einfluss dieses Indikators erklären. Wie Hinz und Ziegler (1999, S. 428) zeigen, werden Betriebe von Gründerpersonen, die das Ziel verfolgen, möglichst hohe Gewinne zu erzielen, sehr schnell wieder geschlossen, wenn sich die Gewinnerwartungen nicht erfüllen. Dies kann einen negativen Zusammenhang des Indikators mit der Überlebensquote erklären.

Ein etwas überraschendes Ergebnis ist der positive Zusammenhang zwischen der Überlebensquote und der Betriebsgrößenstruktur im Produzierenden Gewerbe. Hier könnten spezielle Zulieferverflechtungen, die kleine Betriebe mit größeren Unternehmen verbinden, eine Rolle spielen.

4 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Ziel dieses Beitrags ist es, die räumlichen Differenzierungen des Gründungsgeschehens und der Überlebenschancen der jungen Betriebe aufzuzeigen sowie einen Ansatz zu ihrer Erklärung zu liefern.

Insgesamt wurden im Durchschnitt der letzten Jahre 140 000 neue Betriebe gegründet. Dies entspricht etwa 10 % des Bestandes an Betrieben. Dieser hohe Umschlag verdeutlicht einerseits ein hohes Maß an unternehmerischer Aktivität in Deutschland, andererseits sind die Überlebenschancen der jungen Betriebe nicht besonders groß. Nach fünf Jahren existiert nicht einmal mehr die Hälfte aller Betriebe einer Gründungskohorte. Der Einfluss der Branchenstruktur auf die Höhe der Gründungsraten und der Überlebensquoten ist sehr stark. Deshalb reicht eine Gesamtbetrachtung alleine nicht aus. Es ist vielmehr notwendig, eine Differenzierung nach Branchen vorzunehmen. Eine solche Unterscheidung ist auch deshalb sehr wichtig, weil Gründungen vorzugsweise in Bereichen vorkommen, in denen die Markteintrittsbarrieren niedrig und die durchschnittliche Überlebensdauer aber nur kurz ist. Dies trifft vor allem auf weite Bereiche des Dienstleistungssektors zu. Die Gründungen, die im Produzieren-

den Gewerbe und im unternehmensbezogenen Dienstleistungsbereich stattfinden, sind dagegen wesentlich langlebiger und tragen damit mehr zum strukturellen Wandel in einer Region bei. Unter den Betrieben dieser Branchen finden sich viele, die nicht nur auf eine lokale Nachfrage angewiesen sind, sondern zumindest das Potenzial haben, sich zu Unternehmen mit überregionaler Bedeutung zu entwickeln.

Wie gezeigt wurde, verteilen sich die Gründungen keineswegs gleichmäßig im Raum. Es existieren eindeutige räumliche Schwerpunkte. Dieses räumliche Muster ist zeitlich sehr stabil. Gleiches gilt für den Anteil der gegründeten Betriebe, die mindestens fünf Jahre existieren (Überlebensquote). Da gerade junge Betriebe für den strukturellen Wandel von großer Bedeutung sind, stellt diese hohe zeitliche Konstanz für Regionen mit geringen Gründungsdaten ein ernsthaftes Problem dar. Zwar hat durch entsprechende wirtschaftspolitische Fördermaßnahmen die Gründungstätigkeit insgesamt in den letzten Jahren erheblich zugenommen, doch die höheren absoluten Gründungszahlen führten nicht zu einem veränderten räumlichen Verteilungsmuster. Das heißt, dass Regionen mit einer vergleichsweise geringen Gründungstätigkeit ihren Abstand zu gründungsaktiveren Regionen nicht verringern konnten.

Die von Sternberg (2000) vorgebrachte These, dass in Regionen mit einer lebhaften Gründungstätigkeit auch die Voraussetzungen für ein überdurchschnittlich hohes Überleben der jungen Betriebe gegeben sein sollten, konnte nirgends nachgewiesen werden. Vielmehr fand sich ein negativer Zusammenhang zwischen der Gründungsrate und der regionalen Überlebensquote. Dies bedeutet, dass dort, wo wenige Betriebe gegründet werden, auch die Überlebenschancen der jungen Betriebe höher sind. Dieser Zusammenhang zeigte sich vornehmlich in den multivariaten Modellen, wenn also andere wichtige Strukturvariablen kontrolliert wurden.

Für eine regionale Strukturpolitik kann daraus gefolgert werden, dass es nicht nur darauf ankommt, in absoluten Zahlen viele Gründungen anzustoßen. Die empirischen Ergebnisse für Westdeutschland zeigen mit dem Ansteigen der Gründungsdaten auch einen signifikanten Anstieg der Sterberaten für die jungen Unternehmen. Da dieser Zusammenhang branchenspezifisch variiert, ist es effizient, dem Branchenspektrum und der Konkurrenzsituation, d.h. dem Marktdurchsetzungsvermögen der jungen Betriebe, große Beachtung zu schenken. Hohe Überlebensquoten können allerdings auch Ausdruck mangelnder Konkurrenz und geringer regionaler Dynamik sein. Beispielsweise besitzt die Entwicklung der Arbeitslosenquote einen Einfluss auf die Überlebensdauer der Gründungen. In Zeiten

zunehmender Arbeitslosigkeit verlängert sich die Lebensdauer, was als ein „Ausharren aus Not“ interpretiert werden kann.

Die Modelle zur Schätzung der Überlebensquoten machen den bereits angesprochenen negativen Zusammenhang mit der Gründungsrate deutlich, was auf einen hohen Wettbewerbsdruck gerade unter den jungen Unternehmen hindeutet. Ferner zeigt es sich, dass in Regionen mit einem hohen Anteil Hochqualifizierter die Überlebensdauer der Betriebe vergleichsweise gering ist. Dies wird als Ausdruck der häufig hohen Gewinnerwartungen sehr gut qualifizierter Gründer angesehen. Werden diese Erwartungen nicht erfüllt, ist die Bereitschaft, den Betrieb weiterzuführen, gering.

Teilt man die westdeutschen Raumordnungsregionen in Abhängigkeit von ihren Gründungsdaten und Überlebensquoten in vier Klassen ein (vgl. Karte 7), dann zählen Oberbayern, eine breite Zone von Regionen entlang des Rheins vom Bodensee bis nach Düsseldorf sowie größere Teile Norddeutschlands zu den dynamischen Regionen Westdeutschlands. Andererseits erweisen sich Teile des Ruhrgebiets und verschiedene andere strukturschwache Räume, z.B. entlang der Grenze zu den ostdeutschen Ländern, aber auch großstädtisch geprägte Räume als Regionen mit einem besonders ungünstigen Klima für Gründungen. Diese Räume mit unterdurchschnittlichen Gründungs- und Überlebensdaten sollten besonders große strukturpolitische Aufmerksamkeit auf sich ziehen, denn ihr Potenzial zur wirtschaftlichen Erneuerung über junge Firmen ist vergleichsweise sehr schwach.

Leider lassen sich Aussagen über den Arbeitsmarkteffekt von überlebenden Betrieben aus früheren Gründungskohorten derzeit noch nicht machen. Sie sollen aber im Rahmen des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschungsschwerpunktes „Interdisziplinäre Gründungsforschung“ bald bestimmt werden.

Anmerkungen

* Der Beitrag entstand im Rahmen des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) geförderten Schwerpunktprogramms „Interdisziplinäre Gründungsforschung“. Die Autoren bedanken sich bei der DFG für die freundliche Unterstützung.

(1)

Die Einteilung der Klassen richtet sich nach dem Mittelwert ($\bar{x}$) und der Standardabweichung (s) der Verteilung. Es gibt 4 Klassengrenzen: $\bar{x}-s$, $\bar{x}-s/2$, $\bar{x}+s/2$ und $\bar{x}+s$.

(2)

Diese sehr hohe zeitliche Stabilität des räumlichen Musters des Gründungsgeschehens wurde auch in anderen Ländern nachgewiesen, jüngst in den USA (Armington, Acs 2002, S. 37).

(3)

Beispielsweise summiert die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) in ihrem „Förderreport“ von 1999 alle durch Gründungen geschaffenen Arbeits- und Ausbildungsplätze des Zeitraums 1990 bis 1999 auf, ohne eine Information darüber zu geben, wie viele davon 1999 überhaupt noch existieren.

(4)

Lehmann (1994) führte eine Klassifikation von Gründungs- und Wachstumsraten sowie Überlebensquoten für Ostdeutschland auf Kreisebene durch.

(5)

Keeble und Walker (1994) arbeiten mit zeitlich verzögerten Variablen. Dies begründen sie damit, dass sich die Entwicklung (z.B. ein Bevölkerungswachstum) erst mit einiger Verzögerung stimulierend auf die Gründungstätigkeit auswirkt. Angesichts der Länge der hier analysierten Zeiträume reicht es aus, mit langjährigen Mittelwerten zu arbeiten, zumal die zeitliche Veränderung der Variablen nur sehr gering ist.

(6)

Wenn hier die bivariaten Korrelationen als Anhaltspunkte von möglichen Zusammenhängen genannt werden, so beziehen sie sich stets auf die Modelle, die mit allen Branchen gerechnet wurden.

(7)

Die in den Modellen verwendeten Löhne und Gehälter stammen aus der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit und wurden durch das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung aufbereitet. Es handelt sich um Nominallohne. Eine Berücksichtigung der regional unterschiedlichen Kaufkraft, die wiederum die Höhe der Nominallohne beeinflusst, kann mangels geeigneter regionaler Daten nicht erfolgen. Ein spezielles Problem der Lohndatei aus der Beschäftigtenstatistik besteht darin, dass sie nur Angaben über sozialversicherungspflichtig Beschäftigte enthält. Zudem werden die Anteile der Lohnzahlungen, die oberhalb der so genannten „Beitragsbemessungsgrenze“ (1997 lag diese Grenze in Westdeutschland bei einem Jahreseinkommen von DM 98 400) liegen, nicht erfasst. Da sich Personen mit höheren Einkommen in den großen Verdichtungsräumen überproportional häufen, hat dies gravierende Folgen auf der regionalen Ebene. Um diesen Effekt zu vermeiden, werden hier Löhne verwendet, die mithilfe eines Korrekturverfahrens, das den Verlauf der regionalen Einkommensverteilung nach der Beitragsbemessungsgrenze schätzt, korrigiert wurden. Eine ausführliche Darstellung des Verfahrens findet sich bei Koller und Schwengler (2000, S. 38 ff.).

(8)

Die Angaben zu Arbeitslosen liegen nur für Arbeitsamtsbezirke der Bundesanstalt für Arbeit vor. Um die Werte auf Kreis- bzw. Raumordnungsebene zur Verfügung zu haben, mussten sie entsprechend der Verteilung der Arbeitslosigkeit umgeschätzt werden. Auf Grund der Größe der Raumordnungsregionen dürften die umschätzungsbedingten Fehler gering sein.

(9)

Da die Veränderung der Arbeitslosenquote in %-Punkten gemessen wird, korreliert diese Variable nicht hoch (je nach Zeitraum $r = 0,4$ bis $0,5$) mit der Beschäftigungsentwicklung, die als Veränderungsrate der absoluten Beschäftigung gebildet wird.

(10)

Als Langzeitarbeitslose werden solche registrierten Arbeitslosen bezeichnet, deren Arbeitslosigkeit länger als ein Jahr dauert.

Literatur

Armington, C.; Acs, Z.J. (2002): The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. In: *Regional Studies*, Vol. 36, H. 1, S. 33–45

Audretsch, D.B. (1991): Die Überlebenschancen neugegründeter Unternehmen und das technologische Regime. = Discussion Paper des Wissenschaftszentrums Berlin für Sozialforschung (WZB), Fachserie IV 91–6

Audretsch, D.B. (1993): Kleinunternehmen in der Industrieökonomik: Ein neuer Ansatz. = Discussion Paper des Wissenschaftszentrums Berlin für Sozialforschung (WZB), Fachserie IV 93–26

Audretsch, D.B. (1995): *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, Mass.; London: The MIT Press

Audretsch, D.B.; Fritsch, M. (1994): The Geography of Firm Birth in Germany. In: *Regional Studies*, Vol. 38, S. 359–365

Audretsch, D.B.; Fritsch, M. (1994b): On the Measurement of Entry Rates. In: *Empirica*, Vol. 21, S. 105–113

Audretsch, D.B.; Fritsch, M. (1999): The Industry Component of Regional New Firm Formation Processes. In: *Review of Industrial Organisation*, Vol. 15, S. 239–252

Birch, D.L. (1979): *The Job Generation Process*. Cambridge/Mass.

Bögenhold, D.; Staber, U. (1990): Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 42, S. 265–279

Böltkén, F.; Irmen, E. (1997): Neue siedlungsstrukturelle Regions- und Kreistypen. In: *Mitteilungen und Informationen der BfR*, H. 1, S. 4–5

Brixy, U. (1999): Die Rolle von Betriebsgründungen für die Arbeitsplatzdynamik. Eine räumliche Analyse für Ostdeutschland. = Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Bd. 230, 169 S., Nürnberg

Brüderl, J.; Preisendörfer, P.; Ziegler, R. (1996): Der Erfolg neugegründeter Betriebe. = *Betriebswirtschaftliche Studien*, Bd. 140, 309 S., Berlin

Freeman, J.; Carrol, G.; Hannan, M.T. (1983): The Liability of Newness: Age Dependence in Organisational Death Rates. In: *American Sociological Review*, Vol. 48, S. 692–710

- Fritsch, M. (1990): Zur Bedeutung des kleinbetrieblichen Sektors für die Regionalpolitik. In: Berger, J.; Domeyer, V.; Funder, M. (Hrsg.): *Kleinbetriebe im wirtschaftlichen Wandel*. Reihe des Forschungsschwerpunkts Zukunft der Arbeit, Universität Bielefeld, Bd. 7, S. 149–172, Frankfurt/Main, New York
- Fritsch, M. (1992): Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from West Germany. In: *Regional Studies*, Vol. 25, H. 3, S. 233–241
- Fritsch, M. (1995): Determinants of New Firm Formation in West German Regions 1986–1989. An Empirical Analysis. In: Witteboostuijn, Arjen van (Hrsg.): *Market Evolution – Competition and Cooperation – Studies in Industrial Organization*, Vol. 20, S. 285–299, Dordrecht, Boston, London: Kluwer
- Gerlach, K.; Wagner, J. (1994): Regional Differences in Small Firm Entry in Manufacturing Industries: Lower Saxony, 1979–1991. In: *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 6, S. 63–80
- Grabher, G. (1993): Wachstums-Koalitionen und Verhinderungs-Allianzen. Entwicklungsimpulse und -blockierungen durch regionale Netzwerke. In: *Informationen zur Raumentwicklung*, H. 11, S. 749–758
- Grotz, R.; Braun, B. (1993): Networks, Milieux and Individual Firm Strategies: Empirical Evidence of an Innovative SME Environment. In: *Geografiska Annaler*, Vol. 75, H. 3, S. 149–162
- Hinz, T.; Ziegler, R. (1999): Gründungsmotive und Unternehmenserfolg. In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Jg. 32, H. 4, S. 423–433
- Hirschenauer, F. (1999): Clusteranalytische Typisierung der west- und ostdeutschen Arbeitsamtsbezirke zur vergleichenden Betrachtung regionaler Eingliederungsbilanzen. In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Jg. 32, H. 2, S. 169–184
- Keeble, D.; Walker, S. (1994): New Firms and Dead Firms: Spatial Patterns and Determinants in the United Kingdom. In: *Regional Studies*, Vol. 28, H. 4, S. 411–427
- Koller, M. (1999): Dienstleistungen als Träger von Wachstums- und Beschäftigungsdynamik im Wettbewerb der Regionen. In: *Innovations- und Wachstumspotentiale neuer Dienstleistungen. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Bd. 222, S. 13–22, Nürnberg
- Koller, M.; Schwengler, B. (2000): Struktur und Entwicklung von Arbeitsmarkt und Einkommen in den Regionen. = *Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Bd. 232, 163 S., Nürnberg
- Lehmann, Udo (1994): Regionale Aspekte des Betriebsgründungsgeschehens in den neuen Bundesländern 1991/92. In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Jg. 27, H. 4, S. 338–350
- Leicht, R.; Tur Castello, J. (1998): Qualifikation in Kleinbetrieben. Strukturen und längerfristige Entwicklungsmuster in Westdeutschland. = *Veröffentlichungen des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim („Grüne Reihe“)*, Nr. 33, 88 S.
- Lloyd, P.E.; Mason, C.M. (1985): Spatial Variations in New Firm Formation in the United Kingdom: Comparative Evidence from Merseyside, Greater Manchester and South Hampshire. In: Storey, D.J. (Hrsg.): *Small Firms in Regional Economic Development*. Cambridge, S. 72–100
- Marshall, J.N. (1988): *Services and Uneven Development*. Oxford: Oxford University Press
- Preisendörfer, P. (1999): Zugangswege zur Selbständigkeit und die Erfolgchancen neugegründeter Unternehmen. In: Rosenstiel, L. von; Lang-von Wins, T. (Hrsg.): *Existenzgründung und Unternehmertum*, S. 49–71, Stuttgart
- Schmude, J. (1994): Geförderte Unternehmensgründungen in Baden-Württemberg. = *Erdkundliches Wissen*, H. 114, 246 S., Stuttgart
- Schmude, J.; Leiner, R. (1999): Zur Messung des Unternehmensgründungsgeschehens: theoretische Überlegungen und empirische Befunde. In: Rosenstiel, L. von; Lang-von Wins, T. (Hrsg.): *Existenzgründungen und Unternehmertum*, S. 109–128, Stuttgart
- Sternberg, R. (1995): *Technologiepolitik und High-Tech-Regionen – ein internationaler Vergleich*. Münster, Hamburg
- Sternberg, R. (2000): Gründungsforschung – Relevanz des Raumes und Aufgaben der Wirtschaftsgeographie. In: *Geographische Zeitschrift*. Jg. 88, H. 3+4, S. 199–219
- Storey, David, J. (1994): *Understanding the Small Business Sector*. 355 S., London, New York
- Williams, C.C. (1997): *Consumer Services and Economic Development*. 293 S., London, New York
- Dr. Udo Brix
Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)
Regensburger Straße 104
90327 Nürnberg
E-Mail: Udo.Brix@IAB.de
- Prof. Dr. Reinhold Grotz
Geographisches Institut der Universität Bonn
Meckenheimer Allee 166
53115 Bonn
E-Mail: r.grotz@uni-bonn.de