

Fokus Volkswirtschaft

Nr. 7, Oktober 2012

Demografischer Wandel in Deutschland: Auch Gründen ist eine Frage des Alters

Autoren:

Prof. Dr. Tobias Hagen (Fachhochschule Frankfurt am Main),

Dr. Katrin Ullrich (KfW Bankengruppe), Telefon 069 7431-9791, research@KfW.de

Durch den demografischen Wandel wird voraussichtlich sowohl die Zahl älterer, als auch – etwas stärker – die Zahl jüngerer Gründer in Deutschland abnehmen. Die Altersstruktur der Gründer wird dies jedoch wenig verändern. Die Gründungsprojekte älterer und jüngerer Personen weisen im Vergleich einige Unterschiede auf, die auch durch die unterschiedliche Stellung im Lebenszyklus bedingt sind. So spiegeln die Gründungen junger Erwachsener deren begrenzte Humankapital- und Finanzmittelausstattung wider. Zugleich werden in ihren Projekten – passend zum Schwerpunkt in den persönlichen und wirtschaftlichen Dienstleistungen – mehr Arbeitsplätze als bei älteren Gründern geschaffen, vor allem in den Teamgründungen. Ältere Gründer konnten während ihres Berufslebens hingegen finanzielle Ressourcen ansammeln sowie mehr kaufmännische und fachliche Kenntnisse erwerben.

Der demografische Wandel in Deutschland wird das Gründungsgeschehen beeinflussen. Die Anzahl der Personen im gründungsrelevanten Alter zwischen 18 und 65 Jahren wird nach den Bevölkerungsvorausberechnungen des Statistischen Bundesamtes von Ende 2011 bis Ende 2060 je nach Szenario um 27 bis 35 % schrumpfen.¹ Vor allem die Zahl junger Erwachsener zwischen 18 und 25 Jahren wird deutlich zurückgehen (um 34 bis 39 %), während die Zahl älterer Personen zwischen 55 und 65 Jahren mit 14 bis 22 % weniger stark abnimmt.

Neben den Folgen des demografischen Wandels für die Gründerzahl beeinflusst das Alter der Gründer auch die Art der Gründun-

gen. Denn ob eine Selbstständigkeit zum Beginn oder gegen Ende des Berufslebens gestartet wird, beeinflusst neben der individuellen Gründungsneigung auch, welche Gründungsprojekte umgesetzt werden.

Zunächst wird auf den Zusammenhang zwischen demografischer Entwicklung und Gründungsgeschehen eingegangen, um danach die Unterschiede zwischen älteren und jüngeren Gründern und ihren Projekten zu analysieren.

Wie wirkt sich der demografische Wandel auf die Altersstruktur der Gründer aus?

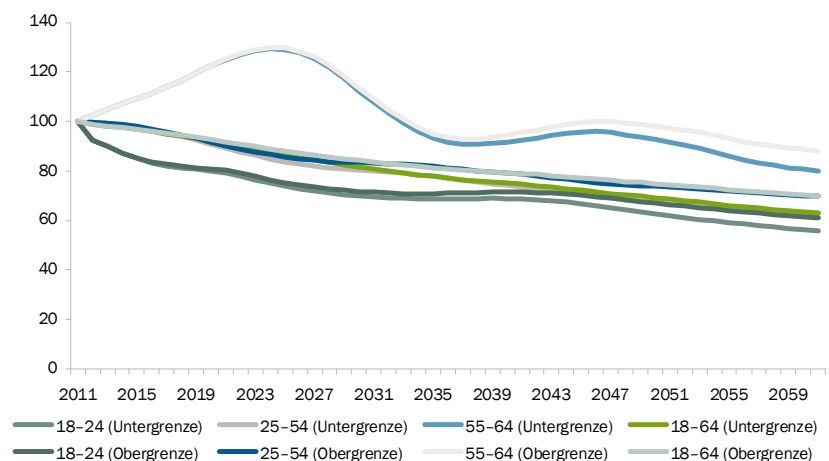
Die individuelle Bereitschaft, eine Selbstständigkeit zu starten, ist altersabhängig. Die höchste Gründungsneigung weisen Personen im Alter zwischen 25 und 35 Jahren auf, während sich für die 55- bis 64-Jährigen die geringste Wahrscheinlichkeit zeigt, den Schritt in eine Selbstständigkeit

zu gehen.² Entsprechend unterscheiden sich die altersspezifischen Gründerquoten (Anzahl der Gründer bezogen auf die Bevölkerung in der entsprechenden Altersgruppe). Im Durchschnitt der Jahre 2007 bis 2011 betrug die Gründerquote der 18- bis 24-Jährigen nach den Daten des KfW-Gründungsmonitors 2 %, bei den 55- bis 64-Jährigen dagegen nur 0,8 %.

Für die folgenden Berechnungen werden die durchschnittlichen Gründerquoten der Jahre 2007 bis 2011 nach Altersgruppen bis zum Ende des Jahres 2060 als stabil angenommen. Im Vergleich zum Durchschnitt der Jahre 2007 bis 2011 würde die Zahl der Gründer im Alter zwischen 18 bis unter 65 Jahren bis zum Jahr 2061 um 30 bis 37 % zurückgehen. Die Zahl jüngerer Gründer zwischen 18 und 24 Jahren würde bis zum Prognosehorizont – unterbrochen durch eine kurze Episode leicht steigender Zahlen um das Jahr 2040 herum – im Vergleich zur durchschnittlichen Gründerzahl der Jahre 2007 bis 2011 um 39 bis 44 % abnehmen (vgl. Grafik 1). Auch die Zahl der 55- bis 64-jährigen Gründer läge im Jahr 2061 um 12 bis 20 % unter dem Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre. Allerdings würde ihre Zahl aufgrund der steigenden Lebenserwartung bis zum Jahr 2024 zunächst deutlich zunehmen. Die schrump-

Grafik 1: Entwicklung der Gründerzahl (2012–2061)

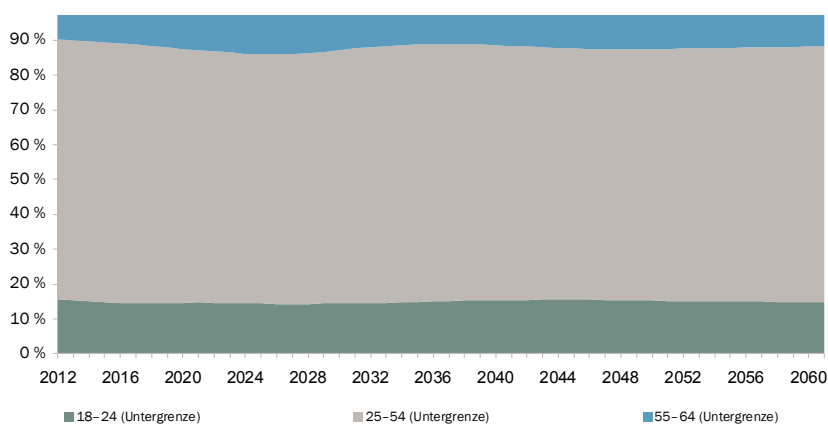
(Index: Durchschnitt 2007–2011 = 100)



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Statistisches Bundesamt (2012), eigene Berechnungen

Grafik 2: Altersstruktur der Gründer (2012–2061)

(Anteil der Altersgruppen in Prozent)



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Statistisches Bundesamt (2012), eigene Berechnungen.

fende und alternde Bevölkerung in Deutschland wird sich nach dieser Simulation vor allem in einem Rückgang der Gründerzahlen manifestieren. Denn die Altersstruktur der Gründer – basierend ausschließlich auf den vorausgerechneten Bevölkerungszahlen – ändert sich nur sehr geringfügig (siehe Grafik 2). Die älteren Gründer stellen Ende 2060 mit rund 12 % die am geringsten besetzte Altersgruppe dar (Durchschnitt 2007–2011: 9 %). Junge Erwachsene weisen im Durchschnitt der Jahre 2007 bis 2011 einen Anteil von rund 17 % an allen Gründern auf. Dieser Anteil würde geringfügig auf rund 15 % zurückgehen.

In diesen Simulationen sind Veränderungen der Einstellungen gegenüber der Selbstständigkeit, der Bedingungen auf den Güter- und Arbeitsmärkten sowie der rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht berücksichtigt. Die sich aus diesen Entwicklungen ergebenden Gründungschancen mögen von potenziellen Gründern in Abhängigkeit vom Alter unterschiedlich wahrgenommen werden.

So wird erwartet, dass der demografische Wandel die Konsumhöhe und -struktur beeinflusst. Ältere Personen konsumieren weniger als jüngere³ und auch der Warenkorb eines Haushalts hat eine altersabhängige Zusammensetzung. Langlebige Konsumgüter beispielsweise werden vor allem im Alter zwischen 25 und 30 Jahren gekauft, während der Konsum von Arzneimitteln mit dem Alter zunimmt.⁴ Entsprechend nimmt mit einer im Durchschnitt älteren Bevölkerung die aggregierte Konsumnachfrage ab, sodass auch weniger Produzenten von Gütern und

Dienstleistungen notwendig sind. Damit ergibt sich auch weniger Raum für neu in die Märkte eintretende Unternehmen. Auch ein stärkerer Wettbewerb um die geringere Konsumentenzahl, der die Markteintrittsbarrieren erhöht und somit den Eintritt neuer Unternehmen in einen Markt erschwert, ist vorstellbar.

Durch die veränderte Konsumstruktur können aber auch neue Märkte, beispielsweise in den Bereichen Gesundheit und Pflege oder lebenslanges Lernen, entstehen.⁵ Eine weitere Tertiarisierung der Wirtschaft wird den gründungsaffinen Dienstleistungsbereich zusätzlich begünstigen. Wenn das Erkennen von Gründungsgelegenheiten eine detaillierte Kenntnis der zu lösenden Probleme voraussetzt, sind ältere Personen mit den Bedürfnissen einer alternden Bevölkerung naturgemäß stärker vertraut und daher im Vorteil. Wenn Personen nicht nur älter werden, sondern auch länger gesund bleiben, können sie die Gründungschancen auch noch später im Berufsleben wahrnehmen.

Des Weiteren sind bei der Entscheidung für eine Selbstständigkeit Karrierechancen in abhängiger Beschäftigung als Erwerbsalternative zu berücksichtigen. Wenn jüngere Alterskohorten aufgrund der abnehmenden Bevölkerungszahl geringer besetzt sind, nimmt die Konkurrenz um abhängige Beschäftigungsverhältnisse innerhalb dieser Kohorten ab.⁶ Die besseren Aussichten in abhängiger Beschäftigung wirken sich entsprechend negativ auf die individuelle Gründungsneigung aus.⁷ Relativ dazu wäre die Konkurrenz unter Arbeitnehmern in den

stärker besetzten älteren Kohorten höher, was den Anreiz, in eine Selbstständigkeit zu wechseln, erhöhen dürfte.⁸

Hinzu kommt die Erhöhung des Renteneintrittsalters. Eine Selbstständigkeit kann eine Brückenfunktion bis zum Renteneintritt übernehmen, wenn sich keine geeignete abhängige Beschäftigung für ältere Arbeitnehmer ergibt.⁹ Hinzu kommt, dass eine selbstständige Tätigkeit – in Abhängigkeit von der Art des Gründungsprojekts – eine flexiblere Gestaltung der Arbeitszeit und des Renteneintrittszeitpunkts zulässt und auch hierdurch für ältere Personen interessant sein kann.¹⁰

Wodurch unterscheiden sich jüngere und ältere Gründer?

Jüngere Gründer befinden sich oftmals noch in der Ausbildung, insbesondere in der tertiären Stufe, was entsprechend den Bildungsabschluss beeinflusst, den die Gründer bei ihrem Start in die Selbstständigkeit aufweisen. Während knapp 5 % der jüngeren Gründer einen Hochschulabschluss aufweisen, liegt dieser Anteil bei den 55- bis 64-Jährigen bei 36 % (Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Zahlen nicht in Tabelle 1 enthalten). Entsprechend ist der übliche positive Einfluss der Höhe des formalen Berufsabschlusses auf die Gründungsneigung für junge Erwachsene noch nicht ausgeprägt.

Da Schüler und Studenten zu den Nichterwerbspersonen zählen, starten junge Erwachsene häufiger aus der Nichterwerbstätigkeit in die Selbstständigkeit als die älteste Gründergruppe (vgl. Tabelle 1). Kein signifikanter Unterschied zwischen den Altersgruppen lässt sich hingegen bei einem Start aus einer abhängigen Erwerbstätigkeit feststellen. Deutlich seltener jedoch gehen junge Erwachsene den Schritt aus einer bestehenden Selbstständigkeit oder Arbeitslosigkeit heraus. Da junge Erwachsene keine lange Berufshistorie aufweisen und noch nicht das Alter mit der höchsten Gründungsneigung durchlaufen haben, ist es nicht überraschend, dass sie seltener aus einer bestehenden Selbstständigkeit heraus ein Gründungsprojekt initiieren.

Aus den Angaben zum hauptsächlichen Gründungsmotiv lassen sich Hinweise auf die Bedeutung einer selbstständigen Tätigkeit als Erwerbsalternative zu einer abhängigen Beschäftigung ableiten. Das Notmotiv

Tabelle 1: Eigenschaften der Gründer (Anteile in Prozent)

	18-24-Jährige	25-54-Jährige	55-64-Jährige
Arbeitsmarktstatus vor Gründung			
Abhängige Beschäftigung	41,4	53,8	36,1
Selbstständig	7,0	13,3	17,8
Arbeitslos	13,0	17,7	21,3
Nichterwerbsperson	38,6	15,3	24,9
Hauptsächliches Gründungsmotiv			
Umsetzung einer Geschäftsidee	24,5	38,1	35,0
Mangelnde Alternativen in abh. Besch.	38,1	33,5	36,8
Sonstiges Gründungsmotive	37,4	28,5	28,2
Gründungsumfang			
Vollerwerb	23,2	48,6	41,5
Entwicklung des Haushaltseinkommens			
Gestiegen	67,7	46,9	41,4
Gleich geblieben	27,2	35,5	37,5
Gesunken	5,2	17,6	21,1

Anmerkung: Befragungswellen 2008-2011 zusammengefasst.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

„mangelnde Alternativen in abhängiger Beschäftigung“ ist unter jüngeren Gründern genauso weit verbreitet wie unter älteren, auch wenn jüngere Gründer etwas häufiger für einen Hinzuverdienst ihre Selbstständigkeit starten. So geben 16 % der jüngeren Gründer pekuniäre Gründe als hauptsächliches Motiv an – im Vergleich zu 12 % der älteren (Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Zahlen nicht in Tabelle 1 enthalten).

Der Gründungsumfang („Vollerwerb“) deutet jedoch an, dass eine Selbstständigkeit für die Erzielung eines vollen Erwerbseinkommens für ältere Gründer bedeutsamer ist. Während mehr als die Hälfte (56 %) der älteren Gründer mit hauptsächlichem Notmotiv im Vollerwerb startet, sind es bei den jüngeren Gründern nur 22 % (Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Zahlen nicht in Tabelle 1 enthalten). Auch insgesamt sind Vollerwerbsgründungen in der älteren Altersgruppe weiter verbreitet als in der jüngeren.

Hinweise darauf, ob sich der Start in die Selbstständigkeit im Hinblick auf die Einkommenserzielung gelohnt hat, ergeben sich aus der Entwicklung des Haushaltseinkommens im Vergleich zum Zustand vor der Gründung. Rund 95 % der jüngeren Gründer geben eine Verbesserung oder zumindest unveränderte Einkommenssituation an. Unter den älteren Gründern ist dies nur bei 79 % der Fall, während sich für jeden fünften die Einkommenssituation sogar verschlechtert hat. Dies ist nicht allein auf die Gründer zurückzuführen, die ihr Projekt abgebrochen haben. Selbst wenn die Gründung zum Befragungszeitpunkt noch besteht, hat sich für 19 % der älteren Gründer

die Einkommenssituation verschlechtert.

Auch wenn ältere Gründer die Selbstständigkeit als Alternative zu einer abhängigen Beschäftigung realisieren und so zum Haushaltseinkommen beitragen, erreicht ein substanzieller Anteil von ihnen nicht das Einkommensniveau vor der Gründung. Bei diesen Auswertungen zur Entwicklung des Haushaltseinkommens kann jedoch nicht berücksichtigt werden, ob sich dieses ohne die Gründung noch schlechter entwickelt hätte oder ob andere Einflüsse – wie ein verändertes Einkommen anderer Haushaltsmitglieder – ebenfalls eine Rolle spielen.

Wodurch unterscheiden sich die Gründungsprojekte?

Jüngere Gründer hatten noch keine Gelegenheit, umfangreiche Ressourcen für den Schritt in die Selbstständigkeit anzusammeln. Dies betrifft sowohl Kenntnisse und Fähigkeiten, insbesondere berufsbezogenes Wissen, als auch andere materielle und finanzielle Ressourcen. Um entsprechende Ausstattungsdefizite abzumildern und eine hinreichende Gründungsgröße zu erreichen, bietet sich für jüngere Personen eine Gründung mit Teampartnern an. Dies spiegelt sich in den Daten wider (vgl. Tabelle 2). Teamgründungen sind in der jüngsten Altersgruppe ungleich häufiger zu beobachten als in der älteren. Zudem sind die Teams bei den jüngeren Gründern im Durchschnitt größer.

Eine weitere Möglichkeit, eine Selbstständigkeit mit relativ geringem Ressourceneinsatz zu realisieren, ist durch die Beteiligung

an einem bestehenden Unternehmen gegeben („Gründungsart“). Dies geschieht bei jüngeren Gründern ebenfalls deutlich häufiger als bei älteren.

Im Hinblick auf die Häufigkeit angestellter Mitarbeiter ergeben sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Altersgruppen. Jeweils 33 % der jüngeren und älteren Gründer beschäftigen angestellte Mitarbeiter. Allerdings sind die Gründungen Jüngerer beschäftigungsintensiver. Im Durchschnitt haben sie 3,9 vollzeitäquivalente Mitarbeiter, die älteren Gründer hingegen nur 2,8. Dabei setzen die älteren Gründer häufiger als die jüngeren auf Familienangehörige. Teamgründungen Jüngerer sind also auch aus arbeitsmarktpolitischer Sicht besonders positiv zu werten.

Trotz durchschnittlich beschäftigungsintensiverer Gründungen fällt der Finanzmitteleinsatz bei den jüngeren Gründern im Durchschnitt geringer aus als bei den älteren. Zunächst setzen nur 53 % der 18- bis 24-jährigen Gründer überhaupt Finanzmittel ein und das Finanzierungsvolumen übersteigt nur bei 16 % von diesen die 10.000-Euro-Grenze. Von den älteren Gründern setzen hingegen 69 % Finanzmittel ein, die bei 38 % von ihnen auch höher als 10.000 EUR ausfallen. In der jüngsten Altersgruppe weisen die Teams bei mehr Mitgliedern einen geringeren durchschnittlichen Finanzmitteleinsatz pro Kopf auf als bei den älteren Gründern. Dies stützt die Vermutung, dass jüngere Gründer ihre Ressourcen zusammenlegen.

Der höhere Finanzmitteleinsatz älterer Gründer trotz im Durchschnitt weniger beschäftigungsintensiver Gründungen deutet auf eine höhere Kapitalintensität der Produktion und somit einen größeren Investitionsbedarf hin. Gestützt wird diese Vermutung durch die Branchenverteilung der Gründungen. Rund 17 % der älteren Gründer entscheiden sich für den Nichtdienstleistungsbereich – dazu gehören das Verarbeitende Gewerbe, der Bausektor sowie sonstige Nichtdienstleistungen wie die Landwirtschaft – , aber nur 10 % der jüngeren Gründer. Die jüngste Altersgruppe hingegen konzentriert sich stärker auf die persönlichen und wirtschaftlichen Dienstleistungen (65 % der jüngeren vs. 51 % der älteren Gründer).

Trotz des deutlich höheren Finanzmitteleinsatzes fällt der Anteil von älteren Gründern

Tabelle 2: Eigenschaften der Gründungsprojekte (Anteile in Prozent)

	18-24-Jährige	25-54-Jährige	55-64-Jährige
Gründungsgröße			
Sologründer ohne Mitarbeiter	54,2	62,4	61,2
Sologründer mit Mitarbeitern	12,7	21,1	18,0
Teamgründer ohne Mitarbeiter	13,0	7,0	5,9
Teamgründer mit Mitarbeitern	20,1	9,5	15,0
Gründungsart			
Neugründung	47,0	74,6	72,5
Übernahme	8,2	10,1	10,7
Beteiligung	44,9	15,3	16,8
Mittelbedarf			
Weder Sach- noch Finanzmittel	18,4	9,4	7,7
Nur Sachmittel	28,5	20,3	23,4
Auch finanzielle Mittel	53,1	70,3	68,9
Höhe des Finanzmitteleinsatzes			
1 bis 10.000 EUR	84,1	68,2	61,9
>10.000 bis 25.000 EUR	5,8	15,6	15,0
>25.000 EUR	10,4	16,1	23,1

Befragungswellen 2008-2011 zusammengefasst.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

mit Finanzierungsschwierigkeiten nicht höher aus als bei den jüngeren (10 und 13 %), obwohl die Wahrscheinlichkeit für Finanzierungsprobleme normalerweise mit höherem Finanzmitteleinsatz steigt. Ältere Gründer konnten im Lauf ihres Berufslebens Ressourcen akkumulieren, die sie entweder direkt für ihr Gründungsprojekt oder als Sicherheit bei der Aufnahme von Fremdkapital verwenden können.

Welche Gründungshemmnisse treten auf?

Gründungshemmnisse sind nicht nur von den objektiven Gegebenheiten bestimmt, sondern hängen auch von der subjektiven

Einschätzung des Gründers und seiner Problemlösungskompetenz ab. Wird nach Schwierigkeiten im Zusammenhang mit dem Gründungsprojekt gefragt, dann berichten ältere Gründer auch bei vergleichbaren soziodemografischen Eigenschaften seltener über bürokratische Hindernisse und Verzögerungen (vgl. Grafik 3). Die Unterschiede in den anderen Kategorien – die Suche nach Kunden und Lieferanten sowie ggf. Mitarbeitern und mitgründenden Teampartnern – sind durch unterschiedliche Personen- und Projektmerkmale in den verschiedenen Altersgruppen bedingt.

Signifikante Unterschiede zwischen den

beiden Altersgruppen ergeben sich, wenn Probleme betrachtet werden, die im Zusammenhang mit der Gründerperson stehen. Ältere Gründer weisen im Hinblick auf die Fähigkeiten und Kenntnisse seltener Defizite auf als die jüngeren. Letztere thematisieren vor allem fehlende kaufmännische Kenntnisse, die ihnen Probleme im Gründungsprozess bereiten. Hier schlägt sich die kürzere Berufs- und Branchenerfahrung jüngerer Personen nieder.

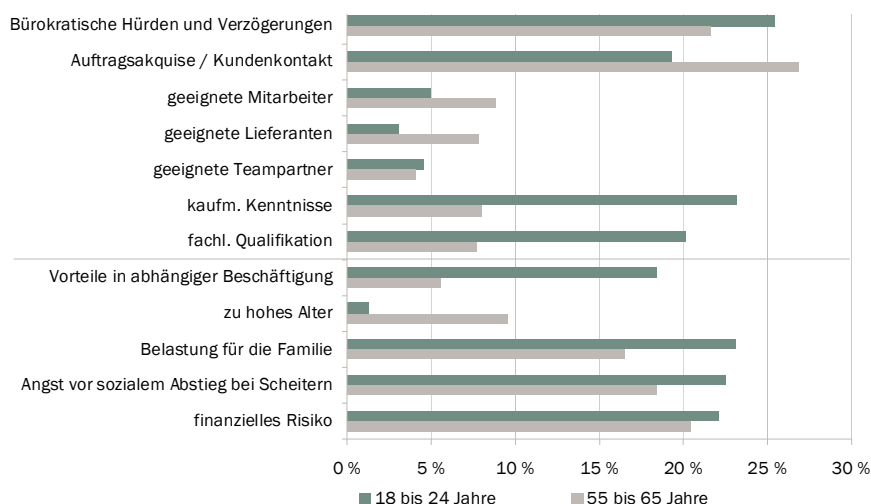
Potenzielle Gründer stehen vor der Wahl zwischen abhängiger und selbstständiger Tätigkeit als Karriereweg. Bei jüngeren Gründern werden die Vorteile in abhängiger Beschäftigung höher ausfallen, sodass sie die Möglichkeiten in einer abhängigen Beschäftigung, auf die sie mit der Gründung verzichten, mit größerer Wahrscheinlichkeit als Gründungshemmnis wahrnehmen. Gleichzeitig ist unter ihnen die Sorge, ihre Familie zu stark zu belasten, weiter verbreitet. Beispielsweise nehmen sie deutlich häufiger als ältere Gründer Darlehen und geschenktes Geld von Verwandten und Freunden zur Deckung eines externen Finanzierungsbedarfs in Anspruch.

Nicht überraschend ist, dass das Alter für die 55- bis 64-jährigen Gründer als mögliches Gründungshemmnis eine wesentliche Rolle spielt. Investitionen in die Selbstständigkeit benötigen Zeit, um sich zu amortisieren. Auch für die überwiegende Mehrheit der älteren Gründer (rund 90 %) stellt sich die Altersfrage jedoch nicht als Problem dar.

Vertiefende, hier nicht näher dargestellte Analysen zeigen, dass sich für ältere Gründer das finanzielle Risiko ceteris paribus seltener als Gründungshemmnis darstellt. Ebenso äußern sie seltener die Angst vor sozialem Abstieg bei einem Scheitern des Gründungsprojekts. Hier sind gegenläufige Effekte verschiedener Einflussfaktoren denkbar, die sich aus der größeren Berufs- und Lebenserfahrung und etablierten Existenz älterer Gründer ergeben. Beispielsweise können sie ihre Risikoeinschätzung auf einer größeren Erfahrung aufbauen, müssen aber zugleich bei einer kürzeren angestrebten Amortisationsdauer ihrer Projekte höhere Risiken übernehmen. Ihre größeren Ressourcen mögen ein Scheitern besser auffangen, gleichzeitig kann der soziale Abstieg bei einem Scheitern aus einer etablierten Existenz besonders groß ausfallen. Im Ergebnis überwiegen offenbar die Einfluss-

Grafik 3: Schwierigkeiten von Gründern nach Altersgruppen

Anteile in Prozent



Anmerkung: Befragungswellen 2008-2011 zusammengefasst.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

faktoren, die die Risikodimensionen zu einem geringeren Problem für ältere Gründer werden lassen.

Fazit

Die Gründungsprojekte und Gründerpersonen in den verschiedenen Altersgruppen unterscheiden sich teilweise stark voneinander, da der Eintritt in die Selbstständigkeit zu anderen Zeitpunkten im Erwerbsleben stattfindet. So sind die Opportunitätskosten einer Gründung in Form von entgangenen Erwerbchancen in abhängiger Beschäftigung für jüngere Gründer höher als für ältere. Eine Selbstständigkeit zu Beginn des Erwerbslebens wird dann gegebenenfalls temporär und im Nebenerwerb ausgeübt, um später in eine abhängige Beschäftigung zu wechseln. Für ältere Personen mag eine Selbstständigkeit den Übergang in die Rente oder eine graduelle Reduzierung der Arbeitszeit erleichtern und sie können auf Berufs- und Branchenerfahrung zurückgreifen.

Gleichzeitig fehlt jüngeren Gründern jene Ausstattung mit Humankapital sowie materiellen und finanziellen Ressourcen, die ältere Gründer aufweisen. Unter der realistischen Annahme unvollkommener Kapital-

märkte führt dies bei jüngeren Gründern u. a. zu stärkeren Finanzierungsrestriktionen. Darauf deutet auch die gleich weite Verbreitung von Finanzierungsschwierigkeiten unter jüngeren und älteren Gründern hin. Der geringeren Ressourcenausstattung versuchen jüngere Gründer durch die Gründung in Teams zu begegnen. Gerade Teamgründungen Jüngerer sind wegen ihrer Beschäftigungsintensität – passend zum Schwerpunkt in den persönlichen und wirtschaftlichen Dienstleistungen – auch aus arbeitsmarktpolitischer Sicht interessant.

Diese Unterschiede können schon aus heutiger Sicht genutzt werden, wenn die Gründungsförderung dem aus dem demografischen Wandel zu erwartenden Rückgang der Gründerzahl entgegenwirken möchte. Für die Gründungsberatung wäre die Unterstützung von Gründungen, die aus jüngeren und älteren Teammitgliedern bestehen, ein besonderer Aspekt. Denn diese kombinieren die höhere Beschäftigungsintensität der Teamgründungen jüngerer Personen und die größere Ausstattung älterer Gründer mit Kapital sowie fachlichem und kaufmännischem Wissen. Der Beratungsbedarf dürfte sich dabei nicht nur aus dem für Teamgrün-

dungen typischen Konfliktpotenzial ergeben, sondern zusätzlich durch die Altersdifferenz der Gründer verstärkt werden.

Um einen gegenseitigen Wissens- und Informationsaustausch auch außerhalb gemeinsamer Gründungsprojekte jüngerer und älterer Personen zu fördern, ist die Vernetzung von jüngeren mit älteren Gründern und Selbstständigen eine weitere Möglichkeit, die Stärken jüngerer und älterer Gründer zu kombinieren. Während jüngere Gründer vermutlich eher neues Wissen und Technologien aufgreifen, bringen ältere Gründer ihre Berufserfahrung in die Risiko- beurteilung und in Problemlösungen ein.

Der demografische Wandel beeinflusst jedoch nicht nur die Altersstruktur der Bevölkerung, sondern wird auch die Güter- und Arbeitsmärkte verändern. Wie sich diese veränderten Rahmenbedingungen auf das Gründungsgeschehen auswirken können, wurde in der vorliegenden Analyse nicht berücksichtigt. Aus Informationen hierüber mögen sich weitere Informationen über wirtschaftspolitische Stellschrauben zur Förderung des Gründungsgeschehens ergeben. ■

¹ Statistisches Bundesamt (2012), Ergebnisse der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung, Varianten nach Geschlecht und Alter, Variante 1-W1 und W2, Zugriff: 26.4.2012.

² Z. B. Hagen, T., Metzger, G. und K. Ullrich (2012), KfW-Gründungsmonitor 2012. Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main; D. G. Blanchflower (2000), Self-Employment in OECD Countries, *Labour Economics* 7, 471–505; Evans, D. S. und L. S. Leighton (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *American Economic Review* 79, 519–535.

³ Einkommen und Ausgaben verlaufen relativ parallel mit einem umgekehrt u-förmigen Muster über den Lebenszyklus, nicht zuletzt wegen sich verändernder Größe und Zusammensetzung der Haushalte, siehe z. B. Attanasio, O. P. und G. Weber (2010), Consumption and Saving: Model of Intertemporal Allocation and Their Implications for Public Policy, *Journal of Economic Literature* 48 (3), 693–751.

⁴ Z. B. DellaVigna, S. und J. M. Pollet (2007), Demographics and Industry Returns, *American Economic Review* 97 (5), 1667–1702.

⁵ Engel, D. T., Bauer, K., K. Brink u. a. (2007): Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung. RWI Schriften Nr. 80, Duncker & Humblot, Berlin.

⁶ Voraussetzung ist, dass die Beschäftigten unterschiedlicher Altersgruppen nur begrenzt gegeneinander austauschbar sind.

⁷ Fitzenberger, B. und K. Kohn (2006), Skill Wage Premia, Employment, and Cohort Effects: Are Workers in Germany All of the Same Type? IZA Discussion Paper 2185, Bonn; Engel, D. T., Bauer, K., K. Brink u. a. (2007): Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung. RWI Schriften Nr. 80, Duncker & Humblot, Berlin.

⁸ Engel, D., Kohn, K., Sahm, A. und H. Spengler (2008), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstand trotz nachlassender Konjunktur in robuster Verfassung, *MittelstandsMonitor* 2008, Frankfurt am Main, 37–102.

⁹ Zu den Auswirkungen eines Arbeitsplatzverlustes in höherem Alter siehe z. B. Chan, S. und A. H. Stevens (2001), Job Loss and Employment Patterns of Older Workers, *Journal of Labor Economics* 19 (2): 484–521. Beschäftigungsgewinne in wachsenden Berufen sind jüngeren Personen zuzurechnen, z. B. D. Dorn (2009), This Job is 'Getting Old': Measuring Changes in Job Opportunities Using Occupational Age Structure, *American Economic Review* 99 (2), 45–51.

¹⁰ Z. B. Been, J. und M. Knoef (2012), Exit Routes to Retirement: The Role of Social Security and Self-Employment, Discussion Paper; Maestas, N. und J. Zissimopoulos (2010), How Longer Work Lives Ease the Crunch of Population Aging, *Journal of Economic Perspectives* 24(1): 139–160.