

Kailer, N. – Biehal, E. – Kalcher, W. – Piber, H. – Schnedlitz, P.

Hemmende und fördernde Faktoren des Selbständigwerdens

Forschungsbericht

35



H E M M E N D E U N D F Ö R D E R N D E F A K T O R E N
D E S S E L B S T Ä N D I G W E R D E N S

**Untersuchung im Auftrag
der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft
des Bundesministeriums für Handel, Gewerbe und Industrie
und der Vereinigung Österreichischer Industrieller**

**Leitung des Gesamtprojektes:
Dr. Norbert Kailer und Dr. Johann Steinringer**

**Autoren:
Dr. Elfriede Biehal-Heimburger
Dr. Norbert Kailer
Mag. Wiltrud Kalcher-Formayer
Dr. Hannes Piber
Dr. Peter Schnedlitz**

**unter Mitarbeit von Herrn Gerhard Aichernig
bei der EDV-Auswertung**

Wien, März 1985

**Medieninhaber und Herausgeber:
Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft (IBW)
Judenplatz 3 - 4/I, 1010 Wien**

**Für den Inhalt verantwortlich:
Dr. Johann Steinringer, Judenplatz 3 - 4/I, 1010 Wien**

**Hersteller:
Offset-Schnelldruck, Anton Riegelnik
Piaristengasse 19, 1080 Wien**

I N H A L T S V E R Z E I C H N I S

Seite

1.	Einleitung	1
2.	Analyse in- und ausländischer Untersuchungen	2
2.1.	Überblick	2
2.2.	Darstellung ausgewählter Untersuchungen	4
3.	Grundtendenzen in der Entwicklung der Selbstständigenzahlen in Österreich (Auswertungen aus der Mitgliederstatistik der Kammern der gewerblichen Wirtschaft)	55
3.1.	Der sekundäranalytische Ansatz	55
3.2.	Faktorenanalytische Auswertung der Selbstständigenzahlen in Österreich während der letzten 10 Jahre	56
3.3.	Der Einfluß von Alter, Geschlecht, Bundesland und Sektion auf die Entwicklung von Unternehmensgründungen	66
3.3.1.	Entwicklungsunterschiede in den Sektionen (1974 - 1983)	67
3.3.2.	Geschlechtsspezifische Unterschiede in den Sektionen	71
3.3.3.	Altersstruktur der Unternehmensgründer in den Sektionen	72
3.3.4.	Zeitliche Verschiebung der Altersstruktur 1974 bis 1983	74
3.3.5.	Verteilung von Löschungen der Berechtigungen in den einzelnen Bundesländern	76
4.	Befragung neuer Kammermitglieder	77
4.1.	Theoretischer Hintergrund	77
4.2.	Das Fragenprogramm	91
4.3.	Durchführung der Befragung	109
4.4.	Methodische Hinweise	112

4.5.	Untersuchungsergebnisse	113
4.5.1.	Beweggründe und Motive für das Selbständigwerden	113
4.5.2.	Nutzung öffentlicher Finanzierungshilfen	115
4.5.3.	Verbesserungsvorschläge für öffentliche Finanzierungshilfen	116
4.5.4.	Nutzung unterschiedlicher Beratungshilfen	117
4.5.5.	Kapitalausstattung im Gründungs-/Übernahmejahr	119
4.5.6.	Die Varianten der Fremdfinanzierung	124
4.5.7.	Die Hauptschwierigkeiten bei der Gründung bzw. Übernahme eines Unternehmens	125
4.5.8.	Die berufliche und familiäre Ausgangssituation	129
4.5.9.	Die Exportorientierung der neugegründeten bzw. übernommenen Unternehmen	132
4.5.10.	Zwischenresumee zu den ersten Jahren	133
4.5.11.	Ratschläge für künftige Interessenten zum Selbständigwerden	135
4.5.12.	Der Einfluß der Schulbildung auf das Antwortverhalten	137
4.5.13.	Vergleich der Sektionen	143
4.5.14.	Sozialisationseinflüsse beim Selbständigwerden	149
4.5.15.	Geschlechtsspezifische Unterschiede	152
4.5.16.	Vergleich nach Altersgruppen	160
4.5.17.	Struktur der Stichprobe	166
4.5.18.	Repräsentativität der Stichprobe	172
5.	Methodische Hinweise	177
5.1.	Genauigkeit von Stichprobenergebnissen	177
5.1.1.	Linearauszählung	177
5.1.2.	Der Chi-Quadrat-Test	179
5.2.	Der Grundgedanke der Faktorenanalyse	183
6.	Zusammenfassung	185
7.	Summary	202
8.	Anhang	203

Aufgabenstellung dieser Untersuchung ist es, eine Grobklärung der sozio-ökonomischen Randbedingungen für ein Selbständigwerden vorzunehmen, Informationen über den Weg des Selbständigwerdens zu erheben, hemmende und fördernde Faktoren sowie Einstellung und Motive zum Selbständigwerden zu erfassen. Als Zielgruppe wurden dabei neue Mitglieder der Kammern der gewerblichen Wirtschaft festgelegt.

In erster Linie werden Methoden eingesetzt, die eine Erforschung der ökoskopischen, sozio-kulturellen und biographischen Einflußfaktoren für ein Selbständigwerden ermöglichen: Literaturanalyse, sekundärstatistische Auswertungen und Fragebogenerhebungen.

Die Untersuchung gliedert sich in eine Analyse thematisch ähnlicher Erhebungen (Kap. 2), in eine Sekundärauswertung der Neueintragen in die Mitgliederstatistik der Kammer der gewerblichen Wirtschaft für den Zeitraum 1974 bis 1983 (Kap. 3) und die Auswertung einer Fragebogenerhebung bei einer repräsentativen Stichprobe von neuen Mitgliedern der Kammer der gewerblichen Wirtschaft (ab Stichtag 1.1.1981).

Die der Befragung zugrundeliegenden sozialpsychologischen Theorien werden im Abschnitt 4.1. erläutert, das Fragenprogramm in Abschnitt 4.2. Die Untersuchungsergebnisse werden unter Punkt 4.5. detailliert dargestellt. Methodische Hinweise (Kap. 5) und die Zusammenfassung der Ergebnisse (Kap. 6) schließen den Bericht ab.

2. AUSWERTUNG IN- UND AUSLÄN- DISCHER UNTERSUCHUNGEN

2.1. ÜBERBLICK

Im folgenden werden einige einschlägige Erhebungen aus dem In- und Ausland, die in den letzten Jahren entstanden sind, dargestellt. Die Ausführungen sind dabei nach Untersuchungsziel, verwendeten Methoden, Zielgruppe und Hauptergebnissen gegliedert.

Ziel aller Studien ist es, i.w.S. Einstellungen und Motive tatsächlicher und potentieller Gründer zu erheben. Als Methoden wurden Literaturanalyse, Interviews, sekundärstatistische Analysen und vor allem Fragebogenerhebungen eingesetzt.

Ein Vergleich der einzelnen Untersuchungen zeigt, daß diese sich bzgl. Zielgruppe, Untersuchungsschwerpunkt und Repräsentativität der Stichprobe doch wesentlich unterscheiden. So befragten z. B. Knafl (1979) 31, Sautner (1984) 133 Unternehmer(innen), Klandt (1984) 179 Gründungsinteressierte; Presslmayer (1983) untersuchte Personen im Wiener Raum mit absolvierter Meisterprüfung.

Die Analyse der einschlägigen Untersuchungen diene vor allem der Sammlung von Hypothesen und Ergebnissen, um daraus interessierende Fragenkreise für die vorliegende Untersuchung ableiten zu können.

Von den dargestellten Untersuchungen sind aufgrund der Stichprobe, Rücklaufquote und Zielgruppe - obwohl sich hier ebenfalls Abweichungen ergeben - am ehesten noch folgende drei Untersuchungen für den Vergleich der sich ergebenden Tendenzen heranzuziehen:

- * Szypersky/Klandt/Nathusius (1978) führten in Nordrhein-Westfalen eine Sekundäranalyse originärer Gründer aus der Statistik der Gewerbeanmeldungen durch.
- * May (1981) führte im Raum Koblenz und Dortmund eine schriftliche Befragung anhand einer Stichprobe der Gewerbeanmeldungen bei den Industrie- und Handelskammern mit dem Schwerpunkt auf öffentliche Förderungen durch.
- * Der Österreichische Wirtschaftsbund (1980) erhob schriftlich Daten über Motive, Schwierigkeiten und Probleme beim Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit bei Personen, die sich in den Jahren 1977 - 79 selbständig gemacht hatten.

2.2. DARSTELLUNG AUSGEWÄHLTER UNTERSUCHUNGEN

2.2.1. "Gründungsmotive und Gründungsvorbehalte"

Autoren: Norbert Szyperski
Klaus Nathusius
Stuttgart 1977

Ziel der Untersuchung:

Mit dieser Studie sollen Einstellungen potentieller und tatsächlicher Gründer in der BRD zur selbständigen unternehmerischen Tätigkeit aufgezeigt werden. Es wird versucht, Motive und Vorbehalte herauszufinden, die potentielle Gründer bewegen oder davon abhalten, sich selbständig zu machen und eine Unternehmung zu gründen. Damit soll auch ein Beitrag zur Problematik des unternehmerischen Nachwuchses geleistet werden.

Methode/Zielgruppe:

Es wurden sowohl potentielle als auch tatsächliche Gründer befragt, die zwischen 1965 und 1974 selbständig wurden, wobei die Begriffe folgendermaßen abgegrenzt wurden:

potentielle Gründer:

- Diplomingenieure	200 Befragte
- graduierte Ingenieure	200 "
- Handwerksmeister	200 "
- Händler, (Einzel-, Groß-Außenhandelskaufleute	200 "
- Diplomkaufleute	200 "
- Manager der oberen Führungsebene	200 "

	1.200 Befragte
tatsächliche Gründer	100 Befragte

	1.300 Befragte

Mit 525 Rücksendungen der postalisch verschickten Fragebogen konnte eine Rücklaufquote von 40,4% erreicht werden.

Hauptergebnisse:

Auf die eher unverbindliche Frage, ob es die Befragten allgemein für erstrebenswert halten, eine eigene Unternehmung zu gründen, haben 75,2% aller potentieller Gründer und 94,0% aller tatsächlichen Gründer mit "ja" geantwortet. Das Bild ändert sich, wenn nicht nur unverbindlich nach der Einstellung gefragt wird, sondern das persönliche Engagement und die individuell bindende Haltung im Vordergrund stehen: 11,5% haben noch nie daran gedacht, eine selbständige unternehmerische Existenz aufzubauen, 45,9% nur flüchtig, 34,4% relativ konkret und nur 8,3% haben den festen Entschluß dazu.

Bei einer Aufschlüsselung nach Berufsgruppen sollte vor allem die negative Einstellung technischer Studienabgänger (3,5%) und die geringe Gründungsbereitschaft der Manager (5,2%) bedenklich stimmen.

Rangreihenfolge der Gründungsmotive von potentiellen Gründern
(in Klammer Rangfolge von tatsächlichen Gründern):

1. Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit (1.)
2. Durchsetzen eigener Ideen (2.)
3. Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit (3.)
4. Streben nach höherem Einkommen (5.)
5. Erreichung eines leistungsgerechten Einkommens (4.)
6. Geldanlage/Vermögensbildung (6.)
7. Führen von Menschen (7.)
8. Steuerliche Vorteile (10.)
9. Ärger in der abhängigen Beschäftigung (8.)
10. Arbeitsmarkt- und konjunkturbedingte Gründe (11.)
11. Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit (9.)
12. Familientradition (12.)

Bei der Abfrage nach den **Motiven** zum Selbständigwerden ergab sich eine weitgehende Identität zwischen potentiellen und tatsächlichen Gründern. Die Motive "Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit", "Durchsetzen eigener Ideen" und "Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit" erscheinen übereinstimmend auf den Rangplätzen 1 bis 3. An nächster Stelle stehen finanzielle Motive, die z.B. im "Erreichen eines leistungsgerechten Einkommens", im "Streben nach höherem Einkommen", oder auch in der "Geldanlage/Vermögensbildung" gesehen werden können. Nach den finanziellen Motiven folgt das Motiv "Führen von Menschen". Den Motiven "Ärger in der abhängigen Beschäftigung" oder aus "Arbeitsmarkt- und konjunkturbedingten Gründen" wird von beiden befragten Gruppen nur wenig Bedeutung beigemessen.

Ein Zusammenhang zwischen der Zugehörigkeit zu bestimmten Berufsgruppen und speziellen Gründungsmotiven konnte nicht festgestellt werden.

Bei der Frage nach den **Gründungsvorbehalten** sollte aufgezeigt werden, wo die Befragten die stärksten Hemmnisse gegenüber dem Schritt in die Selbständigkeit sehen. Die ausgewerteten Antworten zeigen, daß bei den Gründungsvorbehalten erhebliche Differenzen zwischen den Einschätzungen der potentiellen und tatsächlichen Gründer festzustellen sind.

Rangfolge der Vorbehalte bei **potentiellen** Gründern:

1. Kein Startkapital
2. Zu hohes Risiko
3. Gute Karrieremöglichkeit in unselbständiger Beschäftigung
4. Gutes Gehalt in bisheriger Stellung
5. Steuerliche Belastung
6. Politische Entwicklung
7. Ungleichmäßiges Einkommen
8. Probleme mit Arbeitnehmern
9. Habe nur Spezialkenntnisse; kaufmännische und/oder Management-Erfahrungen fehlen

Rangfolge der Vorbehalte bei **tatsächlichen** Gründern:

1. Politische Entwicklung
2. Steuerliche Belastung
3. Zu hohes Risiko
4. Kein Startkapital
5. Probleme mit Arbeitnehmern
6. Unbefriedigende Alterssicherung
7. Gute Karrieremöglichkeit in unselbständiger Beschäftigung
8. Ungleichmäßiges Einkommen
9. Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit
10. Mehrarbeit gegenüber unselbständiger Tätigkeit

2.2.2. "Zur Person des Unternehmensgründers:"

**Ergebnisse einer empirischen Analyse selbständig-origi-
närer Gründer"**

Autoren: **Norbert Szyperski**

Heinz Klandt

Klaus Nathusius

Köln 1978

Ziel der Untersuchung:

Ziel der Untersuchung ist eine beschreibende Analyse der Gründungsunternehmen und Gründerpersonen in Nordrhein-Westfalen von 1973 bis 1975 mit Hilfe statistischer Auswertungen. Im Mittelpunkt der Auswertung steht die Person des Gründers, zu der Aussagen über Geschlecht, Alter und Staatsangehörigkeit getroffen werden sollen. Hinzu treten Fragen nach Spezifika der Geschlechts-, Alters- und Staatsangehörigkeitsgruppen bei der Entscheidung über die Wahl des Gewerbezweiges und der Gründungspartnerschaft sowie Fragen nach Stadt-Land-Unterschieden.

Methode/Zielgruppe:

Die Zielgruppe der Untersuchung sind selbständige, originäre Gründer. Eine originäre Gründung liegt dann vor, wenn eine Betriebseinheit oder -teileinheit noch nicht gegeben ist und diese mit der Gründung erst ins Leben gerufen wird. (Neugründung von Zweigstellen oder Tochtergesellschaften, Übernahme oder Umgründung von Betrieben sind keine originären Gründungen.)

Aus einer Grundgesamtheit von 129.366 Gewerbeanmeldungen wurde eine Stichprobe von 2.904 genommen. Aus dieser Stichprobe wurden jene herausgefiltert, bei denen es sich um selbständig originäre Gründer handelt; dies ergab eine Anzahl von 1.723 Fällen; dazu wurde eine Stichprobe von 136 Gründern mit nicht-deutscher Staatsangehörigkeit für spezielle Fragen der Verteilung der verschiedenen Nationalitäten herangezogen.

Die ausgewerteten Variablen bilden eine Auswahl der auf die Person des Gründers bezogenen relevanten, im Ausgangsmaterial vorhandenen Merkmale:

- * Geschlecht
- * Alter
- * Staatsangehörigkeit
- * Gewerbebezweig
- * Gründungspartnerschaft bzw. Rechtsform
- * Ortsgröße des Gründungsortes

Die Auswertung erfolgte mittels des Programmpaketes SPSS. Als spezielles Analyse-Instrument wird eine Kennziffer der Gründungsrepräsentiertheit benutzt. Diese setzt den Anteil, den eine bestimmte Masse einer Merkmalsdimension an der Gesamtheit der Gründungen hat, in Relation zu ihrem Anteil in der Wohnbevölkerung.

Hauptergebnisse:

Starke Dominanz der männlichen Gründer (72,5%); hinsichtlich des Alters unterschieden sich männliche und weibliche Gründer nicht signifikant (männliche: 36,4 Jahre, weibliche: 37,0 Jahre); es ist eine deutliche Beziehung zwischen dem Geschlecht des Gründenden und dem gewählten Geschäftszweig festzustellen: In den Bereichen Lebensmittel, Textilien, Schönheitspflege, Schreib- und Übersetzungsbüros sind weibliche Gründer mit 71,4% vertreten, im Bereich Gaststätten mit 44,4%.

Auch hinsichtlich von Partnergründungen und Wahl der Rechtsform ergeben sich erhebliche Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Gründern:

Anteil der weiblichen Gründer:

* Einzelunternehmen	30	%
* mit Partner	18	%
* Personengesellschaften	21,1	%
* Aktiengesellschaften	14	%

Die Annahme, daß in großstädtischen Orten ein größerer Anteil weiblicher Gründer als im nicht-großstädtischen Bereich vorhanden ist, konnte nicht gestützt werden.

Das Durchschnittsalter der Gründer beträgt 36,6 Jahre, wobei die meisten Gründungen im Alter von 26 bis 35 Jahren erfolgten (40%). Jüngere Gründer neigen verstärkt zur Gründung von Einzelunternehmungen, während für ältere Gründer eine stärkere Tendenz insbesondere zur Gründung von Handels- und Kapitalgesellschaften besteht.

3,6% aller Gründer der Stichprobe sind Ausländer, wobei festzuhalten ist, daß der Wohnbevölkerungsanteil der Ausländer fast doppelt so hoch ist. Generell betrachtet bevorzugen Ausländer die gleichen Gewerbebereiche wie die weiblichen Gründer.

2.2.3. "Hemmnisse und Hilfen für Unternehmensgründungen aus der Sicht privater und gewerblicher Gründer"

Autor: Walter Meyerhöfer

München 1982

(Ifo-Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen 21)

Diese Studie ist Teil des Gesamtprojektes "Hemmnisse und Hilfen für Unternehmensgründungen", das vom Ifo-Institut gemeinsam mit dem Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität Köln im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft erstellt wurde.

Zielsetzung der Untersuchung:

Es sollten die wesentlichsten Hemmnisse und Hilfen für Existenz- und Unternehmensgründungen aus der Sicht privater und gewerblicher Gründer bzw. Gründungsinteressierter möglichst umfassend dargestellt und soweit als möglich empirisch belegt werden.

Methode/Zielgruppe:

Aus Pretests von Frageprogrammen und Gesprächen mit Jungunternehmern ergab sich folgende Vorgangsweise:

- o direkte Befragung von Gründungswilligen und Unternehmen nach Motiven, Hemmnissen, Problemen und Anregungen
- o Häufigkeitsauszählung der Antworten und Gewichtung, um eine Rangreihung in die Gesamtheit der Bestimmungsfaktoren zu bringen

Zusätzlich wurden in einem Kapitel die Motive der Gründer in der BRD dargestellt.

Methodisch handelt es sich durchweg um einen empirisch-analytischen Forschungsansatz. Sämtliches verfügbares einschlägiges Material wurde zusammengetragen, auf Aussagefähigkeit und Vergleichbarkeit geprüft sowie - zusammen mit den Ergebnissen der eigenen schriftlichen Erhebungen - zu einem möglichst konsistenten Bild zusammengefügt.

Zum Gebiet "Existenzgründungen durch Privatpersonen" liegt von den verschiedensten Institutionen (z.B. Industrie- und Handelskammern, Banken, Forschungsinstitute) umfangreiches empirisches Material vor, über das in dieser Untersuchung ein erster Überblick gegeben wird.

Durchgeführt wurden weiters drei schriftliche Befragungen:

- * Befragung von Gründungsinteressierten
- * Befragung von Jungunternehmern
- * Befragung von größeren und großen Unternehmen

Die vorliegende Untersuchung stellt auf die institutionelle Begriffsfassung, also die selbständige Berufs- oder Erwerbstätigkeit ab, und zwar unabhängig davon, ob sie sich in Form gewerblicher Betriebe oder in Form freier Berufe vollzieht.

Hauptergebnisse:

- a) Übersicht über die Ergebnisse anderer Untersuchungen in der BRD:

Motive zum Selbständigwerden:

Das Institut für Demoskopie Allensbach (IfD) untersuchte in einer Studie die Indikatoren für die Bereitschaft, sich selbständig zu machen.

Die Kriterien beziehen sich auf

- * die Charakterstruktur
- * den Berufswunsch
- * die Herkunft
- * Vorstellungen und Verhaltensweisen der Befragten.

Sie können generell als beschreibende Merkmale oder Eigenschaften für die wirtschaftliche Selbständigkeit herangezogen werden. Je mehr von den ausgewiesenen 20 Indikatoren erfüllt sind, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß sich der Betreffende selbständig macht (siehe Tab. 3/1).

Auch die Juniorenkreise der deutschen Wirtschaft führten 1979 eine Befragung durch. Die Meinung der Bundesbürger, warum es mehr bzw. weniger Selbständige geben sollte, weist bereits auf die Grund-Motivationsstruktur für Selbständigkeit hin (siehe Tab. 3/2).

Nach Untersuchungen des IfD Allensbach vom Frühsommer 1980 haben 6 % aller berufstätigen Arbeiter und Angestellten in der BRD das feste Interesse, sich selbständig zu machen.

Dieses Interesse hat in den letzten 18 Jahren im Kreise der befragten Personengruppen deutlich abgenommen (1962 betrug der Anteil noch 17 %).

Dieses Umfrageergebnis wird durch die Entwicklung der Selbständigenquote in der BRD bestätigt (aus der Erwerbsstatistik):

- o Männer haben häufiger den Wunsch, sich selbständig zu machen als Frauen (diese Unterschiede haben sich aber in den letzten Jahren nivelliert (7 bzw. 5 %)).
- o Mit zunehmendem Alter geht der Wunsch nach Selbständigkeit zurück (bei den jüngeren Arbeitern/Angestellten verstärkte sich der Wunsch nach Selbständigkeit in den letzten Jahren, bei den mittleren schwächte er sich stark ab.

Indikatoren für die Bereitschaft, sich selbständig zu machen

	<u>Personen, die in den letzten drei Jahren</u>		
	<u>sich selbständig gemacht haben</u>	<u>Überlegt haben, sich selbständig zu machen, aber davon abkamen</u>	<u>nicht Überlegt haben, sich selbständig zu machen</u>
	<u>A n t e i l i n %^{a)}</u>		
Es möchten sich ihre Arbeit selbst einteilen können	63	59	35
Wichtig ist, bei der Arbeit eigene Ideen zu haben	66	65	42
Sicherer Arbeitsplatz gehört nicht zum Wichtigsten	54	25	30
Wichtiges Lebensziel ist unabhängig sein	69	65	46
Abschluß Meisterprüfung oder Fachschule	46	41	26
Fertigkeiten in Buchführung	61	52	29
Handwerkliche Fertigkeiten	79	70	63
Man rät einem Jungen zu, der eigenen Betrieb aufziehen will	41	33	30
Steuer für Selbständige ist zu hoch	70	62	30
Selbständige machen große Gewinne	64	49	46
Der Staat hilft Selbständigen heute zuwenig	61	48	32
Im Bekanntenkreis sind vor allem Selbständige	72	59	50
Selbständige gehören zu den sympathischen Berufen	68	56	39
Selbsturteil: kann mich gut durchsetzen	33	17	18
Selbsturteil: kann etwas Neues schaffen	36	29	18
Bin sehr energisch	53	54	40
Habe Spürsinn	41	48	22
Das Schlimmste: nicht arbeiten können	51	29	30
Es stecken voller Pläne	59	57	36
Geregelte Arbeitszeit gehört nicht zum Wichtigsten	81	66	49

a) Mehrfachmeldungen waren möglich.

Quelle: Institut für Demoskopie Allensbach: Indikatoren für die Bereitschaft, sich selbständig zu machen (unveröffentlichte Studie).

Vor- und Nachteile der Selbständigen im Urteil der Bundesbürger

<u>Soweit Urteil:</u> <u>"Zu wenig Selbständige":</u>	<u>Anteil</u> <u>in %^{a)}</u>	<u>Soweit Urteil:</u> <u>"Ausreichend oder zu viele Selbständige"</u>	<u>Anteil^{a)}</u> <u>in %</u>
<u>Mehr Selbständige bedeutet:</u>		<u>Mehr Selbständige bedeutet:</u>	
größere Produktivität / Wirksamkeit	20	alles wird teurer	7
mehr Verantwortungsgefühl/Initiative	23	zu viele Großverdiener	11
bessere Arbeitsmoral	14	Klassenunterschiede größer	8
stärkeres gesellschaftspolitisches Bewußtsein / Engagement	12	weniger Steuereinnahmen (Vergünstigungen, Spesen etc.)	3
höheres Einkommen / steuerliche Vorteile	10	mehr Egoismus oder gesellschaftspolitisches Bewußtsein / Engagement	5
größere persönliche Freiheit	15	zu viel Gewicht der Arbeitgeberseite	10
mehr Gewicht der Arbeitgeberseite	5	sonstiges	9
sonstiges	9		

a) Mehrfachmeldungen waren möglich.

Quelle: Juniorenkreise der deutschen Wirtschaft, Straßenbefragung 1979 zum Thema "Selbständigkeit im Beruf".

- o Die berufliche Qualifikation hat einen starken Einfluß auf den Wunsch nach Selbständigkeit: Facharbeiter und leitende Angestellte sind doppelt so häufig an der Gründung einer selbständigen Existenz interessiert als angelernte Arbeiter und einfache Angestellte (seit 76 hat der Wunsch bei Facharbeitern und leitenden Angestellten abgenommen, bei den einfachen Angestellten dagegen leicht zugenommen).

Eine weitere Befragung wurde im Auftrag der Volksbanken/Raiffeisenbanken durchgeführt:

- * Jeder 5. Absolvent einer Uni, Fachhochschule oder einer praktischen Ausbildung will selbständig werden
- * Überdurchschnittlich häufig ist der Wunsch bei den Uni- und Fachhochschul-Absolventen
- * Der Zufluß an Gründungskandidaten für neue Unternehmen wird maßgeblich durch das Reservoir der Familien Selbständiger und durch Absolventen von Universitäten und Fachhochschulen gespeist. Ohne diesen Nachwuchs wäre der Interessentenstamm um ein Drittel bis ein Viertel kleiner.

Institut für Jugendforschung:

- * Konstant geblieben ist ein weiterer Zusammenhang. Die Berufstellung des Vaters der Befragten wirkt sich, sofern er Selbständiger, Geschäftsführer oder Leiter eines Betriebes ist oder den freien Berufen angehört, auf eine größere Bereitschaft zur Integration in das Unternehmertum aus.

Profil-Umfrage:

Die Wurzeln der Selbständigkeit müssen vielfach in traditionsbewußtem Verhalten gesehen werden. Fast jeder dritte Befragte (31,5 %) stammt aus einer Familie, die Erfahrungen mit der Selbständigkeit sammeln konnte.

Es ergibt sich also bei den Motiven zum Selbständigwerden:

- * Wunsch nach Unabhängigkeit, Entscheidungs- und Handlungsfreiheit bildet in den allermeisten Fällen das wichtigste Motiv
- * Rechnet man noch "Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit, Durchsetzen eigener Ideen" dazu, läßt sich mit Szyperski feststellen, "daß das Schaffen persönlicher Freiräume, die berufliche Selbstverwirklichung und das Erreichen persönlicher Unabhängigkeit das wesentlichste Motivbündel für Unternehmensgründer zu sein scheint"
- * Dahinter rangieren
 - o Einkommensmotiv
 - o Erkennen und Ausnützen einer Marktlücke
 - o unbefriedigende Aufstiegs- und Verdienstmöglichkeiten im Beruf
- * Alle anderen Motive (z.B. Ansehen, Prestige, gesellschaftlicher Einfluß) fallen deutlich ab.

Wesentlichste Hemmnisse bei der Unternehmensgründung:

- * Finanzierungsprobleme (zu hohes Risiko, effektive Knappheit an Start- bzw. Eigenkapital, ungünstige Eigenkapital-Fremdkapital-Aufteilung) werden am häufigsten genannt
- * Angst vor dem gesamten Risiko einer unternehmerischen Tätigkeit
- * Fülle und Kompliziertheit rechtlicher Vorschriften
- * Zweifel an den persönlichen Voraussetzungen (insb. Jugendliche)
- * Zu starke Beeinträchtigung der Privatsphäre (insb. Jugendliche)

Hemmnisse bei der Gründung

(Ifo-Erhebung bei tatsächlichen Gründern):

- * Finanzierungsproblem
- * Marktprobleme (Aufbau eines Kundenstammes, Beschaffung geeigneter Arbeitskräfte, Auffinden eines geeigneten Standortes)
- * Schwierigkeiten im Umgang mit Behörden und bei der Erlangung öffentlicher Fördermittel
- * 3/5 aller Gründer beurteilen die in der Aufbauphase des Unternehmens zu bewältigenden Probleme als sehr groß bzw. groß. Nur verhältnismäßig wenige Gründer hatten geringe bzw. überhaupt keine Probleme.
- * Das Finanzierungsproblem ist DAS zentrale Problem bei der Existenzgründung: Die Gründer, welche die zu bewältigenden Probleme als groß einstufen, nennen mit Abstand am häufigsten Finanzierungsprobleme.

Finanzierungsprobleme:

Die IHK München und das Ifo-Institut ermittelten, daß rund 3/5 der Existenzgründer im Gründungsjahr einen Kapitalbedarf von weniger als 50.000 DM haben (IHK Koblenz 89 % unter 60.000 DM, Handwerkskammer Koblenz: 68.000 DM).

Existenzgründungen erfordern weniger Kapital, als vielfach angenommen wird.

Diese Zahlen dürften in erster Linie die Situation im Kreis der Klein- und Kleinstgewerbetreibenden widerspiegeln.

Unter Haftungs- und Kapitalbeschaffungsgesichtspunkten ist das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital von Bedeutung:

- * Das hohe Gründungsrisiko setzt als Haftungsbasis ein ausreichendes Eigenkapitalpolster voraus
- * Eigenkapital/dingliche Sicherheiten sind auch oft Voraussetzung für die Erlangung von Fremdkapital
- * Die Gründer von Kleinstexistenzen und Kleingewerbebetrieben empfinden oft eine Abneigung gegenüber Fremdkapital und finden auch nur schwer den Zugang zu zinsgünstigen Kapitalquellen
- * Mit zunehmender kfm. Qualifikation des Gründers sinkt die Hemmschwelle gegenüber der Aufnahme von Fremdkapital spürbar; auch der Informationsstand über den Marktzugang zu geeigneten Kapitalquellen ist besser
- * Eine positive Korrelation zwischen Unternehmensgröße, kfm. Erfahrung und Kenntnissen über Fremdfinanzierungsmöglichkeiten ist zu vermuten

Die Lastenausgleichsbank kommt zu folgenden Feststellungen:

- * Mit zunehmendem Alter der Existenzgründer nimmt der Eigenkapitalanteil an der Gesamtfinanzierung erheblich zu
- * Seit 1974 ist der durchschnittliche Eigenkapitalanteil permanent zurückgegangen (von 26.2 auf 21.7 % 1978)

Marktprobleme:

- * Aufbau eines Kundenstammes
- * Schwierigkeiten bei der Beschaffung geeigneter Arbeitskräfte
- * Schwierigkeiten bei der Beschaffung eines geeigneten Standortes

Schwierigkeiten beim Kundenstamm können darauf zurückzuführen sein, daß die Marktfelder für Gründer von Kleinexistenzen enger, die Wettbewerbsintensität bereits recht hoch ist. Es bleiben nur mehr "Marktrittzen" über.

Bei der Beschaffung geeigneter Arbeitskräfte wird die effektive Bedeutung dieses Problemes nicht voll sichtbar, weil zahlreiche Gründer nicht beabsichtigen, ihr Unternehmen so zu dimensionieren, daß außer mithelfenden Familienangehörigen fremde Arbeitskräfte benötigt werden (rd. 48 % der Selbständigen in der BRD arbeiten ohne einen oder mehrere Beschäftigte).

Ein Grund mag sein, daß die privaten Gründer vielfach ausgesprochene Individualisten sind, die glauben, im Rahmen einer selbständigen Tätigkeit ihre persönlichen Ziele besser verwirklichen zu können als in einem Angestelltenverhältnis, die aber nicht willens und auch oft von der persönlichen Qualifikation her überhaupt nicht in der Lage sind, Menschen zu führen.

Außerdem ist die hohe Fixkostenbelastung durch Angestellte gerade in der Gründungsphase oft ein hohes Risiko.

Qualifizierte Arbeitskräfte stehen oft wegen sicherer Aufstiegschancen, geringeren Arbeitsplatzrisiken und u.U. besseren Sozialleistungen in angestammten Unternehmen nicht zur Verfügung.

Auch bei Standorten ist ein harter Wettbewerb mit entsprechender Preisdifferenzierung je nach Standortlage zu beobachten.

In dieser Situation, in der sich oft nicht einmal alteingesessene Klein- und Mittelunternehmen an ihren traditionellen Standorten "halten" können, kommen für private Existenz- bzw. Unternehmensgründer in der Regel nur dritt- oder gar viertrangige Standortlagen in Frage. Dies verhindert oft die erforderliche Ausweitung des Umsatzes.

Probleme im Umgang mit Behörden und bei der Erlangung öffentlicher Fördermittel:

- * Schwierigkeiten im Umgang mit Behörden
- * Fülle und Kompliziertheit rechtlicher Vorschriften
- * In mehreren Untersuchungen wurde festgestellt, daß mit zunehmender Betriebsgröße der Anteil der Bürokratisierungskosten am Umsatz stark zurückgeht, Klein- und Mittelbetriebe also erheblich stärker belastet sind als Großbetriebe
- * Neben der hohen Kostenbelastung wird durch die relativ hohe zeitliche Beanspruchung der Geschäftsführer von Managementaufgaben abgehalten
- * Die "Gesetzesflut" ist im Vergleich zu den eigentlichen, i.e.S. bürokratischen Tatbeständen (Verhalten von Amtspersonen, Organisation der Ämter, Antragswesen) i.d.R. nur von untergeordneter Bedeutung
- * Gerade neugegründete Unternehmen dürften durch die Kosten und die Zeitbeanspruchung getroffen werden.
- * Bei erfolgreichen Existenzgründern hält sich der Umfang bürokratischer Schwierigkeiten in Grenzen, denn erfahrungsgemäß werden diese Hemmnisse vor der Gründung stärker empfunden als nachher, wenn die Erfüllung von Vorschriften und Auflagen sowie die Behördengänge 'durchgestanden' sind (IHK Koblenz).

Wesentliche Hilfen bei der Unternehmensgründung:

Im wesentlichen handelt es sich um Finanzierungshilfen von Bund und Ländern (z.B. Mittelstandsförderungsprogramme, Darlehen, Rückbürgschaften), sowie um Beratungshilfen (Informationsschriften, Spezialberatungen, allgemeine Existenzgründungsberatungen von Banken, Steuerberatern, Verbänden, IHK, Handelskammern). Weiters gibt es Schulungen (Meisterschuung, Existenzgründungslehrgänge).

- * Der Informationsstand der potentiellen und tatsächlichen Existenzgründer über die Gründungshilfen ist verhältnismäßig gut
- * Allerdings waren knapp die Hälfte der tatsächlichen Gründer zum Zeitpunkt ihrer Unternehmensgründung über die öffentlichen Finanzierungshilfen nicht informiert (Ifo-Erhebung)
- * Von der Kenntnis der Gründungshilfen bis zu ihrer tatsächlichen Inanspruchnahme ist ein "weiter Weg". Die Hilfen wurden nur verhältnismäßig wenig in Anspruch genommen (allerdings wurde auch bei vielen Personen erhoben, die im Vorfeld der Gründungsüberlegungen die Gründungsabsichten wieder aufgegeben haben)(Ifo-Erhebung)
- * Beratungshilfen werden häufiger in Anspruch genommen als Finanzierungshilfen
- * Am häufigsten wird die Finanzierungsberatung durch die Banken in Anspruch genommen, alle anderen relativ gering
- * Kritisiert wird die Unübersichtlichkeit der Finanzierungshilfeprogramme, noch mehr aber die quantitative und qualitative Unzulänglichkeit der Hilfen
- * 3/5 der Gründer meinen, daß durch bestimmte Maßnahmen die Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung beseitigt oder gemildert werden können.
Häufig wurden genannt:
 - o Steuerstundung in der Aufbauphase des Unternehmens
 - o Verbesserung der Kapitalbeschaffungsmöglichkeit
 - o Umfangreichere staatlich begünstigte Darlehen
 - o größere direkte staatliche Zuschüsse bei Gründungen.

b) Ergebnisse der empirischen Erhebungen des Ifo-Institutes:

"Unternehmensgründung durch Unternehmen"

- * Es antworteten vor allem Kapitalgesellschaften aus der Industrie
- * 2/5 haben in den letzten 5 Jahren keine wesentlichen Organisations- und Kapazitätsveränderungen gesetzt
- * 1/3 errichtete neue Produktionsstätten
- * Je 3/10 errichteten bzw. kauften ein Unternehmen
- * Kleine und mittlere Unternehmen sind kaum an Unternehmensneugründungen beteiligt
- * Aktivitätsschwerpunkte der neugegründeten liegen im Feld des gründenden Unternehmens (88 %)
- * 71 % gründeten alleine, 42 % mit anderen Unternehmen (meist zu zweit), wobei nicht-paritätische Kapitalbeteiligung dominiert
- * Als Rechtsform dominiert die GmbH
- * 2/3 der durch Einzelpersonen neugegründeten Unternehmen firmieren als Einzelunternehmen, 1/4 als GmbH
- * Die GmbH wird vor allem wegen der Haftungsbegrenzung gewählt
- * 89 % der Unternehmen kauften "intakte" Unternehmen
- * Die gekauften Unternehmen wurden überwiegend als rechtlich selbständig weitergeführt
- * Hemmnisse: freie Kapazitäten, kein geeignetes Angebot, gesetzliche Vorschriften, Kapitalbeschaffung

- * Fördernd: Wachstumsmöglichkeit, neue Produktions- und Produktbereiche, Risikostreuung, günstiges Angebot
- * Lediglich bei Gründungs- und Kaufaktivitäten zum Zwecke der Forschung und Entwicklung steht das Motiv, besser neue Techniken und Technologien einführen und durchsetzen zu können, an zweiter Stelle
- * Gründe für Kauf: Facharbeiterstamm, kürzere Anlaufzeit, branchenspezifisches Know-how, Absatzorganisation, günstiges Kaufangebot
- * Schwierigkeiten in der Aufbauphase: Arbeitskräfteproblem und die relativ hohen Anlaufkosten

"Förderung von Existenzgründungen"

(schriftliche Befragung von Interessenten an einer Broschüre über Existenzgründung):

- * Nur die Hälfte der Leute, die die Broschüre "Ich mache mich selbständig" angefordert hatten, waren konkret interessiert
- * Mit steigender Qualifikation nehmen die konkreten Gründungsabsichten zu
- * Am häufigsten wurde die Gründung vollzogen im Bereich sonstige Dienstleistungen und in den Freien Berufen. Im Industriebereich wurden die Absichten am häufigsten wieder aufgegeben
- * Mit steigender Qualifikation wird für den Schritt in die Selbständigkeit generell eine größere Zahl von Beweggründen angeführt
- * Den höchsten Kapitalbedarf hat die Industrie, dann Handel, Einzelhandel und an letzter Stelle die sonstigen Dienstleistungen und freien Berufe
- * Mit zunehmender beruflicher Qualifikation nimmt der Kapitaleinsatz im Gründungsjahr tendenziell zu
- * Beratungshilfen werden günstiger beurteilt als Finanzierungshilfen (insb. die Existenzgründungsberatung der Handwerkskammern).

"Neugegründete Unternehmen"

- * Die meisten Gründer sind Angestellte, dann folgen Selbständige und Arbeiter
- * Mehr als die Hälfte der Gründer sind zwischen 25 und 45 Jahre alt. Von Personen über 60 Jahre werden nur vereinzelt noch Unternehmen gegründet. Das Durchschnittsalter der Gründer liegt bei 36,2 Jahren
- * Es dominiert die Neugründung
- * Überdurchschnittlich häufig ist die Übernahme eines bestehenden Unternehmens im Gastgewerbe, im Verkehrsgewerbe sowie im Handwerk.
- * In zwei Drittel aller Fälle wird eine selbständige Existenz jeweils nur von einer Person gegründet. In nur einem Viertel aller Fälle sind mehrere Privatpersonen beteiligt (vor allem Industrie und Großhandel)
- * Das schulische Ausbildungsniveau der Gründer ist in den einzelnen Wirtschaftsbereichen z.T. sehr unterschiedlich. Die höchste schulische Qualifikation liegt in den sonstigen Dienstleistungen von Unternehmen und bei den freien Berufen vor, gefolgt von der Industrie und dem Vermittlungsgewerbe. Am unteren Ende der Qualifikationsskala rangieren das Gastgewerbe und das Handwerk
- * Bei der beruflichen Qualifikation schneidet das Handwerk am besten ab, gefolgt von Baugewerbe und Industrie. Am Ende der Skala stehen das Vermittlungsgewerbe, Verkehr und Gastgewerbe
- * Es dominiert das Einzelunternehmen, gefolgt von der GmbH
- * 2/5 der Gründer sind bei der Wahl der Rechtsform beraten worden

- * Die Ablehnung bestimmter Rechtsformen erfolgte unter folgenden Gesichtspunkten: Geringeres Ansehen der Rechtsform in der Öffentlichkeit, Probleme bei der Trennung von Geschäftsführung und Kapitalgeber, geringere Möglichkeit zur Aufnahme von Fremdkapital, höhere Steuerbelastung, Haftungsumfang
- * Nur die Hälfte der Gründer war zum Gründungszeitpunkt über die öffentlichen Finanzierungshilfen informiert.
- * Die berufliche Qualifikation der informierten Gründer ist im Durchschnitt etwas größer als die der nichtinformierten
- * Überdurchschnittlich häufig informiert sind die Gründer vor allem in den Bereichen Industrie, Handwerk und Großhandel, unterdurchschnittlich im Verkehrsgewerbe
- * Nach Meinung eines Großteils der Gründer sind die bestehenden öffentlichen Finanzierungshilfen unübersichtlich und ist das Antragsverfahren für diese Hilfen unangemessen umfangreich
- * Nur die Hälfte der über öffentliche Finanzierungshilfen informierten Gründer hat sich überhaupt um solche Mittel bemüht
- * Nur bei verhältnismäßig wenigen Gründern hat öffentliche Finanzierungshilfe die Entscheidung zur Gründung einer selbständigen Existenz maßgeblich beeinflusst
- * Das schulische Ausbildungsniveau der bezüglich Finanzierungshilfen der öffentlichen Hand informierten Gründer ist etwas höher als das der nichtinformierten.
- * In 3/5 aller Fälle waren für die Aufnahme der selbständigen beruflichen Tätigkeit besondere Genehmigungen, Konzessionen oder ein Befähigungsnachweis erforderlich
- * 3/5 der Gründer beurteilten die Probleme der Aufbauphase als sehr groß bzw. groß

- * Mit zunehmendem Alter bewerten die Gründer die in der Gründungs- und Aufbauphase zu bewältigenden Probleme als nicht mehr so gravierend
- * Je höher die berufliche Qualifikation der Gründer, desto größer werden die Probleme während der Gründungs- und Aufbauphase
- * Am größten sind die Probleme während der Gründungs- und Aufbauphase im Großhandel, dann folgen Industrie, Verkehr und Bau. Relativ noch am geringsten sind sie im Vermittlungsgewerbe sowie bei den sonstigen Dienstleistungen und freien Berufen
- * 2/5 der Gründer meinen, daß sich ihr Unternehmen ca. 2 Jahre nach der Gründung bereits in einer guten Geschäftssituation befindet, 1/2 befindet sich noch in der "Durststrecke", jeder zehnte hat den Betrieb eingestellt oder befürchtet dies für die Zukunft.
- * Überdurchschnittlich hohe Erfolge gibt es im Gastgewerbe und Handwerk, überdurchschnittlich hohe "Durststrecken" gibt es im Groß- und Einzelhandel. Die höchste Ausfallquote haben Verkehr, Einzelhandel, Gastgewerbe und Vermittlungsgewerbe
- * Überdurchschnittlich häufig haben OHGs den Betrieb wieder eingestellt

2.2.4. "Öffentliche Existenzgründungen und öffentliche Förderung"

Autor: **Eva May**
 Göttingen 1981

Zielsetzung:

Zielsetzung dieser Untersuchung ist es festzustellen, inwieweit junge Unternehmen, die öffentliche Fördermittel erhalten haben, in ihrer Unternehmensentwicklung von privat finanzierten Gründungsunternehmen abweichen. Es wird weiters die Frage gestellt, ob die Tendenzwende im Gründungsverhalten (seit 1976 kein Gründungsdefizit in der BRD) den Gegensteuerungsmaßnahmen des Staates zugeschrieben werden kann und ob die Maßnahmen geeignet waren, Behinderungen des Selbständigkeitsstrebens, insbesondere

- o Engpässe in der Versorgung Gründungswilliger mit Risikokapital und
- o die gegenüber dem normalen unternehmerischen Risiko hohe Unsicherheit der Verselbständigung zu beseitigen bzw. zu mindern und
- o die Aussichten auf ein angemessenes Einkommen aus der unternehmerischen Tätigkeit zu verbessern.

Methode/Zielgruppe:

Grundlage der Untersuchung bildet eine schriftliche Erhebung, die bei Personen, die ein Unternehmen gegründet oder übernommen hatten, durchgeführt wurde. Aus einer Gesamtheit von 13.984 Gewerbeanmeldungen bei der Industrie- und Handelskammer zu Koblenz und 14.011 Handwerksrolleneintragungen bei der Handwerkskammer Düsseldorf wurde mittels einer Zufallsauswahl eine Stichprobe von je 2.500 Populationsangehörigen gezogen.

Ausgesandte Fragebögen:	5.000
Nicht zustellbar	32
zurückgesandte Fragebögen	572
unvollständig ausgefüllt	48
verspäteter Eingang	20
ausgewertete Fragebögen	504
Rücklaufquote	10,1 %

Die Einteilung der in der Umfrage einbezogenen Unternehmen nach der Finanzierungsart ergab folgende Gruppenbesetzung:

169 befragte Existenzgründer mit 100 % Eigenmitteln
 211 mit (privaten) Fremdmitteln
 91 mit öffentlichen Finanzierungshilfen

Hauptergebnisse:

69,2 % gründeten ein neues Unternehmen, 28,6 % übernahmen ein bestehendes Unternehmen. Den Großteil an Existenzgründungen haben das Handwerk (52,8 %) und der Handel (23,1 %) zu verzeichnen. 56,2 % gründeten mit einem Startkapital von weniger als 30.000 DM, 75 % mit unter 60.000 DM.

Beruflicher Status vor dem Selbständigwerden:

* Handwerksmeister	31,7 %
* leitender Angestellter	20 %
* Angestellter	15,5 %
* Facharbeiter	11,3 %
* Selbständiger	6,9 %
* Haushalt	3,2 %
* Vorarbeiter	2,2 %
* Beamter	2 %
* Hilfsarbeiter	1,8 %
* Auszubildender	0,6 %
* Arbeitslos	0,2 %

Rangfolge der Schwachstellen **nach** der Existenzgründung:

1. Beschaffung geeigneten Personals
2. Kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Probleme
3. Zögernder Kontakt zu Kunden oder Lieferanten
4. Sonstiges (hier vor allem Finanzierungsprobleme)
5. mangelnde Branchenkenntnis
6. technische, fachspezifische Probleme.

Als Hauptprobleme **während** der Gründungsphase werden genannt:

- * Finanzierung
- * Konkurrenz
- * Steuerlast

Die Stärke der Finanzierungsschwierigkeiten war von der Höhe des Startkapitals, des Eigenkapitalsanteils und der Art der Finanzierung abhängig. Unter den Gründern, die Fremdkapital zur Finanzierung des Gründungsvorhabens aufnahmen, hatten Existenzgründer mit öffentlichen Finanzierungshilfen geringere Probleme als die mit privatem Fremdkapital.

Rangfolge der Inanspruchnahme von Informationen und Beratungshilfen:

1. Steuerberater, Rechtsanwalt
2. Hausbank
3. Selbständiger Bekannter
4. Industrie- und Handelskammer
5. Berufsverband, Innung
6. Handwerkskammern
7. Sonstige Personen
8. Privater Unternehmensberater

Herkunft der Fremdmittel bei der Unternehmensgründung:

- 22,6 % Darlehen von Verwandten und Bekannten
- 73,7 % Bankkredit
- 44,5 % öffentliche Finanzierungshilfe
- 9,6 % Sonstiges (vor allem Lieferantenkredit)

Rangreihenfolge der **negativen** Erfahrungen mit öffentlichen Finanzierungshilfen, abgegeben von Existenzgründern **mit** öffentlichen Finanzierungshilfen (in Klammer Rang der Existenzgründer **ohne** öffentliche Finanzierungshilfen):

1. Verständlichkeit/Übersichtlichkeit der Informationen (3.)
2. Bearbeitungszeit (Genehmigung/Auszahlung) (5.)
3. Antragsverfahren, Beschaffung von Nachweisen (2.)
4. Umfang der geforderten Sicherheiten (4.)
5. Zugang zu Informationen (1.)
6. Eigener Arbeitsaufwand (6.)

Rangreihenfolge der **positiven** Erfahrungen mit öffentlichen Finanzierungshilfen, abgegeben von Existenzgründern **mit** öffentlichen Finanzierungshilfen (in Klammer Rang der Existenzgründer **ohne** öffentliche Finanzierungshilfen):

1. Höhe der Tilgungsraten (1.)
2. Höhe der Zinsen (2.)
3. Konditionen verglichen mit anderen verfügbaren Mitteln (3.)
4. Eigener Arbeitsaufwand (3.)

Rangreihenfolge der Gründe für die Nichtinanspruchnahme öffentlicher Finanzierungshilfen von Existenzgründern, die Fremdmittel aufgenommen haben (in Klammer Rangfolge von Gründern mit 100 % Eigenkapital):

1. Keine Kenntnis der Programme (2.)
2. Kreditaufnahme bei Hausbank problemloser (7.)
3. Antragsverfahren zu umständlich (4.)
4. Wartezeit bis Bewilligung zu lange (5.)
5. Kreditaufnahme macht abhängig (3.)
6. Eigenkapital ausreichend (1.)

Die Analyse der Unternehmensentwicklung und des Entwicklungspotentials gab Hinweise dafür, daß die Unternehmensentwicklung der geförderten Existenzgründer tendenziell günstiger verlaufen ist als die der nichtgeförderten Gründer. Insbesondere im Ausblick auf die Entwicklung der Kapitalausstattung - Kapitalerweiterung, Selbstfinanzierungsmöglichkeiten - zeigten geförderte Gründungsunternehmen deutlich positivere Tendenzen.

Wachstumsgrenzen, die sich aus Standortproblemen bzw. Mangel an qualifizierten Mitarbeitern ergeben, sollten schwergewichtig von den verschiedenen mit der Existenzgründungsberatung befaßten Institutionen erkannt und Lösungsmöglichkeiten hierfür in deren Beratungsangebot integriert werden. Nicht zuletzt ist auch bei den hier analysierten Unternehmen ein z.T. gravierendes Informationsdefizit feststellbar, das sich allerdings nicht nur auf die Förderungsmaßnahmen, sondern auch auf unternehmensnotwendige Daten bezieht. Es wäre zu überprüfen, ob hier weitere informationpolitische Maßnahmen, etwa eine begleitende beraterische Betreuung jüngerer Unternehmer durch qualifizierte Berater, ergriffen werden sollten.

Tab. 4/1: Zusammenfassender Überblick über den Unternehmenserfolg, geordnet nach Finanzierungsart

(+ überdurchschnittlich, = durchschnittlich, - unterdurchschnittlich)

Erfolgsmerkmal	Existenzgründer		
	mit 100% Eigenmitteln	mit privaten Fremdmitteln	mit öffentl. Finanzier.hilfen
Beschäftigtenstand	-	+	=
Beschäftigtenentwicklung	-	+	-
Erweiterung des Personalbestands	-	=	+
Umsatz	-	=	=
Umsatzentwicklung	=	-	+
Umsatzentwicklung im Vergleich zur Konkurrenz	=	=	=
Gewinnsituation	+	-	=
Kapitalerweiterung	-	=	+
Vornahme von Investitionen	-	=	+
Marktetablierung	-	=	=
Geschäftserwartungen	=	-	+
Besserung der privaten finanziellen Situation	+	-	=

2.2.5. "Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers"

Autor: Heinz Klandt
Bergisch Gladbach 1984

Zielsetzung:

Das besondere Interesse dieser Untersuchung richtet sich auf die Einflußfaktoren der Entstehung von Unternehmungen sowie die ihres Erfolges (Umsatz, persönlicher Zielerreichungsgrad). Der Schwerpunkt liegt auf denjenigen Einflußfaktoren, die unmittelbar der Person des Gründers und seiner spezifischen situativen Eingebundenheit zuzurechnen sind.

Methode/Zielgruppe:

Anhand der Entwicklung eines Bezugsrahmens wird zum einen eine Sammlung und Systematisierung der vorliegenden internationalen Forschungsergebnisse vorgenommen und zum anderen eine Überprüfung einiger ausgewählter Beziehungen durchgeführt.

Basierend auf Vorstudien mit 267 Studenten der Wirtschaftswissenschaften wurde eine Panelerhebung mit 179 Gründungsinteressierten durchgeführt. Im Laufe einer Erhebungszeit von 1 1/4 Jahren sollten zum dritten Befragungszeitpunkt folgende Gruppen in genügender Größe für die Auswertung vorliegen:

- o eine Gruppe von potentiellen Unternehmensgründern, die zwar Interesse geäußert haben, aber noch nicht gegründet hatten
- o eine Gruppe von tatsächlichen Gründern, d.h. Befragten, die die Realisation des Gründungsvorhabens aufgenommen hatten oder bereits selbständig waren.

Das vom Autor erhobene Zahlenmaterial wurde durch Daten der amtlichen Statistik und sonstige Vergleichsuntersuchungen ergänzt.

Hauptergebnisse:

Im Bereich dynamischer Wesenszüge können als relativ klar abgegrenzte Konzepte vor allen Dingen das Leistungsmotiv, das Machtstreben, das Gesellungsstreben, die Risikobereitschaft und das Unabhängigkeitsstreben angesehen werden, wobei das Leistungsmotiv sowohl von der theoretischen Konzeptionierung als auch vom empirischen Belegmaterial für seine Beziehung zur Gründungsaktivität und zum Gründungserfolg eine besondere Stellung einnimmt.

Bei den **Gründungsmotiven und -vorbehalten** ist ein Vergleich der Untersuchung von Szyperski/Nathusius mit der hier ausgewerteten Stichprobe insofern interessant, als auch dort sowohl potentielle wie auch tatsächliche Gründer hinsichtlich der gleichen Motive und Vorbehalte befragt wurden.

Obwohl zwischen den beiden Erhebungen ein Zeitraum von 6 Jahren liegt (Szyperski/Nathusius 1976, die hier ausgewertete Stichprobe 1982), ergeben sich fast identische Reihenfolgen für die Bedeutungseinschätzung der 12 Motive untereinander.

Im Gegensatz zu den Motiven finden sich bei den Rangreihen der Vorbehalte einige deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Untersuchungen, die möglicherweise auf die gesellschaftliche Entwicklung in der Zeit von 1976 bis 1982 zurückführbar sind. Der Vergleich der potentiellen Gründer beider Erhebungen zeigt einige weniger gravierende Unterschiede, auf die hier nicht näher eingegangen werden soll.

Gründungsvorbehalte von **tatsächlichen** Gründern im Jahre 1982 (in
Klammer Reihenfolge von 1976):

1. kein Startkapital (3.)
2. zu hohes Risiko (3.)
3. gutes Gehalt in bisheriger Stellung (11.)
4. steuerliche Belastung (2.)
4. gute Karrieremöglichkeit in unselbständiger Beschäftigung (7.)
4. Habe nur Spezialkenntnisse, kaufmännische und/oder Managementenerfahrungen fehlen (13.)
7. Politische Entwicklung (1.)
7. Probleme mit Arbeitnehmern (5.)
7. Unbefriedigende Alterssicherung (6.)
7. Ungleichmäßiges Einkommen (7.)
11. Konkurrenzklausel im Anstellungsvertrag (14.)
11. Bin nicht der Typ des selbständigen Unternehmers (15.)
13. Mehrarbeit gegenüber unselbständiger Tätigkeit (7.)
14. Keine geregelte Arbeitszeit (11.)
15. Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit (7.)

Sehr deutlich ist allerdings der Beurteilungsunterschied zwischen den beiden Stichproben von tatsächlichen Gründern. War die politische Entwicklung 1976 für den tatsächlichen Gründer noch der Vorbehalt Nr. 1, so rangiert er bei der Stichprobe von 1982 erst an 7. Stelle. Andererseits wird von den Gründern der Stichprobe 1982 der Vorbehalt eines guten Gehaltes in bisheriger Stellung bereits an drittwichtigster Stelle genannt, während er für die tatsächlichen Gründer der Stichprobe 1976 erst an 11. Stelle rangierte. Auf dem 4. Platz wurde in der Stichprobe 1982 angeführt: "Habe nur Spezialkenntnisse, kaufmännische und/oder Managementenerfahrungen fehlen", während dieser Vorbehalt 1976 erst auf Platz 13 lag.

Das negative Unternehmerimage wird von Gründern im Jahre 1982 als weitaus weniger bedeutsam eingestuft (Platz 15), als dies für die Gründungsunternehmer des Jahres 1976 gilt (Platz 7). Ähnlich an Bedeutung verloren hat auch der Vorbehalt der Mehrarbeit gegenüber unselbständiger Tätigkeit (1976 Platz 7, 1982 Platz 13).

Anhand eines Persönlichkeitsinventars werden die Gründer als sozial-initiativ, begeisterungsfähig und flexibel beschrieben. Sie sind durch einen ausgeprägten Individualismus und ein deutliches Dominanzstreben charakterisiert. Für den Gründungserfolg sind insbesondere die soziale Initiative und die Gruppenverbundenheit, die Selbstsicherheit und das starke Dominanzstreben bedeutsam.

Gründer haben relativ häufig selbständige Väter, die Selbständigkeit des Vaters führt aber nicht zu einer Verbesserung der Erfolgsaussichten.

Für die Gründungsaktivität ergibt sich, daß sie in erheblichem Maße geschlechtsrollenspezifisch geprägt ist (es gründen weitaus mehr Männer, Frauen gründen in bestimmten Branchen).

Hingegen ergibt sich weder für die Messung des Gründungserfolges durch den Umsatz noch bei der Messung durch den persönlichen Zielerreichungsgrad eine signifikante Korrelation mit der Geschlechtszugehörigkeit. Es bleibt zu vermuten, daß durch die Motivierung weiblicher Gründer ein erhebliches Potential an erfolgreicher unternehmerischer Tätigkeit zu aktivieren wäre.

Auch das Alter steht zwar in Beziehung zur Gründungsaktivität, nicht aber zum Gründungserfolg (Durchschnittsalter 35,1 Jahre). Insgesamt lassen die wenigen empirischen Untersuchungen zur Beziehung zwischen Alter zum Zeitpunkt der Gründung und dem späteren Gründungserfolg keine klare Linie erkennen. Es dürften aber bestimmte mit dem Alter korrelierte Größen in einem substitutiven Verhältnis zueinander stehen (hier wird an die mit dem steigenden Alter zunehmende Erfahrung und an die mit zunehmendem Alter abnehmende Vitalität erinnert), sodaß insgesamt keine Korrelationsbeziehung errechnet wird.

Im Hinblick auf ihre schulische und berufliche Ausbildung sind Gründer deutlich besser qualifiziert als die Bevölkerung generell, im Vergleich aber zu Führungsgruppen eher schlechter ausgebildet. Die Güte der Ausbildung schlägt sich allerdings nicht unbedingt positiv im Gründungserfolg nieder (der statistisch signifikante Korrelationszusammenhang weist darauf hin, daß Gründer mit einem Hauptschulabschluß besser abschneiden, als dies Gründer mit mittlerer Reife oder Abitur tun). Es konnte aber eine deutliche Beziehung zwischen der Branchenerfahrung und dem Umsatzerfolg festgehalten werden.

2.2.6. "Beweggründe und betriebswirtschaftliche Probleme des unternehmerischen Selbständigwerdens"

Autor: Franz Knafl
Dissertation, WU Wien 1979

Zielsetzung:

Diese Arbeit bezieht sich auf die selbständig tätigen Menschen im Handwerksgerbe. Es soll ermittelt werden, welche Beweggründe dazu führen, daß Unselbständige durch Neugründung oder durch Übernahme selbständige Handwerksunternehmer werden. Weiters soll ermittelt werden, welche betriebswirtschaftlichen Probleme für die Handwerksmeister beim Selbständigwerden am schwierigsten zu lösen sind und welche Maßnahmen zur Förderung und Erleichterung der Selbständigwerdung eingesetzt werden könnten.

Methode/Zielgruppe:

Der Verfasser bediente sich des bewußten Auswahlverfahrens aus der Grundgesamtheit. Die Zielgruppe sind Tischler und KFZ-Mechaniker, die in den Jahren 77/78 erstmals einen Betrieb gegründet oder einen Fremdbetrieb übernommen haben. Weitere Zielgruppenmerkmale sind die regionale Zugehörigkeit zur Handelskammer Wien und die Rechtsform der Einzelunternehmung.

Es wurden 31 Handwerksmeister vom Interviewer aufgesucht und 1 1/2 Stunden befragt (die Zahl 31 ist eine Auswahl von Meistern, d.h. es wurden nicht alle Meister mit den oben angegebenen Merkmalen in die Untersuchung einbezogen). Der Verfasser weist darauf hin, daß die Ergebnisse nur für den Rahmen der Untersuchung selbst Aussagekraft besitzen und daher Schlüsse auf die Grundgesamtheit sowie auf andere Handwerke als nicht gesichert gelten.

Hauptergebnisse:

Die Mehrheit der Handwerksunternehmer zeichnet von ihren Branchenkollegen ein positives Eigenschaftsbild. Nur die berufliche Ausbildung zeigt zwei gegenläufige Tendenzen auf: 94 % halten die handwerkliche Ausbildung für gut, 52 % halten die kaufmännische Ausbildung ihrer Kollegen jedoch für schlecht.

Für 93 % ist die Gewinnmaximierung nicht das einzige Ziel unternehmerischer Tätigkeit. Sie nehmen in unsicherer Erwartung zukünftigen Wohlergehens bewußt Einkommensnachteile in den ersten Jahren auf sich (52 % glauben, daß sie als Unselbständige mehr verdienen könnten) und wollen mit zukünftigen Gewinnen in erster Linie die Eigenkapitalbasis ihrer Betriebe stärken (75 %).

Ca. 90 % der Betriebsneugründer und Übernehmer sind nicht Eigentümer der Betriebslokale und Liegenschaften der Betriebsstandorte. Handwerksmeister, die nicht Übernehmer von Familienbetrieben sind, sondern Neugründer oder Übernehmer fremder Betriebe, haben meist Väter mit anderen Berufen (81 % stammen nicht von selbständigen Handwerksmeistern ab, jedoch 45 % der Väter haben einen selbständigen Beruf).

Das Durchschnittsalter zum Zeitpunkt des Selbständigwerdens betrug 32 Jahre.

58 % wollen auf jeden Fall, 32 % wollen wahrscheinlich selbständig bleiben. 62 % beurteilen die allgemeinen Zukunftsaussichten in ihrer Branche mit sehr gut bis gut; 32 % mit schlecht bis sehr schlecht.

58 % haben vor ihrer Selbständigwerdung in bis zu 5 verschiedenen Betrieben gearbeitet, 42 % in 6 und mehr Betrieben. 16 % beschäftigen 0 Mitarbeiter, 52 % 1 bis 4 Mitarbeiter; in 74 % der Betriebe helfen die Ehegattinnen mit und zwar ausnahmslos im kaufmännischen Bereich.

Hauptbeweggründe zum Selbständigwerden in Rangreihenfolge:

1. Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit
2. Persönliche Entfaltungsmöglichkeiten
3. Verdienst- und Vermögensbildungsmöglichkeiten
4. Möglichkeiten zu zwischenmenschlichen Kontakten
5. Gesellschaftliche Wertschätzung

Probleme beim Selbständigwerden in Rangreihenfolge:

1. den geeigneten Betriebsstandort finden
2. genug Startkapital finden
3. genug Kunden finden
4. geeignete Lieferanten finden

35 % gründeten einen neuen Betrieb, 65 % übernahmen einen bestehenden Betrieb. 87 % gründeten teils mit fremdem geliehenem Geld; dabei stammt bei 96 % das Geld von Kreditinstituten; 23 % haben einen Kontokorrentkredit, 23 % einen nichtbegünstigten Bankkredit, 81 % einen begünstigten Kredit. 13 % der Handwerksmeister verwendeten für ihre Selbständigkeit nur Eigenmittel (ausschließlich Einmannbetriebe).

40 % nahmen einen Kredit bis S 200.000,-- (durchschnittlich 140.000,--S), 60 % einen Kredit über S 200.000,-- (durchschnittlich S 390.000,--) in Anspruch.

61 % halten die Kreditbeschaffungsmöglichkeiten beim Selbständigwerden für nicht ausreichend.

Die Handwerksunternehmer hatten vor ihrer Selbständigwerdung bereits einen Kundenkreis aufgebaut (nur 10 % haben keine Kunden gekannt). Qualitätsarbeit und Mundpropaganda werden als die entscheidenden Maßnahmen zur Kundengewinnung bezeichnet, während Werbemaßnahmen, die unmittelbar zu finanziellen Ausgaben führen in geringem Maße eingesetzt werden.

42 % interessieren sich am meisten für die handwerkliche Fertigung und Dienstleistungserstellung; 32 % am meisten für die Planung, Organisation, Leitung; 16 % am meisten für Verkauf, Kundenbetreuung.

49 % interessieren sich am wenigsten für den Finanzbereich, Rechnungswesen, Verwaltung; 29 % am wenigsten für den Einkauf, die Lieferantenauswahl und Lagerhaltung.

Die meisten Probleme treten auf bei:

32 % in Finanzbereich, Rechnungswesen, Verwaltung; 29 % bei der Dienstleistungserstellung. Die wenigsten Probleme haben 44 % beim Einkauf, Lieferanten, Lagerhaltung.

2.2.7. "Jungunternehmer - Befragung"

**Autoren: Österreichischer Wirtschaftsbund
Fessel u. GfK Meinungsforschungsinstitut, Wien 1980
Manfred Zumtobel
Dissertation, WU Wien 1982**

Ziel der Untersuchung:

Ziel dieser Befragung war es, neben sozioökonomischen Daten fundierte Auskünfte über Motive, Schwierigkeiten und Probleme beim Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit zu erhalten. Aus den ermittelten Daten sollten sich Schwerpunkte einer gründerbezogenen Existenzgründungsförderung ableiten lassen.

Methode/Zielgruppe:

22.087 Personen, die sich in den Jahren 77/78/79 selbständig gemacht haben, erhielten von der Bundesleitung des ÖWB im Jänner 1980 einen Fragebogen zugesandt. Insgesamt wurden 3600 Fragebögen zurückgeschickt, was einer Rücklaufquote von 16 % entspricht. Aus diesen Fragebögen wurde eine Stichprobe von 1600 gezogen, die verarbeitet wurde.

Hauptergebnisse:

Persönliche Daten der Jungunternehmer:

41 % der Befragten sind zwischen 20 und 30 Jahre, 46 % zwischen 30 und 40 Jahre und 13 % sind über 40 Jahre alt. 75 % der Jungunternehmer sind verheiratet. Ein Drittel der Jungunternehmer sind Frauen, zwei Drittel Männer. Im Fremdenverkehr gibt es allerdings 50 % Jungunternehmerinnen. Das Durchschnittsalter liegt bei 35 Jahren.

Bildung:

53 % haben eine abgeschlossene Lehre, 35 % die Meisterprüfung; jeder fünfte hat Matura und/oder Hochschulbildung. Die Hälfte der Jungunternehmer kommt aus einer "Selbständigen"-Familie; ein Drittel übernimmt den elterlichen Betrieb, 50 % betrachten das Selbständigwerden als Motor für einen sozialen Aufstieg (Facharbeiter-, Handwerker- und Arbeitermilieu).

Unternehmensgründung:

86 % der Jungunternehmer gründen Einzelunternehmen, 8 % Personengesellschaften und 6 % Kapitalgesellschaften.

Die Gründe für eine selbständige Existenz sind für 62 % das Streben nach Selbständigkeit im Beruf, für 33 % die Übernahme des elterlichen Betriebes, 19 % erwarten sich ein höheres Einkommen und 12 % haben einen unsicheren Arbeitsplatz zugunsten der Selbständigkeit aufgegeben.

Ein Drittel der Jungunternehmer startet ohne Beratung in den neuen Beruf, 39 % wurden durch die Handelskammer, 34 % durch Steuerberater und Rechtsanwälte, 24 % durch Bekannte und 8 % durch die Hausbank beraten. Vordringlich ist der Wunsch nach Information über die günstigsten Finanzierungsmöglichkeiten (38%). 30 % wollen ihre Chance in den einzelnen Berufssparten genauer ausgelotet wissen, 27 % interessieren die Voraussetzungen, die man für das Selbständigwerden mitbringen muß.

Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung:

42 % der Jungunternehmer hatten Finanzierungsprobleme, 27 % beklagen die hohen Steuern, 20 % die Fülle und Kompliziertheit der rechtlichen Vorschriften, 15 % haben Probleme mit qualifizierten Mitarbeitern, 12 % haben Schwierigkeiten mit Behörden.

Aber immerhin 27 % der Befragten gaben an, bei der Unternehmensgründung keine Schwierigkeiten gehabt zu haben.

Der Unternehmer:

Als Unternehmer bleibt ihnen als Sorge Nummer 1 die Steuerbelastung (54 %), 29 % beklagen die geringe Freizeit; Unternehmerinnen sehen vor allem in der Doppelbelastung durch Betrieb und Familie (52 %) eine große Belastung.

7 % haben daneben noch eine unselbständige Tätigkeit. Bei 59 % der Jungunternehmer arbeitet der Ehepartner im Betrieb mit.

Einkommen:

54 % der Unternehmer erklären, daß sie ein Nettoeinkommen bis zu S 10.000,-- haben; 20 % verdienen zwischen S 10.000,-- und 15.000,--, 8 % zwischen S 15.000,-- und 20.000,-- und 3 % zwischen S 20.000,-- und 25.000,--.

Eigenkapital und Finanzierung:

Das Startkapital betrug bei 42 % der Jungunternehmer unter 50.000,--S, 26 % hatten zwischen S 50.000,-- und 100.000,--, 14 % zwischen S 100.000,-- und 200.000,--, 6 % zwischen S 200.000,-- und 300.000,-- und 9 % über S 300.000,--.

Bei den Fremdkapitalquellen stellen die Bankkredite mit 58 % der Nennungen die häufigste Form der Fremdfinanzierung dar (vor allem in den Bereichen Verkehr (81 %) und Großhandel (69 %)). Öffentliche Finanzierungshilfen werden zu 25 % in Anspruch genommen (36 % im Hotel- und Gastgewerbe). Über Lieferantenkredite bringen insgesamt 10 % ihre Fremdmittel auf (Großhandel 22 %, Einzelhandel 16 %).

Arbeitsplätze:

Der Beitrag zur Vollbeschäftigung der Jungunternehmer ist beachtlich: rund 68.000 Arbeitsplätze wurden von diesen Jungunternehmern geschaffen (26 % haben keine Mitarbeiter).

Zufriedenheit im Beruf:

Die Befragten sind offensichtlich gerne selbständig, denn 46 % der Befragten sehen ihre Erwartungen im Beruf erfüllt, 45 % sind teilweise zufrieden und nur 8 % haben negative Erfahrungen gemacht, wobei die Ursache nicht sosehr im wirtschaftlichen Bereich zu suchen ist, sondern eher in der manglenden Freizeit, in der längeren Arbeitszeit und vor allem in der Doppelbelastung durch Beruf und Familie.

58 % würden ihren Kindern raten, sich beruflich selbständig zu machen.

2.2.8. "Selbständigwerden im Wiener Handwerk

Eine Untersuchung von Faktoren, die die Unternehmensgründung im Wiener Handwerk beeinflussen"

Autor: Waldemar Presslmayer
Dissertation, WU Wien 1983

Ziel der Untersuchung:

Ziel der Untersuchung ist es, folgende Fragen zu klären:

- * Welcher Informationsbedarf und welche Intensität an Informationen sind für einen jungen Meister notwendig, damit er den Problemen, die sich ihm im Unternehmensalltag stellen, gerecht werden kann?
- * Welche Probleme stellen sich einem Jungunternehmer schon bei der Betriebsgründung? Welche Probleme entstehen im Zuge der Unternehmenstätigkeit?
- * Sind diese Probleme so drückend, daß auf eine Weiterführung des Unternehmens verzichtet wird?
- * Wie weit wird eine Unterstützung bei der Problemlösung durch die Interessensvertretung als solche empfunden? Besteht überhaupt ein Kontakt zur Interessensvertretung?
- * Sind die Probleme durchgängig für alle Betriebsstrukturen und Branchen oder nicht?

Methode/Zielgruppe:

Die Untersuchung erfolgte mittels schriftlicher Befragung aller Meister, die die Meisterprüfung in den Jahren 1967 bis 1969 im Wiener Raum erfolgreich abgelegt haben (2.579 Personen).

Aussendung	2.579 Stück
Unzustellbare Adressen	1.003 "

Erreichbare Grundgesamtheit	1.576 "
Rücklauf	386 "
Rücklaufquote bezogen auf die Grundgesamtheit ...	24,49 %
Rücklaufquote bezogen auf die Aussendung	15,0 %
davon: Selbständige	7%
Unselbständige	7,4 %
ehemalige Selbständige	0,6 %

In der Untersuchung wurden 37 verschiedene Branchen unterschieden (Einteilung der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft). Die Branchen wurden zu 5 Branchengruppen zusammengefaßt:

- * Metall
- * Bekleidung und Leder
- * Bau
- * Lebensmittel
- * Mechaniker

Folgende Gewerbe konnten nicht in die oben angeführten Gruppen eingegliedert werden und wurden unter "Sonstiges" zusammengefaßt:

- * Buchbinder
- * Bürstenmacher, Drechsler
- * Friseure
- * Musikinstrumentenerzeuger
- * Optiker
- * Fotografen
- * Zahntechniker

Die vorliegende Untersuchung versucht vor allem Zusammenhänge zwischen folgenden Merkmalgruppen zu überprüfen:

- * Zeit (Alter, Dauer zwischen Meisterprüfung und Selbständigkeit, Dauer der Selbständigkeit)
- * Art der Betriebsgründung
- * Betriebsgröße
- * Probleme bei der Gründung
- * Probleme zum Zeitpunkt der Befragung
- * Kontakt zur Interessensvertretung
- * Zufriedenheit
- * Branche

Hauptergebnisse:

Durchschnittsalter bei der Betriebsgründung ist 29,46 Jahre; Übernahme aus Familienbesitz 44 %; Betriebsgröße: keine Mitarbeiter 21 %, 1 Mitarbeiter 12 %, 2 bis 5 Mitarbeiter 39 %, 6 bis 10 Mitarbeiter 19 %, 11 bis 20 Mitarbeiter 7 %, über 20 Mitarbeiter 2 %.

Bei der Frage nach den Problemen bei der Betriebsgründung ergab sich folgende Reihung:

- | | |
|---------------|------|
| 1. Finanzen | 47 % |
| 2. Standort | 23 % |
| 3. Behörden | 13 % |
| 4. keine | 12 % |
| 5. Generation | 5 % |
| 6. Ausbildung | 0 % |
| 7. Sonstige | 0 % |

Auch nach dem Gründungsstadium stehen finanzielle Probleme (32 %) im Vordergrund; es folgen Personal- und Standortprobleme (je 20 %), Behörden (11 %).

Bei der Frage nach dem Kontakt zur Interessensvertretung (als Beispiel wurden die Kammer der gewerblichen Wirtschaft und Innung angeführt) zeigt sich eine Verschiebung der Kontaktaufnahme im Lauf der Unternehmertätigkeit von 24 % bei der Gründung auf 62 % zum Zeitpunkt der Befragung.

Familienbetriebe werden im Schnitt von jüngeren Personen übernommen (28.9 Jahre); die Probleme bei der Gründung und auch später werden von Personen, die einen Familienbetrieb übernehmen, als geringer empfunden; Familienbesitzübernahmen sind in den Branchengruppen "Bau" (48 %) und "Lebensmittel" (61 %) überdurchschnittlich hoch.

Bei der Frage nach dem Kontakt zur Interessensvertretung ergibt sich, daß sich nur 24 % der Jungunternehmer mit den Gründungsproblemen an ihre Interessensvertretung wenden. Vorwiegend sind dies Behördenprobleme und finanzielle Probleme während der Gründungsphase. Am meisten konnte die Interessensvertretung bei finanziellen Problemen helfen, am wenigsten bei Standortproblemen. Generell konnte in rund zwei Drittel der bei der Gründung auftretenden Probleme von der Interessensvertretung geholfen werden.

Die in den Betrieben tätigen Familienangehörigen sind vorwiegend Ehegattinnen (62.8 %); davon 74.3 mit Dienstvertrag; die mittätigen Kinder sind alle mit Dienstvertrag beschäftigt (55 % in einem Lehrvertrag); die sonstigen Familienangehörigen sind überwiegend ohne Dienstvertrag (52 %) beschäftigt.

2.2.9. "Beweggründe und betriebswirtschaftliche Probleme der Existenzgründungsphase - eine empirische Analyse"

Autor: Martin Sautner
Diplomarbeit, WU Wien 1984

Zielsetzung:

Gegenstand der Erhebung ist die Untersuchung von Faktoren, die das berufliche Selbständigwerden von Einzelunternehmern beeinflussen und bewirken. Schwerpunktmäßig wurden die Bereiche Informationsbeschaffung und Planung in der Phase der Existenzgründung durchleuchtet. Weiters wurden die in Anspruch genommenen Beratungsleistungen und deren Bewertung sowie die Beweggründe, die zur beruflichen Selbständigkeit führen, erhoben.

Methode/Zielgruppe:

Insgesamt wurden im April und Mai 1984 130 Unternehmer unter Einsatz eines Fragebogens mündlich befragt, bzw. Personen, die im Rahmen eines erstmaligen Selbständigwerdens im Jahre 1983 im Raume Wien ein Unternehmen neu gegründet oder ein bereits bestehendes fremdes Unternehmen übernommen haben. Die Interviewdauer betrug durchschnittlich 15 bis 20 Minuten.

Hauptergebnisse:

46 % der Befragten waren zwischen 30 und 40, 30 % zwischen 20 und 30 Jahre alt. 65 % waren verheiratet, über zwei Drittel sind männlichen Geschlechts.

Ca. ein Drittel hatte eine Lehre abgeschlossen, 26 % hatten eine Meisterprüfung, 20 % die Matura abgelegt, 5 % hatten eine Hochschulausbildung.

Der Anteil der Neugründungen liegt nur unwesentlich über dem Anteil der Übernahmen (47 %).

57 % der Existenzgründungen wurden im Handel vorgenommen, 29 % im Dienstleistungsbereich, 16 % im Gewerbe.

78 % der weiblichen Existenzgründer waren im Handel tätig, dagegen nur 47 % der männlichen Kollegen. In Dienstleistungsunternehmen überwiegen die männlichen Gründer (25 % gegenüber 10 %), noch deutlicher im produzierenden Gewerbe (23 % gegenüber 5 %).

Der Bereich Handel wird überdurchschnittlich häufig von Befragten mit Volks- bzw. Hauptschulbildung oder abgeschlossener Lehre gewählt (von über 75 %). 42 % der Existenzgründer mit Hochschulbildung entschieden sich für den Dienstleistungssektor.

Als **Existenzgründungsmotive** wurden der Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbständigkeit (47 %), sonstige Gründe (insb. Arbeitslosigkeit, familiäre Gründe), unsicherer Arbeitsplatz, Erkennen einer Marktlücke und das Streben nach höherem Einkommen (jeweils zwischen 13 und 11 %) genannt.

Bei der Frage nach dem **Hauptmotiv** wurde von knapp zwei Drittel der Befragten das Selbständigkeitsmotiv genannt. An zweiter Stelle folgten wieder die sonstigen Gründe mit 16 % (davon 5 % wegen Arbeitslosigkeit).

Mit zunehmendem Lebensalter werden die Motive "unsicherer Arbeitsplatz" und "Arbeitslosigkeit" häufiger genannt.

Bei den weiblichen Befragten haben die Motive "Unabhängigkeit" und "Unsicherer Arbeitsplatz" tendenziell eine höhere Bedeutung als bei ihren männlichen Kollegen.

Nahezu die Hälfte der Existenzgründer war bereits vorher in derselben Branche tätig.

44 % der Befragten gaben an, ihre Erwartungen bezüglich des Selbständigseins seien erfüllt worden, jeder zehnte verneinte die Frage. 88 % äußerten eine Bereitschaft zu erneuter Selbständigkeit, 12 % würden sich nicht mehr selbständig machen. Den höchsten Anteil an nicht zufriedenen Existenzgründern gab es mit 16 % im Handel.

Mit zunehmendem Alter der Jungunternehmer steigt auch das Ausmaß der Zufriedenheit mit ihrer selbständigen Existenz an. Die Erwartungen weiblicher Existenzgründer wurden im Durchschnitt weniger erfüllt als die der männlichen.

Etwa 2/3 der Existenzgründer ließen sich **beraten**, davon nahezu jeder zweite durch die Kammer bzw. das WIFI, jeder dritte durch bereits selbständige Bekannte. An dritter Stelle folgte die Hausbank bzw. Steuerberater/Rechtsanwalt mit je 29 % der Nennungen. Die Beratung erstreckte sich auf Steuer- und Buchhaltungsfragen bzw. auf Finanzierungsfragen (jeweils über 50 %), auf Förderungsaktionen (45 %), auf die Kosten der Betriebsgründung und die Wahl der Rechtsform (jeweils 40 %), auf branchenspezifische Chancen, Organisations- und Kalkulationsfragen (jeweils 33 %).

Im produzierenden Gewerbe und im Hotel- und Gastgewerbe blieb mit über 40 % ein überdurchschnittlich hoher Anteil an Befragten ohne Beratung.

Unternehmensneugründer verzichteten eher auf Beratungsleistungen als Übernehmer bestehender Betriebe (67 gegenüber 61 %).

Frauen nehmen wesentlich häufiger Beratungen in Anspruch als Männer.

Personen mit Hochschulausbildung bzw. mit abgeschlossener Lehre nehmen Beratungsleistungen am häufigsten in Anspruch. Mit zunehmender Ausbildungsqualität werden die Beratungsleistungen von Steuerberatern und Rechtsanwälten stärker nachgefragt.

Der höchste Zufriedenheitsgrad wurde bei der Beratung zum Thema Chancen in der Branche erreicht, es folgen die Kosten der Betriebsgründung, an letzter Stelle steht die Beratung zum Thema Geförderte Finanzierungsprogramme (von 44 % mit weniger gut beurteilt).

Informationsbeschaffung:

Nur etwa ein Viertel der Befragten hat sich über die Nachfragesituation für die jeweils vertriebenen Produkte bzw. Dienstleistungen informiert (56 % durch Vorbesitzer, Konkurrenten, persönliche Bekannte, Steuerberater; 31 % durch Lieferanten, 20 % durch Fachzeitschriften).

27 % haben sich über die Situation in anderen Branchensegmenten informiert, 61 % über mehrere Standorte (für 39 % lag dieser bereits fest). Überdurchschnittlich gut informiert sind Gründer im Bereich Handel, am geringsten im produzierenden Gewerbe. Informationen über Absatzmärkte wurden von 1/3 der Übernehmer, aber nur einem Fünftel der Neugründer eingeholt.

Mit zunehmendem Alter steigt die Bereitschaft zur Einholung von Informationen tendenziell an. Frauen sind im Durchschnitt häufiger über verschiedene Branchen- und Nachfragesituationen informiert, ebenso Gründer mit zunehmender Ausbildungsqualität. Bei Personen mit Meisterprüfung ist die Bereitschaft, sich über Marktdaten zu informieren, am geringsten.

Startkapital:

54 % der Existenzgründer begannen mit einem Startkapital unter 300.000 S, etwa 9 % zwischen 300.000 und 500.000 S. Unter 100.000 S wurden im Bereich der Dienstleistungen von jedem zweiten Gründer, in den Bereichen Gewerbe und Handel von jedem dritten und im Hotel- und Gastgewerbe von jedem zehnten Gründer eingesetzt. Im Bereich bis 300.000 S erfolgen die meisten Gründungen im Hotel- und Gastgewerbe (50 %), zwischen 300.000 und 500.000 S wurden im produzierenden Gewerbe, zwischen 500.000 und 700.000 im Dienstleistungssektor und darüber im Hotel- und Gastgewerbe eingesetzt. Bei Betriebsübernahmen wird tendenziell mehr Startkapital eingesetzt als bei Neugründungen.

Neugründungen erfolgen am häufigsten mit einem Kapitaleinsatz unter 100.000 S (45 %). Die höchsten Startkapitalsummen werden von den 40- 50jährigen aufgebracht. Weibliche Gründer investieren tendenziell weniger als ihre männlichen Kollegen.

Finanzierung:

Mehr als ein Drittel konnte die Existenzgründung überwiegend (zu mehr als 60 %) mit Eigenmitteln finanzieren, 36 % der Gründungen wurden mit einem Eigenkapitalanteil von unter 30 % durchgeführt. Mehr als die Hälfte der befragten Jungunternehmer hat ihr Betriebsvermögen überwiegend mit Fremdkapital finanziert.

Die höchsten Eigenkapitalanteile wurden im Dienstleistungssektor erhoben.

Während jede zweite Neugründung mit mehr als 50 % Eigenmittel finanziert wird, liegt der Anteil bei den Betriebsübernahmen bei lediglich 28 %.

Mit zunehmender Höhe des eingesetzten Startkapitals nehmen die überwiegend eigenfinanzierten Existenzgründungen ab. Weibliche Jungunternehmer verfügen - trotz tendenziell geringerer Startkapitalsummen - über weniger Eigenkapital.

Personen mit Hochschulabschluß und Matura wählten überdurchschnittlich häufig Finanzierungen mit überwiegendem Eigenmittelanteil, unterdurchschnittlich häufig Personen mit abgeschlossener Lehre und Meisterprüfung.

Förderungen:

Geförderte Finanzierungshilfen wurden überdurchschnittlich häufig im produzierenden Gewerbe beansprucht. Eine relativ geringe Anzahl von Finanzierungshilfen wurde in den Bereichen Handel und Dienstleistungen beansprucht.

Männliche Gründer sind über Förderungsaktionen besser informiert als weibliche. Jungunternehmer mit Meisterprüfung sind über sämtliche Finanzierungshilfen überdurchschnittlich gut informiert und beanspruchen diese auch überdurchschnittlich oft.

Gründungsplanung:

Eine schriftliche Gründungsplanung wurde von 31 % der Jungunternehmer durchgeführt, am häufigsten in den Bereichen Dienstleistung und Handel. Die Planungshäufigkeit steigt mit der Höhe des Startkapitals. Die Planung wird von jedem dritten männlichen, aber nur jedem fünften weiblichen Gründer eingesetzt und steigt mit der Qualität der Ausbildung.

Von 80 % der Planenden wurde ein Finanzplan erstellt, von 52 % ein Zeitplan und eine Investitionsplanung. 40 % planten die zu realisierenden Umsätze. Die Mehrzahl der Pläne (45 %) wurde auf den Zeitraum von sechs bis zwölf Monate ausgelegt.

3. GRUNDTENDENZEN IN DER ENTWICK-
LUNG DER SELBSTÄNDIGENZAHLEN IN
ÖSTERREICH
(AUSWERTUNGEN AUS DER MITGLIEDERSTATISTIK DER KAMMERN DER
GEWERBLICHEN WIRTSCHAFT)

3.1. DER SEKUNDÄRANALYTISCHE ANSATZ:

Im vorliegenden Abschnitt wird versucht, das sekundärstatistische Material benutzerfreundlich aufzuarbeiten. Dazu werden statistische Methoden eingesetzt, die in der Marktforschung bereits zu den "Klassikern" zählen: die Faktorenanalyse und die Tabellenanalyse mit Chi-Quadrat.

Als Datenbasis wurden die Sektionssummen der Fachgruppen- und Fachverbandsmitglieder aus den Mitgliederstatistiken der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft der Jahre 1974 bis 1983 (Stichtag jeweils 31.12.) zugrundegelegt.(*)

Der Beobachtungszeitraum wird jeweils aus inhaltlichen Überlegungen auf die letzten 10 Jahre beschränkt.

(*): Mitglied einer Fachgruppe sind alle physischen und juristischen Personen sowie offene Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften, die Berechtigungen (Stamm- oder Filialberechtigungen) im Wirkungsbereich dieser Fachgruppe besitzen. Bei der Fachgruppe einer Landeskammer kann auch vom Inhaber mehrerer einschlägiger Berechtigungen nur eine Mitgliedschaft erworben werden, wobei es für diese Mitgliedschaft irrelevant ist, ob und in welchem Umfang die Ausübung der Berechtigungen erfolgt. Fällt eine Berechtigung in den Wirkungsbereich mehrerer Fachgruppen, ergibt sich dadurch eine Mitgliedschaft bei allen einschlägigen Fachgruppen.

Den Schwerpunkt dieses Untersuchungsabschnittes stellt jedoch die Herausarbeitung von Erklärungsmodellen für das Selbständigwerden während der letzten drei Jahre dar. Es erfolgt zu diesem Zweck eine Datenanalyse der neuen Mitglieder der Kammern der gewerblichen Wirtschaft (ab 1.1.81), die nicht nur die herkömmlichen Größen wie Sektion und Region (Bundesland) berücksichtigt; vielmehr sind dabei "sozio-ökoskopische" Variable, wie das Alter und das Geschlecht der neuen Mitglieder und die Frage nach der Bestandsdauer des Unternehmens etc. mit zu berücksichtigen.

3.2. FAKTORENANALYTISCHE AUSWERTUNG DER SELBSTÄNDIGENZAHLEN IN ÖSTERREICH WÄHREND DER LETZTEN 10 JAHRE(*)

Nimmt man die Statistik der Kammermitglieder (Basis: Sektionssummen der Fachgruppen- und Fachverbandsmitglieder von 1974 bis 1983) zur Grundlage, so lassen sich mit Hilfe der Faktorenanalyse die einzelnen Sektionen zu Typen verdichten. Diese Typen charakterisieren die Mitgliederentwicklung im Beobachtungszeitraum.

Aus Tab. 2/1 und Abb. 2/2 wird deutlich, daß die einzelnen Sektionen z.T. sehr unterschiedliche Entwicklungstendenzen aufweisen. Die Sektion Industrie zeigt eine kontinuierliche - wenn auch nur geringe - Abnahme der Mitgliederzahlen (zwischen 1974 und 1983: - 617). Auf der anderen Seite ist hinsichtlich der Sektion Fremdenverkehr eine stetige Zunahme zu konstatieren. Mit einem Mitgliederplus von 5.386 ist diese Sektion auch insgesamt stark gewachsen und wird nur noch von der gleichförmigen Entwicklung der Sektion Handel übertroffen (zwischen 1974 und 1983: + 7.709).

Für die Sektion Gewerbe ergibt sich nach einer ursprünglichen Schrumpfungstendenz ab 1978 wieder eine positive Entwicklung der Mitgliederzahlen. Die Sektionen Geld-, Kredit- und Versicherungswesen einerseits und die Sektion Verkehr andererseits wiesen 1977 bzw. 1981 einen Höhepunkt der Mitgliederentwicklung auf. Für die Sektion Geld-, Kredit- und Versicherungswesen scheint jedoch die Schrumpfungsphase mit dem Jahr 1983 wieder abgeschlossen zu sein.

(*): Zur Methode der Faktorenanalyse vgl. Kap. 5.2.

Wie aus Tab. 2/1 ersichtlich, zeigt die Mitgliederentwicklung ab 1975 eine konstant steigende Tendenz. Das Institut für Wirtschaftsforschung konstatiert in seiner "kurzfristigen Arbeitsmarktvorschau 1984" für das Jahr 1983 eine leichte Nettoabwanderung von selbständiger Tätigkeit von etwa 2.000 Personen (- 0.9%) (Informationen aus der Wirtschaft, Nr. 3, 17.3.84, S. 2). Die jährlichen Abnahmen der Selbständigen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft gegenüber dem Vorjahr betragen zwischen 0.4 % und 9.8 %, durchschnittlich 1.8 %.

Auch der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen stellt für den Zeitraum 1961 bis 1983 eine ständig rückläufige Tendenz fest (Presse, 16.3.84, S. 11).

Diese Diskrepanz - Steigerung der Kammermitgliederzahlen einerseits (vgl. Tab. 2/4) und Abnahme der Selbständigenzahl andererseits - kann mit einer zunehmenden Konzentrationstendenz erklärt werden; d.h. die Anzahl der Fachgruppenmitglieder ist in Summe trotz Abnahme der Selbständigenzahl gestiegen.

Als erster Schritt der weiterführenden Analyse ist die **Matrix der Korrelationskoeffizienten** heranzuziehen (siehe Tab. 2/5).

Der Maximalwert des Korrelationskoeffizienten von +1.0 charakterisiert eine vollständige Parallelität der Entwicklung; der Maximalwert von -1.0 zeigt dagegen vollkommene Gegenläufigkeit an. Beide Extremwerte weisen aber auf eine gegenseitige Abhängigkeit hin. Werte um 0.0 bezeichnen dagegen unabhängige Entwicklungen.

Für die Entwicklung der Selbständigen in Österreich (auf der Basis der Sektionssummen) wird aufgrund der vorliegenden Ergebnisse eine sehr **ähnliche Entwicklung** für die Sektionen **Handel, Verkehr und Fremdenverkehr** deutlich. Gegenläufig dazu entwickelt sich der Mitgliederstand der Sektion Industrie. Offensichtlich stellen diese vier Sektionen einen eigenständigen Entwicklungstypus während der letzten 10 Jahre dar. Einen zweiten Entwicklungstyp, der allerdings nicht so sehr ausgeprägt ist, repräsentieren die Sektionen **Gewerbe und Geld-, Kredit-, Versicherungswesen**.

Dieses Ergebnis wird mit Hilfe der Faktorenanalyse verdichtet. Zwei extrahierte Faktoren erklären zusammen 95,0 % der Varianz. Es ergeben sich insgesamt zwei signifikante Entwicklungstypen der Sektionen: Expansiver Sektionstyp und Konjunkturtyp.

Inhaltlich läßt sich der Entwicklungstyp 1 als "expansiver Sektionstyp" bezeichnen. Die Sektionen, die mit dem Faktor hohe Ladungen (Korrelationen) aufweisen - Handel, Verkehr und Fremdenverkehr - zeichnen sich durch eine kontinuierliche Zunahme der Mitgliederzahlen während des Beobachtungszeitraumes 1974 bis 1983 aus. Innerhalb dieses Entwicklungstyps nimmt die Sektion Industrie einen entgegengesetzten Verlauf. Der Entwicklungstyp 2 kann als "Konjunkturtyp" charakterisiert werden. Dabei ist festzustellen, daß das Gewerbe eine prozyklische, die Sektion Geld-, Kredit- und Versicherungswesen eine antizyklische Tendenz in der Mitgliederstatistik aufweist.

Der Faktor 1 repräsentiert den Entwicklungstyp 1: Je mehr sich die einzelnen Faktorladungen dem Wert 1 annähern, desto klarer lassen sich die betreffenden Sektionen diesem Entwicklungstyp zuordnen. Die Entwicklung der Sektionen läßt sich somit auf zwei signifikante Entwicklungstypen (Faktoren) zurückführen. Der Faktor 1 ist dabei von dominierender Bedeutung, da er einen Erklärungsanteil von 85 % aufweist. Der Faktor 2 hingegen zeichnet nur für die restlichen 15 % der Entwicklung der Sektionen verantwortlich.

Eine weitere Veranschaulichung dieser Entwicklungstypen erfolgt in der Abb. 2/7 auf der Grundlage der Faktorwerte.

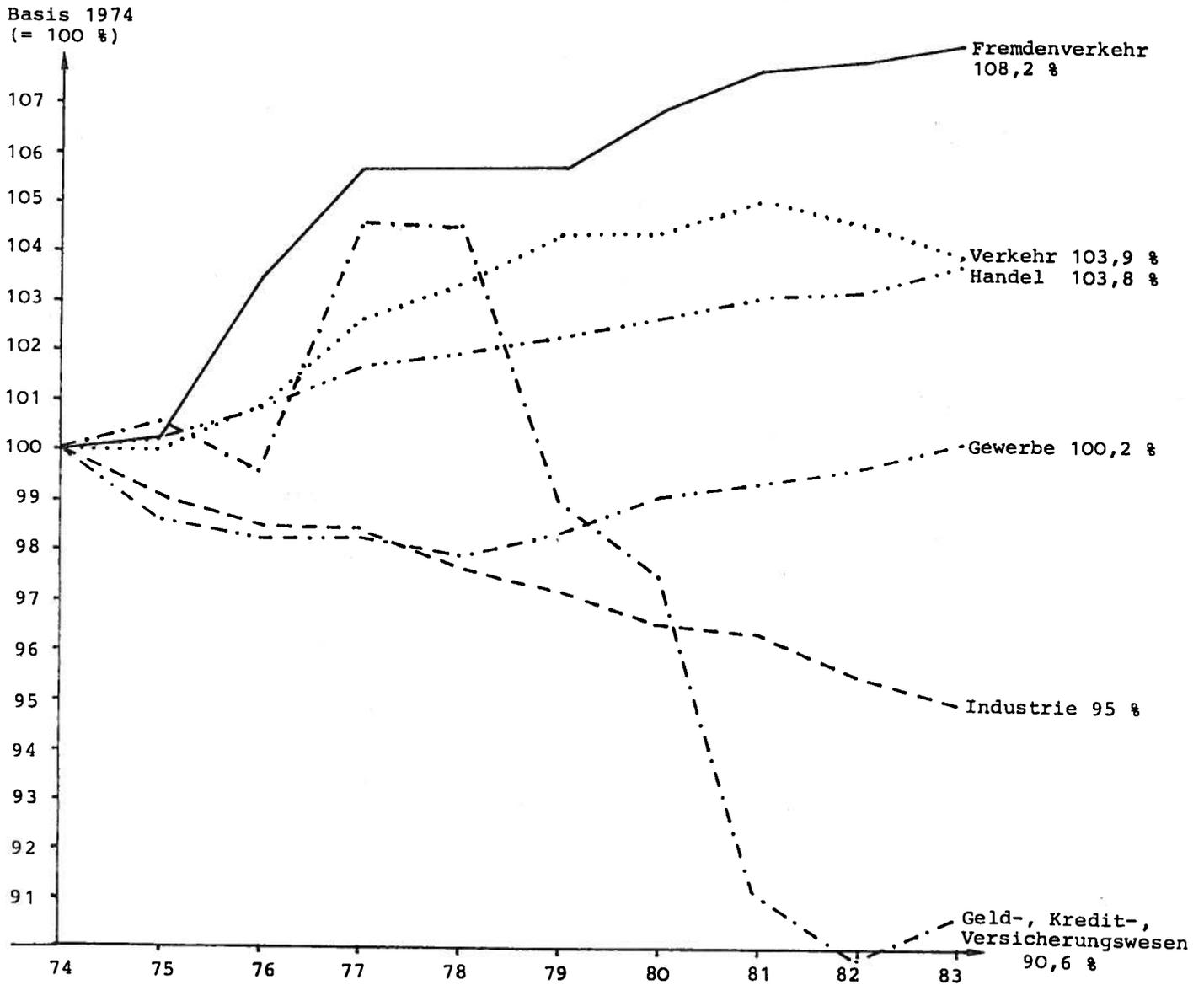
Sektion	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Gewerbe	116.886	115.115	114.683	114.694	114.333	114.874	115.896	116.222	116.419	117.103
Industrie	12.350	12.226	12.141	12.146	12.052	12.007	11.919	11.907	11.790	11.733
Handel	203.479	203.675	205.010	206.780	207.415	208.055	208.851	209.739	209.898	211.188
Geld-, Kredit-, Versicherungsw. Verkehr	2.763	2.777	2.750	2.887	2.884	2.735	2.690	2.517	2.480	2.502
Fremdenverkehr	64.092	64.223	66.303	67.641	67.682	67.935	68.447	68.979	69.017	69.378
Summe absolut	426.387	424.850	427.918	431.626	432.072	433.588	435.797	437.542	437.650	439.764
Summe in %	100,00	99,64	100,35	100,23	101,33	101,69	102,20	102,61	102,64	103,14

Tab. 2/1: Entwicklung der Sektionssummen der Fachgruppen- und Fachverbandsmitglieder (absolute Werte)
Quelle: Mitgliederstatistiken 1974 bis 1983

Sektion	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Gewerbe	98,5	98,1	98,1	97,8	98,3	99,2	99,4	99,6	100,2
Industrie	99,0	98,3	98,3	97,6	97,2	96,5	96,4	95,5	95,0
Handel	100,1	100,8	101,6	101,9	102,2	102,6	103,1	103,2	103,8
Geld-, Kredit-, Ver- sicherungswesen	100,5	99,5	104,5	104,4	98,9	97,4	91,1	89,8	90,6
Verkehr	99,9	100,8	102,5	103,3	104,3	104,4	105,1	104,6	103,9
Fremdenverkehr	100,2	103,4	105,6	105,6	105,6	106,8	107,6	107,7	108,2

Tab. 2/2: Entwicklung der Sektionssummen der Fachgruppen- und Fachverbandsmitglieder von 1975 bis 1983 in Prozent
(Basis: 1974 = 100 %)

Abb. 2/3: Entwicklung der Sektionssummen der Fachgruppen- und Fachverbandsmitglieder von 1974 bis 1983 in Prozent
(Basis: 1974 = 100 %)



Tab. 2/4: Entwicklung der Kammermitglieder von 1955 bis 1983

Bundesland	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983
Wien	93.500	87.000	75.200	68.100	62.300	62.400	62.400	62.500	62.400
Niederösterreich	55.400	48.900	46.600	42.600	39.100	40.000	40.400	40.600	40.900
Oberösterreich	41.400	38.200	36.800	34.600	33.600	34.200	34.300	34.300	34.600
Salzburg	15.300	16.400	17.600	17.900	18.800	20.800	21.100	21.400	21.600
Steiermark	37.200	35.600	34.300	32.500	30.700	30.700	30.700	30.700	31.000
Kärnten	17.600	18.600	19.600	18.900	18.500	18.900	18.900	18.900	18.800
Tirol	20.000	20.900	21.800	23.500	24.700	26.600	26.800	27.000	27.200
Vorarlberg	10.000	10.200	10.700	10.700	10.900	11.900	12.000	12.200	12.300
Burgenland	10.200	9.600	9.300	8.500	8.000	8.000	7.900	7.900	7.900
Insgesamt ^{+))}	300.600	285.400	271.900	257.300	246.600	253.500 ^{+))}	254.500 ^{+))}	255.500 ^{+))}	256.700 ^{+))}

+) aktive Mitglieder 1980: 221.200
 1981: 220.900
 1982: 220.100
 1983: 221.800

	Gewerbe	Industrie	Handel	GKV ^{+))}	Verkehr	Fremdenverkehr
Gewerbe	1,00000	-0,36759	0,35329	-0,85258	0,16928	0,16259
Industrie	-0,36759	1,00000	-0,96613	0,76274	-0,85542	-0,91807
Handel	0,35329	-0,96613	1,00000	-0,68887	0,92955	0,96950
GKV ^{+))}	-0,85258	0,76274	-0,68887	1,00000	-0,54397	-0,55725
Verkehr	0,16928	-0,85542	0,92955	-0,54397	1,00000	0,94071
Fremdenverkehr	0,16259	-0,91807	0,96950	-0,55725	0,94071	1,00000

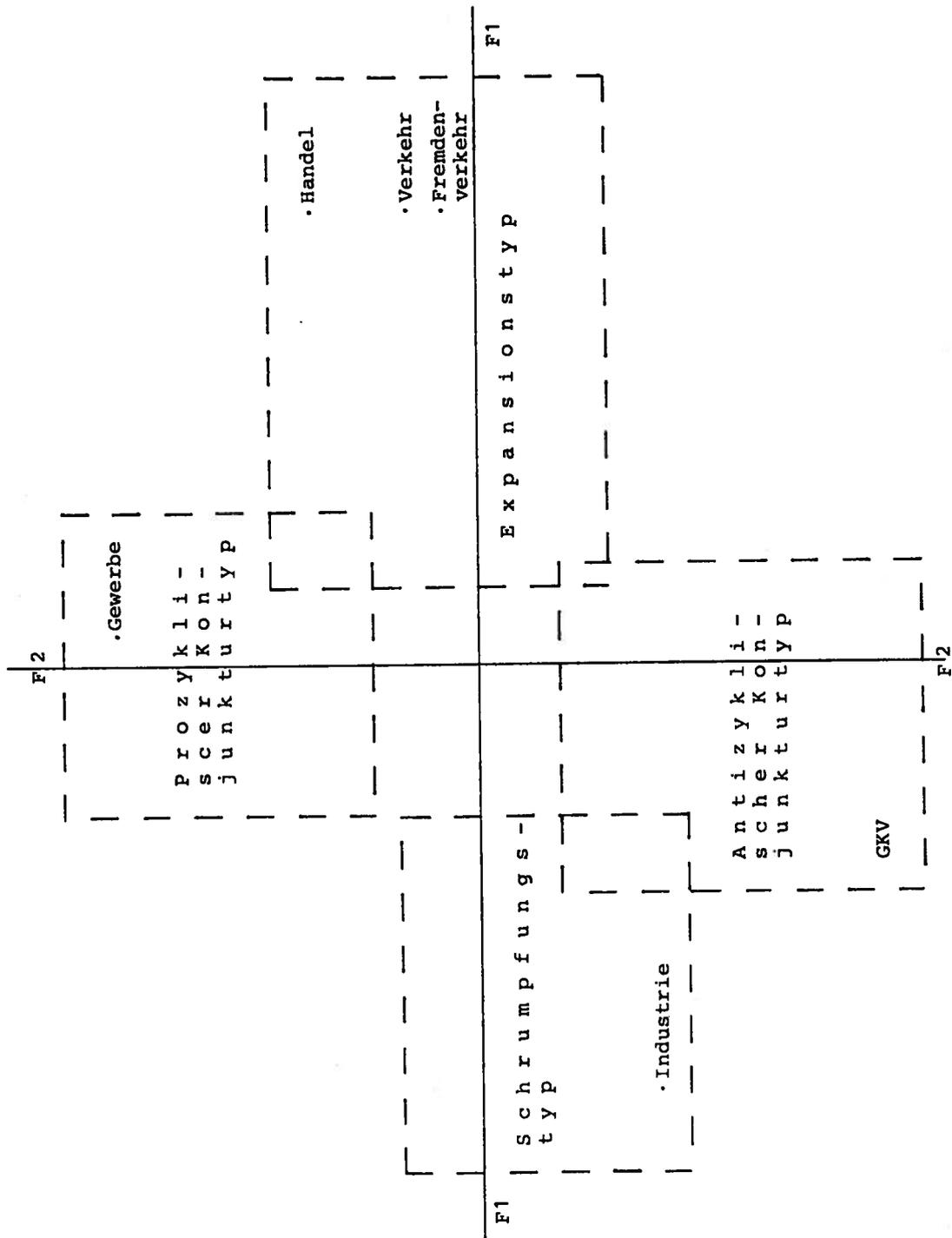
+) GKV = Geld-, Kredit-, Versicherungswesen

Tab. 2/5: Korrelationskoeffizienten der Mitgliederentwicklung von 1974 bis 1983 in Österreich

Sektion	Faktor 1	Faktor 2
Gewerbe	0,06052	0,85480
Industrie	-0,88088	-0,39355
Handel	0,94471	0,32456
Geld-, Kredit-, Versicherungs- wesen	-0,46169	-0,84783
Verkehr	0,93000	0,13165
Fremdenverkehr	0,98971	0,11863

Tab. 2/6: Faktorladungsmatrix

Abb. 2/7: Faktorwerte der 6 Sektionen



In Bezug auf den Bericht über die Situation der kleineren und mittleren Unternehmungen der Gewerblichen Wirtschaft 1983 (Mittelstandsbericht) wird im folgenden eine kurze Charakteristik der einzelnen Sektionen angeschlossen:

In der **Industrie** ist die Zahl der Betriebe von 8.400 (1976) auf 6.400 (1981) gesunken, die Zahl der Beschäftigten von 690.000 auf 650.000. 1981 waren 78.2 % der Industriebetriebe Kleinbetriebe (unter 100 unselbständig Beschäftigte), 17.8 % Mittelbetriebe (100 bis unter 500 unselbständig Beschäftigte) und 4 % Großbetriebe (S. 16).

Über 99 % der Betriebe der Sektion **Gewerbe** haben weniger als 500 unselbständig Beschäftigte, wobei in diese Größenklassen 97 % der Gesamtbeschäftigten des Gewerbes fallen. Von den ca. 60.000 Unternehmungen des Gewerbes sind rund 80 % kleine (mit weniger als 10 Beschäftigten), rund 20 % mittlere, und nur rund 500 Unternehmungen haben mehr als 100 Beschäftigte. Insgesamt ist das Gewerbe im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmungen mit Abstand der größte Arbeitgeber mit seit vielen Jahren nahezu konstanten 600.000 Gesamtbeschäftigten (davon 550.000 Unselbständige)(S. 40f.).

Nach der letzten Arbeitsstättenzählung des Statistischen Zentralamtes gab es am 12.5.81 rund 55.000 Handelsunternehmungen, die damit rund 30 % der Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft stellen. Davon beschäftigten 29 % keine Arbeitnehmer (1973: 36 %), 60 % bis zu 9 (1973: 54 %), 9 % von 10 bis 49 (1973: 8 %), 0.9 % zwischen 50 und 99 und 0.7 % zwischen 100 und 499 Arbeitnehmer. Trotz rückläufiger Zahl der Betriebe bzw. Unternehmungen ist die Beschäftigung im Handel gestiegen. Die durchschnittliche Unternehmensgröße im Handel beträgt 1981 6.5 unselbständig Beschäftigte (1973: 5.7)(S. 49ff.).

In der Sektion **Geld-, Kredit- und Versicherungswesen** herrschen kleine und mittlere Einheiten vor. 1981 hatten nur 16 (oder 1.9%) der Unternehmungen mehr als 500 Beschäftigte. Davon machen 180 Lotteriegeschäftsstellen rund 10 % der Unternehmungen in diesem Bereich aus - mit überwiegend weniger als 5 Beschäftigten. 76 % der Unternehmungen hatten 1976 weniger als 5 Beschäftigte (S. 67f).

Die Sektion **Verkehr** umfaßt ca. 28.000 Mitgliedsunternehmen und ist durch zahlreiche kleine und mittlere und nur 17 durchwegs sehr bedeutende große Unternehmen gekennzeichnet. Es gibt ein ausgeprägtes Übergewicht der Klein- und Mittelbetriebe. 1981 hatten 99.8 % der Unternehmungen weniger als 500 Beschäftigte. Darunter fallen alle Unternehmungen der Bereiche Beförderungsgewerbe mit Personenkraftwagen, Güterbeförderung, Garagen, Tankstellen und Servicestationen, die zusammen rund 90 % aller Verkehrsunternehmungen ausmachen (S. 68f).

Im **Fremdenverkehr** zählen praktisch alle Unternehmungen zum Bereich der kleinen und mittleren Unternehmungen. Von den rund 41.000 Unternehmungen sind 95 % kleine mit weniger als 10 Beschäftigten, der Großteil (fast 19.000) beschäftigt überhaupt keine Arbeitnehmer. Insgesamt gibt es nur 6 größere Unternehmungen mit insgesamt etwas mehr als 4.000 oder rund 4 % der Gesamtbeschäftigten (S. 73f.).

3.3. DER EINFLUSS VON ALTER, GESCHLECHT, BUNDESLAND UND SEKTION AUF DIE ENTWICKLUNG VON UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN:

Während in den vorhergehenden Abschnitten jeweils die Gesamtzahl der Kammermitglieder bzw. die Sektionssummen der Fachgruppen- und Fachverbandsmitglieder die Datenbasis bilden, wird in den folgenden Analysen das "sensiblere" Datenmaterial der im Beobachtungszeitraum 1974 bis 1983 **neu angemeldeten** Kammermitglieder herangezogen.

Erfaßt wurden alle neuen Mitglieder (nur physische Personen) der Kammern der gewerblichen Wirtschaft (ausg. Burgenland und Oberösterreich), die in den Jahren 1974 bis 1983 erstmals eine Berechtigung erworben hatten. Die Zuteilung zu den Jahrgängen und Sektionen erfolgte nach der ersterworbenen Berechtigung, egal, ob diese in der Zwischenzeit wieder gelöscht wurde oder nicht. Die Daten wurden nach dem Jahr des Erwerbs der ersten Berechtigung, Alter (bezogen auf das Gründungsdatum), Geschlecht und Sektion unterteilt. Mitglieder ohne Sektionszuteilung wurden nicht berücksichtigt.

Dieses Datenmaterial stellt also im Unterschied zum vorherigen nur auf **Neuzugänge** ab und ist deshalb für weitergehende Analysen besser geeignet.

3.3.1. Entwicklungsunterschiede in den Sektionen
(Beobachtungszeitraum 1974 bis 1983):

Sektion Jahr	Gewerbe	Industrie	Handel	GKV	Verkehr	Fremden- verkehr	Summe
1974	2.956 (32.3) (9.6) 100	85 (.9) (9.0) 100	3.149 (34.5) (8.3) 100	23 (.3) (9.1) 100	795 (8.7) (10.8) 100	2.132 (23.3) (9.8) 100	9.140
1975	2.921 (32.4) (9.5) 98.8	97 (1.1) (10.3) 114.1	3.248 (36.0) (8.6) 103.1	22 (.2) (8.7) 95.6	732 (8.1) (10.0) 92.1	2.002 (22.2) (9.2) 93.9	9.022
1976	3.106 (27.6) (10.1) 105.1	93 (.8) (9.9) 109.4	3.870 (34.4) (10.3) 122.9	20 (.2) (7.9) 87.0	723 (6.4) (9.8) 90.9	3.435 (30.5) (15.7) 161.1	11.247
1977	2.964 (28.4) (9.6) 100.3	84 (.8) (8.9) 98.8	3.518 (33.7) (9.3) 111.7	20 (.2) (7.9) 87.0	835 (8.0) (11.4) 105.0	3.010 (28.9) (13.8) 141.2	10.431
1978	3.045 (32.4) (9.9) 103.0	92 (1.0) (9.7) 108.2	3.765 (40.1) (10.0) 119.6	13 (.1) (5.2) 56.5	740 (7.9) (10.1) 92.1	1.737 (18.5) (8.0) 81.5	9.392
1979	3.227 (32.2) (10.5) 109.2	95 (.9) (10.1) 111.6	4.105 (40.9) (10.9) 130.4	27 (.3) (10.7) 117.4	766 (7.6) (10.4) 96.4	1.814 (18.1) (8.3) 85.1	10.034
1980	3.211 (32.0) (10.4) 108.6	93 (.9) (9.9) 109.4	3.988 (39.8) (10.6) 126.6	30 (.3) (11.9) 130.4	803 (8.0) (10.9) 101.0	1.895 (18.9) (8.7) 88.9	10.020
1981	2.893 (30.7) (9.4) 97.9	91 (1.0) (9.6) 107.1	3.782 (40.1) (10.0) 120.1	30 (.3) (11.9) 130.4	773 (8.2) (10.5) 97.2	1.856 (19.7) (8.5) 87.1	9.425
1982	3.154 (31.6) (10.2) 106.7	96 (1.0) (10.2) 112.9	4.062 (40.8) (10.8) 129.0	24 (.2) (9.5) 104.3	742 (7.4) (10.1) 93.3	1.890 (19.0) (8.7) 88.6	9.968
1983	3.320 (32.5) (10.8) 112.3	118 (1.2) (12.5) 138.8	4.253 (41.6) (11.3) 135.1	43 (.4) (17.1) 187.0	434 (4.2) (5.9) 54.6	2.052 (20.1) (9.4) 96.2	10.220

Tab. 1/1: Unternehmensneugründungen und -übernahmen von 1974 bis 1983 in den einzelnen Sektionen (Basis: Summe der neuen Kammermitglieder; angegeben sind je Zelle: absolute Zahl der Neugründungen; in Klammern Prozentanteile einer Zeile und darunter einer Spalte, ganz unten Prozentangaben auf der Basis 1974 = 100 %)

Zur besseren Veranschaulichung wird die Entwicklung der Anzahl der Unternehmensneugründungen und -übernahmen (Basis: neue Kammermitglieder) in Abb. 1/2 und 1/3 grafisch in Prozent dargestellt.

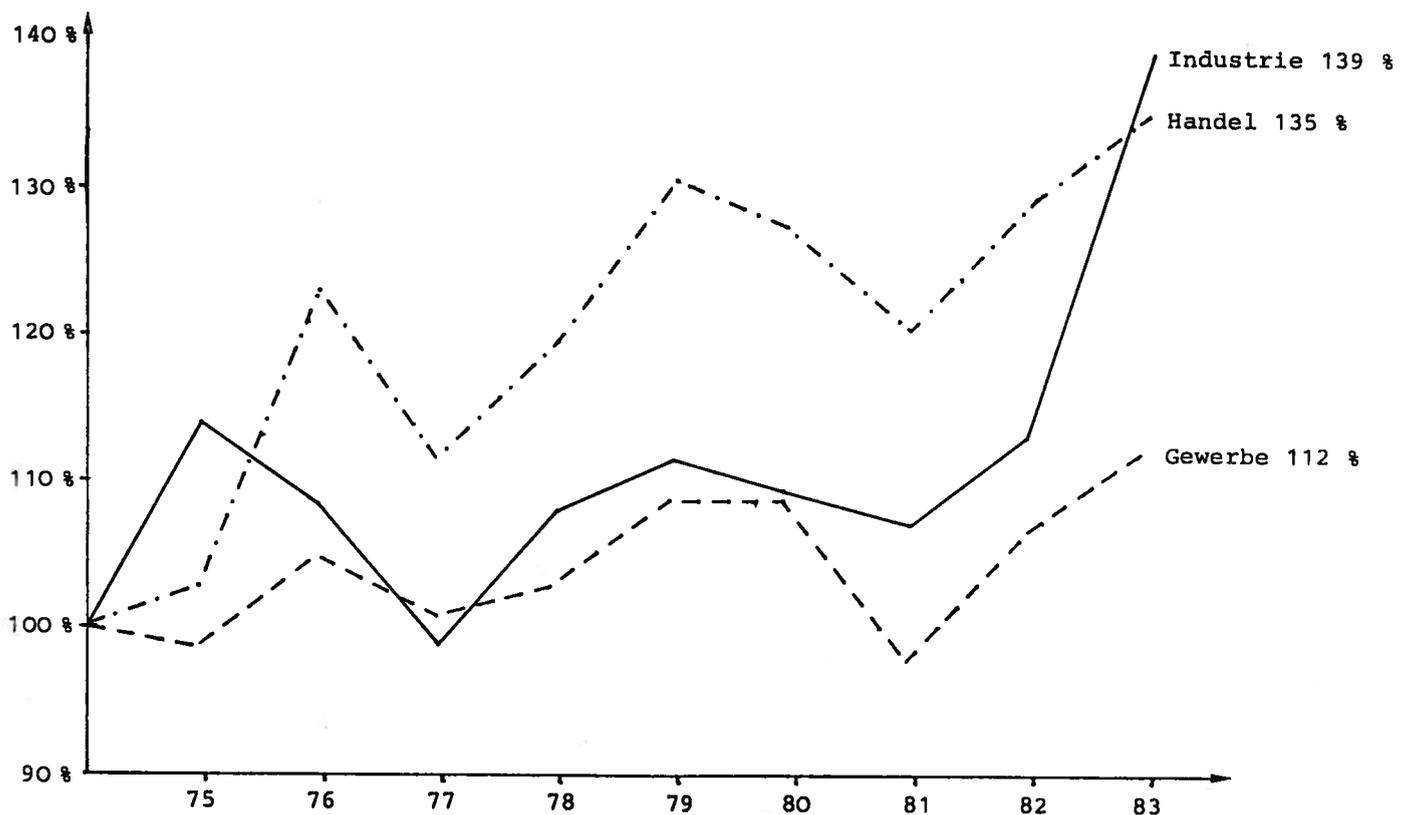
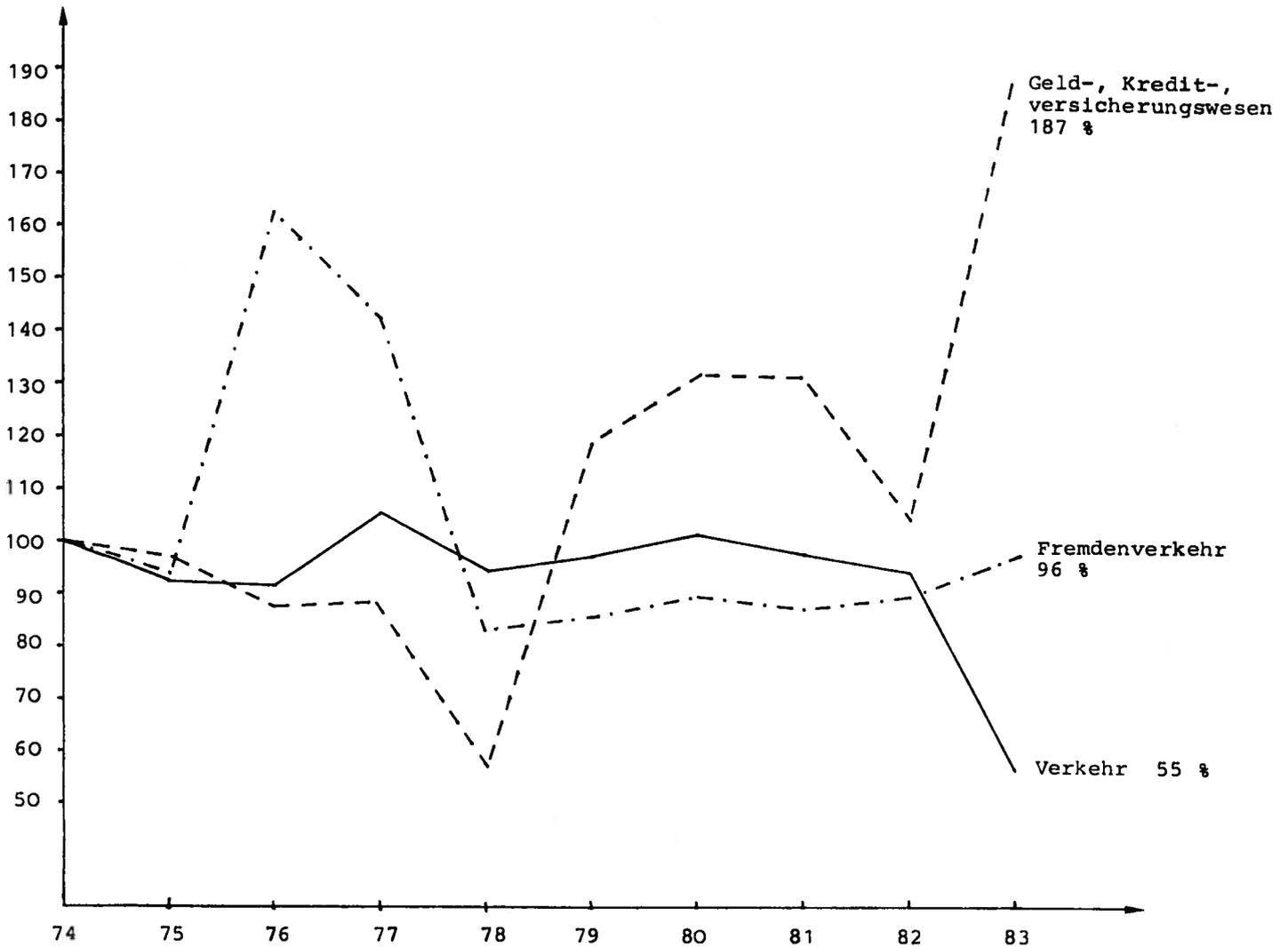


Abb. 1/2: Entwicklung der Anzahl der Unternehmensneugründungen und -übernahmen in den Sektionen Handel, Gewerbe und Industrie anhand der neuen Kammermitglieder von 1974 bis 1983 in Prozent (Basis: 1974 = 100 %)

Abb. 1/3: Entwicklung der Anzahl der Unternehmensneugründungen und -übernahmen in den Sektionen Fremdenverkehr, Verkehr und Geld-, Kredit- und Versicherungswesen anhand der neuen Kammermitglieder von 1974 bis 1983 in Prozent (Basis: 1974 = 100 %)



Zusammenfassend kristallisieren sich folgende Grundtendenzen heraus:

- * Die Sektionen Gewerbe, Industrie und Handel weisen eine starke Parallelität in der Entwicklung von Unternehmensneugründungen und -übernahmen während der letzten 10 Jahre auf. Gemeinsam ist ein erster Kulminationspunkt um das Jahr 1976. In der Sektion Industrie ist dieser Prozeß noch beschleunigt mit dem ersten Höhepunkt im Jahr 1975. Nach einer Trendumkehr im Jahre 1979 wird 1980 ein absoluter Höhepunkt in der Zahl der Neugründungen erreicht. Nach dem Wellental von 1981 bzw. 1982 bildet das Jahr 1983 den nächsten Höhepunkt. Die Zahl der neuen Kammermitglieder nimmt in diesem Jahr offensichtlich rapid zu.

Diese Entwicklungstrends sind in etwas abgeschwächter Form auch für die Sektion Geld-, Kredit- und Versicherungswesen zu konstatieren.

- * Sehr abgehoben ist dagegen die Entwicklung in den Sektionen Verkehr und Fremdenverkehr. Während für die Sektion Verkehr bis zum Jahr 1982 eine sehr gleichförmige Neugründungsrates deutlich wird, gibt es im Gegensatz zu den übrigen Sektionen im Jahr 1983 eine massive Tendenz zur Abnahme der neuen Mitglieder in der Sektion.
In der Sektion Fremdenverkehr dagegen läßt sich ein Neugründungsboom in den Jahren 1976 und 1977 feststellen. Dieser Trendbruch wird ab 1978 wieder von einer kontinuierlichen Entwicklung abgelöst.

3.3.2. Geschlechtsspezifische Unterschiede in den Sektionen:

	Gewerbe	Industrie	Handel	GKV	Verkehr	Fremdenv.	Summe
Männer	22.930 (37.7) (74.5)	806 { 1.3 } { 85.4 }	21.449 (35.2) (56.8)	106 { .2 } { 42.1 }	5.494 { 9.0 } { 74.8 }	10.070 { 16.5 } { 46.1 }	60.855
Frauen	7.867 (20.7) (25.5)	138 { .4 } { 14.6 }	16.291 (42.8) (43.2)	146 { .4 } { 57.9 }	1.849 { 4.9 } { 25.2 }	11.753 { 30.9 } { 53.9 }	38.044
Summe	30.797	944	37.740	252	7.343	21.823	

Tab. 2/1: Anteil der Männer bzw. Frauen bei den Unternehmensgründungen und -übernahmen (Basis: neue Kammermitglieder im Zeitraum 1974 bis 1983; angegeben sind je Zelle absolute Zahl der Neugründungen; in Klammer Prozentanteile einer Zeile und darunter einer Spalte)

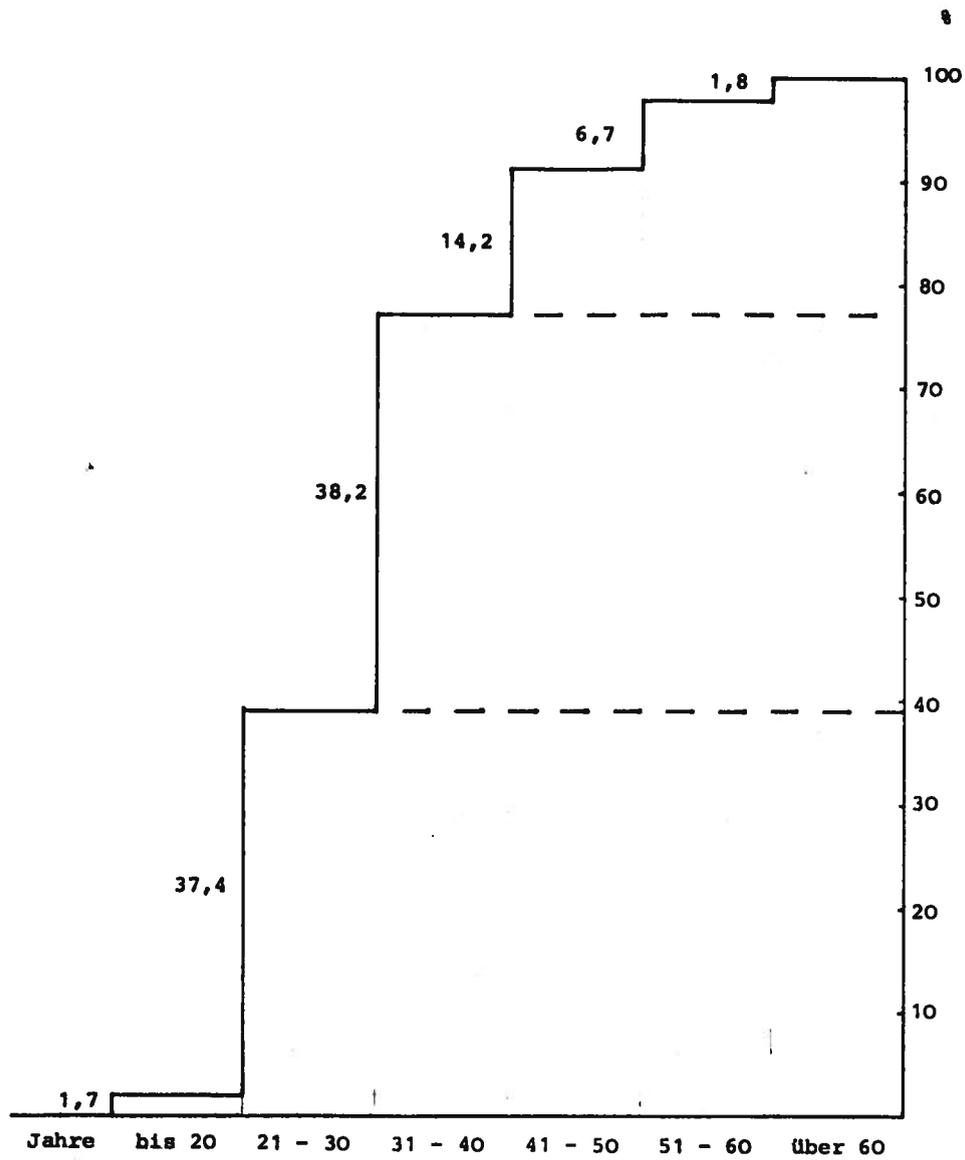
Bei den Unternehmensneugründungen und -übernahmen im Zeitraum 1974 bis 1983 ist festzustellen, daß in den Sektionen Geld-, Kredit- und Versicherungswesen und Fremdenverkehr die weiblichen Gründer mit einem Anteil von 57.9 bzw. 53.9 % bereits dominieren. Relativ hoch ist der Anteil der weiblichen Gründer noch im Handel mit 43 %. Den höchsten Anteil an Männern weist die Sektion Industrie mit 85.4 % auf. Insgesamt sind in den untersuchten Bundesländern während der letzten 10 Jahre 60.853 Männer und 38.044 Frauen selbständig geworden (physische Personen, die neu als Kammermitglied aufgenommen wurden).

3.3.3. Altersstruktur der Unternehmensgründer
in den Sektionen:

Sektion Alter	Gewerbe	Industrie	Handel	GKV	Verkehr	Fremden- verkehr	Summe
bis 20 Jahre	529 (30.7) (1.7)	29 (1.7) (3.1)	664 (38.5) (1.8)	9 (.5) (3.6)	126 (7.3) (1.7)	367 (21.3) (1.7)	1.724 1.74%
21 - 30 Jahre	13.000 (35.1) (42.2)	372 (1.0) (39.4)	12.939 (35.0) (34.3)	81 (.2) (32.1)	2.671 (7.2) (36.4)	7.935 (21.4) (36.4)	36.998 37.41%
31 - 40 Jahre	11.863 (31.4) (38.5)	318 (.8) (33.7)	14.847 (39.4) (39.3)	83 (.2) (32.9)	2.930 (7.8) (39.9)	7.684 (20.4) (35.2)	37.725 38.14%
41 - 50 Jahre	3.668 (26.1) (11.9)	140 (1.0) (14.8)	5.625 (40.0) (14.9)	51 (.4) (20.2)	1.098 (7.8) (15.0)	3.496 (24.8) (16.0)	14.078 14.23%
51 - 60 Jahre	1.387 (21.0) (4.5)	68 (1.0) (7.2)	2.890 (43.8) (7.7)	21 (.3) (8.3)	410 (6.2) (5.6)	1.821 (27.6) (8.3)	6.597 6.67%
über 60 Jahre	350 (19.7) (1.1)	17 (1.0) (1.8)	775 (43.6) (2.1)	7 (.4) (2.8)	108 (6.1) (1.5)	520 (29.3) (2.4)	1.777 1.8%
Summe	30.797	944	37.740	252	7.343	21.823	

Tab. 3/1: Altersstruktur der Unternehmensgründer (Basis: neue Kammermitglieder) in den Sektionen (Absolutwerte, in Klammer die Prozentanteile je Zeile und darunter je Spalte)

Abb. 3/2: Altersstruktur der Unternehmensgründer (Basis: neue Kammermitglieder von 1974 bis 1983)(in Prozent)



Grundsätzlich zeigt sich über alle Sektionen hinweg eine markante Häufung in den Klassen "21 - 30 Jahre" (37 %) und "31 - 40 Jahre" (38 %). Knapp 80 % der neuen Kammermitglieder sind jünger als 41 Jahre (vgl. Abb. 3/2). Nach der letzten "großen" Mitgliederstatistik der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft lagen 1964 der Anteil der Personen im Alter von 60 Jahren und darüber (männlich 21.1 %, weiblich 22.2 %) und derjenige der Personen im Alter unter 40 Jahren (männlich 25 %, weiblich 22.6 %) nicht weit auseinander, während nach der letzten Zählung der Anteil der Mitglieder von 60 Jahren und darüber (männlich 8.4 %, weiblich 11 %) zugunsten der Gruppe unter 40 Jahren (männlich 33.2 %, weiblich 34.4 %) zurückgegangen ist. Allerdings bestehen zwischen den Sektionen beachtenswerte Abweichungen. In der Sektion **Gewerbe** entfallen bereits auf die Altersgruppe "21 - 30 Jahre" 42.2 % der selbständig gewordenen Personen. In dieser Sektion wird offensichtlich der Schritt in die Selbständigkeit am frühesten getan, was in Verbindung mit dem erforderlichen Kapital bei der Gründung zu sehen ist.

Das höchste "Eintrittsalter" läßt sich jedenfalls für die Sektion **"Geld-, Kredit- und Versicherungswesen"** konstatieren. In dieser Sektion beginnen immerhin noch 31.5 % mit einem Alter von mehr als 41 Jahren ihre Laufbahn als Selbständige.

3.3.4. Zeitliche Verschiebung der Altersstruktur im Beobachtungszeitraum 1974 bis 1983:

Es sollte die Frage untersucht werden, ob über den Beobachtungszeitraum 1974 bis 83 sich eine Verschiebung der Altersstruktur von neuen Kammermitgliedern zeigt, welche etwa durch allgemeine wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu erklären wären.

Aus Tab. 4/1 ergibt sich, daß sich im letzten Jahrzehnt in allen Sektionen keine signifikante Änderung der Altersstruktur ergeben hat, d.h. die Altersstruktur der Neugründer weitgehend von wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unabhängig sein dürfte.

Tab. 4/1: Altersstruktur der neuen Kammermitglieder im Beobachtungszeitraum 1974 bis 1983 (angegeben sind je Zelle die Absolutwerte; in Klammer die Prozentanteile je Zeile, darunter je Spalte)

Alter Jahr	bis 20	21 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	über 60	Summe
1974	140 { 1.5 (8.1)	3.464 { 37.9 (9.4)	3.418 { 37.4 (9.1)	1.274 { 13.9 (9.0)	667 { 7.3 (10.1)	177 { 1.9 (10.0)	9.140
1975	122 { 1.4 (7.2)	3.435 { 38.1 (9.3)	3.412 { 37.8 (9.0)	1.225 { 13.6 (8.7)	627 { 6.9 (9.5)	201 { 2.2 (11.3)	9.022
1976	188 { 1.7 (10.9)	4.282 { 38.1 (11.6)	4.285 { 38.1 (11.4)	1.512 { 13.4 (10.7)	765 { 6.8 (11.6)	215 { 1.9 (12.1)	11.247
1977	174 { 1.7 (10.1)	3.914 { 37.5 (10.6)	3.974 { 38.1 (10.5)	1.446 { 13.9 (10.3)	746 { 7.2 (11.3)	177 { 1.7 (10.0)	10.431
1978	167 { 1.8 (9.7)	3.482 { 37.1 (9.4)	3.612 { 38.5 (9.6)	1.234 { 13.1 (8.8)	697 { 7.4 (10.6)	200 { 2.1 (11.3)	9.392
1979	169 { 1.7 (9.8)	3.716 { 37.0 (10.0)	4.035 { 40.2 (10.7)	1.218 { 12.1 (8.7)	696 { 6.9 (10.6)	200 { 2.0 (11.3)	10.034
1980	193 { 1.9 (11.2)	3.734 { 37.3 (10.1)	3.935 { 39.3 (10.4)	1.354 { 13.5 (9.6)	635 { 6.3 (9.6)	169 { 1.7 (9.5)	10.020
1981	171 { 1.8 (9.9)	3.524 { 37.4 (9.5)	3.620 { 38.4 (9.6)	1.353 { 14.4 (9.6)	602 { 6.4 (9.1)	155 { 1.6 (8.7)	9.425
1982	183 { 1.8 (10.6)	3.639 { 36.5 (9.8)	3.766 { 37.8 (10.0)	1.658 { 16.6 (11.8)	578 { 5.8 (8.8)	144 { 1.4 (8.1)	9.968
1983	217 { 2.1 (12.6)	3.808 { 37.3 (10.3)	3.668 { 35.9 (9.7)	1.804 { 17.7 (12.8)	584 { 5.7 (8.9)	139 { 1.4 (7.8)	10.220
Summe	1.724	36.998	37.725	14.078	6.597	1.777	

**3.3.5. Verteilung von Löschungen der Berechtigungen
in den einzelnen Bundesländern:**

Von denjenigen Kammermitgliedern, die in den letzten 10 Jahren erstmals Berechtigungen anmeldeten, sind in der Zwischenzeit bereits 16.4 % wieder völlig gelöscht worden (d.h. sie haben keine einzige aktive oder ruhend gemeldete Berechtigung mehr).

Die größte Fluktuation weist offensichtlich **Wien** auf. 18.3 % der in den letzten 10 Jahren neu gegründeten Unternehmen sind inzwischen bereits wieder gelöscht worden. In Salzburg sind dagegen im gleichen Zeitraum nur 14,8 % dieser Unternehmen wieder gelöscht worden.

	Wien	NÖ	Sbg.	Tirol	Vlbg.	Stmk.	Ktn.	
aktiv	40.756 (31.1) (81.7)	24.395 (18.6) (84.7)	13.337 (10.2) (85.2)	16.125 (12.3) (83.9)	7.499 (5.7) (84.3)	18.578 (14.2) (84.4)	10.242 (7.8) (84.2)	130.932
ge- löscht	9.122 (35.5) (18.3)	4.407 (17.2) (15.7)	2.323 (9.0) (15.8)	3.102 (12.1) (14.8)	1.395 (5.4) (15.6)	3.431 (13.4) (15.3)	1.916 (7.5) (16.1)	25.696
Summe	49.878	28.802	15.660	19.227	8.894	22.009	12.158	

Tab. 5/1: Anzahl der neuen Kammermitglieder der letzten 10 Jahre, die inzwischen alle ihre Berechtigungen wieder gelöscht haben (Angegeben sind je Zelle die Absolutwerte; in Klammer die Prozentanteile je Zeile, darunter je Spalte)

4. B E F R A G U N G N E U E R K A M M E R M I T G L I E D E R

4.1. T H E O R E T I S C H E R H I N T E R G R U N D

4.1.1. **Selbständig sein - ein Umriß unserer Fragestellung**

Der Begriff des "Selbständigen" wird im Wirtschaftsleben meist als beschreibendes Merkmal des Unternehmers verwendet: Unternehmer ist, wer eine Tätigkeit selbständig ausübt.(1)

Selbständige sind "Erwerbspersonen, die eine Tätigkeit für eigene Rechnung in eigener Verantwortung ausüben"(2), im Gegensatz zu mithelfenden Familienangehörigen oder abhängigen Erwerbspersonen. Diese Definition entspricht auch der Begriffserläuterung nach der amtlichen Statistik, wonach Selbständige Personen sind, "die eine Erwerbstätigkeit auf eigene Rechnung ausüben ..."(3).

Wesentlich für Selbständige scheint ihre Selbsteinschätzung dahingehend zu sein, daß sie "ihre berufliche Tätigkeit selbst (verantwortlich) organisieren, den Ablauf, Rhythmus, Genauigkeit und Güte ihrer Arbeit usw. selbst gestalten können".(4)

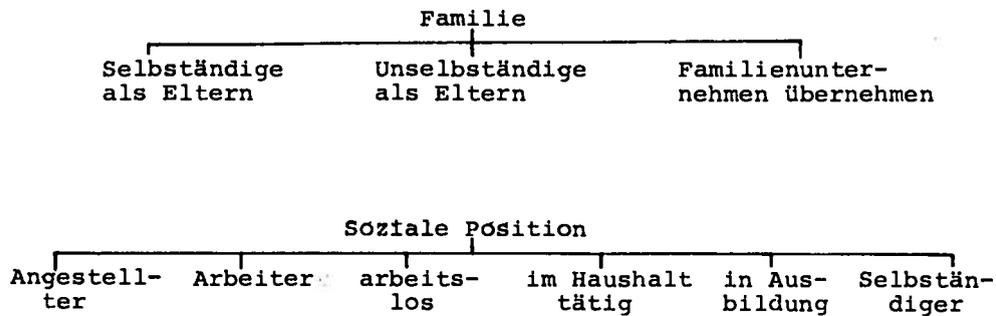
Wir beschränkten unsere Befragung auf die Selbständigen, die ab 1.1.1981 neue Mitglieder der Kammern der gewerblichen Wirtschaft wurden. Das heißt, wir befragten z.B. Handwerksmeister und Einzelhandelskaufleute, aber keine Selbständigen, die nicht Mitglieder der Kammer der gewerblichen Wirtschaft sind, z.B. Architekten, Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater.

Wichtige Merkmale dessen, der selbständig ist im Sinne der oben angeführten Definitionen, ist selbstverantwortliches und relativ unabhängiges Handeln.

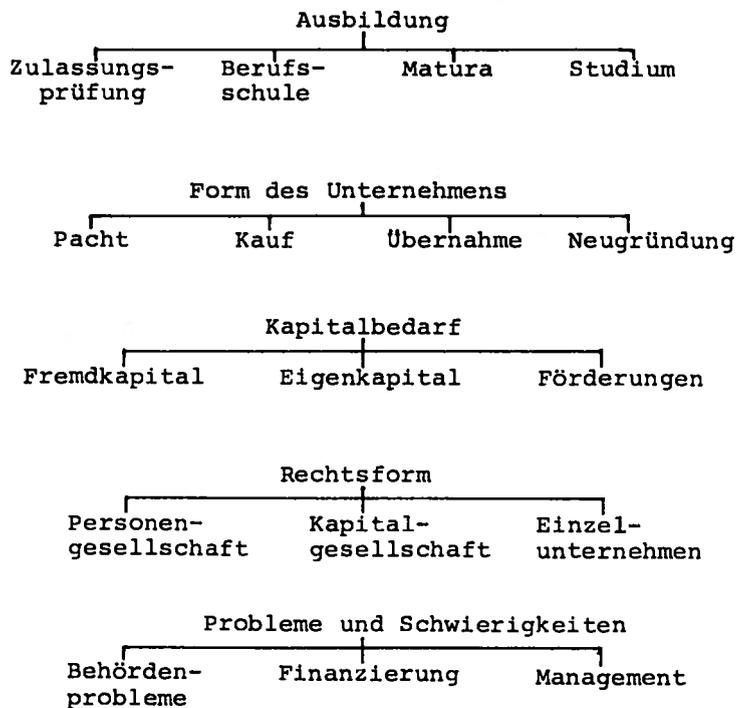
Für die Fragestellung unserer Untersuchung nach hemmenden und fördernden Faktoren des Selbständigwerdens bedeutet dies, die Voraussetzungen und Ausgangsbasis des Aufbaues einer selbständigen Existenz zu erheben, wie auch die gegenwärtige Situation und Zukunftsperspektive eines Selbständigen einzuschätzen.

Diese verschiedenen zeitlichen Phasen haben wir in unserem Frageprogramm folgenderweise untergliedert:

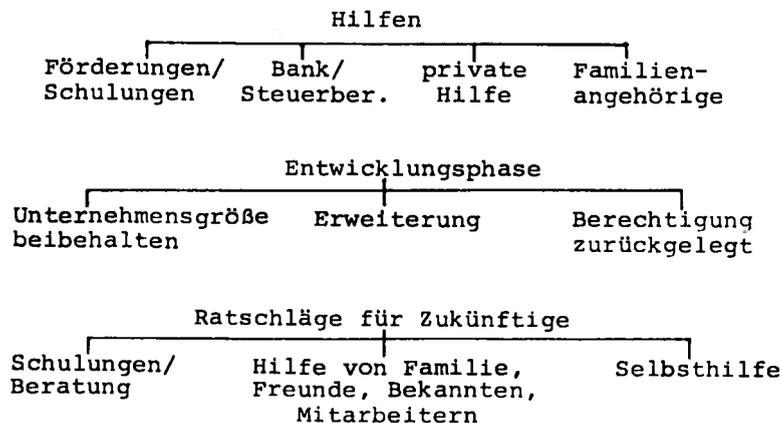
AUSGANGSPPOSITION



PHASE DES SELBSTÄNDIGWERDENS



ZUKUNFTSPERSPEKTIVE



In unserer Untersuchung wollten wir zu den Themenbereichen der einzelnen Phasen soviel in Erfahrung bringen, daß wir Rückschlüsse auf mögliche hemmende und fördernde Faktoren des Selbständigwerdens ziehen könnten.

Auf eine Erhebung von Persönlichkeitsmerkmalen im Sinne bestimmter persönlichkeitspsychologischer Theorien verzichteten wir, ebenso wie auf eine Überprüfung oder Erweiterung einer Liste von Leistungsmotiven (vgl. z.B. Klandt 1984), da dies u.a.

- o das Frageprogramm so ausgedehnt hätte, daß die Rücklaufquote zu gering geworden wäre
- o die Vorstellung einer speziellen Selbständigenpersönlichkeit vorspiegelt, die einem ganzheitlich theoretischen Ansatz nicht gerecht wird.

Wir gehen dabei nicht von der Fiktion eindeutig erhebbarer Kausalzusammenhänge aus, sondern versuchen, von einem sozialpsychologischen Ansatz her die komplexen Wirkungszusammenhänge beschreibend zu verdeutlichen.

4.1.2. Eine Theorie komplexer Wirkungszusammenhänge: Die Feldtheorie von Kurt Lewin

Welches sind die Faktoren, die das Handeln und Verhalten einer Person bestimmen und in welchem Wirkungszusammenhang können diese Faktoren gesehen werden?

Der feldtheoretische Ansatz von K. Lewin bietet in dieser Fragestellung eine brauchbare Grundlage. Die Basissätze der Feldtheorie lauten

- "A) Das Verhalten muß aus einer Gesamtheit der zugleich gegebenen Tatsachen abgeleitet werden.
- B) Diese zugleich gegebenen Tatsachen sind insofern als ein 'dynamisches Feld' aufzufassen, als der Zustand jedes Teils dieses Feldes von jedem anderen Teil abhängt."(5)

Den Begriff des Feldes hat Lewin von A. Einstein übernommen, er umfaßt die Gesamtheit aller gegenseitig voneinander abhängigen Tatsachen.

Oder mit Lewin ausgedrückt: "Die Feldtheorie geht von der Annahme aus, daß das Verhalten, welches jede Art von Handeln, von Affekt oder Denken umfaßt, von einer Vielzahl gleichzeitig vorliegender Faktoren abhängt, die das psychologische 'Feld' ausmachen. Dieses Feld enthält solche Tatsachen, wie etwa die Bedürfnisse der handelnden Person, die Ziele und Wünsche des Individuums; die Art und Weise, wie das Individuum Vergangenheit und Zukunft sieht; die Art und die Lage von Schwierigkeiten; ferner die Gruppen, zu denen das Individuum gehört; seine Freunde und seine eigene Position unter ihnen. Das Feld ist demnach kein abstraktes Bezugssystem ... Vielmehr repräsentiert es eine Vielzahl von Bereichen, die alle zur gleichen Zeit existieren und die untereinander in Wechselwirkung stehen."(6)

Was bedeutet diese Definition auf die Gruppe der Selbständigen bezogen?

Nach den in der Literatur vorfindbaren Ergebnissen sind die Bedürfnisse, Wünsche und Ziele dieser untersuchten Personengruppe stark individualistischer Art. Der Wunsch nach Unabhängigkeit, freier Entscheidung und der Verwirklichung eigener Ideen besitzt größere Bedeutung als gesellschaftliches Ansehen oder das Entdecken einer Marktlücke. Dies kann bedeuten, daß der Entschluß, selbständig zu werden, ein stark **innerpsychischer Entscheidungsprozeß** ist. Er gleicht einem inneren Abwägen der eigenen Sicherheitsbedürfnisse auf der einen Seite und der Selbstbestimmung von Zeit und Arbeit auf der anderen.

Die Vergangenheit wird häufig als Basis erlebt, auf der die Zukunft aufgebaut werden kann. Das abgeschlossene Studium, die Meisterprüfung als Ausbildungsgrundlage und einige Jahre Erfahrung in der praktischen Arbeit, z.B. als Angestellter, sind der Hintergrund der meisten Selbständigen.

Die Entscheidung, einen neuen Lebensabschnitt zu beginnen, fällt auch vom Alter her in eine Zeit, in der die Tendenz, die eigenen Möglichkeiten zu erweitern, stärker ist als die Tendenz, Erreichtes abzusichern und zu bewahren.

Nach Untersuchungsergebnissen zu verschiedenen Lebensabschnitten ist ein Einschnitt in der Mitte des dritten Lebensjahrzehnts recht üblich.(7)

Der Lebensabschnitt des "Aufbaus" - Ausbildung, Arbeit finden, Familie gründen - ist meist abgeschlossen und eine Neuorientierung kündigt sich häufig damit an, daß die bisherige Arbeit, u.U. schon zur Routine geworden, unbefriedigend erlebt wird. Inwieweit dieses allgemein beobachtbare Bedürfnis, etwas Neues, Eigenes zu schaffen mit dem Ziel, die eigene Arbeit und das eigene Leben mehr als bisher selbst bestimmen zu können, in Richtung "selbständig werden" geht, hängt von **einflußreichen Umweltfaktoren** ab. Zunächst sind sicher die Familie, die engsten Freunde oder Selbständige im Bekanntenkreis meinungsbildend. Weiters werden die wahrgenommenen Schwierigkeiten die Entscheidung für oder gegen das Selbständigwerden mitbeeinflussen. Die Betonung liegt auf "wahrgenommen", da die **subjektiv erlebten Hindernisse** und Barrieren wesentlich sind. Bei gleich stark wirkenden Kräften in die eine (Selbständig werden) wie auch andere Richtung (Unselbständig bleiben), können diese subjektiv wahrgenommenen Schwierigkeiten das "Zünglein an der Waage" sein. Auf diese Hindernisse oder Schwierigkeiten werden wir an anderer Stelle noch einmal zurückkommen, da dies auch ein Ansatzpunkt für konkrete Unterstützungsmaßnahmen sein könnte.

Das psychologische Feld zu einem bestimmten Zeitpunkt wird Lebensraum genannt. Er schließt "die Person und die Umwelt ein; und zwar die Umwelt, wie sie das Individuum sieht."(8)

Dies bedeutet für unsere Untersuchung, daß wir in der empirischen Erhebung **Wahrnehmungen und Sichtweisen der Betroffenen** erfragen, nicht jedoch ein Konstrukt "tatsächlicher" Gegebenheiten. D.h. wir erheben von den befragten Selbständigen subjektive Vorstellungen und Wahrnehmungen des eigenen Lebensraumes.

Zusammengefaßt beinhaltet diese theoretische Grundannahme, daß das Verhalten eine Funktion der Person und der Umwelt ist

$$V = f (P, U)$$

wobei die Person und die Umwelt nicht unabhängig voneinander begriffen werden dürfen:

$$U = f(P) \quad \text{wie auch} \quad P = f(U)$$

Eine Veränderung im Feld beeinflusst in unterschiedlichem Grade jeden anderen Teil des Feldes, wobei Veränderungen durch psychologische oder nichtpsychologische Einwirkungen hervorgerufen werden.

D.h. selbständig wird eine Person aufgrund des **Zusammenwirkens** von **Personenvariablen** wie Motivation, Fähigkeiten, Wahrnehmung, Einstellung, Lernen, Dispositionen etc. und **Umweltvariablen** wie Familie, kulturelle und sozialer Hintergrund u.ä..

Veränderungen in Richtung selbständig bleiben oder wieder unselbständig werden hängen nun einerseits ab von nichtpsychologischen Einwirkungen wie Steuergesetzgebung, finanzielle Ressourcen etc. andererseits auch von psychologischen Einwirkungen wie z.B. steigendes Anspruchsniveau, veränderte Bedürfnisse, neu erworbene Fähigkeiten etc.

Vom Standpunkt der Feldtheorie handelt es sich bei unserer Fragestellung um zwei Problemkreise:

- a) Wie beeinflussen **Randbedingungen** die Eigenschaften des Feldes (z.B. Möglichkeit der Betriebsübernahme, günstige Kredite) und
- b) in welcher Weise stehen die verschiedenen Teile innerhalb des Feldes in einem **gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnis** und was sind die Bedingungen für eine Veränderung (z.B. Motivationsprobleme)?

Eine Veränderung ist abhängig von Kräften. Unter Kraft wird die Tendenz zu einem Positionswandel (oder "Lokomotion") verstanden, der in enger Beziehung zum Ziel steht. Die Anordnung von Kräften im Raum spannt ein Kraftfeld auf. Z.B. "Ziel" wäre ein Kraftfeld von besonderer Struktur: In ihm zielen alle Kräfte nach derselben Region.

Wesentlich an dieser Begrifflichkeit ist die ihr zugrundeliegende Vorstellung der Interdependenz von Phänomenen und nicht eines einfachen Ursache-Wirkungszusammenhangs.

So können z.B. hemmende und fördernde Faktoren zum Selbständigwerden als derartige Käfte in die eine oder andere Richtung begriffen werden.

Der Vorteil der Kraftfeldanalyse im Gegensatz zu einer einfachen Analyse von Faktoren liegt im Berücksichtigen der oben beschriebenen Interdependenz. D.h. was für den einen ausschlaggebendes Hindernis sein kann, nicht selbständig zu werden, wie z.B. mangelndes Kapital, kann für einen anderen Anreiz kreativer Lösungsmöglichkeiten sein, an zinsengünstiges Kapital heranzukommen oder mit geringerer Kapitalmenge Selbständigkeit zu schaffen.

Ein Konflikt wäre definiert als eine Überschneidung von mindestens zwei Kraftfeldern, wobei an gewissen Stellen des Feldes gleich starke, aber entgegengesetzt gerichtete Kräfte resultieren.(9)

Derartige Kräfte kann man sich als Vektoren veranschaulicht vorstellen. Diese Pfeile zielen in die eine (Selbständig werden) oder andere (Unselbständig bleiben) Richtung und haben je nach ihrer Stärke unterschiedliche Länge. In der Konfliktsituation - bevor sich die Person für die eine oder andere Richtung entschieden hat - sind Pfeile von gleicher Länge in entgegengesetzte Richtung wirksam. Sind alle Pfeile gleich stark und entgegengesetzt wirksam, verharrt das Individuum in Unbeweglichkeit. Diese Unbeweglichkeit gleicht einer äußerst anstrengenden Lähmung, die die meisten Personen nicht lange aushalten. So tendiert die Person, z.B. mittels zusätzlich eingeholter Information, in die eine oder andere Richtung, vor einer endgültigen Entscheidung vielleicht noch hin und her schwankend, aber sich zumindest bewegend. Sind die Kräfte bekannt, kann eine entsprechende Beratung und Hilfe dahingehend einsetzen, daß zu den Pfeilen eventuell neue hinzukommen oder bestehende verstärkt werden.

Welches sind die relevanten Dimensionen des Feldes bzw. des Lebensraumes, der Person und der Umwelt? Attributionstheoretische Ansätze helfen hier einen Schritt weiter zu differenzieren.

4.1.3. Die Ursachen von Handlungen - attributionstheoretische Ansätze

Die Attributionstheorie hat sich entwickelt aus der Theorie der Wahrnehmung anderer Personen. Attributionstheoretische Überlegungen beschäftigen sich mit den Prozessen, "aufgrund derer Personen die Ursachen von eigenem und fremdem Verhalten schlußfolgern."(10)

Unter Attribution kann je nach Zusammenhang Meinung, Erklärungsmuster, Haltung, Vorstellung, Einstellung verstanden werden. Gewöhnlich wird der Begriff der Attribution allerdings nur indirekt umschrieben als die Variablen, die von Prozessen der Informationsaufnahme und Informationsverarbeitung abhängig sind.

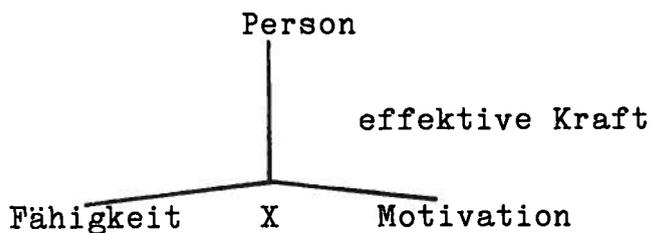
Heider differenzierte die Attributionen für Handlungen dahingehend, daß er die für die Person relevanten Dimensionen "**Fähigkeit**" und "**Motivation**" fand. Fähigkeit wird vom Individuum als etwas relativ Stabiles betrachtet und in Beziehung gesehen zur Schwierigkeit einer Aufgabe.

Ob ich mir z.B. zutraue, einen Handwerksbetrieb selbständig zu führen, hängt davon ab, wie ich meine handwerklichen und organisatorischen Fähigkeiten einschätze in Beziehung zu der von mir angenommenen Schwierigkeit der entsprechenden Aufgabe. D.h. "Können" (die Möglichkeit, eine Aufgabe oder ein Problem zu bewältigen, hier: selbständig zu werden) ist eine Funktion der Fähigkeit abzüglich der Schwierigkeit der Aufgabe. Oder mit Heider ausgedrückt:

$$\text{"Können"} = f(\text{Fähigkeit} - \text{Schwierigkeit}) \text{"(11)}$$

In unserer Untersuchung wäre "Können" gleichzusetzen mit "selbständig werden können". Brauche ich zur Gründung eines Unternehmens Startkapital (= Schwierigkeit), muß ich mir zutrauen, über Bankkontakte oder Förderungsmaßnahmen dieses Kapital zu erhalten (= Fähigkeit), sonst werde ich wohl kaum annehmen, daß ich "selbständig werden kann" (= Können). D.h. die Schwierigkeiten stehen in direktem Zusammenhang zu den Fähigkeiten. Wie wir später sehen werden, gibt es eine ganze Reihe - über das obige Beispiel hinausgehender - relevanter Fähigkeiten und Schwierigkeiten für das Selbständigwerden.

Heider geht bei diesen die Person bestimmenden Dimensionen Motivation und Fähigkeit von einer multiplikativen Verknüpfung aus (vgl. Abb. 1/1):



(Abb. 1/1)

Die Handlung, also ob ich eine Aufgabe bzw. ein Problem tatsächlich bewältige, hängt jedoch ebenso von meiner **Motivation** ab. Die Motivation wird vom Individuum als etwas relativ Variables angesehen. D.h. ob ich das, was ich zwar kann, auch tun will, kann von Situation zu Situation verschieden sein und hängt ebenfalls von zwei zusätzlichen Dimensionen mit ab: Der **Intention** und der **Anstrengung**. Ich könnte also z.B. die Intention oder Absicht verfolgen, selbständig zu werden, möchte aber überhaupt keine Anstrengung auf mich nehmen. Die Motivation wäre nach dieser Definition demnach trotz meiner Intention relativ gering.

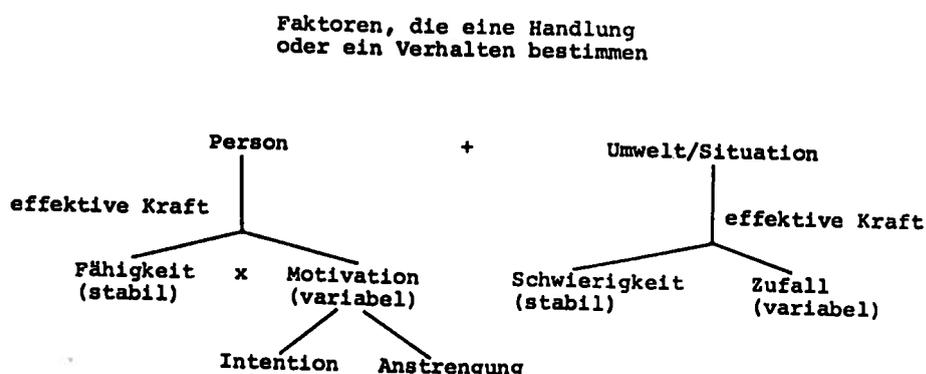
Habe ich zwar keine besonderen Fähigkeiten vorzuweisen, aber bin ich dafür hoch motiviert, habe also die sichere Absicht, etwas Bestimmtes zu tun und strenge mich auch entsprechend an, kann ich dennoch eine bestimmte Aufgabe erfüllen.

Allerdings müssen neben diesen Personenvariablen die Umwelt und Situationsvariablen in Betracht gezogen werden.

Die Umwelt oder die **situativen Gegebenheiten** sind abhängig von der vorgestellten **Schwierigkeit**, der relativ stabile Eigenschaften zukommen, und dem **Zufall**, dem variable Eigenschaften zugeschrieben werden.

Auf meine Fragestellung angewendet bedeutet dies beispielsweise: Meine Intention, unabhängig und selbstverantwortlich zu arbeiten, war schon seit langer Zeit vorhanden und wird durch meine Unzufriedenheit mit meiner jetzigen Arbeitssituation noch verstärkt. Ich bin in dieser Situation bereit, die Anstrengung auf mich zu nehmen, mich über steuerrechtliche Bestimmungen zu informieren, die ich z.B. als Schwierigkeit bei meinem Freund, der sich kürzlich selbständig gemacht hat, kennengelernt habe. Einige Fähigkeiten, diese Bestimmungen recht schnell überschauen zu können, habe ich mir in meiner 10-jährigen Tätigkeit in einem kleinen Handelsunternehmen angeeignet. Die effektive Kraft dieser Person wäre in unserem Beispiel recht hoch, da sich die Motivation (zusammengesetzt aus der Intention und der Anstrengung) multipliziert mit der Fähigkeit.

Beide Ursachenfaktoren summieren sich, sodaß nach Heider eine Handlung dargestellt werden kann als abhängig von:



(Abb. 1/2)

Auch wenn das Multiplikations- und Summenzeichen auf eine mathematische Berechenbarkeit hindeuten, ist nicht so sehr das mögliche Zahlenspiel wichtig (man könnte z.B. für die Anzahl der Schwierigkeiten - 5 einsetzen usw.), sondern das Zusammenwirken der verschiedenen Einflußgrößen.

Ob eine Person aktiv wird, hängt davon ab, was sie selbst als Ursachen und entscheidende Komponenten für ihr eigenes Handeln ansieht. Macht eine Person vorwiegend die relativ stabile Dimension Fähigkeit und die für die Umweltvariablen relativ variable Dimension Zufall als wesentliche Ursache für die Bewältigung einer Aufgabe verantwortlich, so wird sie außerhalb ihrer Fähigkeit eher wenig Initiativen ergreifen.

Die Beschreibung der einzelnen Dimensionen (Zufall, Fähigkeit etc.) mit den Eigenschaften variabel und stabil kann außerdem erweitert werden mit den Eigenschaften **endogen** (innerlich bedingt) und **exogen** (äußerlich bedingt).⁽¹²⁾

Mein Ziel, mehr Zufriedenheit in der Arbeit zu finden, ist z.B. durch die Wahl einer unabhängigen, selbst bestimmbaren Tätigkeit (endogen) oder durch höheres Einkommen(exogen) erreichbar.⁽¹²⁾

Ursache	Klassifikation	vorauslaufende Bedingungen	Beispiel bezogen auf Fragebogenerhebung
Schwierigkeit (difficulty)	dispositioneller Faktor Umgebungsfaktor	Ausmaß der Übereinstimmung mit Resultaten oder Verhalten anderer Personen	Branche; rechtliche, steuerliche Bestimmungen; Rechtsform; Kapitalbedarf; Unternehmensgröße
Fähigkeit (power, ability)	dispositioneller Faktor Personfaktor	Ausmaß der Übereinstimmung mit Resultaten oder Verhalten anderer Personen Fähigkeit = Schwierigkeit/Anstrengung	Ausbildung berufliche Erfahrung
Anstrengung (trying)	variabler Faktor Personfaktor kontrollierbarer Faktor	Anstrengung = Schwierigkeit/Fähigkeit	Einholen von Informationen über rechtliche Bestimmungen; Auffinden zinsengünstiger Kapitalquellen
Zufall (luck)	variabler Faktor Umgebungsfaktor	Variabilität von Resultaten; Inkonsistenz eines Resultats mit vorauslaufenden Resultaten	Günstige Betriebsübernahme günstiges Standortangebot

(Abb. 1/3)

Besonders interessant erscheinen die Faktoren "Fähigkeit" und "Anstrengung". Nach der in Abb. 1/3 beschriebenen Formel

$$\text{Fähigkeit} = \text{Schwierigkeit/Anstrengung}$$

die nicht überinterpretiert werden sollte, muß die Anstrengung besonders groß sein, wenn die Fähigkeit besonders gering ist.

Bin ich aufgrund meiner Ausbildung über steuerrechtliche Fragen informiert, muß ich weniger Anstrengung aufbringen, mich über diese Fragen in Kenntnis zu setzen.

Einen wichtigen Anhaltspunkt für eine zukünftige Beratung bietet in dieser Abb. 1/3 die Klassifikation in **dispositionelle und variable Faktoren**. Bei den dispositionellen Faktoren (Personen- wie auch Umgebungsfaktor) geht es kurzfristig vor allem um deren realitätsgerechte Einschätzung. Während der variable Personenfaktor Anstrengung kurzfristiges Eingehen auf vorhandene Schwierigkeiten ermöglicht, ist der variable Umgebungsfaktor Zufall weder voraus-sagbar noch beeinflussbar.

Dieser theoretische Ansatz wurde u.a. von Weiner und Kukla auf Leistungssituationen angewendet und empirisch überprüft. Dabei wurde deutlich, wie sehr die **Erklärung** und Zuordnung (Attribution) **von Erfolg und Mißerfolg** das Leistungsverhalten beeinflussen: Stark leistungsmotivierte Personen schreiben einen Erfolg im allgemeinen den eigenen Anstrengungen zu und versuchen entsprechend aktiv, etwas zu leisten (vgl. Experimente von Weiner und Kukla, 1970, wonach gute Leistungen stärker belohnt wurden, wenn diese Leistungen vorwiegend auf Anstrengung zurückgeführt wurden).

Ein aktives Bemühen hängt ab von der Kombination verschiedener Attributionsdimensionen, wie sie in einem Vierfelderschema von Weiner zusammengefaßt werden:(13)

	intern	extern
stabil	Fähigkeiten, Können	Schwierigkeits- grad eines Problems
variabel	Anstrengung, Wollen	Glück, Zufall

Erweitert durch die Hilflosigkeitstheorie nach Seligman wird vor allem deutlich, welches besonders ungünstige Konstellationen sind: Werden Mißerfolge auf mangelnde Fähigkeit und in geringerem Ausmaß auf mangelnde Anstrengung zurückgeführt, läßt sich eine niedrigere Erfolgserwartung und vorzeitiges Aufgeben bei Mißerfolg beobachten.

Besonders ungünstig erweist sich folgende Attribution: Positive Ereignisse werden auf externe Ursachen zurückgeführt (z.B. auf Zufall oder geringe Schwierigkeit), Mißerfolge werden jedoch auf die eigene Unfähigkeit (stabiler, interner Faktor) zurückgeführt. Sich hilflos erlebende und depressive Personen attribuieren vorwiegend auf diese Weise.(14)

Aus diesen dargestellten theoretischen Ansätzen wird deutlich, daß es für ein erfolgreiches "Selbständigsein" wesentlich ist, die verschiedenen Wirkungszusammenhänge eigenen Handelns zu sehen und selbstverantwortlich zu handeln, d.h. sich nicht grundsätzlich als hilflos und machtlos zu erleben. Es sollte allerdings nicht nur das Extrem der Hilflosigkeit gesehen werden - zu glauben, Erfolg hinge von meiner Person (meiner Fähigkeit und Anstrengung) allein ab, bedeutet wesentliche Wirkungsdimensionen (Umwelt) außer acht zu lassen.

4.1.4. Literatur:

- (1): Vgl. Wöhe G., "Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Berlin u.a. 1969, S. 157.
- (2): dtv Lexikon, München 1972
- (3): Statistisches Zentralamt, "Berufslaufbahnen - Ergebnisse des Mikrozensus", Juni 1982, S. 19.
- (4): Kaiser M./Stooß F., "Zur Entwicklung der Selbständigen unter den Hochschulabsolventen", in: MittAB 2/80, S. 171.
- (5): Lewin K., "Feldtheorie in den Sozialwissenschaften - ausgewählte theoretische Schriften", Carthright D. (Hrsg.), Bern und Stuttgart 1963, S. 69.
- (6): Lewin K., "Feldtheorie", Graumann C.-F. (Hrsg.), Band 4, Bern 1982, S. 25.
- (7): Vgl. z.B. Lievegoed B., "Lebenskrisen - Lebenschancen", München 1979
- (8): Siehe Lewin K., "Feldtheorie", Graumann C.-F. (Hrsg.), Band 4, Bern 1982, S. 25.
- (9): Vgl. Lewin K., "Feldtheorie", Graumann C.-F. (Hrsg.), Band 4, S. 28.
- (10): Frey D., "Kognitive Theorien der Sozialpsychologie", Bern 1978, S. 99
- (11): Frey D., "Kognitive Theorien der Sozialpsychologie", Bern 1978, S. 102.
- (12): Vgl. Kruglanski u.a. in Herkner W., "Attribution. Psychologische Kausalität." Bern u.a. 1980, S. 35.
- (13): Herkner W., "Einführung in die Sozialpsychologie", Bern u.a. 1981, S. 54.
- (14): Herkner W., "Einführung in die Sozialpsychologie", Bern u.a. 1981, S. 145.

4.2. DAS FRAGENPROGRAMM

Im Fragebogen (siehe Anhang) werden auf 6 Seiten insgesamt 23 Fragen gestellt. Von der Fragenart her handelt es sich um multiple-choice-Fragen. Zusätzlich gibt eine Kategorie "Sonstiges" die Möglichkeit zu näheren Erläuterungen.

Frage 1:

"WANN HABEN SIE IHR UNTERNEHMEN GEGRÜNDET BZW. ÜBERNOMMEN?"

a) "ÜBERNAHMEJAHR"

Die Abfrage nach dem Gründungs- bzw. Übernahmejahr dient dazu, das Lebensalter zum Gründungszeitpunkt festzustellen und eine Einteilung in "Gründungsjahrgänge" vorzunehmen.

b) "ART DES ERWERBES"

Die Fragenalternativen entsprechen möglichen Gründen für Neueintragungen im Mitgliederverzeichnis der Landeskammern der gewerblichen Wirtschaft. Doppelnennungen sind durch die subjektiv unterschiedliche Interpretation des Begriffes "Familienbetrieb" möglich (z.B. Kauf des Unternehmens von einem engeren Verwandten oder Übernahme auf Leibrente) (Anm.: Doppelnennungen - einige Male kam "Übernahme des Familienbetriebes" und "Kauf/Pacht" gemeinsam vor - wurden der Kategorie "Familienbetrieb" zugerechnet).

Laut der ÖWB-Studie (1980) übernimmt ein Drittel der Jungunternehmer den elterlichen Betrieb; Sautner (1984) kommt auf 53 % Neugründungen, Presslmayer (1983) bei seiner Untersuchung bei Wiener Meistern auf 44 % Neugründungen. May (1981) kommt bei einer ähnlichen Umfrage bei Mitgliedern der IHK zu Koblenz und der Handwerkskammer Düsseldorf auf ca. 69 % Neugründungen.

Es wird mit dieser Frage also das Verhältnis zwischen Neugründungen und Übernahmen bestehender Unternehmen (Kauf/Pacht, Familienbetrieb) untersucht. Weiters wird damit die Hypothese überprüft, ob und inwieweit (Motiv)-Unterschiede zwischen Neugründern und Übernehmern von Familienbetrieben bzw. Käufern bestehender Unternehmen bestehen. Z.B. ist bei Übernehmern von Familienbetrieben zu erwarten, daß das Motiv "Familientradition" eher im Vordergrund steht.

Frage 2:

"IN WELCHER RECHTSFORM WIRD DIESES UNTERNEHMEN BETRIEBEN?"

In der Grundgesamtheit der Kammermitglieder (laut Mitgliederstatistik 1980) dominieren die Einzelunternehmen (79 % nicht protokollierte und 3.5 % protokollierte Einzelunternehmen) vor Kapitalgesellschaften (10 %) und Personengesellschaften (5.6 %).

Die Abfrage nach der Rechtsform dient dem Zweck, festzustellen, ob auch bei Neugründern diese Tendenz zur Gründung von Einzelunternehmen besteht oder ob z.B. unter dem Gesichtspunkt der Risikoverminderung andere Rechtsformen (z.B. Kapitalgesellschaften) vermehrt gegründet werden. Es wird auch der Frage nachgegangen, ob sich wie bei Szyperski/Klandt/Nathusius (1978) geschlechtsspezifische Unterschiede in der Wahl der Rechtsform nachweisen lassen.

Frage 3:

"WENN SIE ZURÜCKDENKEN: WAS WAREN IHRE WICHTIGSTEN BEWEGGRÜNDE FÜR DAS SELBSTÄNDIGWERDEN"

(Bitte kreuzen Sie nur die drei für Sie wichtigsten Punkte an)

Einige Beweggründe werden in allen analysierten Untersuchungen an vorderster Stelle genannt:

Szyperski/Nathusius (1977) ermittelten in der BRD folgende Reihenfolge der Gründungsmotive tatsächlicher Gründer:

- * Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit
- * Durchsetzen eigener Ideen
- * Streben nach höherem Einkommen
- * Erreichung eines leistungsgerechten Einkommens
- * Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit
- * Geldanlage/Vermögensbildung
- * Ärger in der abhängigen Beschäftigung
- * Führen von Menschen
- * Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit
- * Steuerliche Vorteile
- * Arbeitsmarkt- und konjunkturbedingte Gründe

Meyerhöfer stellt in der Untersuchung des Ifo-Institutes (nach Szyperski) fest, daß "das Schaffen persönlicher Freiräume, die berufliche Selbstverwirklichung und das Erreichen persönlicher Unabhängigkeit das wesentlichste Motivbündel für Unternehmensgründer zu sein scheint".

Knafl (1979) kommt bei seinen Interviews mit Handwerksmeistern auf die Hauptbeweggründe "Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit", "Persönliche Entfaltungsmöglichkeiten" und "Verdienst- und Vermögensbildungsmöglichkeiten".

Auch bei den Interviews von Sautner (1984) im Wiener Raum nannten knapp zwei Drittel der Befragten als Hauptmotiv zum Selbständigwerden den Wunsch nach Selbständigkeit, gefolgt von "Sonstigen Gründen" (davon 5 % Arbeitslosigkeit).

In der ÖWB-Untersuchung (1980) wurden als Gründe für eine selbständige Existenz angegeben:

- * das Streben nach Selbständigkeit im Beruf (62 %)
- * die Übernahme des elterlichen Betriebes (33 %)
- * die Erwartung eines höheren Einkommens (19 %)
- * Aufgabe eines unsicheren Arbeitsplatzes zugunsten der Selbständigkeit (12 %).

Die Beweggründe werden auch in der vorliegenden Studie durch vorgegebene Alternativen erhoben.

In allen Untersuchungen rangieren weiters Förderungen und öffentliche Finanzierungshilfen unter den Gründungsmotiven nicht auf den ersten Plätzen. So stellte z.B. auch Meyerhöfer in seiner Untersuchung neugegründeter Unternehmungen fest, daß nur bei verhältnismäßig wenigen Gründern die öffentlichen Finanzierungshilfen die Entscheidung zur Gründung einer selbständigen Existenz maßgeblich beeinflußt haben. Auch dieser Frage soll in der vorliegenden Untersuchung nachgegangen werden.

Weiters soll untersucht werden, ob Arbeitslosigkeit ein Motiv zum Selbständigwerden darstellt (siehe auch Frage 18).

Frage 4:

"HABEN SIE ÖFFENTLICHE FINANZIERUNGSHILFEN IN ANSPRUCH GENOMMEN BZW. HABEN SIE SICH DARÜBER INFORMIERT?"

(Zutreffendes bitte ankreuzen)

Die Fragen 4 bis 6 beschäftigen sich mit dem Problemkreis der öffentlichen Finanzierungshilfen.

Meyerhöfer stellte in seiner Studie über neugegründete Unternehmungen fest, daß sich nur die Hälfte der Existenzgründer über öffentliche Finanzierungshilfen informiert haben, und daß wiederum nur die Hälfte davon um Mittel angesucht hat.

In der Untersuchung von Sautner (1984) ließen sich immerhin 45 % der Befragten (Raum Wien) über Förderungsaktionen beraten (davon nahezu jeder zweite durch Kammer/WIFI).

Nach der österreichweiten ÖWB-Studie (1980) wurden öffentliche Finanzierungshilfen von 25 % in Anspruch genommen (im Hotel- und Gastgewerbe 36 %).

Die Frage 4 zielt darauf ab, die Befragten dahingehend zu differenzieren, ob sie sich nicht informiert haben, informiert haben, (ohne Erfolg) um Finanzierungshilfen angesucht haben oder ob sie diese in Anspruch nahmen. Insbesondere ist auch von Interesse, zu erheben, inwieweit bezüglich des Alters ein Unterschied besteht.

Frage 5:

"WELCHE BERATUNGSHILFEN WAREN BEI IHRER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG AM WERTVOLLSTEN?"

(Bitte kreuzen Sie die drei wichtigsten an)

Dieser Fragenkreis wurde besonders in der Untersuchung von May (1981) über öffentliche Förderungen von Existenzgründungen in der BRD untersucht.

Sie ermittelte folgende Rangfolge der Inanspruchnahme von Informationen und Beratungshilfen:

- * Steuerberater/Rechtsanwalt
- * Hausbank
- * Selbständiger Bekannter
- * Industrie- und Handelskammer
- * Berufsverband, Innung
- * Handwerkskammer
- * Sonstige Personen
- * Privater Unternehmensberater

In der Untersuchung von Sautner (1984) verteilten sich die Beratungshilfen folgendermaßen: Jeder Zweite ließ sich durch Handelskammer/WIFI beraten, ein Drittel durch bereits selbständige Bekannte, je 29 % durch die Hausbank bzw. Rechtsanwalt/Steuerberater.

Aus der ÖWB-Studie ergaben sich folgende Prozentsätze: 33 % durch Handelskammer/WIFI, 34 % durch Rechtsanwalt/Steuerberater, 8 % durch die Hausbank. Immerhin ein Drittel der Jungunternehmer startete ohne Beratung in den neuen Beruf.

Die Frage nach den Beratungshilfen zielt darauf ab, festzustellen, welche Beratungshilfen vorrangig in Anspruch genommen und positiv beurteilt wurden:

- * Maßnahmen der Kammern (Schulung, Information, Beratung)
- * Publikationen/Fachzeitschriften
- * Beratung durch Hausbank
- * Beratung durch den Steuerberater
- * Beratung durch die Familie
- * Beratung durch Bekannten, Kollegen und Mitarbeitern.

Frage 6:

"WAS MÜSSTE IHRER MEINUNG NACH BEI ÖFFENTLICHEN FINANZIERUNGSHILFEN (z.B. Zinszuschüssen) VERBESSERT WERDEN?"

(Bitte kreuzen Sie nur die zwei wichtigsten Punkte an)

May (1981) ermittelte z.B. eine Rangreihenfolge der negativen Erfahrungen mit öffentlichen Finanzierungshilfen von Existenzgründern mit (in Klammer ohne) öffentliche Finanzierungshilfen:

1. Verständlichkeit/Übersichtlichkeit der Informationen (3.)
2. Bearbeitungszeit (Genehmigung/Auszahlung)(5.)
3. Antragsverfahren zu umständlich (4.)
4. Wartezeit bei Bewilligung zu lange (5.)
5. Kreditaufnahme macht abhängig (3.)
6. Eigenkapital ausreichend (1.)

Es wird deshalb in der vorliegenden Untersuchung die Frage nach Verbesserungsvorschlägen bei öffentlichen Finanzierungshilfen gestellt.

Insgesamt kann aus der Analyse der Fragen 4 bis 6 auch die Hypothese überprüft werden, ob und inwieweit z.B. das Bildungsniveau Einfluß auf die Inanspruchnahme von Finanzierungshilfen hat (Verständlichkeit der Information, "Hemmschwelle" beim Ausfüllen von Formularen, bei der Inanspruchnahme von Finanzierungshilfen). Querverbindungen können auch zu Frage 2 hergestellt werden (inwieweit sind günstige öffentliche Förderungsmittel ein Motiv zum Selbständigwerden?), zur Frage 8 (sind öffentliche Finanzierungshilfen eine wichtige Art der Aufbringung von Fremdkapital?) sowie allgemein zu der Frage der Finanzierungsproblematik (haben Gründer ohne öffentliche Finanzierungshilfen mehr Finanzierungsprobleme?)

Frage 7:

"WIE HOCH WAR IHR GESAMTES BETRIEBSKAPITAL IM GRÜNDUNGS-BZW. ÜBERNAHMEJAHR?"

(Bitte jeweils Beträge eintragen)

Laut Meyerhöfer ermittelten die IHK München und das Ifo-Institut, daß rund 3/5 der Existenzgründer im Gründungsjahr einen Kapitalbedarf von weniger als 50.000 DM haben (IHK Koblenz 89 % unter 60.000 DM, Handwerkskammer Koblenz 68.000 DM). Diese Zahlen dürften allerdings in erster Linie die Situation im Kreis der Klein- und Kleinstgewerbetreibenden widerspiegeln.

Nach May (1981) gründeten Mitglieder der IHK Koblenz bzw. der Handwerkskammer Düsseldorf zu 56 % mit einem Startkapital von weniger als 30.000 DM, 75 % mit unter 60.000 DM.

Nach der ÖWB-Studie (1980) betrug das Startkapital österreichischer Jungunternehmer bei 42 % unter S 50.000, 26 % hatten zwischen S 50.000 und 100.000, 14 % zwischen S 100.000 und 200.000, 6 % zwischen S 200.000 und 300.000,- und 9 % über S 300.000.

Bei Sautner (1984) begannen 54 % mit einem Startkapital unter S 300.000, etwa 9 % zwischen S 300.000 und 500.000. Mit weniger als S 100.000 begannen im Bereich der Dienstleistungen jeder zweite Gründer, in Gewerbe und Handel jeder dritte, im Hotel- und Gastgewerbe jeder zehnte. Nach seinen Erhebungen wird bei Betriebsübernahmen tendenziell mehr Startkapital eingesetzt als bei Neugründungen.

Diese Frage wird trotz der Gefahr einer Nichtbeantwortung und einer damit ev. verbundenen emotionalen Hemmschwelle gestellt. (Anm.: Die Untersuchung ergab Verweigerungsquoten von fast 60 % beim Sachkapital, und fast 40 % beim Fremdkapital, aber nur 30 % bei der Frage nach dem baren Eigenkapital; andererseits auch wieder sehr detaillierte Angaben).

Hier stellt sich insbesondere die Frage, ob Geschlecht, Alter oder die Art des Erwerbes des Unternehmens einen Einfluß auf die Zusammensetzung des Kapitals ausüben.

Frage 8.

"IN WELCHER FORM WURDE DAS FREMDKAPITAL AUFGEBRACHT?"

(Bitte kreuzen Sie nur die zwei wichtigsten an)

Bei May (1981) stammten von den Fremdmitteln bei der Unternehmensgründung 23 % aus Darlehen von Verwandten und Bekannten, 74 % aus Bankkrediten, 45 % aus öffentlichen Finanzierungshilfen und 10 % Sonstiges (vor allem Lieferantenkredite).

In der ÖWB-Studie (1980) stellten bei den Fremdkapitalquellen die Bankkredite mit 58 % der Nennungen die häufigste Form der Fremdfinanzierung dar (vor allem in den Bereichen Verkehr (81 %) und Großhandel (69 %)). Öffentliche Finanzierungshilfen wurden von jedem vierten Jungunternehmer in Anspruch genommen. Über Lieferantenkredite verfügten 10 % (Großhandel 22 %, Einzelhandel 16%).

Da ja in praktisch allen bisherigen Untersuchungen "Finanzierungsprobleme" im Vordergrund standen, ist auch die Frage nach den Hauptquellen des Fremdkapitals von großer Bedeutung. Insbesondere kann hier überprüft werden, ob eine sektionsweise Verlagerung des Schwergewichtes vorliegt. Z.B. kann als Hypothese eine große Bedeutung von Lieferantenkrediten vor allem im Handel angenommen werden. Weiters wird die Bedeutung von Privat- und Verwandtendarlehen und Bankdarlehen überprüft.

In diesem Zusammenhang soll auch die Bedeutung der öffentlichen Finanzierungshilfen eingeschätzt werden. Machen sie z.B. einen Großteil des Fremdkapitals aus und sind sie ein wesentlicher Beweggrund zum Selbständigwerden - vgl. auch Frage 3 - oder werden sie zwar nachgefragt, sind aber kein wesentlicher Bestandteil der Fremdfinanzierung?.

Für die Frage nach den Hauptschwierigkeiten bei der Gründung bzw. Übernahme ist auch von Bedeutung, in welche Richtung das Unternehmen weiterentwickelt werden soll. Z.B. kann eine Tendenz zur Ausweitung des Unternehmens auch dazu führen, daß das Finanzierungsproblem verstärkt gesehen wird. Andererseits kann auch eine Tendenz zum Schrumpfen in Zusammenhang mit Finanzierungsproblemen gesehen werden.

Frage 10:

"WAS WAREN IHRE HAUPTSCHWIERIGKEITEN BEI DER GRÜNDUNG BZW. ÜBERNAHME?"

(Bitte bewerten Sie alle folgenden Punkte jeweils nach der vorgegebenen Skala)

Als wesentlichste Hemmnisse bei der Gründung stellten sich bei einer Erhebung des Ifo-Institutes folgende heraus:

- * Finanzierungsprobleme
- * Marktprobleme (Aufbau eines Kundenstammes, Beschaffung geeigneter Arbeitskräfte, Auffinden eines geeigneten Standortes)
- * Schwierigkeiten im Umgang mit Behörden und bei der Erlangung öffentlicher Fördermittel

Insgesamt ist das Finanzierungsproblem das zentrale Problem bei der Existenzgründung.

Die Frage nach den Hauptschwierigkeiten bei der Gründung bzw. Übernahme wird unter Berücksichtigung von in den analysierten Untersuchungen genannten Problemkreisen in 13 Unterfragen geteilt, wobei die Befragten die Probleme in den einzelnen Bereichen auf einer vierteiligen Skala einschätzen sollten.

Sie enthält Alternativen aus den Bereichen von Kenntnissen und unternehmerischen Fähigkeiten (Fach- und Branchenkenntnisse, kaufmännisches Wissen/Kostenhöhe/Steuern, Finanzierung, Personal und -führung, Selbstorganisation/Arbeitsüberlastung), Konkurrenz/Absatzmarkt/Kundenkontakte/Standort, Lieferanten/Beschaffungsmarkt, die in den analysierten Untersuchungen ebenfalls an dominierender Stelle genannt wurden:

a) "MANGELNDE BRANCHENKENNTNISSE"

Bei Sautner (1984) gaben 44 % der Befragten an, bereits vorher in der Branche tätig gewesen zu sein.

b) "TECHNISCHE, FACHSPEZIFISCHE PROBLEME"

c) **"KAUFMÄNNISCHE PROBLEME, MANAGEMENTERFAHRUNG"**

d) **"KONTAKTANBAHUNG MIT KUNDEN"**

e) **"PERSONALPROBLEME (BESCHAFFUNG, AUSBILDUNG, etc.)"**

Meyerhöfer führt dazu aus, daß insbesondere Kleinst- und Kleinbetriebe Schwierigkeiten haben, aufgrund mangelnder Aufstiegschancen im Betrieb qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

In der ÖWB-Studie geben immerhin 15 % Probleme mit qualifizierten Mitarbeitern an.

f) **"FINANZIERUNGSPROBLEME (FINANZIERUNGSSPIELRAUM, ABHÄNGIGKEIT)"**

Finanzierungsprobleme sind in praktisch allen Untersuchungen an vorderster Stelle zu finden.

In der ÖWB-Studie (1980) stellt die Finanzierung z.B. das Problem Nr. 1 dar (42 % der Befragten).

g) **"BEHÖRDENPROBLEME, RECHTLICHE VORSCHRIFTEN"**

In der Ifo-Erhebung von Meyerhöfer nehmen "Fülle und Kompliziertheit rechtlicher Vorschriften" den dritten Rang unter den wesentlichsten Hemmnissen bei der Unternehmensgründung ein.

In der ÖWB-Studie liegen mit 20 % der Nennungen ebenfalls "Fülle und Kompliziertheit der rechtlichen Vorschriften" auf dem dritten Rang. Weiters folgen mit 12 % "Schwierigkeiten mit Behörden" am fünften Rang.

In der Untersuchung von Presslmayer (1983) liegen "Behördenprobleme" mit 13 % der Nennungen ebenfalls am dritten Rang.

h) **"KONKURRENZ, ABSATZSCHWIERIGKEITEN"**

i) **"STANDORTPROBLEME"**

Standortprobleme werden in der Untersuchung von Presslmayer (1983) bei Wiener Meistern mit 23 % als zweitwichtigstes Problem angegeben.

j) **"STEUERLICHE BELASTUNG"**

In der ÖWB-Studie werden "hohe Steuern" mit 27 % der Nennungen als zweitwichtigste Schwierigkeit bzw. mit 54 % der Nennungen als größte "Sorge" angegeben.

k) **"KOSTENHÖHE"**

l) **"KONTAKT MIT LIEFERANTEN"**

m) **"ARBEITSÜBERLASTUNG"**

Frage 11:

"WAS WÜRDEN SIE JEMANDEM RATEN, DER SICH HEUTE SELBSTÄNDIG MACHEN WILL?"

(Bitte kreuzen Sie nur die zwei wichtigsten an)

Diese projektiv gestellte Frage enthält zwei verschiedene Typen von wählbaren Alternativen:

- Alternativen, bei denen Erfolgsursachen außerhalb der Person gesucht werden
- Alternativen, bei denen Erfolgsursachen innerhalb der Person gesehen werden ("sich nur auf sich selbst zu verlassen")

Sie ist in Zusammenhang mit Frage 12 zu sehen.

Frage 12:

"ALLES IN ALLEM: WENN SIE SICH HEUTE NOCH EINMAL ENTSCHIEDEN MÜSSTEN, WÜRDEN SIE ... "

Hier wird nach einem Globaleindruck gefragt. Diese Fragestellung kann - zusammen mit Frage 9 - als eine Art "Zwischenresumee" über die bisherige Tätigkeit als Selbständiger gesehen werden.

So gaben z.B. bei der Befragung von Sautner (1984) 44 % der Befragten an, ihre Erwartungen bezüglich des Selbständigseins seien erfüllt worden, jeder zehnte verneinte die Frage. 88 % äußerten die Bereitschaft zur erneuten Selbständigkeit, 12 % würden sich nicht mehr selbständig machen. Den höchsten Anteil nicht zufriedener Existenzgründer gab es mit 16 % im Handel.

In der ÖWB-Studie (1980) sahen 46 % der Befragten ihre Erwartungen im Beruf erfüllt, 45 % waren teilweise zufrieden und nur 8 % hatten negative Erfahrungen gemacht.

Frage 13: "GESCHLECHT"

Szyperski/Klandt/Nathusius (1978) stellten in der BRD im Raum Nordrhein-Westfalen eine starke Dominanz männlicher Gründer (72.5 %) fest.

Die ÖWB-Studie kam auf ca. 2/3 männliche Gründer (im Fremdenverkehr ca. 50 %). Sautner befragte ebenfalls zu zwei Dritteln Männer. Unternehmerinnen stellen auch in der Grundgesamtheit der Kammermitglieder etwa ein Drittel.

In den analysierten Untersuchungen werden geschlechtsspezifische Unterschiede im Informationsverhalten, in der Gründungsbranche, in der Kapitalaufbringung usw. festgestellt (vgl. z.B. Szyperski/Klandt/Nathusius). Dieser Fragestellung wird auch in der vorliegenden Untersuchung nachgegangen.

Frage 14: "FAMILIENSTAND"

In der ÖWB-Studie waren 75 % verheiratet, bei der Befragung von Sautner 65 %.

Frage 15: "ALTER"

In fast allen Untersuchungen wird ein Durchschnittsalter von ca. 36 Jahren +/- 1 angegeben.

Darüber hinaus stellten Szyperski/Klandt/Nathusius (1978) die meisten Gründer in der Altersgruppe 26 - 35 Jahre fest (40 %).

In der Ifo-Erhebung über neugegründete Unternehmen waren mehr als die Hälfte der Gründer zwischen 25 und 45 Jahre alt.

Die Erhebung des ÖWB (1980) stellte fest, daß 41 % der Befragten zwischen 20 und 30 Jahre alt waren, 46 % zwischen 30 und 40 Jahren und 13 % über 40 Jahre.

Zum Vergleich sind von den Kammermitgliedern insgesamt nur ca. 6 % zwischen 21 und 30 Jahren und 19 % zwischen 31 und 40 Jahren.

Altersspezifische Unterschiede werden in den meisten Untersuchungen festgestellt (z.B. ist das Durchschnittsalter der Gründer in den einzelnen Branchen unterschiedlich, mit dem Alter steigt der Eigenkapitalanteil, die Motivrangfolge hängt vom Alter ab usw.). Diesen Fragestellungen wird auch in der vorliegenden Untersuchung nachgegangen.

Frage 16:

"WAREN IHRE ELTERN BEREITS SELBSTÄNDIG?"

Meyerhöfer referiert in seiner Untersuchung mehrere Erhebungen, die sich auch mit dem Einfluß der Eltern beschäftigen. So kommt das deutsche Institut für Jugendforschung zu dem Ergebnis, daß sich die Berufsstellung des Vaters der Befragten, sofern er Selbständiger, Geschäftsführer oder Leiter eines Betriebes ist oder den freien Berufen angehört, sich auf eine größere Bereit-

schaft zur Integration in das Unternehmertum auswirkt. Lt. der Profil-Umfrage stammt fast jeder dritte Befragte (31.5 %) aus einer Familie, die Erfahrungen mit der Selbständigkeit sammeln konnte.

Klandt (1984) kommt zum Ergebnis, daß Gründer zwar relativ häufig selbständige Väter haben, die Selbständigkeit des Vaters aber nicht zu einer Verbesserung der Erfolgsaussichten führt.

In der ÖWB-Studie kam jeder zweite aus einer "Selbständigen"-Familie.

In anderen Untersuchungen konnte ein gewisser Einfluß des Selbständigseins der Elternteile auf den Entschluß zur Gründung (nicht aber auf den Erfolg oder die Bewertung der Gründungsprobleme des Unternehmens) nachgewiesen werden. Dieser Frage wird auch in der vorliegenden Untersuchung nachgegangen.

Frage 17a):

"WELCHE SCHULEN HABEN SIE ABGESCHLOSSEN?"

(Bitte nur die höchste ankreuzen)

Die Frage nach dem höchsten abgeschlossenen Bildungsgang zielt ebenfalls darauf ab, Unterschiede in der Motivstruktur und im Gründungsverhalten festzustellen (z.B. "Informationsbonus"/"Intelligenzprämie" bei der Inanspruchnahme von Förderungen, "Schwellenangst" beim Beantragen von Bankkrediten oder öffentlichen Finanzierungshilfen). Auch der Zusammenhang zwischen abgeschlossenem Bildungsweg und gewählter Branche wird überprüft. Interessant erscheint auch die Fragestellung, inwieweit sich z.B. eine abgeschlossene Lehre oder die Absolvierung einer berufsbildenden Schule auf die Einschätzung der Branchenkenntnisse auswirkt.

Frage 17b):

"HABEN SIE EINE ZULASSUNGSPRÜFUNG (z.B. Meisterprüfung) ABGELEGT?"

und

Zusatzfrage: "WENN JA, IN WELCHEM JAHR?"

Die Ergänzungsfrage nach einer abgelegten Zulassungsprüfung (insbesondere Meisterprüfung) soll vor allem klären, wie groß die Zeitspanne zwischen der Ablegung dieser Prüfung und dem Selbständigwerden ist und ob sich diese in den einzelnen Branchen unterschiedlich verhält.

So stellte z.B. Presslmayer (1983) in seiner Untersuchung bei Wiener Meistern eine durchschnittliche Zeitspanne von 3.1 Jahren fest.

Frage 18:

"WAREN SIE UNMITTELBAR VOR GRÜNDUNG IHRES UNTERNEHMENS ... ?"

(Bitte nur eine Antwort ankreuzen)

In einer vergleichbaren Untersuchung von May (1981) in der BRD ergab sich folgender beruflicher Status vor dem Selbständigwerden (zusammengefaßte Kategorien):

- * Selbständige 7 %
- * Angestellte/Beamate 37 %
- * Arbeiter 47 %
- * Haushalt 3 %
- * Auszubildende 0.6 %
- * Arbeitslos 0.2 %

Mit dieser Frage sollen etwaige typische Zugangswege zum Selbständigwerden überprüft werden. Interessant erscheint auch - in Zusammenhang mit Frage 3 - die Rolle der Arbeitslosigkeit beim Entschluß zum Selbständigwerden.

Frage 19:

"WELCHER SEKTION DER HANDELSKAMMER GEHÖRT IHR UNTERNEHMEN AN?"

(Bei Mehrfachzugehörigkeit bitte nur die für Sie wichtigste ankreuzen)

Bei ca. einem Viertel der Grundgesamtheit der Kammermitglieder liegen Mehrfachmitgliedschaften vor. In der vorliegenden Untersuchung wurde in der Aussendestatistik (8.000 Fragebögen) die Sektionszuteilung nach der ältesten aktiven Berechtigung vorgenommen bzw. bei "gelöschten" Mitgliedern nach der ältesten gelöschten Berechtigung.

Eine Zuordnung sollten im Fragebogen die Befragten mit Mehrfachmitgliedschaften subjektiv nach der für sie "wichtigsten Sektion" vornehmen. (Anm.: In den Fällen, in denen trotzdem Mehrfachankreuzungen vorkamen (praktisch nur Gewerbe und Einzelhandel) wurden diese dem Gewerbe zugeordnet, wenn in der folgenden Frage eine weitere Differenzierung vorgenommen wurde, ansonsten dem Einzelhandel.

Frage 20:

"WENN SIE INDUSTRIE ODER GEWERBE ANGEKREUZT HABEN: GEBEN SIE BITTE NOCH IHREN NÄHEREN PRODUKTIONS- BZW. TÄTIGKEITSBEREICH AN"

Die Aufschlüsselung in Sektionen soll hier, so es die Anzahl der Rückantworten erlaubt, weiter differenziert werden. Wenngleich vorliegende ausländische Untersuchungen nicht auf branchenspezifische Unterschiede in der Gründungsmotivation hinweisen, soll dieser Fragestellung hier weiter nachgegangen werden.

Frage 21:

"WIEVIELE BESCHÄFTIGTE SIND IN IHREM UNTERNEHMEN TÄTIG?"

In der Untersuchung von Presslmayer (1983) bei Wiener Meistern hatten 21 % keine Mitarbeiter, 12 % einen Mitarbeiter, 39 % 2 bis 5 Mitarbeiter, 19 % 6 bis 10 Mitarbeiter, 7 % 11 bis 20 Mitarbeiter und 2 % über 20 Mitarbeiter. Bei der ÖWB-Studie hatten 26 % keine Mitarbeiter.

Es kann auch ein etwaiger Zusammenhang zwischen der Anzahl der Beschäftigten und dem empfundenen Ausmaß der Probleme mit "Managementenerfahrung" und "Personal" (siehe Frage 10) untersucht werden. Schließlich ist von Interesse, inwieweit ein Zusammenhang zwischen Geschlecht und Betriebsgröße hergestellt werden kann.

Frage 22:

"ARBEITEN IN IHREM UNTERNEHMEN FAMILIENANGEHÖRIGE MIT?"

Presslmayer (1983) ermittelte bei der Befragung Wiener Meister, daß von den mittätigen Familienangehörigen 62 % Gattinnen sind. Davon sind wieder ca. drei Viertel mit Dienstvertrag tätig. Kinder sind mit Dienstvertrag beschäftigt, 55 % davon werden mit einem Lehrvertrag im Unternehmen ausgebildet.

Auch die ÖWB-Studie ergab, daß in 59 % der Fälle der Ehepartner im Unternehmen mitarbeitet.

Auch die vorliegende Studie untersucht, inwieweit und in welcher Form Familienangehörige mitarbeiten. Insbesondere ist hier auch eine gesonderte Auswertung für Familienbetriebs-Übernahmen von Interesse. Es kann auch untersucht werden, daß Familienangehörige u.U. bei der Gründung selbst nicht offiziell aufscheinen, jedoch bei der Gründungsentscheidung (Beratung und Informationen, Frage 5) bzw. bei der Kapitalaufbringung (Fremdkapitalquellen, Frage 8) oder eben durch in Aussicht gestellte Mitarbeit maßgeblich mitwirken.

Frage 23:

"FÜHREN SIE IM RAHMEN IHRES UNTERNEHMENS EXPORTGESCHÄFTE DURCH?"

und

Zusatzfrage:

"WENN JA, WIEVIEL PROZENT IHRES GESAMTUMSATZES ENTFÄLLT AUF DAS AUSLAND?"

(Zutreffenden Prozentsatz bitte ankreuzen)

Hier soll der Frage nachgegangen werden, ob ein bestimmter Typ von neugegründeten, exportorientierten Unternehmen erhoben werden kann. Mögliche Hypothese: Der höchste abgeschlossene Bildungsgang hat einen Einfluß auf die Exportorientierung des Unternehmens.

Die Frage nach dem Ausmaß der Exporttätigkeit ist auch im Zusammenhang mit den Beweggründen zum Selbständigwerden und den wahrgenommenen Problemen und der gewählten Branche von Bedeutung.

4.3. DURCHFÜHRUNG DER BEFRAGUNG

Für die **Fragebogenerhebung** (Adreßkleber und Aussendestatistik) wurde wiederum die Hilfe des EDV-Zentrums der Bundeskammer in Anspruch genommen. Als Datengrundlage für die Fragebogenerhebung wurden - mit entsprechender Genehmigung der Landeskammern - die im EDV-Zentrum der Bundeskammer gespeicherten Mitgliederverzeichnisse der Landeskammern herangezogen. (*)

Schriftlich befragt wurde eine Stichprobe von Mitgliedern der Landeskammern Wien, Steiermark, Niederösterreich, Kärnten, Tirol, Salzburg und Vorarlberg, bzw. **jedes sechste Mitglied**, das ab dem Stichtag 1.1.1981 **neu** als Mitglied einer Kammer aufgenommen wurde, unabhängig davon, ob in der Zwischenzeit die Berechtigungen wieder gelöscht wurden (in den Landeskammern Vorarlberg und Salzburg jeder fünfte). Insgesamt wurden 7.999 Adreßkleber erstellt und die Fragebögen an die in den Mitgliederverzeichnissen genannten Zustelladressen ausgesendet.

(*): Mitglied einer Kammer der gewerblichen Wirtschaft sind alle physischen und juristischen Personen sowie offenen Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften, die Berechtigungen (laut Gewerbeschein, Konzession, Lizenz, Patent) zum selbständigen Betrieb von Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft (des Gewerbes, der Industrie, des Handels, des Geld-, Kredit- und Versicherungswesens, des Verkehrs und des Fremdenverkehrs) besitzen. Die Mitgliedschaft bei einer Landeskammer ist unabhängig von der Zahl der in einer Hand befindlichen Berechtigungen, d.h. sie kann im Bereich einer Landeskammer nur einmal zuerkannt werden, und sie ist unabhängig davon, ob und in welchem Umfang diese Berechtigungen ausgeübt werden. Besitzt eine physische oder juristische Person, eine offene Handels- oder Kommanditgesellschaft Berechtigungen in mehreren Bundesländern, so ist sie dementsprechend bei allen zuständigen Landeskammern Mitglied.

Die Sektionsaufteilung erfolgte dabei nach der ältesten aktiven Berechtigung bzw. - wenn bereits alle Berechtigungen gelöscht waren - nach der ältesten gelöschten Berechtigung. In der Kammer Wien wurden Mitglieder ohne Sektion bei der Aussendung nicht berücksichtigt.

Die Aussendung der Fragebögen mit Begleitschreiben (siehe Anhang) erfolgte am 15.10.84 (für die Landeskammer Niederösterreich aus organisatorischen Gründen 5 Tage später).

Der Rücklauf wird in der folgenden Tab. 3/1 dargestellt. Die von der Post retournierten Fragebögen waren bis auf wenige Ausnahmen unzustellbar (Empfänger unbekannt verzogen).

Insgesamt waren von den zurückgesandten Fragebögen 700 auswertbar.

Von den 7.999 Fragebögen wurden 7.298 an "aktive" Mitglieder ausgesendet (d.h. Mitglieder, bei denen zumindest eine Berechtigung im Mitgliederverzeichnis noch nicht gelöscht war). Zusätzlich wurden 701 Fragebögen an "gelöschte" Mitglieder ausgesendet (d.h. an Mitglieder, welche keine aktive oder ruhende Berechtigung mehr haben, sondern alle im Mitgliederverzeichnis gelöscht hatten). Dadurch wurde versucht, u.U. Gründungsmotive usw. von nicht mehr Selbständigen zu erheben. Diese angeschriebene Gruppe dürfte auch für die hohe Anzahl an Postretouren ("unbekannt verzogen") verantwortlich sein.

ausgesendete Fragebögen	
- an "aktive" Mitglieder	7.298
- an "gelöschte" Mitglieder	701
insgesamt ausgesendete Fragebögen	7.999
zurückgesendete Fragebögen	700
ergibt eine	
Rücklaufquote insgesamt	8.75 ‰
Rücklaufquote bezogen auf die "Aktiven"	9.6 ‰

Die Fragebogenerstellung wurde in folgenden Schritten durchgeführt:

- * Auswertung in- und ausländischer Untersuchungen und Ableitung interessierender Fragestellungen, Vorgespräche mit Experten und Selbständigen, Hypothesenbildung
- * Erarbeitung eines vorläufigen Fragenprogrammes
- * Erstellung des endgültigen Fragebogens

Nach Aussendung des Fragebogens wurden die Rücksendungen von Mitgliedern des Projektteams auf Plausibilität und Vollständigkeit geprüft, codiert und anschließend EDV-unterstützt ausgewertet.

Die einzelnen Ergebnisse wurden danach in mehreren Sitzungen des Projektteams in Berichtsform zusammengestellt. Danach wurden abschließend einige ergänzende Interviews mit Unternehmern, Beratern und Experten geführt und der vorliegende Forschungsbericht erstellt.

Auswertbarer Rücklauf										Retouren
Datum	Tag	Σ	W	N	S	T	V	St	K	Σ
15.10.	1	27	27	-	-	-	-	-	-	71
16.10.	2	65	26	2	7	5	1	14	10	113
17.10.	3	89	27	4	11	26	2	12	7	86
18.10.	4	84	18	16	13	9	2	16	10	48
19.10.	5	73	21	19	8	6	3	12	4	20
22.10.	6	73	11	19	7	9	10	11	6	9
23.10.	7	59	14	11	4	19	3	7	1	4
24.10.	8	40	7	11	2	5	6	5	4	1
25.10.	9	38	7	13	3	5	6	2	2	1
29.10.	10	28	8	9	2	1	1	5	2	-
30.10.	11	18	3	6	4	-	1	2	2	-
31.10.	12	11	2	1	2	3	3	-	-	-
2.11.	13	15	3	3	2	2	2	3	-	-
5.11.	14	13	4	1	3	1	-	3	1	1
6.11.	15	4	1	-	2	-	1	-	-	2
7.11.	16	13	5	2	1	1	2	-	2	-
8.11.	17	11	3	1	1	3	1	2	-	-
9.11.	18	7	2	3	-	-	-	1	1	-
12.11.	19	6	-	1	1	2	-	1	1	-
13.11.	20	6	3	1	-	-	1	-	1	-
19.11.	21	11	4	2	2	2	1	-	-	1
20.11.	22	9	5	3	-	1	-	-	-	-
Summe		700	201	128	75	100	46	96	54	357

Tab. 3/1: Rücklaufstatistik

4.4. METHODISCHE HINWEISE

Die Auswahl einer Stichprobe sollte so erfolgen, daß aus dem Ergebnis der Teilerhebung exakt und sicher auf die Verhältnisse der Gesamtmasse geschlossen werden kann. Das ist dann der Fall, wenn die Stichprobe repräsentativ für die Grundgesamtheit ist, wobei selbstverständlich eine Repräsentanz im Hinblick auf die untersuchungsrelevanten Merkmale genügt.

Somit gilt:

Eine Teilmasse ist repräsentativ, wenn sie in der Verteilung aller interessierenden Merkmale der Gesamtmasse entspricht, d.h. ein verkleinertes, aber sonst wirklichkeitsgetreues Abbild der Gesamtheit darstellt.

Es stellt sich daher das Problem, die Auswahl des Samples aus der Gesamtmasse so zu treffen, daß die obigen Bedingungen bestmöglich erfüllt werden. Es stehen dazu eine Reihe von Verfahren zur Verfügung, deren Eignung letztlich von den Voraussetzungen der jeweiligen Untersuchung abhängt.

In der vorliegenden Untersuchung war es möglich, eine Optimalvariante der Stichprobenauswahl zu verwirklichen, nämlich die systematische Ausfallsauswahl.

Ausgehend von wahrscheinlichkeitstheoretischen Überlegungen liegt hier das Prinzip zugrunde, daß jede Einheit der Grundgesamtheit die gleiche Chance haben soll, in die Stichprobe einbezogen zu werden. Mit zunehmender Zahl der "Ziehungen" steigt die Wahrscheinlichkeit, daß die Stichprobe in ihrer Zusammensetzung der Grundgesamtheit entspricht, bzw. sinkt die Wahrscheinlichkeit, daß "zufällige" Abweichungen nachhaltig verzerren.

Die konkrete Vorgehensweise bei dieser Befragung ist im Abschnitt 4.3. beschrieben. Methodische Hinweise zur Genauigkeit von Stichprobenergebnissen (Linearauswertung, Chi-Quadrat-Test) sowie Grundgedanken der Faktorenanalyse sind im Kapitel 5 zusammengestellt.

4.5. UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

4.5.1. Beweggründe und Motive für das Selbständigwerden

Frage 3:

"Wenn Sie zurückdenken: Was waren Ihre wichtigsten Beweggründe für das Selbständigwerden?"

(Bitte kreuzen Sie nur die drei wichtigsten Punkte an)

Mit klarer Dominanz wird die **"größere Unabhängigkeit"** als wichtigster Beweggrund zum Selbständigwerden angeführt. 2/3 der Befragten (65.6 %) geben diese Antwortmöglichkeit an. Mit klarem Abstand folgen die Beweggründe **"unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger"** (35.6 %) und **"leistungsgerechtes Einkommen"** (30.6 %). Immerhin jeder vierte gab **"Nutzung bisheriger Kundenkontakte"** (29.4 %) an.

Sowohl für Männer als auch für Frauen stellt die größere Unabhängigkeit den mit Abstand wichtigsten Beweggrund dar. Während aber bei den Männern die Antwortmöglichkeit **"unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger"** bereits den zweiten Rangplatz einnimmt und **"leistungsgerechtes Einkommen"** den dritten, spielt bei Frauen die **"Familientradiation"** eine stärkere Rolle (29.2 %, 2. Rangplatz).

"Günstige öffentliche Förderungsmittel" zu erhalten, wird dagegen nur von 2.1 % der Befragten als Beweggrund angeführt. Auch bei den untersuchten anderen Studien (vgl. Kap. 2) waren öffentliche Finanzierungshilfen als Motive zum Selbständigwerden an den hinteren Rangplätzen zu finden.

Tab. 1/1: Beweggründe für das Selbständigwerden (3 Antworten möglich; Basis: 700 Befragte)

Beweggründe	Rang	Anzahl	%
mehr Unabhängigkeit	1	459	65.6
unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger	2	249	35.6
leistungsgerechtes Einkommen	3	214	30.6
Nutzung bisheriger Kunden- kontakte	4	171	24.4
Familientradition	5	164	23.4
Erkennen einer Marktlücke	6	157	22.4
Chance, einen gut eingeführten Betrieb zu übernehmen	7	131	18.7
Arbeitslosigkeit	8	104	14.9
Sonstige	9	53	7.6
gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	10	42	6.0
neue technische Lösung/ Innovation	11	41	5.9
Führen von Menschen	12	30	4.3
günstige öffentl. Förderungs- mittel	13	15	2.1
keine Angabe	-	3	0.4

4.5.2. Nutzung öffentlicher Finanzierungshilfen

Frage 4:

"Haben Sie öffentliche Finanzierungshilfen in Anspruch genommen bzw. haben Sie sich darüber informiert?"

(Zutreffendes bitte ankreuzen)

Öffentliche Finanzierungshilfen	Anzahl	%
darüber informiert	121	17.3
beantragt, aber nicht bewilligt bekommen	47	6.7
in Anspruch genommen	270	38.6
keines davon	259	37
keine Angabe	3	0.4
Summe	700	100

Tab. 2/1: Nutzung öffentlicher Finanzierungshilfen

Während laut der ÖWB-Studie (1980) öffentliche Finanzierungshilfen von 25 % der Befragten in Anspruch genommen wurden, liegt der entsprechende Prozentsatz in der vorliegenden Untersuchung höher. 38.6 % der befragten Unternehmer haben öffentliche Finanzierungshilfen (z.B. Zinsenzuschüsse) in Anspruch genommen. Nur in 6.7 % der Fälle wird die Ablehnung eines Förderungsantrages berichtet. 17.3 % haben sich zumindest informiert. Dies deutet auf ein erhöhtes Interesse an öffentlichen Finanzierungshilfen hin.

Mehr als ein Drittel der Befragten (37 %) hat dagegen die Möglichkeit öffentlicher Finanzierungshilfen in keiner Weise erwogen. Sie haben derartige Hilfen weder in Anspruch genommen noch beantragt, und sie haben sich auch erst gar nicht informiert, wobei sich signifikante Unterschiede hinsichtlich der Altersstruktur ergeben (vgl. Tab. 16/3).

4.5.3. Verbesserungsvorschläge für öffentlichen Finanzierungshilfen

Frage 6:

"Was müßte Ihrer Meinung nach bei öffentlichen Finanzierungshilfen (z.B. Zinszuschüsse) verbessert werden?"

Verbesserungsvorschläge	Rang	Anzahl	%
Zugang zur Information	1	322	46.0
Verständlichkeit und Übersichtlichkeit der Information	2	278	39.7
Antragsverfahren, Erbringung von Nachweisen	3	191	27.3
Bearbeitungszeit	4	189	27.0
Umfang der geforderten Sicherheiten	5	169	24.1
Sonstiges	6	35	5.0
keine Angabe	-	45	6.4

Tab. 3/1: Verbesserungsvorschläge bei öffentlichen Finanzierungshilfen (2 Antworten möglich, Basis: 700 Befragte).

Nach den Erfahrungen der während der letzten drei Jahre selbständig gewordenen Befragten sollte vor allem die **"Verständlichkeit und Übersichtlichkeit"** (46 %) und der **"Zugang"** (39.7 %) zu den Informationen verbessert werden.

4.5.4. Nutzung unterschiedlicher Beratungshilfen

Frage 5:

"Welche Beratungshilfen waren bei Ihrer Unternehmensgründung am wertvollsten?"

Tab. 4/1: Beratungshilfen bei der Unternehmensgründung (3 Antworten möglich; Basis: 700 Befragte)

Beratungshilfen	Rang	Anzahl	%
Steuerberater	1	348	49.7
Bekannte, Kollegen, Mitarbeiter	2	275	39.3
Familienangehörige	3	269	38.4
Beratung durch die Bank	4	229	32.7
Persönliche Gespräche (Beratung durch die Handelskammern/WIFI	5	176	25.1
Informationsmaterial der Handelskammern/WIFI	6	141	20.1
Fachzeitschriften	7	80	11.4
Betriebsgründungs- und Jungunternehmerseminare	8	36	5.1
keine Angabe	-	23	3.3

Eine Schlüsselfunktion bei der Gründungsberatung kommt dem **"Steuerberater"** mit 49.7 % der Nennungen zu. Am unteren Ende in der Bewertung der Beratungshilfen befinden sich das **"Informationsmaterial der Handelskammern/WIFI"** (20.1 %), die **"Fachzeitschriften"** (11.4 %) und **"Betriebsgründungs- und Jungunternehmerseminare"** (5.1 %). Dies ergibt tendenziell dieselbe Rangfolge wie in der Untersuchung von May (1981) in der BRD.

In der vorliegenden Studie kommt im Vergleich zur ÖWB-Studie dem Steuerberater und der Beratung durch die Bank eine wesentlich höhere Bedeutung zu (ÖWB-Studie: Steuerberater 34 %, Hausbank 8 %).

4.5.5. Kapitalausstattung im Gründungs-/Übernahmejahr

Zu den Fragen bezüglich der Kapitalausstattung sind zwei Probleme festzustellen:

1. besteht eine hohe Antwortverweigerungsrate,
2. dürfte ein Teil der Befragten durch die differenzierte Fragestellung überfordert gewesen sein (z.B. Schwierigkeiten bei der Bewertung eingebrachten Sachkapitals, "Sparbuch" als Fremdkapital).

Die Ergebnisse zu diesen Fragen sind somit mit Vorsicht zu interpretieren.

Frage 7:

"Wie hoch war Ihr gesamtes Betriebskapital im Gründungs-/Übernahmejahr?"

(Bitte jeweils Beträge eintragen)

Betriebskapital (in tausend S)	Anzahl	%	% ohne AV *)
100	120	17.1	22.6
101 bis 200	77	11.0	14.5
201 bis 300	82	11.7	15.4
301 bis 400	40	5.7	7.5
401 bis 500	43	6.1	8.1
501 bis 600	28	4.0	5.3
601 bis 1000	48	6.9	9.0
1001 und mehr	93	13.3	17.5
keine Angabe	169	24.1	-
Summe	700	100	100

*) AV = Antwortverweigerer

Tab. 5/1: Ausstattung mit Betriebskapital (Basis: 700 Befragte)

Zur Frage nach der **Ausstattung mit Betriebskapital** im Gründungs- bzw. Übernahmejahr sind 75.9 % der Befragten bereit, Auskunft zu geben. Dabei zeigt sich, daß 52.5 % dieser Unternehmer mit einem Betriebskapital unter S 300.000 gestartet haben. Dies entspricht auch den Ergebnissen von Sautner (1984).

22.6 % begannen mit einem Betriebskapital bis S 100.000. Offen bleibt in diesem Zusammenhang, ob in allen Fällen das eingebrachte Sachkapital korrekt berücksichtigt worden ist. Allerdings geben noch 17.5 % dieser Befragten ein Betriebskapital von mehr als 1 Million S an.

Frage 7:

"... davon eingebrachtes Sachkapital (z.B. Gebäude, Maschinen)"

Eingebrachtes Sachkapital (in tausend S)	Anzahl	%	% ohne AV *)
1 bis 50	106	15.1	35.9
51 bis 100	51	7.3	17.3
101 bis 200	47	6.7	15.9
201 bis 300	17	2.4	5.8
301 bis 400	11	1.6	3.7
401 bis 500	9	1.3	3.1
ab 501	54	7.7	18.3
ohne Angabe	405	57.9	-
Summe	700	100	100

*) AV = Antwortverweigerer

Tab. 5/2: Ausstattung mit Sachkapital

Die Ergebnisse der Frage nach dem **eingebrachten Sachkapital** (z.B. Gebäude, Maschinen) sind mit Skepsis zu interpretieren, da 57.9 % der Befragten dazu keine Angaben machen können oder machen wollen.

Frage 7:

"... davon bares Eigenkapital"

Bares Eigenkapital (in tausend S)	Anzahl	%	% ohne AV *)
1 bis 50	185	26.4	37.8
51 bis 100	109	15.6	22.3
101 bis 200	75	10.7	15.3
201 bis 300	54	7.7	11.0
301 bis 400	13	1.9	2.7
401 bis 500	23	3.3	4.7
ab 501	30	4.3	6.1
keine Angabe	211	30.1	-
Summe	700	100	100

*) AV = Antwortverweigerer

Tab. 5/3: Verteilung des baren Eigenkapitals

Mehr als 1/3 (37.8 %) der Befragten, die bereit sind, Angaben zu machen, starten mit weniger als S 50.000 an **barem Eigenkapital**, knapp 25 % mit einem Eigenkapital von über S 200.000. Die ÖWB-Studie kam auf ähnliche Werte (43 % bzw. 16 %).

Frage 7:

"... davon Fremdkapital (z.B. Kredite)"

Fremdkapital (in tausend S)	Anzahl	%	% ohne AV *)
1 bis 50	52	7.4	12.0
51 bis 100	59	8.4	13.6
101 bis 200	101	14.4	23.3
201 bis 300	65	9.3	15.0
301 bis 400	30	4.3	6.9
401 bis 500	28	4.0	6.5
ab 501	98	14.0	22.6
keine Angabe	267	38.1	-
Summe	700	100	100

*) AV = Antwortverweigerer

Tab. 5/4: Verteilung des Fremdkapitals

Hinsichtlich des eingesetzten **Fremdkapitals** sind zwei Verteilungsgipfel festzustellen. Ein erster Höhepunkt zeigt sich im Bereich S 101.000 - 200.000 (23.3 %). Knapp 50 % der auskunftsbereiten Unternehmer beanspruchen insgesamt weniger als S 200.000 an Fremdkapital. Andererseits besteht aber auch eine Gruppe von 22.6 %, die mehr als S 500.000 fremdfinanziert.

Darin könnten Hinweise auf unterschiedlich kapitalintensive Branchen zu sehen sein. Dies wird auch durch eine nach Sektionen getrennte Auswertung deutlich (vgl. Tab. 13/3)

4.5.6. Die Varianten der Fremdfinanzierung

Frage 8:

"In welcher Form wurde das Fremdkapital aufgebracht?"

(Bitte kreuzen Sie die zwei wichtigsten an)

Aufbringungsart	Rang	Anzahl	%
Bankkredite ohne geförderte Kredite	1	303	43.3
Öffentliche Finanzierungshilfen (z.B. Zinszuschüsse zu Bankkrediten)	2	235	33.6
Lieferantenkredite (Warenlieferung in Kommission, Warenlieferung mit Zahlungsziel)	3	112	16.0
Darlehen von Verwandten	4	101	14.4
Kredite/Darlehen von anderen Privatpersonen	5	32	4.6
Sonstiges	6	7	1.0
keine Angabe	-	184	26.3

Tab. 6/1: Die wichtigsten Formen der Fremdfinanzierung (2 Antworten möglich; Basis: 700 Befragte)

Wie nicht anders zu erwarten, stellen **ungeförderte (43.3 %)** und **geförderte (33.6 %) Bankkredite** die Hauptvariante der Fremdfinanzierung dar.

Obwohl öffentliche Finanzierungshilfen in Übereinstimmung mit in- und ausländischen Untersuchungen kein wesentliches Gründungsmotiv darstellen, kann aus der vorliegenden Untersuchung doch abgeleitet werden, daß sich zumindest mehr Selbständige für öffentliche Förderungen interessieren. Diese Tendenz wird dadurch unterstützt, daß öffentliche Finanzierungshilfen als zweitwichtigste Form der Fremdfinanzierung mit 33.6 % genannt wurden, während vergleichsweise in der 1980 durchgeführten ÖWB-Untersuchung öffentliche Finanzierungshilfen von ca. 25 % genannt wurden.

4.5.7. Die Hauptschwierigkeiten bei der Gründung-/Übernahme eines Unternehmens

Frage 10 :

"Was waren Ihre Hauptschwierigkeiten bei der Gründung bzw. Übernahme?"

(Bitte bewerten Sie alle folgenden Punkte jeweils nach der vorgegebenen Skala)

Durch diese Fragestellung sollen Erfahrungen aus der Gründungsphase genannt werden. Alle Problemfelder sind auf vier Stufen (von 1 = sehr groß bis 4 = sehr gering) zu beurteilen. Zur Beschreibung dieser Ergebnisse sollen vorerst die Mittelwerte herangezogen werden.

Tab. 7/1: Hauptschwierigkeiten bei der Gründung bzw. Übernahme eines Unternehmens (Basis: 700 Befragte). (*: Summe der "sehr groß" und "eher groß" Angaben in %).

Hauptschwierigkeiten	Summe von "sehr groß" und "eher groß" in %	Rang	Mittelwert
Steuerliche Belastung	61,5	1	2,1
Kostenhöhe	59,4	2	2,1
Arbeitsüberlastung	58,3	3	2,1
Finanzierungsprobleme (Finanzierungsspielraum, Abhängigkeit)	47,0	4	2,4
Behördenprobleme, rechtliche Vorschriften	41,4	5	2,4
Konkurrenz, Absatzschwierigkeiten	37,4	6	2,5
Standortprobleme	26,8	7	2,8
Personalprobleme (Beschaffung, Ausbildung etc.)	26,5	8	2,8
Kaufmännische Probleme, Managementenerfahrung	26,5	8	2,7
Kontaktanbahnung mit Kunden	22,5	10	2,9
Mangelnde Branchenkenntnisse	14,1	11	3,1
Kontakt mit Lieferanten	11,6	12	3,1
Technische, fachspezifische Probleme	8,4	13	3,1

Nach Ansicht der Befragten werden **monetäre Probleme** eindeutig als Hauptschwierigkeiten bei der Gründung genannt. Dies kommt zum Ausdruck durch die Items **"Steuerliche Belastung"** (1. Rangplatz), **"Kostenhöhe"** (2. Rangplatz) und **"Finanzierungsprobleme"** (4. Rangplatz).

Finanzierungsprobleme sind praktisch in allen Untersuchungen an vorderster Stelle zu finden. In der ÖWB-Studie (1980) stellt die Finanzierung z.B. das Problem Nr. 1 dar (42 % der Befragten).

"Arbeitsüberlastung" bewerten 58 % der Befragten als sehr große oder eher große Schwierigkeit bei der Gründung.

Auf Rangplatz 5 folgen **"Behördenprobleme/rechtliche Vorschriften"**. Dieser Problembereich ist auch bei anderen Untersuchungen im vorderen Drittel zu finden.

"Kaufmännische Probleme/Managementenerfahrung" werden nur von mehr als einem Viertel der Befragten als sehr groß bzw. eher groß eingestuft. Derselbe Prozentsatz gilt auch für **"Personalprobleme (Beschaffung, Ausbildung etc.)"**. Dies könnte die Ergebnisse anderer Untersuchungen bestätigen, daß insbesondere Kleinbetriebe (vor allem wegen mangelnder Aufstiegschancen) Schwierigkeiten haben, qualifizierte Mitarbeiter zu halten.

"Mangelnde Branchenkenntnisse" werden relativ selten als großes Problem eingestuft. Dies könnte damit zusammenhängen, daß bereits ein hoher Prozentsatz der Befragten vorher in der Branche tätig gewesen ist (z.B. bei Sautner 1984 44 %).

Grundsätzlich wird die Tendenz sichtbar, daß die Mittelwerte aller Problemfelder relativ dicht nebeneinanderliegen. Dies bedeutet, daß kein Problem einheitlich von allen Befragten als besonders groß oder auch als sehr gering eingestuft wird. Der relativ stärkste Leidensdruck wird bezüglich **"steuerlicher Belastung"**, **"Kostenhöhe"** und **"Arbeitsüberlastung"** verspürt. Die geringsten Probleme werden im Hinblick auf mangelnde Branchenkenntnisse, technisch/fachspezifische Probleme und Kontakt mit Lieferanten gesehen.

Eine derartige Datenstruktur legt die Hypothese eines Problemsyndroms der Gründungsphase nahe. Das bedeutet, daß bestimmte Startprobleme jeweils gebündelt auftreten. Als statistisches Verfahren zur Aufdeckung derartiger Zusammenhänge bietet sich die **Faktorenanalyse** an (vgl. Kap. 5).

Startschwierigkeiten	Faktorladungen	
	Faktor 1	Faktor 2
Branchenkenntnisse	0.81580	0.24193
Technische Probleme	0.78496	0.38118
Managementenerfahrung	0.61881	0.41928
Kontaktanbahnung mit Kunden	0.67749	0.33908
Personalprobleme	0.43522	0.47823
Finanzierungsprobleme	0.31749	0.50853
Behördenprobleme	0.28183	0.59111
Konkurrenzprobleme	0.50831	0.43682
Standortprobleme	0.47077	0.53705
Steuerbelastung	0.21456	0.66777
Kostenhöhe	0.31199	0.70606
Kontakt mit Lieferanten	0.59503	0.51853
Arbeitsüberlastung	0.33017	0.51517

Tab. 7/2: Faktorladungsmuster der Startschwierigkeiten (Basis: 700 Befragte).

Tab. 7/2 zeigt, daß es zwei Gruppen von Schwierigkeiten gibt. Die Stärke des Zusammenhanges wird statistisch durch die Faktorladung ausgedrückt, wobei der höchstmögliche Zusammenhang eine Faktorladung von 1 bedeutet.

Die Startschwierigkeiten - einzeln betrachtet - werden in der Rangreihe in Abb. 7/1 dargestellt. Nun haben aber Neugründer bzw. Neuübernehmer von Unternehmen in der Regel mehrere Startschwierigkeiten gleichzeitig.

Die in den Faktoren 1 und 2 (vgl. Tab. 7/2) zum Ausdruck kommende Bündelung von Schwierigkeiten ist unabhängig von der Einstufung der Bedeutung durch die Befragten. Dies bedeutet lediglich, daß

die im jeweiligen Faktor angeführten Schwierigkeiten ähnlich bewertet wurden. Wenn z.B. ein Befragter mangelnde Branchenkenntnisse als große (geringe) Schwierigkeit sieht, ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß er auch die anderen im Faktor 1 zusammengefaßten Problembereiche als große (geringe) Schwierigkeiten einstuft. Die Faktorenanalyse ergibt somit als Faktoren Zusammenhänge zwischen Startschwierigkeiten. Sie sagt nichts über die Bedeutung der einzelnen Schwierigkeiten aus.

Die Errechnung des Faktors 1 zeigt, daß Unternehmer, die mangelnde Branchenkenntnisse besitzen, häufig auch auf technisch/fachspezifische Probleme stoßen, kaufmännische Probleme haben, mangelnde Managementenerfahrung besitzen und von Problemen bei der Kontaktabbauung mit Kunden und Lieferanten berichten. Das Problemsyndrom Nr. 1 (Faktor 1) könnte mit dem Begriff "Wissens- und Erfahrungsdefizite" umschrieben werden.

Der Faktor 2 dagegen weist hohe Ladungen (siehe Tab. 7/2) bei den Schwierigkeiten Behördenprobleme, rechtliche Vorschriften, steuerliche Belastungen und Kostenhöhe auf. Das Problemsyndrom Nr. 2 (Faktor 2) bezieht sich somit auf die rechtlichen Rahmenbedingungen.

Die Tatsache, daß monetäre Probleme (Finanzierungsprobleme) nicht eindeutig einem Faktor zugeordnet werden können, bedeutet, daß dieser Problembereich sehr vielschichtig ist.

Diese Überlegungen führen zu einem weiteren Aspekt der Ergebnisse: Der Faktor 1 wird vor allem durch Schwierigkeiten charakterisiert, die von den Unternehmern als vergleichsweise nicht sehr markant und bedeutend eingestuft werden (siehe Tab. 7/1). Die Beurteilung derartiger Startschwierigkeiten erweist sich folglich als relativ homogen.

Die Bewertung des Problemsyndroms 2 zeigt dagegen eine stärkere Vielschichtigkeit der Antworten auf. Bei diesen Schwierigkeiten bestehen von Fall zu Fall abweichende Erfahrungen.

Statistisch äußert sich diese Tendenz darin, daß der Faktor 1 für 51.7 % der Bewertungsvarianz verantwortlich zeichnet, der Faktor 2 hingegen für 7.8 % der Varianz.

4.5.8. Die berufliche und familiäre Ausgangssituation

Frage 16:

"Waren Ihre Eltern bereits selbständig?"

Eltern selbständig?	Anzahl	%
ja	318	45.4
nein	378	54.0
keine Angabe	4	0.6
Summe	700	100

Tab. 8/1: Anteil der "selbständigen" Eltern (Basis: 700 Befragte).

Die Ergebnisse machen deutlich, daß die Tatsache, daß die Eltern bereits selbständig waren, einen markanten Einfluß auf die Aktivitäten der Nachfolgegeneration ausübt. Dies stimmt auch mit den von Meyerhöfer referierten Studien überein (siehe Kap. 2), wonach die Berufsstellung des Vaters als Selbständiger, Geschäftsführer, Leiter eines Betriebes oder Angehöriger eines freien Berufes eine größere Bereitschaft, selbständig zu werden, ergibt. In der vorliegenden Untersuchung geben mehr als 45 % der Befragten an, aus einem Elternhaus mit bereits selbständiger Berufstätigkeit zu stammen. Jeder fünfte Befragte übernahm einen Familienbetrieb.

Diese familiäre Bindung setzt sich auch nach der Gründung bzw. Übernahme eines Unternehmens fort. In 65 % der untersuchten Unternehmen **arbeiten Familienangehörige mit.**

Frage 22:

"Arbeiten in Ihrem Unternehmen Familienangehörige mit?"

Mitarbeit der Familie?	Anzahl	%
ja, als Angestellte	252	36.0
ja, ohne fixes Dienstverhältn.	197	28.1
nein	237	33.9
keine Angabe	14	2.0
Summe	700	100

Tab. 8/2: Mitarbeit der Familienangehörigen (Basis: 700 Befragte).

Frage 18:

"Waren Sie unmittelbar vor Gründung Ihres Unternehmens ... "

(Bitte nur eine Antwort ankreuzen)

Vor der Gründung	Anzahl	%
Selbständiger	58	8.3
Angestellter/Beamter	373	53.3
Arbeiter/Facharbeiter	145	20.7
im Haushalt tätig	35	5.0
in Ausbildung (Lehrling, Schüler, Student)	26	3.7
arbeitslos	55	7.9
keine Angabe	8	1.1
Summe	700	100

Tab. 8/3: Berufstätigkeit vor der Übernahme/Gründung des Unternehmens (Basis: 700 Befragte).

Vor der neuen Karriere als Selbständige haben 3/4 der Befragten Berufe als **Angestellter/Beamte** (53.3 %) und **Arbeiter** (20.7 %) ausgeübt.

Bemerkenswert ist, daß immerhin 7.9 % angeben, vor Beginn ihrer Selbständigkeit arbeitslos gewesen zu sein.

Frage 17b:

"Haben Sie eine Zulassungsprüfung (z.B. Meisterprüfung) abgelegt?"

Zulassungsprüfung	Anzahl	%
ja	305	43.6
nein	374	53.4
keine Angabe	21	3.0
Summe	700	100

Tab.8/4: Anteil der Unternehmer mit/ohne abgelegte Zulassungsprüfung (Meisterprüfung) (Basis: 700 Befragte).

Frage 17b:

"... Wenn ja, in welchem Jahr?"

Jahr der Prüfung	Anzahl	%
Bis 1980	170	62.5
1981	27	9.9
1982	38	14.0
1983	24	8.8
1984	13	4.8

Tab. 8/5: Jahr der abgelegten Zulassungsprüfung (Basis: 272 Befragte, die dazu Angaben machten).

43.6 % der befragten Selbständigen haben eine Zulassungsprüfung (z.B. Meisterprüfung) absolviert. Von diesen Personen wiederum haben 62.5 % die Prüfung bereits 1980 oder früher abgelegt. Hier wird der Verzögerungseffekt zwischen Ablegung der Meisterprüfung und der Aufnahme der Selbständigkeit wirksam. So ermittelte z.B. Presslmayer (1983) bei Wiener Meistern einen Durchschnittswert von 3.1 Jahren zwischen Meisterprüfung und Selbständigwerden; ca. 69 % werden innerhalb der ersten 4 Jahre selbständig.

4.5.9. Die Exportorientierung der neugegründeten/übernommenen Unternehmen

Frage 23:

"Führen Sie im Rahmen Ihres Unternehmens Exportgeschäfte durch?"

Exporttätigkeit	Anzahl	%
ja	126	18.0
nein	556	79.4
keine Angabe	18	2.6
Summe	700	100

Tab. 9/1: Anteil der Unternehmen mit Exporttätigkeit (Basis: 700 Befragte)

Nur 18 % der Befragten geben an, Exportgeschäfte abzuwickeln. Von einem Drittel dieser 126 Befragten wird der Anteil der Exportumsätze mit "bis zu 10 %" angegeben, die restlichen Angaben verteilen sich ziemlich gleichmäßig von 10 bis 90 %.

4.5.10. Zwischenresumee zu den ersten Jahren

Frage 12:

"Alles in allem: Wenn Sie sich noch einmal entscheiden müßten, würden Sie ... ?"

Zwischenresumee	Anzahl	%
auf alle Fälle wieder selbständig werden	290	41.4
eher wieder selbständig werden	250	36.4
eher nicht wieder selbständig werden	100	14.3
sicher nicht mehr selbständig werden	45	6.4
keine Angabe	10	1.4
Summe	700	100

Tab. 10/1: Aktuelle Einschätzung des Selbständigwerdens (Basis: 700 Befragte).

41.4 % der Befragten würden, wenn sie sich nochmals entscheiden müßten, auf alle Fälle wieder selbständig werden.

Diese stark positiv orientierte Globalbewertung wird noch dadurch verstärkt, daß nur 6.4 % der Befragten "sicher nicht mehr selbständig werden möchten". Jedenfalls ziehen fast 80 % der Stichprobe (77.8 %) ein positives Zwischenresumee.

Dieser Optimismus setzt sich auch fort, wenn man die erwartete bzw. beabsichtigte Entwicklung der Unternehmen betrachtet.

Frage 9:

"Wie sehen Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens in den nächsten fünf Jahren?"

(Zutreffendes bitte ankreuzen)

Entwicklungstrend	Anzahl	%
Wir werden die derzeitige Unternehmensgröße beibehalten	379	54.1
Wir werden das Unternehmen eher vergrößern	231	33.0
Wir werden eher schrumpfen	44	6.3
Wir haben unsere Gewerbeberechtigung bereits zurückgelegt	25	3.6
Sonstiges	17	2.4
keine Angabe	4	0.6
Summe	700	100

Tab.10/2: Entwicklungstrend der nächsten 5 Jahre (Basis: 700 Befragte).

Mehr als die Hälfte (54.1 %) der befragten Unternehmer(innen) wollen die derzeitige Unternehmensgröße beibehalten, ein Drittel will eher vergrößern.

4.5.11. Ratschläge für künftige Interessenten zum Selbständig-
werden

Frage 11:

"Was würden Sie jemandem raten, der sich heute selbständig machen will?"

(Bitte kreuzen Sie nur die zwei wichtigsten an)

Ratschläge	Rang	Anzahl	%
sich gute Mitarbeiter suchen	1	266	38.0
Schulung und Gründungsberatung	2	235	33.6
Informationen von der Handelskammer/WIFI einholen	3	214	30.6
sich nur auf sich selbst verlassen	4	206	29.4
Förderungen in Anspruch nehmen	5	179	25.6
nicht selbständig werden	6	117	16.7
eine risikominimierende Rechtsform wählen	7	86	12.3
Sonstiges	8	19	2.7
keine Angabe	-	9	0.1

Tab. 11/1: Ratschläge für künftige Selbständige (2 Antworten möglich; Basis: 700 Befragte).

Obwohl die Ergebnisse der vorliegenden Fragestellung keine klare Dominanz einer Antwortalternative aufzeigen, wird doch das **Mitarbeiterproblem** in den Vordergrund gerückt. 38 % raten vor allem, **"sich gute Mitarbeiter zu suchen"**. Am zweiten Rangplatz wird **"Schulung und Gründungsberatung"** genannt (33.6 %). Fast jeder dritte rät weiters, **"Informationen von der Handelskammer/WIFI einzuholen"**.

Fast 30 % raten, **"sich nur auf sich selbst zu verlassen"**. Nur 16.7 % entscheiden sich für den negativen Ratschlag, **"nicht selbständig zu werden"**.

Vergleicht man die Ergebnisse dieser projektiven Fragestellung mit den unter 4.5.7. genannten Hauptschwierigkeiten der Gründungsphase, wird deutlich, daß der Faktor 1 "Wissens- und Erfahrungsdefizite" eine größere Bedeutung haben dürfte als in der direkten Problemabfrage zum Ausdruck kommt. Dies zeigt sich vor allem darin, daß die Antwortmöglichkeiten "sich gute Mitarbeiter suchen", "Schulung und Gründungsberatung" und "Informationen von der Handelskammer/WIFI einholen" die ersten Rangplätze einnehmen.

4.5.12. Der Einfluß der Schulbildung auf das Antwortverhalten

Um eine statistisch und inhaltlich sinnvolle Interpretation der Ergebnisse zu ermöglichen, geht die folgende Analyse von einer Teilung der Stichprobe in **Personen mit Matura** (AHS, HTL, HAK, Universität) und **Personen ohne Matura** aus. Von den befragten 691 Personen haben 451 keine Matura (65.2 %) und 219 Matura oder einen noch höheren Bildungsgang abgeschlossen.

Schulbildung und Art der Gründung:

	ohne Matura		mit Matura		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Neugründung	230	51.1	160	66.7	390	56.5
Übernahme des Familienbetriebs	97	21.6	38	15.8	135	19.6
Kauf/Pacht eines besteh. Untern.	102	22.7	24	10.0	126	18.3
Umgründung oder Erweiterung	20	4.4	18	7.5	38	5.5
Sonstiges	1	0.2	0	0.0	1	1.1
Summe	450	65.2	240	34.8	690	100.0

Tab. 12/1: Schulbildungsniveau und Art der Gründung oder des Erwerbes der Unternehmen (Basis: 690 Befragte) (die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant)

Personen mit einer höheren Schulbildung führen signifikant häufiger Neugründungen von Unternehmen durch (66.7 % zu 51.1 %). Die Gruppe ohne Matura dominiert dagegen besonders bei der Übernahme eines Familienbetriebes und bezüglich des Kaufes/der Pacht eines bestehenden Unternehmens.

Schulbildung und Art der Rechtsform:

	ohne Matura		mit Matura		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Einzelunternehmen	374	85.0	157	67.7	531	79.0
Personengesellschaft	37	8.4	37	15.9	74	11.0
Kapitalgesellschaft	29	6.6	38	16.4	67	10.0
Summe	440	65.5	232	34.5	672	100.0

Tab. 12/2: Schulbildung und gewählte Rechtsform (Basis: 672 Befragte)(die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant)

Personen mit Matura gründen häufiger Kapitalgesellschaften (16.4% zu 6.6 %). Dies könnte darauf zurückzuführen sein, daß mit steigender Bildung die Scheu vor komplizierten Rechtsformen abnimmt.

Schulbildung und Entwicklungstrend:

	ohne Matura		mit Matura		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Unternehmensgröße beibehalten	269	60.2	105	43.8	374	54.4
Unternehmen eher vergrößern	129	28.9	100	41.7	229	33.3
eher schrumpfen	26	5.8	16	6.7	42	6.1
Gewerbeberechtigung ber. zurückgelegt	14	3.1	11	4.6	25	3.6
Sonstiges	9	2.0	8	3.3	17	2.5
Summe	447	65.1	240	34.9	687	100.0

Tab. 12/3: Schulbildung und Einschätzung des Entwicklungstrends in den nächsten 5 Jahren (Basis: 687 Befragte) (die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant)

Der Zukunftsoptimismus der Personen mit Matura ist stärker: 41.7% wollen weiter vergrößern. 60.2 % der Befragten ohne Matura wollen dagegen die derzeitige Unternehmensgröße während der nächsten 5 Jahre beibehalten.

Schulbildung und Zwischenresumee:

	ohne Matura		mit Matura		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
auf alle Fälle wieder selbständig werden	175	39.3	110	46.2	285	41.7
eher wieder selbständig werden	160	36.0	93	39.1	253	37.0
eher nicht wieder selbständig werden	75	16.9	25	10.5	100	14.6
sicher nicht mehr selbständig werden	35	7.9	10	4.2	45	6.6
Summe	445	65.2	238	34.8	683	100.0

Tab.12/4: Schulbildung und Zwischenresumee zur ersten Phase des Selbständigwerdens (Basis: 683 Befragte) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit vom 95 % signifikant).

Dieser soeben festgestellte verstärkte Optimismus der Gruppe mit Matura setzt sich auch bei der Frage nach dem Zwischenresumee fort. Nicht weniger als 85.3 % der Unternehmer mit Matura geben an, sie würden "auf alle Fälle wieder" bzw. "eher wieder selbständig" werden, wenn sie sich noch einmal entscheiden müßten. Der entsprechende Anteil für die Nichtmaturanten liegt bei 75.3 %.

Schulbildung und Zulassungsprüfung:

	ohne Matura		mit Matura		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
ja	233	52.5	70	30.0	303	44.8
nein	211	47.5	163	70.0	374	55.2
Summe	444	65.6	233	34.4	677	100.0

Tab. 12/5: Schulbildung und Ablegung einer Zulassungsprüfung
(Basis: 677 Befragte) (Die Unterschiede sind mit einer
Sicherheit von 99 % signifikant).

Während 52.5 % der Personen ohne Matura eine Zulassungsprüfung
(z.B. Meisterprüfung) abgelegt haben, liegt dieser Prozentsatz
bei den Maturanten nur bei 30 %.

Schulbildung und Exportorientierung:

	ohne Matura		mit Matura		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
ja	52	11.8	74	31.4	126	18.6
nein	388	88.2	162	68.6	550	81.4
Summe	440	65.1	236	34.9	676	100.0

Tab. 12/6: Schulbildung und Exportorientierung (Basis: 676 Befragte) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant).

Die von Personen mit Mittelschul- oder Hochschulabschluß übernommenen/gegründeten Unternehmen weisen eine stärkere Exportorientierung auf. 31.4 % dieser Unternehmen führen Exportgeschäfte durch. Der entsprechende Anteil bei Nichtmaturanten liegt bei 11.8 %.

4.5.13. Vergleich der Sektionen:

Wegen der unterschiedlichen Besetzungshäufigkeiten der einzelnen Sektionen in der Stichprobe ist es aus statistischen Gründen notwendig, diesen Vergleich auf drei Gruppen einzuschränken: Sektion Handel (237 Befragte), Sektion Gewerbe (354 Befragte) und die zusammengefaßten übrigen Sektionen (106 Befragte). Grundsätzlich zeigt sich bei diesem Vergleich, daß kaum Unterschiede in den Ergebnissen der einzelnen Sektionen bestehen. Dies wird besonders bei den Fragen nach den Beweggründen (vgl. Tab. 13/1) und den genutzten Beratungshilfen (vgl. Tab. 13/2) evident. Dies entspricht auch den Ergebnissen ausländischer Untersuchungen, die ebenfalls praktisch keine branchenspezifischen Unterschiede feststellen konnten.

Sektionsvergleich der Beweggründe:

Tab. 13/1: Sektionsvergleiche hinsichtlich der Beweggründe für das Selbständigwerden (drei Antworten möglich; Basis 237 Befragte aus der Sektion Handel, 354 Befragte aus der Sektion Gewerbe, 106 Befragte aus den übrigen Sektionen)

Beweggründe	übrige Sektionen			Handel			Gewerbe		
	Anzahl	%	Rang	Anzahl	%	Rang	Anzahl	%	Rang
mehr Unabhängigkeit	65	61,3	1	151	63,7	1	241	68,1	1
leistungsgerechteres Einkommen	31	29,2	3	74	31,2	3	109	30,8	3
unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger	34	32,1	2	89	37,6	2	136	38,4	2
Führen von Menschen	10	9,4	10	6	2,5	12	24	6,8	10
gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	12	11,3	8	12	5,1	10	16	4,5	12
Familientradition	26	24,5	4	52	21,9	6	84	23,7	5
Chance, einen gut eingeführten Betrieb zu übernehmen	22	20,8	5	47	19,8	7	60	16,9	7
neue technische Lösung/Innovation	6	5,7	13	11	4,6	11	24	6,8	10
Erkennen einer Marktlücke	16	15,1	7	60	25,3	5	80	22,6	6
Arbeitslosigkeit	12	11,3	8	44	18,6	8	48	13,6	8
Nutzung bisheriger Kundenkontakte	17	16,0	6	65	27,4	4	89	25,1	4
günstige öffentliche Förderungsmittel	7	6,6	12	4	1,7	13	4	1,1	13
Sonstige	10	9,4	10	16	6,8	9	27	7,6	9

Sektionsvergleich der Nutzung von Beratungshilfen:

Tab. 13/2: Sektionsvergleich hinsichtlich der Nutzung von Beratungshilfen (3 Antworten möglich; Basis: 237 Befragte aus der Sektion Handel, 253 der Sektion Gewerbe, 106 der übrigen Sektionen).

Beratungshilfen	Übrige Sektionen			Handel			Gewerbe		
	Anzahl	%	Rang	Anzahl	%	Rang	Anzahl	%	Rang
Informationsmaterial der Handelskammer/WIFI	20	18,9	6	36	15,2	6	85	24,0	6
Persönliche Gespräche (Beratung) durch die Handelskammer/WIFI	28	26,4	5	61	25,7	5	87	24,6	5
Beratung durch die Bank	41	38,7	3	72	30,4	4	113	31,9	4
Familienangehörige	45	42,5	2	77	32,5	3	147	41,5	2
Bekannte, Kollegen, Mitarbeiter	39	36,8	4	91	38,4	2	144	40,7	3
Fachzeitschriften	14	13,2	7	28	11,8	7	37	10,5	7
Steuerberater	50	47,2	1	120	50,6	1	178	50,3	1
Betriebsgründungs- und Jungunternehmerseminare	3	2,8	8	16	6,8	8	17	4,8	8

Ausstattung mit Betriebskapital im Sektionsvergleich:

Sektion	Ausstattung mit Betriebskapital (in Tsd. S)								
	1 - 100	101 - 200	201 - 300	301 - 400	401 - 500	501 - 600	601 - 1000	ab 1001	
Übrige Anz. (N=77) %	11 14.3	4 5.2	11 14.3	5 6.5	3 3.9	7 9.1	10 13.0	26 33.8	77 14.6
Handel Anz. (N=174) %	31 17.8	34 19.5	27 15.5	18 10.3	19 10.9	10 5.7	11 6.3	24 13.8	174 33.0
Gewerbe Anz. (N=277) %	77 27.8	39 14.1	44 15.9	17 6.1	20 7.2	10 3.6	27 9.7	43 15.5	277 52.5
Summe Anz. %	110 22.5	77 14.6	82 15.5	40 7.6	42 8.0	27 5.1	48 9.1	93 17.6	528 100.0

Tab. 13/3: Ausstattung mit Betriebskapital im Sektionsvergleich
(Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 %
signifikant)

In der Sektion Gewerbe ist offensichtlich eine geringere Ausstattung mit Betriebskapital notwendig. 27.8 % der Befragten aus der Sektion Gewerbe, aber nur 17.8 % im Handel und 14.3 % bei den übrigen Sektionen geben ein Betriebskapital von weniger als S 100.000 an.

Bei dieser Frage gab ca. 1/4 der Befragten keine Antwort.

Sektionsvergleich der Hauptschwierigkeiten bei der Gründung/Übernahme:

Auf die Frage nach den Hauptschwierigkeiten bei der Gründung bzw. Übernahme zeigen sich nur bei zwei Bereichen signifikante Unterschiede zwischen den Sektionen:

Kaufmännische Probleme/Managementenerfahrung als Hauptschwierigkeiten bei der Gründung/Übernahme:

Sektion		Probleme				Summe
		sehr groß	eher groß	eher gering	sehr gering	
Übrige Sektionen	Anzahl	3	21	40	29	93
	%	3,2	22,6	43,0	31,2	14,8
Handel	Anzahl	8	36	74	97	215
	%	3,7	16,7	34,4	45,1	34,2
Gewerbe	Anzahl	16	82	128	95	321
	%	5,0	25,5	39,9	29,6	51,0
Summe	Anzahl	27	139	242	221	629
	%	4,3	22,1	38,5	25,1	100,0

Tab. 13/4: Mangelhafte Managementenerfahrung als Startschwierigkeit im Sektionsvergleich (Basis: 629 Befragte) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 95 % signifikant).

Es fällt auf, daß im Handel kaufmännische Probleme/Managementenerfahrung als Gründungsschwierigkeiten von 20.4 % als "sehr groß" oder "eher groß" eingestuft wurden, während dieser Prozentsatz für das Gewerbe mit 30.5 % signifikant höher liegt.

Personalprobleme (z.B. Beschaffung, Ausbildung) als Hauptschwierigkeiten bei der Gründung/Übernahme:

Sektion		Probleme				Summe
		sehr groß	eher groß	eher gering	sehr gering	
Übrige Sektionen	Anzahl	10	19	30	36	95
	%	10,5	20,0	31,6	37,9	15,4
Handel	Anzahl	18	25	48	120	211
	%	8,5	11,8	22,7	56,9	34,2
Gewerbe	Anzahl	36	55	65	155	311
	%	11,6	17,7	20,9	49,8	50,4
Summe	Anzahl	64	99	143	311	617
	%	10,4	16,0	23,2	50,4	100,0

Tab. 13/5: Personalprobleme als Startschwierigkeit im Sektionsvergleich (Basis: 617 Befragte) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 95 % signifikant).

Andererseits weisen Mitglieder der Sektion Handel auch in einem geringeren Ausmaß auf Personalprobleme in der Gründungs- bzw. Übernahmephase hin. Im Handel bewertet nur jeder fünfte Befragte Personalprobleme als "sehr groß" oder "eher groß", im Bereich des Gewerbes liegt der entsprechende Prozentsatz fast doppelt so hoch.

4.5.14. Sozialisationsinflüsse beim Selbständigwerden

In diesem Abschnitt geht es um die Frage, wie weit die Tatsache, daß die Eltern bereits selbständig sind bzw. gewesen sind, einen Einfluß auf das Antwortverhalten hat.

Generell kann gesagt werden, daß beispielsweise hinsichtlich der Schwierigkeiten und Probleme in der Gründungs/Übernahmephase keine überzufälligen Unterschiede zwischen den Befragten aus einem "selbständigen" Elternhaus und den übrigen Befragten bestehen. So ermittelte z.B. auch Klandt (1984), daß Gründer zwar relativ häufig selbständige Väter haben, daß aber dies nicht zu einer Verbesserung der Erfolgsaussichten führt.

Die Rangreihe der Beweggründe ist allerdings für die zwei befragten Gruppen unterschiedlich:

Wenn die Eltern bereits selbständige Berufe ausüben oder ausgeübt haben, kommt - wie nicht anders zu erwarten - der Fortführung einer **Familiendition** eine besondere Bedeutung zu (insbesondere bei weiblichen Übernehmern - vgl. Tab. 15/1). Diese familiäre Bindung schlägt auch bei der Nutzung von Beratungshilfen durch (vgl. Tab. 14/2). Selbständige Eltern bzw. Familienangehörige erfüllen bei der Gründung/Übernahme eines Unternehmens die wichtigste Beratungsfunktion (49.4 % der Nennungen).

Befragte mit unselbständigen Eltern nennen auf den vordersten Rangplätzen Steuerberater, Bekannte/Kollegen/Mitarbeiter und die Beratung durch die Bank, Familienangehörige erst an vierter Stelle. Befragte mit selbständigen Eltern nennen dagegen auf den ersten Rangplätzen Familienangehörige, Steuerberater und Bekannte/Kollegen/Mitarbeiter.

Beweggründe zum Selbständigwerden:

Tab. 14/1: Vergleich der Beweggründe von Personen aus einem "selbständigen/unselbständigen" Elternhaus (2 Antworten möglich; Basis: 318 Befragte aus einem "selbständigen" Elternhaus, 378 Befragte aus einem "unselbständigen" Elternhaus).

Beweggründe	selbständige Eltern			unselbständige Eltern		
	Anzahl	%	Rang	Anzahl	%	Rang
mehr Unabhängigkeit	189	59,4	1	267	70,6	1
leistungsgereichteres Einkommen	91	28,6	4	122	32,3	3
unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger	92	28,9	3	154	40,7	2
Führen von Menschen	19	6,0	10	21	5,6	12
gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	19	6,0	10	23	6,1	11
Familientradition	137	43,1	2	27	7,1	9
Chance, einen gut eingeführten Betrieb zu übernehmen	79	24,8	5	52	13,8	7
neue technische Lösung/Innovation	15	4,7	11	25	6,6	10
Erkennen einer Marktlücke	57	17,9	6	100	26,5	5
Arbeitslosigkeit	32	10,1	8	71	18,8	6
Nutzung bisheriger Kundenkontakte	56	17,6	7	114	30,2	4
günstige öffentliche Förderungs- mittel	8	2,5	12	7	1,9	13
Sonstige	21	6,6	9	32	8,5	8
Summe	318	100	-	378	100	-

Nutzung von Beratungshilfen:

Tab. 14/2: Vergleich der Nutzung von Beratungshilfen durch Personen aus einem "selbständigen/unselbständigen" Elternhaus (3 Antworten möglich; Basis: 318 Befragte aus einem selbständigen Elternhaus, 378 Befragte aus einem unselbständigen Elternhaus).

Beratungshilfen	selbständige Eltern			unselbständige Eltern		
	Anzahl	%	Rang	Anzahl	%	Rang
Informationsmaterial der Handelskammer/WIFI	48	15,1	6	93	24,6	6
Persönliche Gespräche (Beratung) durch die Handelskammer/WIFI	66	20,8	5	109	28,8	5
Beratung durch die Bank	111	34,9	4	117	31,0	3
Familienangehörige	157	49,4	1	111	29,4	4
Bekannte, Kollegen, Mitarbeiter	117	36,8	3	157	41,5	2
Fachzeitschriften	35	11,0	7	45	11,9	7
Steuerberater	147	46,2	2	172	45,5	1
Betriebsgründungs- und Jungunternehmersemin.	11	3,5	8	25	6,6	8
Summe	318	100	-	378	100	-

4.5.15. Geschlechtsspezifische Unterschiede:

Grundsätzlich fällt auf, daß die Anzahl von unternehmerisch tätigen Frauen kontinuierlich zugenommen hat. Während beispielsweise in der Kategorie "Gründung/Übernahme vor 1980" die Relation Männer zu Frauen noch 82.5 % zu 17.5 % gelautet hat, hat die Anzahl der Frauen im Jahr 1983 bereits die 30-Prozent-Marke bei den Neugründungen überschritten (30.3 %). Für das Jahr 1984 hält diese Entwicklung in Richtung einer Zunahme an weiblichen Selbständigen weiter an.

Geschlecht und Beweggründe:

Die Frage nach den Beweggründen für das Selbständigwerden hat Ergebnisse gebracht, die auf eine sehr ähnlich gelagerte Motivationsstruktur bei Männern und Frauen hinweisen (vgl. Tab. 15/1).

Beweggründe	Männer			Frauen		
	Anzahl	%	Rang	Anzahl	%	Rang
mehr Unabhängigkeit	326	65.1	1	130	66.7	1
leistungsgerechtes Einkommen	164	32.7	3	49	25.1	4
unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger	195	38.9	2	51	26.2	3
Führen von Menschen	30	6.0	11	10	5.1	11
gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	27	5.4	12	15	7.7	10
Familientradition	107	21.4	6	57	29.2	2
Chance, einen gut geführten Betrieb zu übernehmen	87	17.4	7	44	22.6	5
neue technische Lösung/Innovation	36	7.2	10	4	2.1	13
Erkennen einer Marktlücke	117	23.4	5	40	20.5	7
Arbeitslosigkeit	78	15.6	8	25	12.8	8
Nutzung bisheriger Kontakte	127	25.3	4	43	22.1	6
günstige öffentliche Förderungsmittel	6	1.2	13	9	4.6	12
Sonstiges	37	7.4	9	16	8.2	9

Tab.15/1: Vergleich der Beweggründe von Männern und Frauen für das Selbständigwerden (3 Antworten möglich; Basis: 501 befragte Männer, 195 befragte Frauen).

Sowohl für Männer als auch für Frauen stellt die **größere Unabhängigkeit** den mit Abstand wichtigsten Beweggrund dar. Während aber bei den Männern die Antwortmöglichkeit **"unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger"** bereits den zweiten Rangplatz einnimmt, **"leistungsgerechtes Einkommen"** den dritten, spielt bei Frauen die **"Familientradition"** eine stärkere Rolle (29.2 %, 2. Rangplatz).

Geschlecht und Nutzung von Beratungshilfen:

Beratungshilfen	Männer			Frauen		
	Anzahl	%	Rang	Anzahl	%	Rang
Informationsmaterial der Handelskammer/WIFI	96	19.2	6	45	23.1	6
Persönliche Gespräche (Beratung) durch die Handelskammer/WIFI	116	23.2	5	59	30.3	5
Beratung durch die Bank	164	32.7	4	64	32.8	4
Familienangehörige	181	36.1	3	77	39.5	2
Bekannte, Kollegen, Mitarbeiter	208	41.5	2	66	33.8	3
Fachzeitschriften	66	13.2	7	14	7.2	7
Steuerberater	257	51.3	1	89	45.6	1
Betriebsgründungs- und Jungunternehmerseminare	28	5.6	8	8	4.1	8

Tab. 15/2: Nutzung von Beratungshilfen durch Männer und Frauen (3 Antworten möglich; Basis: 501 befragte Männer, 195 befragte Frauen).

Männer und Frauen unterscheiden sich nicht signifikant in der Nutzung von Beratungshilfen. Bei beiden Gruppen dominiert die Beratungsleistung des Steuerberaters (vgl. Tab. 15/2).

Geschlecht und Art des Erwerbes/der Übernahme des Unternehmens:

	Männer		Frauen		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Neugründung	302	60.4	89	45.6	391	56.3
Übernahme des Familienbetriebs	86	17.2	52	26.7	138	19.9
Kauf/Pacht eines besteh. Untern.	79	15.8	48	24.6	127	18.3
Umgründung oder Erweiterung	32	6.4	6	3.1	38	5.5
Sonstiges	1	0.2	0	0.0	1	0.1
Summe	500	71.9	195	28.1	695	100.0

Tab.15/3: Vergleich zwischen Männern und Frauen hinsichtlich der Art des Erwerbes/der Übernahme des Unternehmens (Basis: 695 Befragte) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant).

Wenn Frauen heute selbständig werden, so geschieht dies seltener als bei Männern in Form von Neugründungen (45.6 % zu 64.4 % bei Männern). Dagegen kommt besonders bei weiblichen Jungunternehmern der Übernahme eines Familienbetriebes bzw. dem Kauf oder der Pacht eines bestehenden Unternehmens eine starke Bedeutung zu, wie auch die Frage nach den Beweggründen deutlich macht (vgl. Tab. 15/1).

Geschlecht und Wahl der Rechtsform:

		Einzel- unternehmen	Personen- gesellschaft	Kapital- gesellschaft	Summe
Männer	Anzahl	363	67	60	490
	%	74.1	13.7	12.2	72.4
Frauen	Anzahl	173	8	6	187
	%	92.5	4.3	3.2	27.6
Summe	Anzahl	536	75	66	677
	%	79.2	11.1	9.7	100

Tab. 15/4: Vergleich von Männern und Frauen hinsichtlich der gewählten Rechtsform (Basis: 677 Befragte) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant)

Frauen führen Unternehmensgründungen fast ausschließlich (92.5 %) in Form von Einzelunternehmungen durch, bei den Männern liegt der Prozentsatz nur bei 74 %.

Geschlecht und Entwicklungstrend:

	Männer		Frauen		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Unternehmensgröße beibehalten	256	51.2	120	62.5	376	54.3
Unternehmen eher vergrößern	181	36.2	49	25.5	230	33.2
eher schrumpfen	30	6.0	14	7.3	44	6.4
Gewerbeberechtigung ber. zurückgelegt	21	4.2	4	2.1	25	3.6
Sonstiges	12	2.4	5	2.6	17	2.5
Summe	500	72.3	192	27.7	692	100.0

Tab. 15/5: Vergleich von Männern und Frauen hinsichtlich des abgeschätzten Entwicklungstrends während der nächsten 5 Jahre (Basis: 692 Befragte) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 95 % signifikant).

Die weiblichen Befragten planen für die kommenden 5 Jahre seltener eine Vergrößerung des Unternehmens (25.5 %) als die männlichen Kollegen (36.2 %).

Geschlecht und Sektion:

	Männer		Frauen		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Industrie	23	92.0	2	8.0	25	3.6
Großhandel	57	86.4	9	13.6	66	9.5
Einzelhandel	100	58.8	70	41.2	170	24.5
Gewerbe	270	76.9	81	23.1	351	50.6
Geld-, Kredit-, Ver- sicherungswesen	3	75.0	1	25.0	4	0.6
Fremdenverkehr	42	60.9	27	39.1	69	10.0
Verkehr	5	62.5	3	37.5	8	1.2
Summe	500	2.2	193	27.8	693	100.0

Tab.15/6: Vergleich von Männern und Frauen hinsichtlich der Sektionszugehörigkeit (Basis: 500 befragte Männer, 193 befragte Frauen) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant)

Der Anteil der antwortenden Frauen ist in Industrie und Großhandel am geringsten, im Fremdenverkehr und Einzelhandel mit 39 % bzw. 41 % überdurchschnittlich hoch.

Geschlecht und Zahl der Beschäftigten:

Beschäftigte	Männer		Frauen		Summe	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
keine	97	19.4	63	32.3	160	23.0
1	108	21.6	53	27.2	161	23.1
2 bis 4	170	33.9	61	31.3	231	33.2
5 bis 10	66	13.2	11	5.6	77	11.1
über 10	60	12.0	7	3.6	67	9.6
Summe	501	72.0	195	28.0	696	100.0

Tab. 15/7: Vergleich zwischen Männern und Frauen hinsichtlich der Zahl der Beschäftigten (Basis: 501 befragte Männer, 195 befragte Frauen) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant).

Frauen haben einen besonders hohen Anteil bei Ein-Personen-Unternehmen und bei Unternehmen mit nur einem weiteren Angestellten. Insgesamt fallen 59.5 % der von Frauen geführten Unternehmen in den Bereich mit max. einer weiteren beschäftigten Person (Männer: 41 %).

4.5.16. Vergleich nach Altersgruppen

Altersgruppen und Beweggründe:

Beweggründe	bis 30 Jahre			31 - 40 Jahre			41 - 50 Jahre			über 50 Jahre		
	Anz.	%	Rang	Anz.	%	Rang	Anz.	%	Rang	Anz.	%	Rang
mehr Unabhängigkeit	155	73.8	1	189	64.9	1	80	63.5	1	30	46.9	1
leistungsrechtes Eink.	76	35.2	2	77	26.5	3	33	26.2	5	26	40.6	2
unbefried. Tät. als Unselbst.	75	35.2	3	111	38.1	2	49	38.9	2	12	18.8	5
Führen von Menschen	15	7.1	9	13	4.5	12	7	5.6	11	6	4.8	12
gutes Ansehen in Öffentlichk.	14	6.7	11	14	4.8	11	6	4.8	12	3	4.7	12
Familientradition	60	28.6	4	63	21.6	6	17	13.5	8	23	35.9	3
Chance, Betrieb zu übernehmen	41	19.5	6	43	14.8	8	23	18.3	7	10	15.6	7
neue techn. Lösung/Innovation	11	5.2	12	17	5.8	10	8	6.3	10	4	6.3	10
Erkennen einer Marktlücke	46	21.9	5	66	22.7	5	33	26.2	5	12	18.8	5
Arbeitslosigkeit	19	9.0	8	51	17.5	7	34	27.0	4	9	14.1	8
Nutzung bisher. Kundenkontakte	39	18.6	7	75	25.8	4	36	28.6	3	17	26.6	4
günstige öff. Förderungsmittel	5	2.4	13	6	2.1	13	3	2.4	13	1	1.6	13
Sonstige	15	7.1	9	24	8.2	9	9	7.1	9	5	7.8	9

Tab. 16/1: Vergleich der Altersgruppen hinsichtlich der Beweggründe zum Selbständigwerden (3 Antworten möglich; Basis: 210 Befragte bis 30 Jahre, 291 Befragte 31 - 40 Jahre, 126 Befragte 41 - 50 Jahre, 64 Befragte über 50 Jahre)

Besonders für die Altersgruppe bis 30 Jahre spielt das Motiv der **"Unabhängigkeit"** eine entscheidende Rolle (73.8 %).

Der Beweggrund **"Arbeitslosigkeit"** spielt in der Altersgruppe von 41 bis 50 Jahren mit dem 4. Rangplatz eine wichtige Rolle.

Altersgruppen und Nutzung von Beratungshilfen:

Jahre	bis 30 Jahre			31 - 40 Jahre			41 - 50 Jahre			über 50 Jahre		
	Anz.	%	Rang	Anz.	%	Rang	Anz.	%	Rang	Anz.	%	Rang
Informationsmaterial	51	24.3	6	59	20.3	6	21	16.7	6	10	15.6	5
Beratung Handkammer/WIFI	57	27.1	5	79	27.1	5	30	23.8	4	8	12.5	7
Beratung durch Bank	74	35.2	4	104	35.7	3	28	22.2	5	14	21.9	4
Familienangehörige	92	43.8	2	123	42.3	2	42	33.3	3	24	37.5	3
Bekannte, Kollegen, Mitarbeiter	85	40.3	3	102	35.1	4	54	42.9	2	29	45.3	2
Fachzeitschriften	23	11.0	7	28	9.6	7	18	14.3	7	10	14.6	5
Steuerberater	101	48.1	1	150	51.5	1	56	44.4	1	34	53.1	1
Betriebsgründ.-seminare	16	7.6	8	15	5.2	8	5	4.0	8	0	0.0	8
Gesamt	210			291			126			64		

Tab. 16/2: Vergleich der Altersgruppen hinsichtlich der Nutzung von Beratungshilfen (3 Antworten möglich; Basis: 210 Befragte bis 30 Jahre, 291 Befragte 31 - 40 Jahre, 126 Befragte 41 - 50 Jahre, 64 Befragte über 50 Jahre)

Das Alter der Befragten hat keinerlei Einfluß auf die Inanspruchnahme von verschiedenen Beratungshilfen bei der Gründung/Übernahme eines Unternehmens.

Altersgruppen und öffentliche Finanzierungshilfen:

Jahre	Nutzung öffentlicher Finanzierungshilfen				Summe
	informiert	beantragt, nicht bew.	in Anspruch genommen	keines davon	
bis 30 Jahre	41 (19.5)	17 (8.1)	90 (42.9)	62 (29.5)	210 (30.5)
31 - 40 Jahre	51 (17.6)	12 (4.2)	134 (46.4)	92 (31.8)	289 (42.0)
41 - 50 Jahre	21 (16.7)	11 (8.7)	31 (24.6)	63 (50.0)	126 (18.3)
über 50 Jahre	6 (9.5)	5 (7.9)	12 (19.0)	40 (63.5)	63 (9.2)
Summe %	119 (17.3)	45 (6.5)	267 (38.8)	257 (37.4)	688 (100.0)

Tab. 16/3: Altersgruppenvergleich hinsichtlich der Einschätzung öffentlicher Finanzierungshilfen (Basis: 210 Befragte bis 30 Jahre, 289 Befragte zwischen 31 und 40 Jahre, 126 Befragte zwischen 41 und 50 Jahre, 63 Befragte über 50 Jahre) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant).

Die Unternehmensgründer im Alter bis 30 Jahre (42.9 %) und von 31 bis 40 Jahre (46.4 %) nehmen signifikant häufiger öffentliche Finanzierungshilfen in Anspruch. Von den Altersgruppen über 40 Jahre haben mehr als 50 % bzw. 63 % der Befragten sich weder über Förderungsmöglichkeiten informiert noch diese beantragt noch diese in Anspruch genommen. Offensichtlich ist bei der jüngeren Generation das Interesse für Förderungsmittel wesentlich größer und die Inanspruchnahme von Förderungsmitteln selbstverständlicher geworden. In diese Richtung gehen auch die Ergebnisse der ÖWB-Untersuchung (1980), wonach mit zunehmendem Alter der Anteil der überwiegend eigenmittelfinanzierten Unternehmen zunimmt.

Altersgruppe und Zwischenresumee:

Jahre	Zwischenresumee				Summe
	sicher wieder selbständig	eher wieder selbständig	eher nicht wieder selbst.	sicher nicht mehr selv.	
bis 30 Jahre	86 (41.7)	77 (37.4)	33 (16.0)	10 (4.9)	206 (30.2)
31 - 40 Jahre	129 (44.5)	110 (37.9)	37 (12.8)	14 (4.8)	290 (42.5)
41 - 50 Jahre	52 (42.3)	47 (38.2)	17 (13.8)	7 (5.7)	123 (18.0)
über 50 Jahre	22 (34.4)	16 (25.0)	13 (20.3)	13 (20.3)	64 (9.4)
Summe	289 (42.3)	250 (36.6)	100 (14.6)	44 (6.4)	683 (100.0)

Tab. 16/4: Altersgruppenvergleich hinsichtlich des Zwischenresumees (Basis: 206 Befragte bis 30 Jahre, 290 Befragte 31 - 40 Jahre, 123 Befragte 41 - 50 Jahre, 64 Befragte über 50 Jahre) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant).

Bemerkenswert ist, daß in der Altersgruppe bis 30 Jahre nur 4.9 % und in der Altersgruppe 31 - 40 Jahre nur 4.8 % angeben, sie würden bei einer neuerlichen Wahlmöglichkeit "sicher nicht mehr selbständig werden". In der Altersgruppe über 50 Jahre beträgt der entsprechende Prozentsatz immerhin 20.3 %.

Altersgruppe und Zwischenresumee:

Alter		ja	nein	Summe
bis 30 Jahre	Anzahl	112	95	207
	%	54.1	45.9	30.8
31 - 40 Jahre	Anzahl	125	155	280
	%	44.6	55.4	41.6
41 - 50 Jahre	Anzahl	51	73	124
	%	41.1	58.9	18.4
über 50 Jahre	Anzahl	17	45	62
	%	27.4	72.6	9.2
Summe	Anzahl	305	368	673
	%	45.3	54.7	100.0

Tab. 16/5: Altersgruppenvergleich hinsichtlich der Ablegung von Zulassungsprüfungen (Basis: 207 Befragte bis 30 Jahre, 280 Befragte 31 - 40 Jahre, 124 Befragte 41 - 50 Jahre, 62 Befragte über 50 Jahre) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant).

Es ergibt sich ein signifikanter Alterseffekt hinsichtlich der Ablegung von Zusatzprüfungen (z.B. Meisterprüfungen). Während in der Altersgruppe über 50 Jahre nur 27.4 % eine derartige Prüfung abgelegt haben, hat für die Altersgruppe bis 30 Jahre der Anteil bereits die 50-Prozent-Marke überschritten (54.1 %).

Altersgruppe und Sektion:

Jahre	Indu- strie	Groß- handel	Einzel- handel	Gewerbe	GKV	Fremden- verkehr	Verkehr	Summe
bis 30 Jahre	4 (1.9) (16.7)	7 (3.3) (10.8)	49 (23.3) (29.0)	126 (60.0) (36.0)	0 (0.0) (0.0)	23 (11.0) (33.3)	1 (.5) (12.5)	210 (30.5)
31 - 40 Jahre	8 (2.8) (33.3)	22 (7.6) (33.8)	69 (23.9) (40.8)	154 (53.3) (44.0)	2 (.7) (66.7)	29 (10.0) (42.0)	5 (1.7) (62.5)	289 (42.0)
41 - 50 Jahre	8 (6.3) (33.3)	24 (19.0) (36.9)	36 (28.6) (21.3)	43 (34.1) (12.3)	1 (.8) (33.3)	14 (11.1) (20.3)	0 (0.0) (0.0)	126 (18.3)
über 50 Jahre	4 (6.3) (16.7)	12 (19.0) (18.5)	15 (23.8) (8.9)	27 (42.9) (7.7)	0 (.0) (.0)	3 (4.8) (4.3)	2 (3.2) (25.0)	63 (9.2)
Summe	24 (3.5)	65 (9.4)	169 (24.6)	350 (50.9)	3 (.4)	69 (10.0)	8 (1.2)	688 (100.0)

Tab. 16/6: Altersgruppenvergleich hinsichtlich der Sektionszugehörigkeit (Basis: 210 Befragte bis 30 Jahre, 289 Befragte 31 - 40 Jahre, 126 Befragte 41 - 50 Jahre, 63 Befragte über 50 Jahre) (Die Unterschiede sind mit einer Sicherheit von 99 % signifikant).

Es fällt besonders auf, daß im Großhandel 55.4 % der Befragten älter als 40 Jahre sind. Im Gewerbe hingegen beträgt dieser Prozentsatz 20 %, im Einzelhandel 30.2 %.

4.5.17. Struktur der Stichprobe

Nach der Überprüfung der Fragebögen auf Vollständigkeit und Korrektheit der Angaben ergibt sich für die Ist-Stichprobe (700 auswertbare Fragebögen) folgende Zusammensetzung:

Geschlecht:

Geschlecht	Anzahl	%
männlich	501	71.6
weiblich	195	27.9
keine Angabe	4	0.6
Summe	700	100

Tab. 17/1: Geschlecht

Familienstand:

Familienstand	Anzahl	%
ledig	126	18.0
verheiratet	516	73.7
verwitwet, geschieden	55	7.9
keine Angabe	3	0.4
Summe	700	100

Tab. 17/2: Familienstand

Alter:

Alter	Anzahl	%
bis 20 Jahre	3	0.4
21 - 30 Jahre	207	29.6
31 - 40 Jahre	291	41.6
41 - 50 Jahre	126	18.0
51 - 60 Jahre	38	5.4
über 60 Jahre	26	3.7
keine Angabe	9	1.3
Summe	700	100

Tab. 17/3: Alter

Schulbildung:

Schulbildung	Anzahl	%
Volksschule, Hauptschule	35	5.0
Berufsschule	286	40.9
Berufsbildende mittlere Schule	130	18.6
Allgemeinbildende höhere Schule	65	9.3
Berufsbildende höhere Schule	104	14.9
Universität, Hochschule	71	10.1
keine Angabe	9	1.3
Summe	700	100

Tab. 17/4: Schulbildung

Sektion:

Sektion	Anzahl	%
Industrie	25	3.6
Handel: Großhandel	66	9.4
Einzelhandel	171	24.4
Gewerbe	354	50.6
Geld-, Kredit-, Versicherungswesen	4	0.6
Fremdenverkehr	69	9.9
Verkehr	8	1.1
keine Angabe	3	0.4
Summe	700	100

Tab. 17/5: Sektion

Zahl der Beschäftigten:

Zahl der Beschäftigten	Anzahl	%
keine Angestellten	161	23.0
1 Angestellter	162	23.1
2 - 4 Angestellte	233	33.3
5 - 10 Angestellte	77	11.0
über 10 Angestellte	67	9.6
Summe	700	100

Tab. 17/6: Zahl der Beschäftigten

Bundesland:

Bundesland	Anzahl	%
Wien	196	28.0
Niederösterreich	131	18.7
Salzburg	72	10.3
Tirol	98	14.0
Vorarlberg	47	6.7
Steiermark	97	13.9
Kärnten	54	7.7
keine Angabe	5	0.7
Summe	700	100

Tab. 17/7: Bundesland

Gründungs-/Übernahmejahr:

Gründungs-/ Übernahmejahr	Anzahl	%
bis 1980	98	14.0
1981	96	13.7
1982	135	19.3
1983	168	24.0
1984	128	18.3
keine Angabe	75	10.7
Summe	700	100

Tab. 17/8: Gründungs-/Übernahmejahr

Anmerkung:

14 % der Befragten gaben ein Übernahme- bzw. Gründungsdatum "bis 1980" an. Dies ist darauf zurückzuführen, daß zwar nur neue Kammermitglieder (Eintragung nach dem 1.1.1981) befragt wurden, daß aber offensichtlich diese Befragten, die nicht neu gründeten, das ursprüngliche Gründungsjahr des Unternehmens nannten. Dies kann z.B. dann der Fall sein, wenn die befragte Person anlässlich des Kaufes eines Unternehmens oder der Übernahme des Familienbetriebes neu als Kammermitglied angemeldet wurde bzw. wenn eine Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt wurde, wobei ein neuer Geschäftsführer als neues Kammermitglied angemeldet wurde.

Art der Neugründung/Übernahme:

Art der Gründung/Übernahme	Anzahl	%
Neugründung des Unternehmens	394	56.3
Übernahme d. Familienbetriebes	138	19.7
Kauf/Pacht eines bestehenden Unternehmens	127	18.1
Umgründung oder Erweiterung eines besteh. Unternehmens	39	5.6
Sonstiges	1	0.1
keine Angabe	1	0.1
Summe	700	100

Tab. 17/9: Art der Neugründung/Übernahme

Rechtsform:

Rechtsform	Anzahl	%
Einzelunternehmen	538	76.9
Personengesellschaft	76	10.9
Kapitalgesellschaft	67	9.6
andere Rechtsform	17	2.4
keine Angabe	2	0.3
Summe	700	100

Tab. 17/10: Rechtsform

4.5.18. Repräsentativität der Stichprobe

Zur Bewertung dieser Stichprobe hinsichtlich der repräsentativen Aussagekraft für die Grundgesamtheit der in den letzten drei Jahren selbständig gewordenen Personen ist ein Vergleich dieser Ist-Stichprobe (700 Befragte) mit der Gesamtstruktur der neuen Kammermitglieder erforderlich.

Für die vorliegende Untersuchung ist die Grundgesamtheit - wie in Kap. 4.3. dargestellt - folgendermaßen definiert: Alle Kammermitglieder, die ab dem Stichtag 1.1.1981 neu als Mitglied einer Kammer aufgenommen wurden, unabhängig davon, ob in der Zwischenzeit die Berechtigungen wieder gelöscht wurden.

Aus dieser Grundgesamtheit wurde durch systematische Zufallsauswahl eine Soll-Stichprobe von 7.999 Personen gezogen. Es soll nun geprüft werden, ob der Rücklauf von 700 auswertbaren Fragebögen als repräsentativ für die Grundgesamtheit angenommen werden kann.

Repräsentativ ist eine Stichprobe dann, wenn sie ein verkleinertes, aber sonst wirklichkeitsgetreues Abbild der Grundgesamtheit darstellt, d.h., wenn sie in allen interessierenden Merkmalen der Struktur der Grundgesamtheit entspricht.

Für den folgenden Fall werden nun jene Merkmale herangezogen, die von der Grundstruktur bekannt sind. Konkret handelt es sich dabei um das Alter, um das Geschlecht, um das Bundesland, und um die jeweilige Sektionszugehörigkeit.

Altersstruktur:

Jahre	< 20	20-30	31-40	41-50	51-60	> 60
Grundgesamtheit	1.9	37.0	37.5	16.3	6.0	1.5
Stichprobe	0.4	30.0	42.1	18.2	5.5	3.8

Tab. 18/1: Altersstruktur der Grundgesamtheit und der Stichprobe
(Angaben in %)

Die Altersstruktur der Stichprobe entspricht weitgehend jener der Grundgesamtheit, die Abweichungen befinden sich im Zufallsbereich.

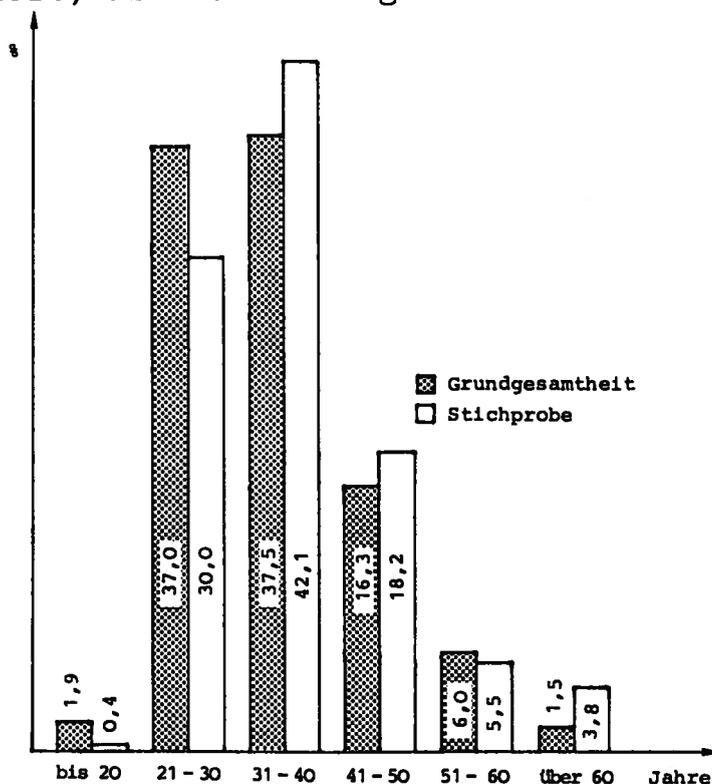


Abb. 18/2: Altersstruktur

Geschlechts-Struktur:

	männlich	weiblich
Grundgesamtheit	62.7	37.3
Stichprobe	72.0	28.0

Tab. 18/3: Geschlechtsstruktur (Angaben in %)

Die Stichprobe ist auch hinsichtlich des Merkmals Geschlecht repräsentativ für die Grundgesamtheit.

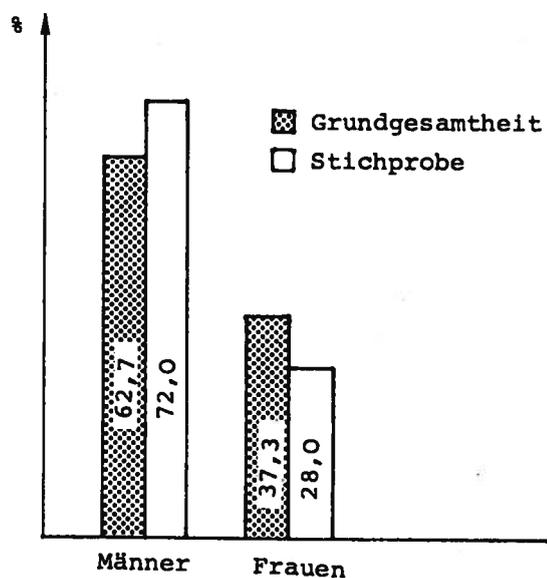


Abb. 18/4: Geschlechtsstruktur

Bundesländervergleich:

	W	NÖ	Sbg.	T	Vbg	Stmk	Ktn.
Grundgesamtheit	28.0	20.2	10.4	12.1	5.8	15.0	8.5
Stichprobe	28.2	18.8	10.4	14.1	6.8	14.0	7.8

Tab. 18/5: Bundesländervergleich (Angaben in %)

Die Stichprobe ist auch hinsichtlich des Merkmals Bundesländer repräsentativ für die Grundgesamtheit.

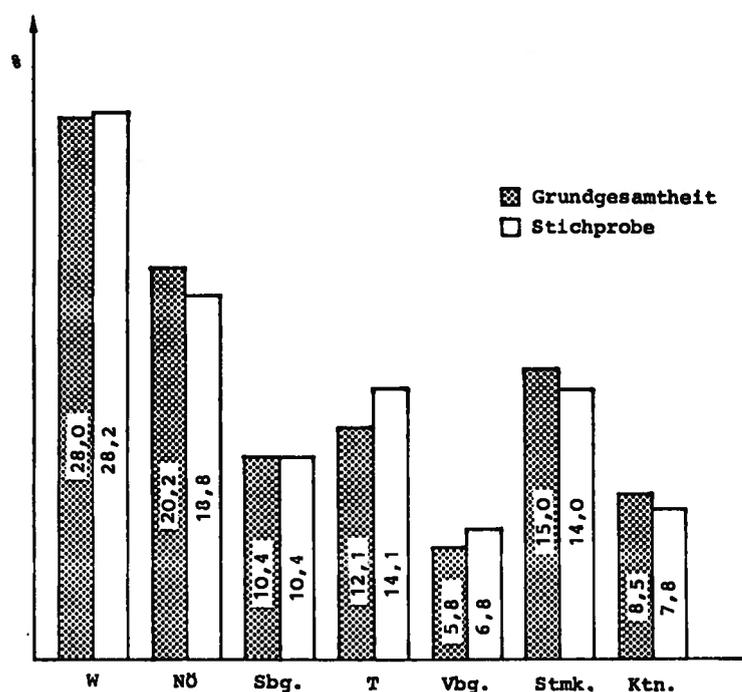


Abb. 18/6: Bundesländervergleich (Angaben in %)

Sektionsstruktur:

	Indu- strie	Handel	Gewerbe	GKV	Fremden- verkehr	Ver- kehr
Grundgesamtheit	2,7	35,9	31,5	3,1	16,4	10,1
Stichprobe	1,6	34,0	50,8	0,6	9,9	1,1

Tab. 18/7: Sektionsstruktur (Angaben in %)

Der Rücklauf der Sektion Verkehr ist deutlich geringer als aus anderen Sektionen, da durch einen Fehler bei der Fragebogenproduktion die Alternative "Verkehr" ausgelassen wurde. Ein Teil der Antworten aus der Sektion Verkehr scheint deshalb dem "Sonstigen Gewerbe" zugeordnet worden zu sein. Dies hat aber kaum einen Einfluß auf die Ergebnisse, weil in Übereinstimmung mit ausländischen Untersuchungen praktisch keine sektionsspezifischen Unterschiede festgestellt werden konnten (vgl. Abschnitt 4.5.13).

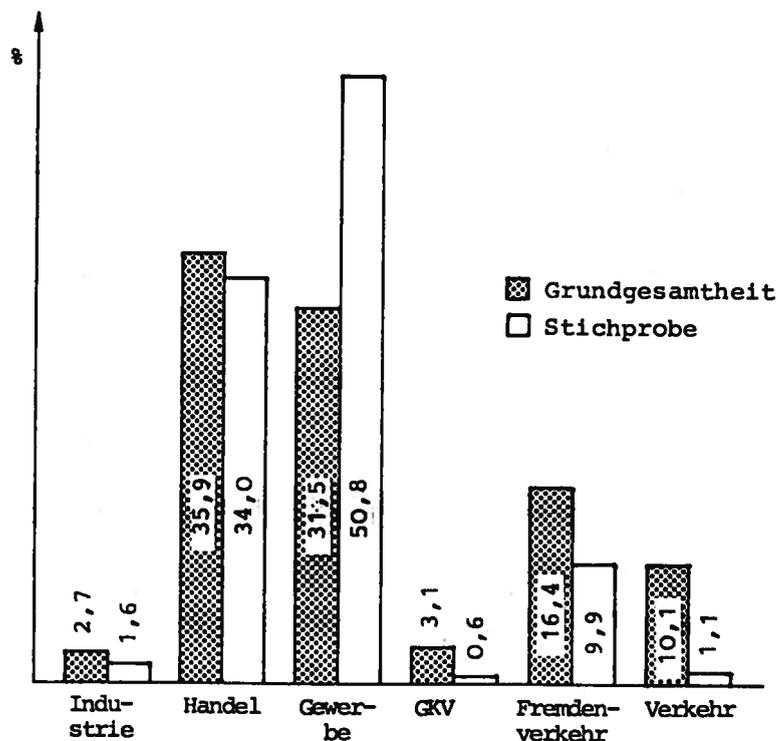


Abb. 18/8: Sektionsstruktur

5. METHODISCHE HINWEISE

5.1. GENAUIGKEIT VON STICHPROBENERGEBNISSEN:

5.1.1. Linearauszählung

Bei der vorliegenden Untersuchung liegt eine **Zufallsstichprobe (random sample)** vor.

Jeder aus einer echten Zufallsstichprobe errechnete Zahlenwert (Prozentwert, Durchschnittswert usw.) weicht mehr oder weniger von dem entsprechenden Zahlenwert für die Gesamtgruppe, aus der die Stichprobe gezogen wurde, ab. Der Wahrscheinlichkeitsbereich solcher Abweichungen läßt sich jedoch berechnen.

Die folgende Tabelle 1/1 gibt für bestimmte Stichprobengrößen (n) und Stichprobenprozentwerte (p) die Maximalgröße der Abweichungen der Prozentwerte für die Gesamtgruppe nach oben und unten von vorliegenden Stichprobenprozentwerten an.

Die Tabelle ist so zu lesen, daß zuerst am linken Rand unter "n" die Größe der Stichprobe bzw. die Zahl der Fälle aufgesucht wird. Von dieser Zahl geht man dann so weit nach rechts, bis man zu der statistischen Fehlerspanne kommt, die unter dem Stichprobenprozentwert "p" steht.

Wenn z.B. in einer Stichprobe von 700 Befragten 40 % auf die Frage "Alles in allem: Wenn Sie sich noch einmal entscheiden müßten, würden Sie auf alle Fälle wieder selbständig werden?" mit "Ja" antworten würden, so kann aus der Tabelle der Wert 3,6 abgelesen werden. Dies bedeutet, daß mit 95 %-iger Wahrscheinlichkeit der Wert der Grundgesamtheit im Bereich von 40 % +/- 3.6 % (d.i. 36.4 bis 43.6 %) liegt.

Die Tabelle zeigt deutlich, daß bei der Interpretation von Umfrageergebnissen unbedingt die Zahl der Fälle, auf die sich Prozentwerte beziehen, berücksichtigt werden muß.

Fallzahlen unter 20 sollten besser überhaupt nicht interpretiert werden, da hier die Normalverteilungsbedingungen nicht mehr erfüllt sind und andere Formen der Signifikanzberechnung notwendig werden.

n	P									
	50	45	40	35	30	25	20	15	10	5
	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95
50	13,9	13,3	13,6	13,2	12,7	12,0	11,1	9,9	9,3	6,0
100	9,8	9,8	9,6	9,3	9,0	8,5	7,8	7,0	5,9	4,3
200	6,9	6,9	6,8	6,6	6,4	6,0	5,5	4,9	4,2	3,0
300	5,7	5,6	5,5	5,4	5,2	4,7	4,5	4,0	3,4	2,5
400	4,9	4,9	4,8	4,7	4,5	4,2	3,9	3,5	2,9	2,1
500	4,4	4,4	4,3	4,2	4,0	3,8	3,5	3,1	2,6	1,9
600	4,0	4,0	3,9	3,8	3,7	3,5	3,2	2,9	2,4	1,7
700	3,7	3,7	3,6	3,5	3,4	3,2	3,0	2,6	2,2	1,6
800	3,5	3,4	3,4	3,3	3,2	3,0	2,8	2,5	2,1	1,5
900	3,3	3,3	3,2	3,1	3,0	2,8	2,6	2,3	2,0	1,4
1000	3,1	3,1	3,0	3,0	2,8	2,7	2,5	2,2	1,9	1,3

Sicherheitsgrad 95 %

n = Umfang der Stichprobe (Fallzahl)

p = Häufigkeit eines Merkmals in der Grundgesamtheit in %

Tab. 1/1: Konfidenzintervalle

5.1.2. Der Chi-Quadrat-Test

Der Chi-Quadrat-Test dient in erster Linie dazu, die Übereinstimmung einer empirisch gegebenen Häufigkeitsverteilung mit einer theoretisch erwarteten Verteilung zu beschreiben. Dabei werden keine Einschränkungen gemacht, mit welchem theoretischen Verteilungsmodell verglichen werden kann.

Beispiel:

Die Auswertung einer hypothetischen Frage ("Ihre Erfahrungen als Unternehmer sind im großen und ganzen ... ") hätte folgende Ergebnisse gebracht:

Erfahrungen als Unternehmer	Tirol	Wien	Summe
eher gut	27	12	39
eher schlecht	21	34	55
Summe	48	48	94

Gefragt ist, ob die Erfahrungen der Tiroler Unternehmer signifikant häufiger als "eher gut" bezeichnet werden.

Als Nullhypothese wird formuliert:

Ho: Es ist für Tiroler und Wiener gleich wahrscheinlich, daß die Erfahrungen als "eher gut" bezeichnet werden.

Die Alternativhypothese lautet:

H1: Die Unterschiede zwischen Tirolern und Wienern sind nicht zufälliger Natur.

Geprüft wird die Nullhypothese. Wenn man davon ausgeht, daß die Wahrscheinlichkeit für Tiroler und Wiener gleich hoch ist, so ließe sich eine Gleichverteilung der Variablen "Beurteilung der Erfahrungen als Unternehmer als eher gut" für Tiroler und Wiener erwarten. Diese Erfahrungswerte wären:

Erfahrungen als Unternehmer	Tirol	Wien
eher gut	19,92 $(\frac{39.48}{94})$	19,09 $(\frac{39.46}{94})$
eher schlecht	28,09 $(\frac{55.48}{94})$	29,92 $(\frac{55.46}{94})$

Weicht die empirisch gefundene Häufigkeitsverteilung von dieser theoretisch erwarteten signifikant ab oder nicht?

Zu diesem Zweck wird der Wert nach folgender Formel errechnet:

$$\chi^2 = \sum \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

O_i = beobachtbare Häufigkeit pro Zelle (observed value)

E_i = erwartete Häufigkeit pro Zelle (expected value).

Die erwartete Häufigkeit pro Zelle wird nach der Formel Zeilen-summe mal Spaltensumme, dividiert durch die Gesamtsumme, bestimmt.

In unserem Fall ergibt sich:

$$\begin{array}{r}
 2,5164 \\
 2,6332 \\
 1,7895 \\
 \underline{0,5564} \\
 = 7,4955
 \end{array}$$

Die folgende Tabelle 2/1 zeigt nun für verschiedene Sicherheitsgrade (P) jene Werte von Chi-Quadrat an, die erreicht werden müssen, damit ein Ergebnis als signifikant bezeichnet werden kann.

Bei dieser Signifikanzprüfung muß zusätzlich die Zahl der Freiheitsgrade (df) berücksichtigt werden. Diese ergibt sich aus:

$$(Zahl\ der\ Spalten - 1) \times (Zahl\ der\ Zeilen - 1)$$

Im vorliegenden Fall ergibt sich somit für df ein Wert von 1. Der Vergleich des errechneten Chi-Quadrat-Wertes 7,4955 mit dem Tabellenwert (3,84; Sicherheitsgrad 95 %) bestätigt, daß der Unterschied in der hypothetischen Beurteilung des Merkmals "eher gute Erfahrungen als Unternehmer" zwischen Tirolern und Wienern mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % signifikant ist (der errechnete Wert liegt über dem Tabellenwert).

Tab. 2/1: Chi-Quadrat-Verteilung

P								Frei- heits- grad df
0,5	0,7	0,9	0,95	0,975	0,99	0,995	0,999	
0,455	1,07	2,71	3,84	5,02	6,04	7,88	10,8	1
1,30	2,41	4,61	9,99	7,38	9,21	10,6	13,6	2
2,37	3,67	6,25	7,82	9,35	11,3	12,8	16,3	3
3,36	4,88	7,78	9,40	11,1	13,3	14,9	18,5	4
4,35	6,06	9,24	11,1	12,8	15,1	16,8	20,5	5
5,35	7,23	10,6	12,6	14,4	16,8	18,5	22,5	6
8,35	8,38	12,0	14,1	16,0	18,5	20,3	24,3	7
7,34	9,52	13,4	15,5	17,5	20,1	22,0	26,1	8
8,34	10,7	14,7	16,9	19,0	21,7	23,6	27,9	9
9,34	11,8	16,0	18,3	20,5	23,2	25,2	29,6	10
10,3	12,9	17,3	19,7	21,9	24,7	26,8	31,3	11
11,3	14,0	18,5	21,0	23,3	26,2	26,3	32,9	12
12,3	15,1	19,8	22,4	24,7	27,7	29,8	34,5	13
13,3	16,2	21,1	23,7	26,1	29,1	31,1	36,1	14
14,3	17,3	22,3	25,0	27,5	30,6	32,8	37,7	15
15,3	18,4	23,5	26,3	28,8	32,0	34,3	39,3	16
16,3	19,5	24,8	27,6	30,2	33,4	35,7	40,8	17
17,3	20,0	26,0	28,9	31,5	34,8	37,2	42,3	18
18,3	21,7	27,2	30,1	32,9	36,2	38,6	43,8	19
19,3	22,8	28,4	31,4	34,2	37,6	40,0	45,3	20
20,3	23,9	29,6	32,7	35,5	38,9	41,4	46,8	21
21,3	24,9	30,8	33,9	36,8	40,3	42,8	48,3	22
22,3	26,0	32,0	35,2	38,1	41,6	44,2	49,7	23
23,3	27,1	33,2	38,4	39,4	43,0	46,6	51,2	24
24,3	38,2	34,4	37,7	40,6	44,3	46,9	52,6	25
25,3	29,2	35,6	38,9	41,9	45,6	48,8	54,1	26
28,3	30,8	38,7	40,1	43,2	47,0	49,6	55,5	27
27,3	31,4	37,9	41,3	44,5	48,8	51,0	56,9	28
28,3	32,5	39,1	42,6	45,7	49,6	52,3	58,3	29
29,3	33,5	40,3	48,8	47,0	50,9	53,7	59,7	30
39,3	44,2	51,8	55,8	59,3	63,7	66,8	73,4	40
49,3	54,7	63,2	67,5	71,4	76,2	79,5	86,7	50
59,3	65,2	74,4	79,1	83,3	88,4	92,0	99,6	60
69,3	75,7	89,5	90,5	95,0	100,4	104,2	112,3	70
79,3	80,1	96,6	101,9	106,6	112,3	118,3	124,8	80
89,3	96,5	107,9	113,1	118,1	124,1	129,3	137,2	90
99,3	106,9	118,5	124,3	129,6	135,8	140,2	149,4	100
0,5	0,3	0,1	0,05	0,025	0,01	0,005	0,001	1-P

p = Sicherheitsgrad

df = Freiheitsgrad

5.2. DER GRUNDGEDANKE DER FAKTORENANALYSE

Für viele wissenschaftliche und praktische Fragestellungen geht es darum, den Wirkungszusammenhang zwischen zwei oder mehreren Variablen zu untersuchen. Methodische Hilfsmittel dafür sind in der Regel die Regressions- und Korrelationsanalyse. Reicht eine relativ geringe Zahl von unabhängigen Variablen zur Erklärung einer abhängigen Variablen aus, und lassen sich die unabhängigen Variablen relativ leicht ermitteln, so wirft diese Vorgehensweise kaum schwerwiegende Probleme auf.

In manchen - insbesondere naturwissenschaftlichen Bereichen - kommt man in der Tat häufig mit einer relativ kleinen Zahl von Variablen aus, um z.B. bestimmte physikalische Effekte erklären bzw. diagnostizieren zu können.

In den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften ist die Situation jedoch anders: In der Regel ist zur Erklärung menschlicher Verhaltensweisen oder allgemeiner sozialer Phänomene eine Vielzahl von Einflußfaktoren (Variablen) zu berücksichtigen. Je größer jedoch die Zahl der notwendigen Erklärungsvariablen wird, um so weniger ist gesichert, daß diese auch tatsächlich alle unabhängig voneinander zur Erklärung des Sachverhaltes notwendig sind. Bedingen sich die Erklärungsvariablen gegenseitig, dann führt die Einbeziehung aller Variablen zu unbefriedigenden Erklärungswerten.

Eines der Hauptprobleme sozialwissenschaftlicher Erklärungsansätze liegt daher darin, aus der Vielzahl möglicher Variablen die voneinander unabhängigen Einflußfaktoren herauszukristallisieren, die dann weiteren Analysen zugrunde gelegt werden können. Genau das macht sich die Faktorenanalyse zur Aufgabe. Im Gegensatz beispielsweise zur Regressionsanalyse versucht die Faktorenanalyse also einen Beitrag zur Entdeckung von untereinander unabhängigen Beschreibungs- und Erklärungsvariablen zu finden.

Gelingt es tatsächlich, die Vielzahl möglicher Variablen auf wenige, wichtige Einflußfaktoren zurückzuführen (zu reduzieren), lassen sich für empirische Untersuchungen erhebliche Vorteile realisieren. So kann z.B. eine Vielzahl möglicher Einflußfaktoren getestet werden und es muß erst im nachhinein entschieden werden, welche Variablen oder Variablenbündel tatsächlich erklärungsrelevant sind. Weiters ermöglicht die Faktorenanalyse durch Datenreduktion eine Erleichterung der empirischen Forschungsarbeit.

Lit.: Schuchard-Fischer Ch. u.a., Multivariate Analysemethoden, Berlin 1980, S. 215 - 258

Aufgabenstellung der vorliegenden Untersuchung war es, sozio-ökonomische Randbedingungen für das Selbständigwerden zu klären, Informationen über den Weg des Selbständigwerdens zu erheben, hemmende und fördernde Faktoren sowie Einstellungen und Motive zum Selbständigwerden zu erfassen.

Die Studie umfaßt eine Analyse thematisch ähnlicher Untersuchungen, eine Sekundärauswertung der Neueintragen in die Mitgliederstatistik der Kammern der gewerblichen Wirtschaft für den Zeitraum 1974 bis 1983 sowie die Auswertung einer Fragebogenerhebung bei einer österreichweiten repräsentativen Stichprobe von neuen Mitgliedern der Kammern der gewerblichen Wirtschaft (ab Stichtag 1.1.1981).

Thematisch verwandte Untersuchungen wurden nach Untersuchungsziel, verwendeten Methoden, Zielgruppe und Hauptergebnissen gegliedert dargestellt. Der Vergleich zeigt, daß sie sich bzgl. Zielgruppe, Untersuchungsschwerpunkt und Repräsentativität der Stichprobe doch wesentlich unterscheiden. Für einen Vergleich mit den sich aus der vorliegenden Untersuchung ergebenden Tendenzen können - mit Einschränkungen - am ehesten zwei Untersuchungen aus der BRD (eine Sekundäranalyse originärer Gründer von Szyperski/Klandt/Nathusius (1978) und eine Fragebogenerhebung bei Mitgliedern von Industrie- und Handelskammern von May (1981)) sowie die Jungunternehmerbefragung des Österreichischen Wirtschaftsbundes (1980) herangezogen werden.

Die **sekundärstatistische Auswertung** basierte auf der Entwicklung der Sektionssummen der Fachgruppen- und Fachverbandsmitglieder bzw. der Anzahl der Männer und Frauen, die neu in die Mitgliederstatistik der Kammern der gewerblichen Wirtschaft aufgenommen wurden (Zeitraum 1974 - 83).

Aufgrund der vorliegenden Ergebnisse wird eine sehr ähnliche Entwicklung für die Sektionen Handel, Verkehr und Fremdenverkehr deutlich. Ihre Mitgliederzahlen nehmen kontinuierlich zu. Gegenläufig dazu entwickelt sich der Mitgliederstand der Sektion Industrie.

Die beiden anderen Sektionen können als "Konjunkturtypus" charakterisiert werden. Dabei weist das Gewerbe eine prozyklische, die Sektion Geld-, Kredit- und Versicherungswesen eine antizyklische Tendenz in der Mitgliederstatistik auf.

Bei der Analyse der im letzten Jahrzehnt neu als Kammermitglied aufgenommenen Männer und Frauen ergaben sich zusammenfassend folgende Grundtendenzen:

Die Sektionen Gewerbe, Industrie und Handel weisen eine starke Parallelität in der Entwicklung von Unternehmensneugründungen und -übernahmen während der letzten 10 Jahre auf. Gemeinsam ist ein erster Kulminationspunkt um das Jahr 1976 (in der Sektion Industrie bereits 1975). Nach einer Trendumkehr im Jahre 1979 wird 1980 ein absoluter Höhepunkt in der Zahl der Neugründungen erreicht. Nach dem Wellental von 1981 bzw. 1982 bildet das Jahr 1983 den nächsten Höhepunkt. Die Zahl der neuen Kammermitglieder nimmt in diesem Jahr offensichtlich rapid zu.

Diese Entwicklungstrends sind in etwas abgeschwächter Form auch für die Sektion Geld-, Kredit- und Versicherungswesen zu konstatieren.

Sehr abgehoben ist dagegen die Entwicklung in den Sektionen Verkehr und Fremdenverkehr. Während für die Sektion Verkehr bis zum Jahr 1982 eine sehr gleichförmige Neugründungsrates deutlich wird, gibt es im Gegensatz zu den übrigen Sektionen im Jahr 1983 eine Tendenz zur Abnahme der neuen Mitglieder in der Sektion.

In der Sektion Fremdenverkehr dagegen läßt sich ein Neugründungsboom in den Jahren 1976 und 1977 feststellen, wonach ab 1978 wieder eine kontinuierliche Entwicklung folgt.

In den Sektionen Geld-, Kredit- und Versicherungswesen und Fremdenverkehr überwiegen bereits weibliche Gründer (58 bzw. 54 %). Relativ hoch ist der Anteil der weiblichen Gründer noch im Handel mit 43 %. Den höchsten Anteil an Männern weist die Sektion Industrie mit 85,4 % auf.

Grundsätzlich zeigt sich über alle Sektionen hinweg eine markante Häufung im Bereich zwischen 21 und 40 Jahren. Mehr als drei Viertel der neuen Kammermitglieder (76 %) fallen in diese Altersgruppe.

In der Sektion Gewerbe entfallen bereits auf die Altersgruppe "21 - 30 Jahre" 42 % der selbständig gewordenen Personen. In dieser Sektion wird offensichtlich der Schritt in die Selbständigkeit am frühesten getan.

Das höchste "Eintrittsalter" läßt sich jedenfalls für die Sektion "Geld-, Kredit- und Versicherungswesen" konstatieren. In dieser Sektion beginnen immerhin noch 32 % mit einem Alter von mehr als 41 Jahren ihre Laufbahn als Selbständige.

Für die **Fragebogenerhebung** wurden als Datengrundlage die im EDV-Zentrum der Bundeskammer gespeicherten Mitgliederverzeichnisse der Landeskammern herangezogen. Schriftlich erhoben wurde bei einer repräsentativen Stichprobe von Mitgliedern der Landeskammern Wien, Steiermark, Niederösterreich, Kärnten, Tirol, Salzburg und Vorarlberg, usw. (durch systematische Zufallsauswahl) bei jedem sechsten Mitglied, das ab dem Stichtag 1.1.1981 neu als Mitglied einer Kammer aufgenommen wurde.

Die Aussendung der 8.000 Fragebögen (davon 700 an Personen, die in der Zwischenzeit wieder alle Berechtigungen gelöscht hatten) erfolgte im Oktober 1984. Insgesamt waren von den zurückgesandten Fragebögen 700 auswertbar. Das entspricht einer Rücklaufquote von 9.6 % (bezogen auf die angeschriebenen "aktiven" Mitglieder).

Ergebnisse der Fragebogenerhebung:

Beweggründe und Motive für das Selbständigwerden:

Als wichtigste Beweggründe für das Selbständigwerden wurden die "größere Unabhängigkeit" von 2/3 der Befragten genannt, mit klarem Abstand folgten "unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger" (36 %), "leistungsgerechtes Einkommen" und "Nutzung bisheriger Kontakte".

Bei Frauen spielt die "Familientradition" eine stärkere Rolle und nimmt den 2. Rangplatz ein (29 %).

"Günstige öffentliche Förderungsmittel" wurden dagegen nur von 2 % der Befragten als Beweggrund angeführt.

Nutzung öffentlicher Finanzierungshilfen:

Öffentliche Finanzierungshilfen wurden in der vorliegenden Untersuchung von 39 % der Unternehmer in Anspruch genommen, eine Ablehnung des Antrages wird von 7 % berichtet, 17 % haben sich zumindest informiert. Dies deutet im Vergleich mit anderen Untersuchungen auf ein erhöhtes Interesse an öffentlichen Finanzierungshilfen hin.

Mehr als ein Drittel der Befragten hat dagegen die Möglichkeit öffentlicher Finanzierungshilfen in keiner Weise erwogen. Dabei ergeben sich signifikante Unterschiede in der Altersstruktur. Gründer bis 40 Jahre nehmen signifikant häufiger öffentliche Finanzierungshilfen in Anspruch. Dabei ist aber auch der Einfluß bestimmter Förderungsmaßnahmen mit zu berücksichtigen (Altershöchstgrenzen).

Nach Meinung der während der letzten drei Jahre selbständig gewordenen Befragten sollten vor allem die "Verständlichkeit und Übersichtlichkeit" (46 %) und der "Zugang" (40 %) zu den Informationen verbessert werden.

Nutzung von Beratungshilfen bei der Gründung:

Eine Schlüsselfunktion bei den Beratungshilfen bei der Gründung kommt dem "Steuerberater" mit 50 % der Nennungen zu. Das "Informationsmaterial der Handelskammern/WIFI" wurde in 20 %, die "Fachzeitschriften" in 11 % und "Betriebsgründungs- und Jungunternehmerseminare" in 5 % der Fälle genannt.

Kapitalausstattung im Gründungs- bzw. Übernahmejahr:

Bei den Fragen bezüglich der Kapitalausstattung war eine hohe Antwortverweigerungsrate festzustellen (insbesondere bei der Frage nach dem eingebrachten Sachkapital), sodaß die Ergebnisse zu diesen Fragen mit Vorsicht zu interpretieren sind.

53 % der Unternehmer starteten im Übernahme- bzw. Gründungsjahr mit einem Betriebskapital von unter S 300.000. 23 % begannen mit einem Betriebskapital bis S 100.000. Offen bleibt in diesem Zusammenhang, ob in allen Fällen das eingebrachte Sachkapital korrekt berücksichtigt worden ist. Allerdings geben noch 18 % dieser Befragten ein Betriebskapital von mehr als 1 Million S an.

Mehr als 1/3 (38 %) der Befragten, die bereit sind, Angaben zu machen, starten mit weniger als S 50.000 an barem Eigenkapital, knapp 25 % mit einem Eigenkapital von über S 200.000.

Hinsichtlich des eingesetzten Fremdkapitals sind zwei Verteilungsgipfel festzustellen. Ein erster Höhepunkt zeigt sich im Bereich S 101.000 - 200.000 (24 %). Knapp 50 % der auskunftsbe-reiten Unternehmer beanspruchen insgesamt weniger als S 200.000 an Fremdkapital. Andererseits besteht aber auch eine Gruppe von 23 %, die mehr als S 500.000 fremdfinanziert. Darin könnten Hinweise auf unterschiedlich kapitalintensive Branchen zu sehen sein.

Wie nicht anders zu erwarten, stellen ungeförderte (44 %) und geförderte (34 %) Bankkredite die Hauptvariante der Fremdfinanzierung dar.

Obwohl öffentliche Finanzierungshilfen kein wesentliches Gründungsmotiv darstellen, kann aus der vorliegenden Untersuchung doch abgeleitet werden, daß sich zumindest mehr Selbständige für öffentliche Förderungen interessieren, denn öffentliche Finanzierungshilfen wurden auch als zweitwichtigste Form der Fremdfinanzierung mit 34 % genannt.

Hauptschwierigkeiten bei der Gründung/Übernahme:

Die Befragten nennen als Hauptschwierigkeiten bei der Gründung eindeutig monetäre Probleme. Dies kommt zum Ausdruck durch die Items "Steuerliche Belastung" (1. Rangplatz), "Kostenhöhe" (2. Rangplatz) und "Finanzierungsprobleme" (4. Rangplatz).

"Arbeitsüberlastung" bewerten 58 % der Befragten als sehr große oder eher große Schwierigkeit bei der Gründung (3. Rangplatz).

Auf Rangplatz 5 folgen "Behördenprobleme/rechtliche Vorschriften".

"Kaufmännische Probleme/Managementenerfahrung" werden nur von mehr als einem Viertel der Befragten als sehr groß bzw. eher groß eingestuft. Derselbe Prozentsatz gilt auch für "Personalprobleme (Beschaffung, Ausbildung etc.)".

"Mangelnde Branchenkenntnisse" werden relativ selten als großes Problem eingestuft.

Exportorientierung:

Nur 18 % der Befragten geben an, Exportgeschäfte abzuwickeln. Von einem Drittel dieser 126 Befragten wird der Anteil der Exportumsätze mit "bis zu 10 %" angegeben, die restlichen Angaben verteilen sich ziemlich gleichmäßig von 10 bis 90 %.

Zwischenresumee über die ersten Jahre der Selbständigkeit:

41 % der Befragten würden, wenn sie sich nochmals entscheiden müßten, auf alle Fälle wieder selbständig werden.

Diese stark positiv orientierte Globalbewertung wird noch dadurch verstärkt, daß nur 6 % der Befragten "sicher nicht mehr selbständig werden möchten". Jedenfalls ziehen fast 80 % der Stichprobe (78 %) ein positives Zwischenresumee.

Dieser Optimismus setzt sich auch fort, wenn man die erwartete bzw. beabsichtigte Entwicklung der Unternehmen betrachtet.

Mehr als die Hälfte (54 %) der befragten Unternehmer(innen) wollen die derzeitige Unternehmensgröße beibehalten, ein Drittel will eher vergrößern.

Ratschläge für zukünftige Selbständige:

Als Ratschlag für zukünftige Selbständige wird von den Befragten das Mitarbeiterproblem in den Vordergrund gerückt. 38 % raten vor allem, "sich gute Mitarbeiter zu suchen". Am zweiten Rangplatz wird "Schulung und Gründungsberatung" genannt (34 %). Fast jeder dritte rät weiters, "Informationen von der Handelskammer/WIFI einzuholen".

Fast 30 % raten, "sich nur auf sich selbst zu verlassen". Nur 17 % entscheiden sich für den negativen Ratschlag, "nicht selbständig zu werden".

Vergleicht man die Ergebnisse dieser projektiven Fragestellung mit den genannten Hauptschwierigkeiten der Gründungsphase, wird deutlich, daß "Wissens- und Erfahrungsdefizite" eine größere Bedeutung haben dürften, als in der direkten Problemabfrage zum Ausdruck kommt. Dies zeigt sich vor allem darin, daß die Antwortmöglichkeiten "sich gute Mitarbeiter suchen", "Schulung und Gründungsberatung" und "Informationen von der Handelskammer/WIFI einholen" die ersten Rangplätze einnehmen.

Unterschiede zwischen den Sektionen:

Grundsätzlich zeigte sich, daß kaum Unterschiede in den Ergebnissen der einzelnen Sektionen bestehen. Dies wird besonders bei den Fragen nach den Beweggründen und den genutzten Beratungshilfen evident und entspricht auch den Ergebnissen ausländischer Untersuchungen, die ebenfalls praktisch keine branchenspezifischen Unterschiede feststellen konnten.

In der Sektion Gewerbe ist offensichtlich eine geringere Ausstattung mit Betriebskapital notwendig. 28 % der Befragten aus der Sektion Gewerbe, aber nur 18 % im Handel und 14 % bei den übrigen Sektionen geben ein Betriebskapital von weniger als S 100.000 an.

Auf die Frage nach den Hauptschwierigkeiten bei der Gründung bzw. Übernahme zeigen sich nur bei zwei Bereichen signifikante Unterschiede zwischen den Sektionen:

Es fällt auf, daß im Handel kaufmännische Probleme/Managementenerfahrung als Gründungsschwierigkeiten nur von 20 % als "sehr groß" oder "eher groß" eingestuft wurden, während dieser Prozentsatz für das Gewerbe mit 31 % signifikant höher liegt.

Andererseits weisen Mitglieder der Sektion Handel auch in einem geringeren Ausmaß auf Personalprobleme in der Gründungs- bzw. Übernahmephase hin. Im Handel bewertet nur jeder fünfte Befragte Personalprobleme als "sehr groß" oder "eher groß", im Bereich des Gewerbes liegt der entsprechende Prozentsatz fast doppelt so hoch.

Schulbildung und Ausbildung:

Von den befragten Personen haben 35 % Matura oder einen noch höheren Bildungsgang abgeschlossen.

Personen mit einer höheren Schulbildung führen signifikant häufiger Neugründungen von Unternehmen durch (67 % zu 52 %). Die Gruppe ohne Matura dominiert dagegen besonders bei der Übernahme eines Familienbetriebes und bezüglich des Kaufes/der Pacht eines bestehenden Unternehmens.

Personen mit Matura gründen häufiger Kapitalgesellschaften (16.4 % zu 6.6 %). Dies könnte darauf zurückzuführen sein, daß mit steigender Bildung die Scheu vor komplizierten Rechtsformen abnimmt.

Der Zukunftsoptimismus der Personen mit Matura ist stärker: 42 % wollen weiter vergrößern. 60 % der Befragten ohne Matura wollen dagegen die derzeitige Unternehmensgröße während der nächsten 5 Jahre beibehalten.

Dieser soeben festgestellte verstärkte Optimismus der Gruppe mit Matura setzt sich auch bei der Frage nach dem Zwischenresumee fort. Nicht weniger als 85 % der Unternehmer mit Matura geben an, sie würden "auf alle Fälle wieder" bzw. "eher wieder selbständig" werden, wenn sie sich noch einmal entscheiden müßten. Der entsprechende Anteil für die Nichtmaturanten liegt bei 75 %.

Während 53 % der Personen ohne Matura eine Zulassungsprüfung (z.B. Meisterprüfung) abgelegt haben, liegt dieser Prozentsatz bei den Maturanten nur bei 30 %.

Die von Personen mit Mittelschul- oder Hochschulabschluß übernommen/gegründeten Unternehmen weisen eine stärkere Exportorientierung auf. 31 % dieser Unternehmen führen Exportgeschäfte durch. Der entsprechende Anteil bei Nichtmaturanten liegt bei 12 %.

Berufliche und familiäre Ausgangssituation:

Vor der neuen Karriere als Selbständige haben 3/4 der Befragten Berufe als Angestellte/Beamte (54 %) und Arbeiter (21 %) ausgeübt.

Bemerkenswert ist, daß immerhin 8 % angeben, vor Beginn ihrer Selbständigkeit arbeitslos gewesen zu sein. Von diesen (insgesamt 55) zuvor arbeitslosen Selbständigen sind 80 % Männer. 2/3 haben keine Matura, die Hälfte gehört der Altersklasse "31 - 40 Jahre" an. Daraus könnten Hinweise auf zielgruppenspezifische Beratungsleistungen abgeleitet werden.

44 % der befragten Selbständigen haben eine Zulassungsprüfung (z.B. Meisterprüfung) absolviert. Von diesen Personen wiederum haben 63 % die Prüfung bereits 1980 oder früher abgelegt. Hier wird der Verzögerungseffekt zwischen Ablegung der Meisterprüfung und der Aufnahme der Selbständigkeit wirksam.

Mehr als 45 % der Befragten stammen aus einem Elternhaus mit bereits selbständiger Berufstätigkeit. Jeder fünfte Befragte übernahm einen Familienbetrieb.

Die Ergebnisse zeigen - wie auch in anderen Studien -, daß die Tatsache, daß die Eltern bereits selbständig waren, einen markanten Einfluß auf die Aktivitäten der Nachfolgegeneration ausübt. Diese familiäre Bindung setzt sich auch nach der Gründung bzw. Übernahme eines Unternehmens fort. In 65 % der untersuchten Unternehmen arbeiten Familienangehörige mit.

Zwischen Befragten mit Eltern, die bereits selbständig sind bzw. gewesen sind, und Unternehmern mit Eltern, die unselbständig tätig sind bzw. waren, bestehen beispielsweise hinsichtlich der Schwierigkeiten und Probleme in der Gründungs/Übernahmephase keine überzufälligen Unterschiede.

Die Rangreihe der Beweggründe ist allerdings für die zwei befragten Gruppen unterschiedlich:

Wenn die Eltern bereits selbständige Berufe ausüben oder ausgeübt haben, kommt der Fortführung einer Familientradition eine besondere Bedeutung zu (insbesondere bei weiblichen Übernehmern). Diese familiäre Bindung schlägt auch bei der Nutzung von Beratungshilfen durch. Selbständige Eltern bzw. Familienangehörige erfüllen bei der Gründung/Übernahme eines Unternehmens die wichtigste Beratungsfunktion (49 % der Nennungen), was für eine zielgruppenspezifische Beratungsleistung von Bedeutung sein kann. Befragte mit "unselbständigen" Eltern nennen auf den vordersten Rangplätzen Steuerberater, Bekannte/Kollegen/Mitarbeiter und die Beratung durch die Bank, Familienangehörige erst an vierter Stelle. Befragte mit "selbständigen" Eltern nennen dagegen auf den ersten Rangplätzen Familienangehörige, Steuerberater und Bekannte/Kollegen/Mitarbeiter.

Geschlechtsspezifische Unterschiede:

Grundsätzlich fällt auf, daß die Anzahl von als Unternehmerin tätigen Frauen kontinuierlich zugenommen hat. Während beispielsweise in der Kategorie "Gründung/Übernahme vor 1980" die Relation Männer zu Frauen noch 83 % zu 17 % beträgt, hat die Anzahl der Frauen im Jahr 1983 bereits die 30-Prozent-Marke bei den Neugründungen überschritten. Für das Jahr 1984 hält diese Entwicklung in Richtung einer Zunahme an weiblichen Selbständigen weiter an.

Die Beweggründe für das Selbständigwerden sind bei Männern und Frauen sehr ähnlich.

Sowohl für Männer als auch für Frauen stellt die größere Unabhängigkeit den mit Abstand wichtigsten Beweggrund dar. Während aber bei den Männern die Antwortmöglichkeit "unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger" bereits den zweiten Rangplatz einnimmt, "leistungsgerechtes Einkommen" den dritten; spielt bei Frauen die "Familientradition" eine stärkere Rolle (29 %, 2. Rangplatz).

Männer und Frauen unterscheiden sich nicht signifikant in der Nutzung von Beratungshilfen. Bei beiden Gruppen dominiert die Beratungsleistung des Steuerberaters.

Frauen werden seltener als Männer in Form von Neugründungen selbständig (46 % zu 64 % bei Männern). Dagegen kommt besonders bei weiblichen Jungunternehmern der Übernahme eines Familienbetriebes bzw. dem Kauf oder der Pacht eines bestehenden Unternehmens eine starke Bedeutung zu, wie auch die Frage nach den Beweggründen deutlich macht.

Frauen führen Unternehmensgründungen fast ausschließlich (93 %) in Form von Einzelunternehmungen durch, bei den Männern liegt der Prozentsatz nur bei 74 %.

Die weiblichen Befragten planen für die kommenden 5 Jahre seltener eine Vergrößerung des Unternehmens (26 %) als die männlichen Kollegen (36 %).

Der Anteil der antwortenden Frauen ist in Industrie und Großhandel am geringsten, im Fremdenverkehr und Einzelhandel mit 39 % bzw. 41 % überdurchschnittlich hoch.

Frauen haben einen besonders hohen Anteil bei Ein-Personen-Unternehmen und bei Unternehmen mit nur einem weiteren Angestellten. Insgesamt fallen 60 % der von Frauen geführten Unternehmen in den Bereich mit max. einer weiteren beschäftigten Person (Männer: 41 %).

Vergleich nach Altersgruppen:

Besonders für die Altersgruppe bis 30 Jahre spielt das Motiv der "Unabhängigkeit" eine entscheidende Rolle (74 %).

Der Beweggrund "Arbeitslosigkeit" spielt in der Altersgruppe von 41 bis 50 Jahren mit dem 4. Rangplatz eine wichtige Rolle.

Das Alter der Befragten hat keinerlei Einfluß auf die Inanspruchnahme von verschiedenen Beratungshilfen bei der Gründung/Übernahme eines Unternehmens, die Unternehmensgründer im Alter bis 30 Jahre (43 %) und von 31 bis 40 Jahre (47 %) nehmen aber signifikant häufiger öffentliche Finanzierungshilfen in Anspruch als ältere Befragte. Von den Altersgruppen über 40 Jahre haben mehr als 50 % bzw. 63 % der Befragten sich weder über Förderungsmöglichkeiten informiert noch diese beantragt noch diese in Anspruch genommen. Offensichtlich ist bei der jüngeren Generation das Interesse für Förderungsmittel wesentlich größer und die Inanspruchnahme von Förderungsmitteln selbstverständlicher geworden.

Bemerkenswert ist, daß in der Altersgruppe bis 30 Jahre und in der Altersgruppe 31 - 40 Jahre nur jeweils 5 % angeben, sie würden bei einer neuerlichen Wahlmöglichkeit "sicher nicht mehr selbständig werden". In der Altersgruppe über 50 Jahre beträgt der entsprechende Prozentsatz immerhin 20 %.

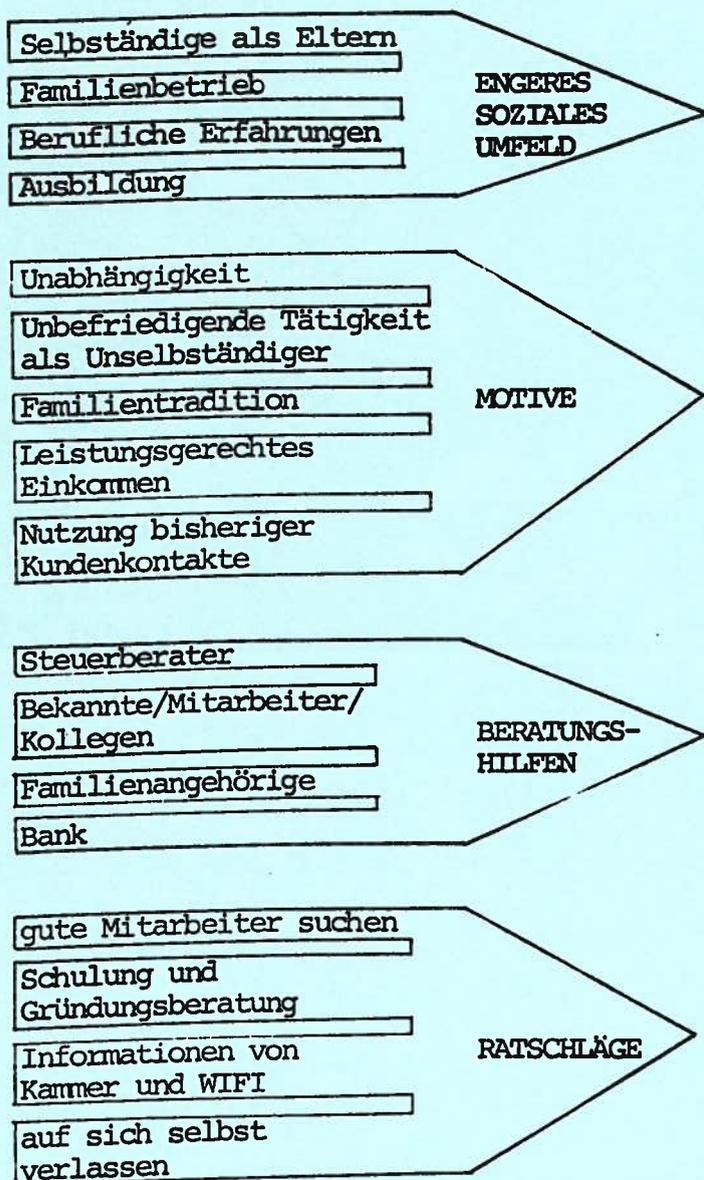
Es ergibt sich ein signifikanter Alterseffekt hinsichtlich der Ablegung von Zulassungsprüfungen (z.B. Meisterprüfungen). Während in der Altersgruppe über 50 Jahre nur 27 % eine derartige Prüfung abgelegt haben, hat für die Altersgruppe bis 30 Jahre der Anteil bereits die 50-Prozent-Marke überschritten (54 %).

Während im Großhandel 55 % der Befragten älter als 40 Jahre sind, beträgt dieser Prozentsatz im Gewerbe 20 %, im Einzelhandel 30 %.

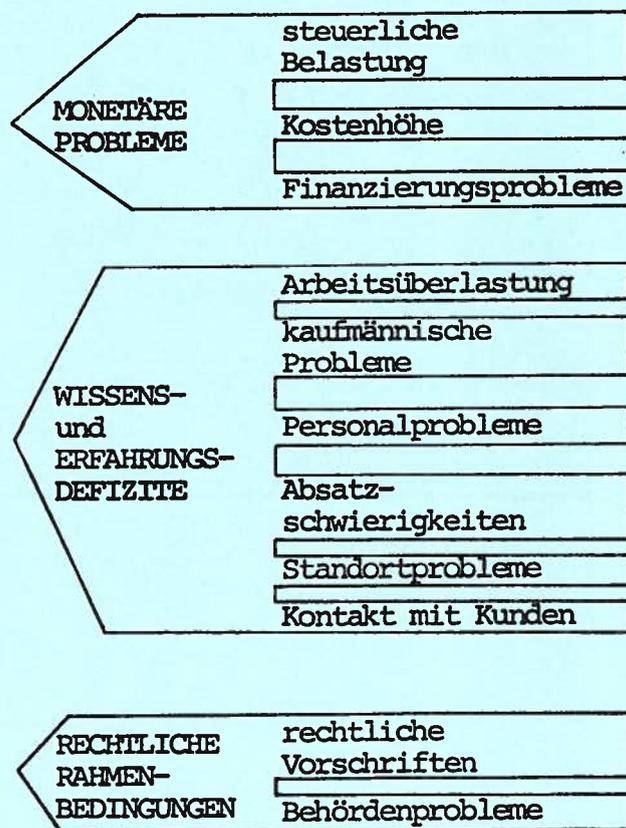
Zusammenfassend können die hemmenden und fördernden Kräfte für das Selbständigwerden in folgendem Diagramm verdeutlicht werden:

SELBSTÄNDIGWERDEN

FÖRDERNDE KRÄFTE



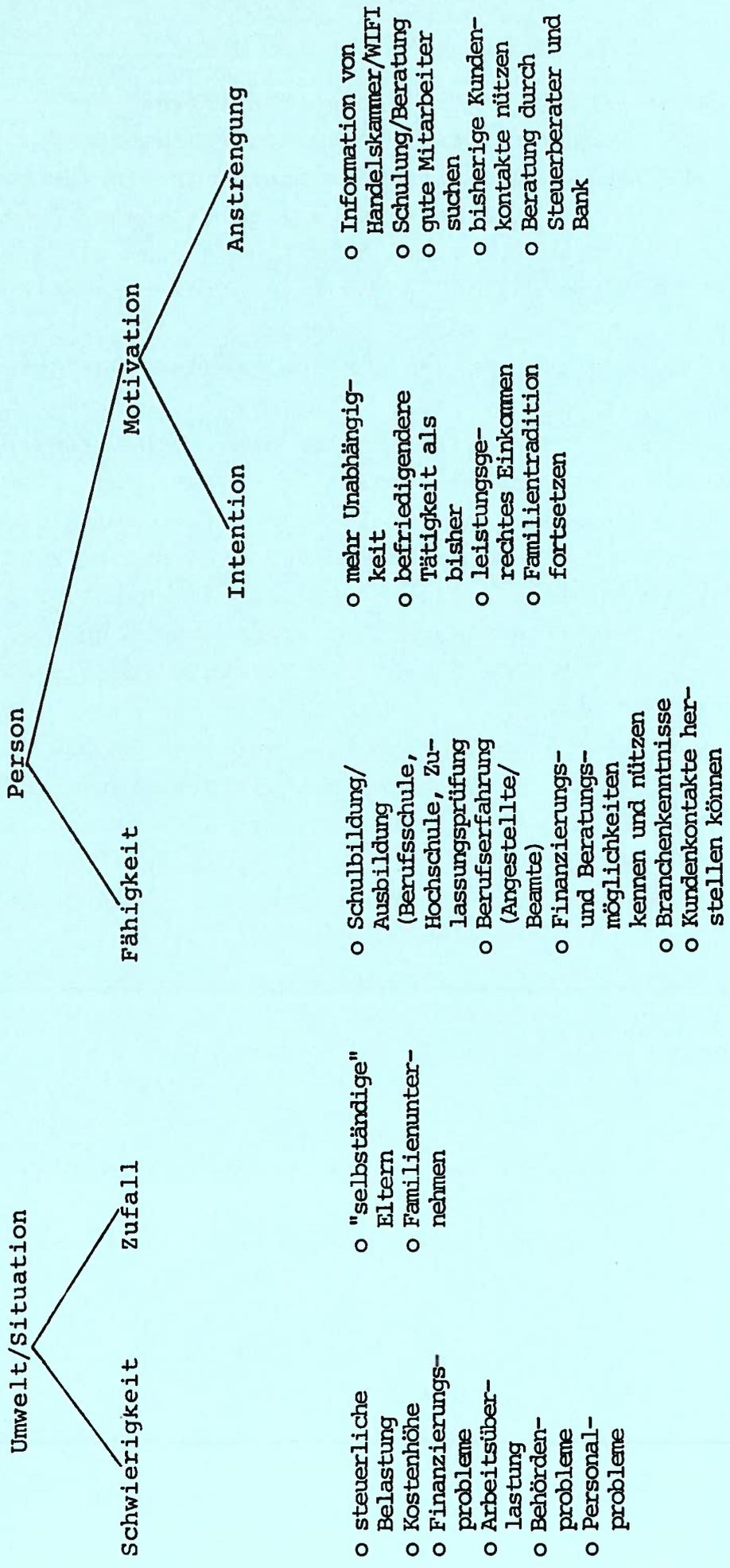
HEMMENDE KRÄFTE



In bezug auf den theoretischen Hintergrund der vorliegenden Studie (vgl. Abschnitt 4.1) kann zusammenfassend festgestellt werden, daß die am häufigsten genannten Gründe für das Selbständig-Werden in einer inneren Entscheidung (endogen) liegen. "Unabhängig sein wollen", d.h. selbständig über die eigene Zeit und Arbeit verfügen wollen, entspringt einer persönlichen innerseelischen Entscheidung. Äußere Bedingungen, wie z.B. "unbefriedigende Arbeitssituation", können als auslösendes oder die innere Tendenz und Entscheidung unterstützendes Faktum dazukommen. Eine wesentliche Rolle spielt die Familie bzw. die Arbeitstätigkeit der Eltern. Einen Familienbetrieb übernehmen bzw. die Familientradition fortsetzen ist ein besonders für weibliche Selbständige zentrales Motiv. Entweder werden schon existierende Unternehmen übernommen (jeder fünfte) oder viele Selbständige lernen frühzeitig das Selbständig-Sein über ihre Eltern und Bekannten kennen (knapp die Hälfte). Obwohl die Herkunftsfamilie (Eltern sind bei ca. 45 % ebenfalls Selbständige) einen vermittelnden Einfluß einnimmt, ist kein Zusammenhang zwischen Herkunft und Erfolg der selbständigen Existenz beobachtet worden. Auf jeden Fall spielt die Mithilfe der Familienangehörigen eine entscheidende Rolle (in 65 % der befragten Unternehmen arbeiten Familienangehörige mit). Ein Zusammenwirken von persönlichen individuellen Bedürfnissen (Streben nach Unabhängigkeit) und äußeren (exogenen) Faktoren (unbefriedigende Arbeitssituation als Unselbständiger) unter dem speziellen Blickwinkel des Einflusses der Herkunftsfamilie, bestimmt den Schritt in die Selbständigkeit.

Die Ergebnisse zu den Angaben zur Person (Alter, Familienstand etc.) legen den Schluß nahe, daß die Entscheidung, selbständig zu werden, in einem bestimmten Lebensabschnitt gefällt wird. Dies ist für eine gezielte Information und Gründungs- bzw. Übernahmeberatung von Bedeutung.

Entsprechend den theoretischen Überlegungen im Abschnitt 4.1. der Untersuchung können die Ergebnisse verschiedener Fragen den verwendeten Begriffen (Fähigkeit, Anstrengung, Schwierigkeit usw.) wie folgt zugeordnet werden:



- steuerliche Belastung
- Kostenhöhe
- Finanzierungsprobleme
- Arbeitsüberlastung
- Behördenprobleme
- Personalprobleme
- "selbständige" Eltern
- Familienunternehmen

- Schulbildung/Ausbildung (Berufsschule, Hochschule, Zulassungsprüfung Berufserfahrung (Angestellte/Beamte)
- Finanzierungs- und Beratungs-möglichkeiten kennen und nützen
- Branchenkenntnisse
- Kundenkontakte herstellen können

- mehr Unabhängigkeit
- befriedigendere Tätigkeit als bisher
- leistungsrechtes Einkommen
- Familientradition fortsetzen

- Information von Handelskammer/WIFI
- Schulung/Beratung
- gute Mitarbeiter suchen
- bisherige Kundenkontakte nützen
- Beratung durch Steuerberater und Bank

Auffallend ist, daß den wahrgenommenen Schwierigkeiten Entsprechungen (im Sinne einer möglichen Bewältigung) bei den Fähigkeiten und bei der Anstrengung gegenüberstehen. D.h. auf das Problem der Finanzierung oder der steuerlichen Belastung reagieren anscheinend die meisten Selbständigen mit der entsprechenden Anstrengung, Steuerberater, Familienangehörige, Kollegen oder Bank zur Bewältigung dieser Schwierigkeiten miteinzubeziehen. Zusammengenommen mit den schon dargestellten Ergebnissen zur Intention deuten diese der Anstrengung zuzuordnenden Aktivitäten (variabler Personenfaktor, vgl. Abschnitt 4.1.) auf erfolgsorientierte, aktive und wenig hilflose Menschen hin. Entscheidend für den einzelnen, der selbständig werden will (z.B. im Kontext einer Beratung), wird die Berücksichtigung der Wirkungszusammenhänge der einzelnen Faktoren sein:

- * Auf welcher Basis von Fähigkeiten will er aufbauen?
- * Mit welcher Absicht will er selbständig werden und wie stark ist die Intention?
- * Welche Anstrengungen will er auf sich nehmen - und entsprechen sie den auftretenden Schwierigkeiten?
- * Was ist sein mehr oder weniger zufälliger sozialer Hintergrund?

7. S U M M A R Y:

The ibw - Institute of Educational Research for the Economy - has recently published a study of factors which promote or inhibit the foundation of enterprises in Austria. The study contains an analysis of foreign studies in the same field, an analysis of new members of the Chambers of Commerce and an inquiry of new entrepreneurs.

The results show that the number of women is rising constantly. There is also an increasing interest in subsidies from the public hand.

The most important reason to establish new enterprises is the desire for "greater independence", secondly - for women - the "family tradition".

One third of the entrepreneurs take up public subsidies, although this opportunity to found a new enterprise is a motive only for 2 %.

More than the half of the new entrepreneurs started with a capital less than ÖS 300.000.

The most important restraints are taxes, financial problems and too much work. Nevertheless more than 80 % are satisfied with the experience of their first years as entrepreneur.

One third of the entrepreneurs has successfully completed studies at top-level secondary general or technical schools or at the university.

More than 45 % took over the enterprise from members of their family. In 65 % members of the family work in the enterprise.

75 % have formerly been employees, 21 % have been workers, almost 8 % have been unemployed.

76 % of the new entrepreneurs are between 21 and 40 years of age.

8.

A N H A N G:





Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft

Judenplatz 3-4, 1010 Wien

- 2 -

Betreff: ibw-Studie: Selbständigwerden in Österreich

Sehr geehrte Unternehmerin!
Sehr geehrter Unternehmer!

Das ibw - Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft, ein von der Bundeswirtschaftskammer und der Vereinigung Österreichischer Industrieller gegründetes und getragenes Institut, führt im Auftrag seiner Trägerorganisationen und mit Förderung durch das Bundesministerium für Handel, Gewerbe und Industrie eine wissenschaftliche Untersuchung durch.

Dabei geht es vor allem darum, die Erfahrungen der österreichischen Jungunternehmer zu sammeln, um daraus bessere Hilfestellungen bei Unternehmensgründungen abzuleiten.

Damit wir ein vollständiges Bild über die Phase der Unternehmensgründung erhalten, ist es besonders wichtig, daß auch Sie bei dieser Befragung mitmachen. Bitte füllen Sie den Fragebogen auch dann aus, wenn Sie inzwischen nicht mehr als Unternehmer tätig sind!

-/2

Die Beantwortung des beiliegenden Fragebogens dauert etwa 10 Minuten; dabei gibt es weder richtige noch falsche Antworten, uns interessieren allein Ihre persönlichen Erfahrungen.

Selbstverständlich bleiben alle Antworten anonym, d.h. die Ergebnisse unserer Studie lassen keinen Rückschluß auf Einzelaussagen zu.

Bitte senden Sie den Fragebogen in den nächsten Tagen an das ibw zurück!

Mit freundlichen Grüßen
ÖSTERREICHISCHES INSTITUT
BILDUNG UND WIRTSCHAFT

Dr. Johann Steinringer

Dr. Johann Steinringer
(Geschäftsführer)

Anlage

Wien, im Oktober 1984

Selbstständig geworden in Österreich

BITTE BEANTWORTEN SIE ALLE FRAGEN VOLLSTÄNDIG, DA SONST EINE AUSWERTUNG NICHT MÖGLICH IST! KREUZEN SIE JEWEILS DIE FÜR SIE ZUTREFFENDEN ANTWORTEN AN

- 1. Wann haben Sie Ihr Unternehmen gegründet bzw. übernommen? (Falls Sie Eigentümer mehrerer Unternehmen sind, bzw. waren, machen Sie die Angaben nur zu dem von Ihnen zuletzt gegründet bzw. übernommenen Unternehmen)
Gründungs-/Übernahmehjahr: 19.. (BITTE EINTRAGEN)
Handelt es sich dabei um:
1 Neugründung des Unternehmens
2 Übernahme des Familienbetriebes
3 Kauf/Pacht eines bestehenden Unternehmens
4 Umgründung oder Erweiterung eines bestehenden Unternehmens
5 Sonstiges (BITTE NOTIEREN)

- 2. In welcher Rechtsform wird dieses Unternehmen betrieben?
1 Einzelunternehmen
2 Personengesellschaft (OHG, KG, Ges.mbH & Co KG)
3 Kapitalgesellschaft (Ges.mBH, AG)
4 Andere Rechtsform (BITTE EINTRAGEN)

- 3. Wenn Sie zurückdenken: Was waren Ihre wichtigster Beweggründe für das Selbstständigwerden? (BITTE KREUZEN SIE NUR DIE DREI FÜR SIE WICHTIGSTEN PUNKTE AN)
1 mehr Unabhängigkeit
2 leistungsgerechtes Einkommen
3 unbefriedigende Tätigkeit als Unselbständiger
4 Führen von Menschen
5 gutes Ansehen in der Öffentlichkeit
6 Familientradition
7 Chance, einen gut eingeführten Betrieb zu übernehmen
8 neue technische Lösung/Innovation
9 Erkennen einer Marktücke
A Arbeitslosigkeit
B Nutzung bisheriger Kundenkontakte
C günstige öffentliche Fördermittel
D Sonstige (BITTE NOTIEREN)

- 4. Haben Sie öffentliche Finanzierungshilfen in Anspruch genommen bzw. haben Sie sich darüber informiert? (ZUTREFFENDES BITTE ANKREUZEN)
1 darüber informiert
2 beantragt, aber nicht bewilligt bekommen
3 in Anspruch genommen
4 keines davon

- 5. Welche Beratungshilfen waren bei Ihrer Unternehmensgründung am wertvollsten? (BITTE KREUZEN SIE DIE DREI WICHTIGSTEN AN)
1 Informationsmaterial der Handelskammern/WIFI
2 Persönliche Gespräche (Beratung) durch die Handelskammern/WIFI
3 Beratung durch die Bank
4 Familienangehörige
5 Bekannte, Kollegen, Mitarbeiter
6 Fachzeitschriften
7 Steuerberater
8 Betriebsgründungs- und Jungunternehmerseminare

- 6. Was würde Ihrer Meinung nach bei öffentlichen Finanzierungshilfen (z.B. Zinszuschüsse) verbessert werden? (BITTE KREUZEN SIE NUR DIE ZWEI WICHTIGSTEN PUNKTE AN)
1 Zugang zur Information
2 Verständlichkeit und Übersichtlichkeit der Information
3 Antragsverfahren, Erbringung von Nachweisen
4 Bearbeitungszeit
5 Umfang der geforderten Sicherheiten
6 Sonstiges (BITTE EINTRAGEN)

- 7. Wie hoch war Ihr gesamtes Betriebskapital im Gründungs-/Übernahmehjahr? (BITTE JEWEILS BETRÄGE EINTRAGEN)
Betriebskapital insgesamt: Tausend Schilling
davon:
Eingebrachtes Sachkapital (z.B. Gebäude, Maschinen) Tausend Schilling
Bares Eigenkapital Tausend Schilling
Fremdkapital (z.B. Kredite) Tausend Schilling

1 2 3 4

5 6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18 20 22

23 25 27

28 30 32

33 35 37

HIER BITTE NICHTS EINTRAGEN

8. In welcher Form wurde das Fremdkapital aufgebracht?
(BITTE KREUZEN SIE NUR DIE ZWEI WICHTIGSTEN AN)
- Bankkredite ohne geförderte Kredite
 - Lieferantenkredite (Warenlieferung in Kommission, Warenlieferung mit Zahlungsziel)
 - Darlehen von Verwandten
 - Kredite/Darlehen von anderen Privatpersonen
 - Öffentliche Finanzierungshilfen (z.B. Zinsszuschüsse zu Bankkrediten)
 - Sonstiges (BITTE EINTRAGEN)
9. Wie sehen Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens in den nächsten fünf Jahren? (ZUTREFFENDES BITTE ANKREUZEN)
- Wir werden die derzeitige Unternehmensgröße beibehalten
 - Wir werden das Unternehmen eher vergrößern
 - Wir werden eher schrumpfen
 - Wir haben unsere Gewerbeberechtigung bereits zurückgelegt
 - Sonstiges (BITTE EINTRAGEN)

HIER BITTE NICHTS EINTRAGEN

11. Was würden Sie jemandem raten, der sich heute selbständig machen will? (BITTE KREUZEN SIE NUR DIE ZWEI WICHTIGSTEN AN)
- Informationen von der Handelskammer/WIFI einholen
 - Schulung und Gründungsberatung
 - sich nur auf sich selbst verlassen
 - eine risikominimierende Rechtsform wählen
 - sich gute Mitarbeiter suchen
 - Förderungen in Anspruch nehmen
 - nicht selbständig werden
 - Sonstiges (BITTE EINTRAGEN)
12. Alles in allem:
Wenn Sie sich noch einmal entscheiden müßten, würden Sie....?
- auf alle Fälle wieder selbständig werden
 - eher wieder selbständig werden
 - eher nicht wieder selbständig werden
 - sicher nicht mehr selbständig werden

HIER BITTE NICHTS EINTRAGEN

13. Geschlecht
- männlich
 - weiblich
14. Familienstand
- ledig
 - verheiratet
 - verwitwet/geschieden
15. Alter
... Jahre
16. Waren Ihre Eltern bereits selbständig?
- Ja
 - Nein

Zum Schluß noch einige statistische Angaben:

10. Was waren Ihre Hauptschwierigkeiten bei der Gründung bzw. Übernahme? (BITTE BEWERTEN SIE ALLE FOLGENDEN PUNKTE JEWEILS NACH DER VORGEgebenEN SKALA)
- | | sehr groß | eher groß | eher gering | sehr gering |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Mangelnde Branchenkenntnisse | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Technische, fachspezifische Probleme | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kaufmännische Probleme, Managementenerfahrung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kontaktanbahnung mit Kunden | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Personalprobleme (Beschaffung, Ausbildung, etc.) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Finanzierungsprobleme (Finanzierungszeitraum, Abhängigkeit) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Behördenprobleme, rechtliche Vorschriften | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Konkurrenz, Absatzschwierigkeiten | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Standortprobleme | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Steuerliche Belastung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kostenhöhe | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kontakt mit Lieferanten | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Arbeitsüberlastung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

40

56

57

58

59 60

61

17.a) Welche Schulen haben Sie abgeschlossen? (BITTE NUR DIE HÖCHSTE ANKREUZEN.)

- 1 Volksschule, Hauptschule
2 Berufsschule
3 Berufsbildende mittlere Schule (z.B. Fachschule, Handelsschule)
4 Allgemeinbildende höhere Schule (AHS)
5 Berufsbildende höhere Schule (z.B. HAK, HTL)
6 Universität, Hochschule
7 Sonstige, welche

17.b) Haben Sie eine Zulassungsprüfung (z.B. Meisterprüfung) abgelegt?

- 1 Ja
2 Nein

wenn ja: in welchem Jahr? 19...

18. Waren Sie unmittelbar vor Gründung Ihres Unternehmens...? (BITTE NUR EINE ANTWORT ANKREUZEN)

- 1 Selbständiger
2 Angestellter/Beamter
3 Arbeiter/Facharbeiter
4 im Haushalt tätig
5 in Ausbildung (Lehrling, Schüler Student)
6 arbeitslos
7 Sonstiges (BITTE EINTRAGEN)

19. Welcher Sektion der Handelskammer gehört Ihr Unternehmen an? (BEI MEHRFACHZUGEHÖRIGKEIT BITTE NUR DIE FÜR SIE WICHTIGSTE ANKREUZEN)

- 1 Industrie
Handel:
2 Großhandel
3 Einzelhandel
4 Gewerbe
5 Geld-, Kredit-, Versicherungswesen
6 Fremdenverkehr

20. Wenn Sie Industrie oder Gewerbe angekreuzt haben: Geben Sie bitte noch Ihren näheren Produktions- bzw. Tätigkeitsbereich an:

- 1 Energie, Gas- und Wärmeversorgung
2 Nahrungs- und Genussmittel
3 Leder, Textil und Bekleidung
4 Papier, Holz und verwandte Materialien
5 Chemikalien, chemische Produkte
6 Waren aus Steinen und Erden, Glas
7 Metalle und Metallwaren
8 Elektrotechnische Produkte
9 Bauwesen, Bauberggewerbe
A Dienstleistungen
B Sonstige Gewerbe
C Sonstige Industrie

21. Wieviele Beschäftigte sind in Ihrem Unternehmen tätig? (BITTE ANZAHL EINTRAGEN)

69 70 71

22. Arbeiten in Ihrem Unternehmen Familienangehörige mit?

- 1 Ja, als Angestellte
2 Ja, aber ohne fixes Dienstverhältnis
3 Nein

72

23. Führen Sie im Rahmen Ihres Unternehmens Exportgeschäfte durch?

- 1 Ja
2 Nein

73

Wenn ja, wieviel Prozent Ihres Gesamtumsatzes entfällt auf das Ausland? (ZUTREFFENDEN PROZENTSATZ BITTE ANKREUZEN)

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

74

Herzlichen Dank für Ihre Mitarbeit! Senden Sie den Fragebogen bitte noch heute an uns zurück:

ibw - Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft, z.H. Herrn Dr. Kaller, Judenplatz 3-4, 1010 Wien

62

63

64 65

66

67

68

69 70 71

72

73

74