

# Gute Voraussetzungen für die Gründung neuer Unternehmen? Eine Analyse der Schweizer Regionen

Neue und wachsende Unternehmen spielen eine wichtige Rolle für wirtschaftliche Entwicklung, Strukturwandel und Innovationen. Allerdings gibt es regionale Unterschiede in den Gründungsaktivitäten, und räumliche Gegebenheiten nehmen Einfluss auf die Entstehung neuer Unternehmen. Zurückzuführen ist dies unter anderem auf unterschiedliche strukturelle Merkmale und endogene Potenziale von Regionen, welche die Entstehung neuer Unternehmen begünstigen oder hemmen können. Die vorliegende Studie<sup>1</sup> ist ein Auszug des Gesamtprojekts «Gründungsbarometer»<sup>2</sup>, das die Ursachen der Entstehung und des Wachstums neuer Unternehmen auf regionaler und individueller Ebene untersucht.

1 Siehe auch: Wagner, K., Kronthaler, F. und Becker, K. (2009): The Potential for New Venture Creation of Swiss Regions – A Comparison Based on Cluster Analysis. Discussion Papers on Entrepreneurship and Innovation 2/2009, Swiss Institute for Entrepreneurship, Chur, Switzerland.

2 Das Gesamtprojekt wird von der Graubündner Kantonalbank finanziell unterstützt und läuft von 2008 bis 2010.



**Katharina Becker**  
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship, HTW Chur



**Prof. Dr. Franz Kronthaler**  
Professor für Volkswirtschaftslehre und Statistik, Forschungsstelle für Wirtschaftspolitik, HTW Chur



**Prof. Dr. Kerstin Wagner**  
Professorin für Entrepreneurship, Schweizerisches Institut für Entrepreneurship, HTW Chur

## Regionale Unterschiede bei den Gründungsraten

Eine Betrachtung des Gründungsgeschehens auf Ebene der 106 *Mobilitéé-Spatiale-Regionen* (MS-Regionen) verdeutlicht die regionalen Unterschiede im Gründungsgeschehen. MS-Regionen weisen eine gewisse räumliche Homogenität auf und folgen dem Prinzip von Kleinarbeitsmarktgebieten mit funktionaler Orientierung auf Zentren. Um Schwankungen in einzelnen Jahren auszugleichen, werden hier die durchschnittlichen Werte der Jahre 1999 bis 2006 verwendet (vgl. Grafik 1). Die Raten variieren von 0,9 bis zu 10,4 Gründungen pro 1000 Erwerbspersonen. Der schweizerische Mittelwert liegt bei 2,5 Gründungen pro 1000 Erwerbspersonen. Die Regionen mit den höchsten Gründungsraten sind Zug (10,4), March (6,3), Lugano (5,3), Mendrisio (4,8), Zürich (4,5) und Nyon (4,2).

Aufgrund der stark unterschiedlichen Gründungsraten stellt sich die Frage, ob und welche Regionen bestimmte Bedingungen und strukturelle Merkmale aufweisen, die sich fördernd oder hemmend auf das Gründungsgeschehen auswirken.

## Bestimmungsfaktoren des Gründungsgeschehens

In der Literatur ist etabliert, dass bestimmte Faktoren einen signifikanten Einfluss auf das Gründungsgeschehen in Regionen ausüben. Dies sind a) nachfrageseitige Faktoren, b) angebotsseitige Faktoren und c) Urbanisations- und Lokalisationseffekte.

## Nachfrageseitige Faktoren

Unternehmerische Gelegenheiten werden durch eine Nachfrage des Marktes nach Gütern und Dienstleistungen geschaffen. Daher kann angenommen werden, dass die Nachfrage der Bevölkerung nach neuen Produkten und Dienstleistungen einen Einfluss auf die Entstehung von Unternehmen hat. Bevölkerungswachstum und steigende Wohlfahrt führen zu einer erhöhten Nachfrage. Diese drückt sich insbesondere durch individualisierte Konsumentenpräferenzen nach neuen und spezialisierten Gütern und Dienstleistungen aus. Zudem eröffnet sie potenziellen Unternehmern eine Vielzahl von Marktnischen, die zunächst auf lokalen Märkten ihren Absatz finden. Gerade kleine Firmen sind aufgrund ihrer flexiblen Spezialisierung deutlich besser in der Lage, auf wechselnde Marktbedürfnisse nach innovativen Produkten zu reagieren. Des Weiteren dienen insbesondere selbstständig Tätige – und somit überwiegend kleine Unternehmen – als Rollenmodelle. Angestellte in jungen und kleinen Firmen erhalten aus erster Hand und im direkten Kontakt Informationen, Hindernisse und Lösungen über den Gründungs- und Wachstumsprozess eines Unternehmens. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass die Angestellten von kleinen Betrieben ebenfalls zu Gründern bzw. Unternehmern werden. Der Strukturwandel und der Übergang in eine Wissensgesellschaft werden durch das verstärkte Aufkommen unternehmensnaher Dienstleistungen belegt, wobei neue unternehmerische Möglichkeiten vor allem im kleinstrukturierten Dienstleistungsbereich geschaffen werden. Unternehmensnahe Dienstleistungen weisen in der Regel eine kleine Firmengrösse auf und benötigen nur geringes Startkapital. Daher haben diese Firmen niedrige Markteintrittsbarrieren, um eine neue Geschäftstätigkeit zu starten.

## Angebotsseitige Faktoren

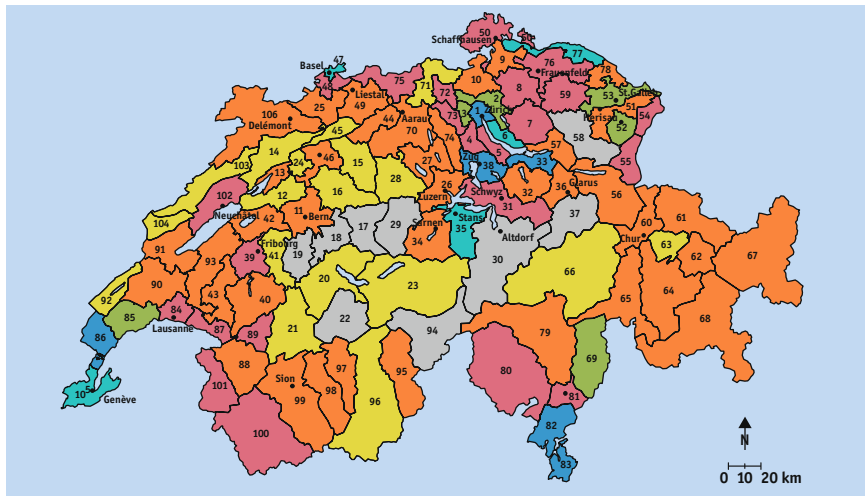
Angebotsseitige Faktoren stehen potenziellen Unternehmern zur Verfügung, damit diese neue Geschäftsmöglichkeiten umsetzen können. Das Angebot ergibt sich durch die regionale Bevölkerung und bezieht folglich Indikatoren wie die Bevölkerungsdichte, die Erwerbs- und Altersstruktur der Bevölkerung, deren Humankapital sowie den Anteil

Grafik 1

Durchschnittliche Gründungsraten nach MS-Regionen, 1999–2006



Mittl. jährl. Gründungsrate, je 1000 Erwerbspersonen, 1999–2006



MS = Mobilité spatiale.

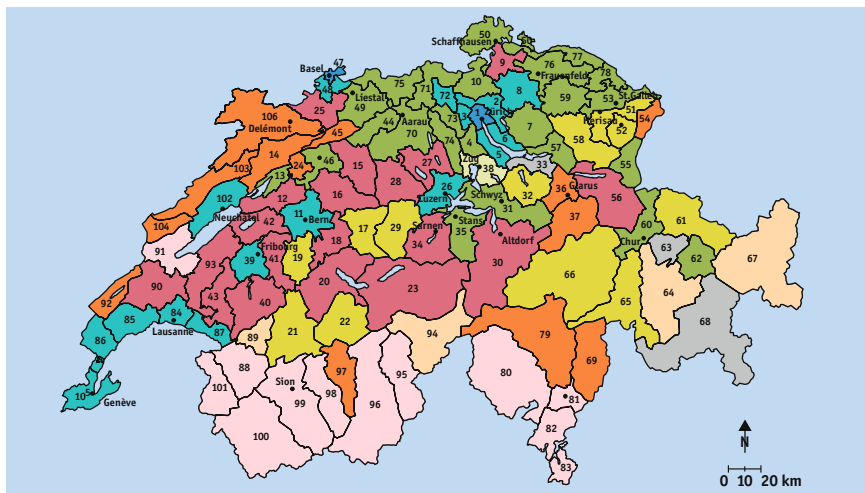
Quelle: SIFE; BFS 2008 / Die Volkswirtschaft

Grafik 2

Cluster: MS-Regionen mit ähnlichen Gründungspotenzialen



Cluster



MS = Mobilité spatiale.

Quelle: SIFE; BFS 2008 / Die Volkswirtschaft

an Einwanderern mit ein. Die variable Bevölkerungsdichte weist einen hohen Zusammenhang zu verschiedenen anderen Faktoren – z.B. Marktnähe, Höhe der Löhne, Zugang zu Innovationen und Qualität der Infrastruktur – auf. Die Entstehung neuer Unternehmen in diesen Regionen signalisiert eine gewisse Standortattraktivität. Dies führt zur Ansiedlung weiterer Unternehmen, die von den Spillover-Effekten profitieren. Auch die

Altersstruktur beeinflusst das Gründungsgeschehen in einer Region. Studien zeigen, dass sich Personen vor allem im Altersbereich Mitte 30 selbstständig machen und die Spanne sich in der Regel zwischen 25 und 40 Jahre bewegt. Regionen, die eine höhere Anzahl an Personen in dieser Altersklasse haben, weisen höhere Gründungsaktivitäten auf.

Zudem können Effekte festgestellt werden, die in Beziehung zur Qualifikation und Erfahrung potenzieller Gründer stehen. Es zeigt sich, dass eine höhere berufliche Bildung die Gründungswahrscheinlichkeit einer Person erhöht. Dennoch ist das Verhältnis zwischen beruflicher Qualifikation und Gründungswahrscheinlichkeit nicht linear. Diejenigen Personen, die eine hohe Praxisorientierung durch ihre Ausbildung (z.B. Meister, Fachhochschulabsolventen etc.) aufweisen, neigen häufiger zur Gründung eines Unternehmens als klassische Akademiker. Auch die Zahl von Einwanderern in einer Region hat einen positiven Effekt auf Gründungen. Indirekte Auswirkungen diesbezüglich ergeben sich aufgrund der Altersstruktur, da die Familien in der Regel jünger sind und mehrere Kinder haben. Sowohl die weniger qualifizierten als auch die hoch qualifizierten Immigranten machen sich häufiger selbstständig. Letztere sind insbesondere in technologieorientierte Gründungen involviert. Beide Gruppen bringen neue Ideen und verschiedene kulturelle Hintergründe mit und kreieren neue Geschäftsmöglichkeiten.

Lokalisationsvorteile

Die räumliche Konzentration von Unternehmen derselben Branche führt dazu, dass sich ein Arbeitsmarkt mit branchenspezifischen Fähigkeiten herausbildet. Unternehmen profitieren davon u.a. durch Reduktion ihrer Such- und Ausbildungskosten. Für Arbeitskräfte bietet die Konzentration von Unternehmen den Vorteil, dass mehrere Unternehmen als potenzielle Arbeitgeber vorhanden sind und Fachkräfte nicht abwandern. So bestehen sowohl für Unternehmen als auch für Arbeitskräfte Anreize, sich an Orten mit bestehenden Konzentrationen von Unternehmen einer Branche anzusiedeln. Auch Urbanisationsvorteile – d.h. Effekte aus der räumlichen Konzentration von Betrieben unterschiedlicher Branchenzugehörigkeit – wirken positiv auf das Gründungsgeschehen. Je grösser eine Agglomeration, desto grösser ist auch die Vielfalt der dort angesiedelten Branchen. Hinter dieser Hypothese steht die Annahme, dass in urbanen Regionen in besonderer Weise ein Ideenaustausch über Branchengrenzen hinweg entsteht und Kombinationen von neuen Problemlösungen sowie Kooperationen ermöglicht werden.

Tabelle 1

## Eigenschaftsprofil der Cluster

Cluster	Bevölkerungs- dichte	Erwerbs- personen	Diversifi- kation	Alters- struktur	Selbstständige	Bildung	Kleine Unternehmen	Industrie	Dienst- leistungen	Nachrichtlich: Gründungsrate
	Einwohner/ Fläche	Erwerbs- personen/ Einwohner	Ausländer/ Einwohner	25- bis 40-Jährige/ Einwohner	Selbstständige/ Einwohner	Post- sekundärer Abschluss/ Einwohner <sup>a</sup>	Unternehmen bis 49 Mit- arbeiter/ Einwohner	Unternehmen im zweiten Sektor/ Einwohner	Unterneh- mensnahe Dienstleister/ Einwohner	Unterneh- mensgründun- gen/ Erwerbs- personen
A	++	nv	++	nv	-	++	++	++	++	++
B	+	+	++	+	-	++	-	++	+	+
C	+/-	+	+	+	-	+/-	-	+	+	+/-
D	-	+/-	-	+/-	+	-	-	+/-	-	-
E	-	-	+/-	-	-	-	-	--	-	-
F	-	-	--	-	++	-	+/-	--	-	-
G	-	nv	+	++	++	-	++	--	++	+
H	+	++	+	++	-	++	++	-	++	++
I	-	--	+	+/-	-	+/-	+	+	-	+
J	-	--	-	--	++	-	++	--	+/-	-

Legende: ++ = sehr positive, + = positive, +/- = durchschnittliche, - = negative, -- = sehr negative Ausprägung bzgl. des Gründungs-  
potenzials; nv: nicht vorhanden.

Quelle: BFS / Die Volkswirtschaft

a Personen mit einem Abschluss einer Höheren Fachschule, Fachhochschule oder Universität.

Kasten 1

### Gründungsgeschehen in der Schweiz

Mit Hilfe der neu aufgebauten Statistik zur Unternehmensdemografie (Udemo) des Bundesamtes für Statistik (BFS) ist es möglich, detaillierte Aussagen zur Dynamik des Unternehmensbestandes sowie zum nationalen und regionalen Gründungsgeschehen zu treffen. Eine Besonderheit der Udemo ist, dass nur effektive Neugründungen erfasst werden. Darunter fallen keine Unternehmen, die z.B. durch eine Fusion oder Besitzerwechsel entstanden sind. Filialen werden nur erfasst, wenn es sich um die erste Filiale eines ausländischen Unternehmens in der Schweiz handelt.

Um das Gründungsgeschehen zwischen den Kantonen und Regionen miteinander vergleichen zu können, stellt die absolute Anzahl der Gründungen keinen sinnvollen Indikator dar, da sich die Schweizer Kantone und Regionen hinsichtlich Erwerbspersonen, Einwohnerzahl und Grösse unterscheiden. Daher werden Gründungsdaten gebildet: Die absolute Gründungszahl wird auf eine relative Grösse bezogen, um eine regionale Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Als geeignete Bezugsgrösse wird hier die Anzahl der Erwerbspersonen verwendet (Arbeitsmarktansatz). Die Erwerbspersonen (Erwerbstätige plus Erwerbslose) stellen das endogene Gründerpotenzial einer Region dar; denn neue Firmen werden in der Regel am Wohnort oder ehemaligen Arbeitsort des Gründers gegründet.

4 Das Wirkungsgebiet der Ausrichtung 1 (Stärkung von Unternehmertum, Innovationskraft, Wertschöpfung und Wettbewerb) der NRP umfasst Berggebiete, ländliche Räume und Grenzregionen.

### Gründungspotenziale in urbanen und semi-peripheren Regionen

Zur Untersuchung regionaler Unterschiede hinsichtlich des Gründungspotenzials anhand der oben beschriebenen Bestimmungsfaktoren wurde das Verfahren der Clusteranalyse verwendet. Dieses Verfahren ermöglicht es, Regionen mit ähnlichen Gründungspotenzialen zu Clustern zusammenzufassen und die Informationsvielfalt zu reduzieren. Dadurch können die verschiedenen Regionen anhand der betrachteten Indikatoren miteinander verglichen und Stärken sowie Schwächen der einzelnen Cluster identifiziert werden (zur Vorgehensweise siehe *Kasten 1*).

Die Clusteranalyse hat eine Aufteilung der MS-Regionen in zehn Cluster ergeben, die sich hinsichtlich ihres Gründungspotenzials unterscheiden (siehe *Grafik 2*). Die Betrachtung der Cluster-Profile zeigt, dass insbesondere die Cluster A, B, G und H über ein hohes Gründungspotenzial verfügen. Cluster C weist ein leicht überdurchschnittliches und die anderen Cluster ein eher unterdurchschnittliches Gründungspotenzial auf (siehe *Tabelle 1*). Ein wesentliches Ergebnis ist, dass in jenen Clustern, die ein überdurchschnittlich hohes Gründungspotenzial aufweisen, tatsächlich ein hohes Mass an Gründungsaktivität nachgewiesen wurde.

### Stärkung der unternehmerischen Ausbildung und Rollenmodelle

Cluster A und B bestehen überwiegend aus Agglomerationsräumen und urbanen Regionen. Dabei setzt sich Cluster A aus den

beiden Regionen Basel und Zürich zusammen. In Cluster B sind u.a. Bern, Freiburg, Lausanne, Neuenburg und die Agglomeration Zürich enthalten. Bei Cluster G und H handelt es sich um urbane und semi-periphere Regionen spezieller Ausprägung; insbesondere Cluster H besteht nur aus der Region Zug. Diese Regionen verfügen über ein überdurchschnittliches Gründungspotenzial und weisen lediglich hinsichtlich einzelner Indikatoren Schwächen auf. Die Schwächen bei den Clustern A und B liegen vor allem in einer unterdurchschnittlichen Ausprägung der vorhandenen Vorbilder für Unternehmensgründungen (Indikator selbstständig Beschäftigte). Sie sind gegebenenfalls gezielt über eine Stärkung der unternehmerischen Ausbildung an den vorhandenen Universitäten zu beheben.

Von grösserer regionalpolitischer Bedeutung ist das Cluster C. In diesem Cluster befinden sich einige (semi-periphere) Regionen, die in das Wirkungsgebiet der Neuen Regionalpolitik (NRP)<sup>4</sup> fallen, wie z.B. die Regionen Biel, Chur, Davos, Schaffhausen, St.Gallen. Dieses Cluster weist tendenziell eine überdurchschnittliche Ausprägung hinsichtlich des Gründungspotenzials auf. Allerdings sind auch deutliche Schwächen auszumachen; sie liegen insbesondere in den fehlenden Vorbildern für Unternehmensgründungen – angezeigt durch eine unterdurchschnittliche Ausprägung bei den Selbstständigen – und beim Anteil kleiner Unternehmen. Bei gegebenen Stärken bezüglich Arbeitskraft, Diversifizierung und jungen Personen scheint eine Optimierung der unternehmerischen Ausbildung durch existierende Fachhochschulen (evtl. auch durch

Sekundarschulen) angezeigt, um die vorhandenen Schwächen auszugleichen und gleichzeitig das existierende Potenzial zu nutzen.

Die weiteren Cluster (D, E, F, I, J) verfügen über ein niedriges Gründungspotenzial, welches anhand der unterdurchschnittlichen Ausprägungen in den Variablen ersichtlich wird. Gleichzeitig besitzen aber auch diese Cluster verschiedene Stärken. Cluster I und J verfügen zum Beispiel über einen überdurchschnittlich hohen Anteil an kleinen Unternehmen. Diese Cluster sollten auf ihre Stärken setzen und diese weiter ausbauen, anstatt vorhandene Schwächen auszugleichen.

Bis heute ist nur wenig untersucht, inwieweit Regionen, welche von dem Instrument der NRP profitieren, auch tatsächlich Gründungspotenziale aufweisen. Die Regionalpolitik zielt darauf ab, die Standortvoraussetzungen für unternehmerische Tätigkeit, Innovation und Wertschöpfung in Berggebieten, ländlichen Regionen und Grenzregionen zu verbessern. Regionen werden dann finanziell unterstützt, wenn sie aus eigener Kraft, d.h. mit ihren endogenen Potenzialen, Ideen entwickeln und Projekte auf die Beine stellen.

Die Ergebnisse werfen die Fragen auf, welche Implikationen dies für die Förderpolitik von Unternehmertum hat und wo die Mittel am effektivsten eingesetzt werden

können. Vieles deutet darauf hin, dass die Förderinstrumente dort am effektivsten wirken, wo bereits Gründungspotenziale in einer Region vorhanden sind. Insofern könnte es sinnvoll sein, die Zentren der Peripherie konsequent zu stärken und deren Schwächen und Hemmnisse für Unternehmertum zu minimieren.

### Szenarien für das Gründungsgeschehen in der wirtschaftlichen Krise

Angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung stellt sich die Frage, wie sich die Wirtschaftskrise auf die Gründungsdynamik auswirkt. Ein erster Vergleich der Handelsregistereintragungen des Monats April 2009 mit den Zahlen des Vorjahres zeigt einen Rückgang um 15%. Betroffen sind insbesondere die ländlichen und peripheren Regionen. Dieser Rückgang lässt sich dadurch erklären, dass in der Boomphase der Jahre 2007 und 2008 Gründungen ermutigt wurden, da eine vermehrte Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen existierte. In der Regel sind diese Zeiten auch mit sehr guten Beschäftigungsmöglichkeiten verbunden, was viele potenzielle Gründer davon abhält, sich gegen das Angestelltenverhältnis und für eine Selbstständigkeit zu entscheiden.

Erfahrungen aus früheren Krisen zeigen indes, dass trotz – oder gerade wegen – der Rezession mehr Gründer den Weg in die Selbstständigkeit wagen. Denn zum einen unterstützen erhöhte Arbeitslosigkeit und ein Mangel an alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten die Option Selbstständigkeit; zum anderen ergeben sich in Rezessionszeiten spezielle Möglichkeiten für Neustarts. Krisen bringen immer Veränderungen – insbesondere im Verbraucher- und Wettbewerbsverhalten – mit sich. Gerade wenn etablierte Mitbewerber als Folge der Krise bereits angeschlagen sind, kann es für neue Unternehmen kurzfristig einfacher sein, sich auf den Märkten zu behaupten.

Auch wenn derzeit noch keine konkreten Anhaltspunkte für eine Trendwende auszumachen sind, ist im laufenden Jahr durchaus noch eine Belebung des Gründungsgeschehens – insbesondere mit Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – möglich. Wie nachhaltig und wachstumsorientiert diese Gründungen aber sind, bleibt abzuwarten. ■

Kasten 2

#### Clusteranalyse – Vorgehen bei der Klassifikation der Regionen

Die Klassifikation der MS-Regionen nach ihrem Gründungspotenzial erfolgt mit dem Verfahren der Clusteranalyse.<sup>a</sup> Grundlage bildet eine Matrix mit den beobachteten MS-Regionen und den betrachteten Indikatoren. Die Indikatoren der Datenmatrix werden zunächst auf Korrelationen überprüft, da korrelierte Variablen die Ergebnisse verzerren können. Der nächste Schritt beinhaltet die Standardisierung der Indikatoren, um eine Gewichtung der Variablen aufgrund von unterschiedlichen Skalenniveaus zu vermeiden.

Die anschließende Berechnung der Clusterstruktur erfolgt mit dem Ward-Fusionierungsverfahren, das zu den hierarchisch-agglomerativen Verfahren zählt. Fusionskriterium des Ward-Verfahrens ist – auf Basis der quadrierten euklidischen Distanz – das Varianzkriterium. Fusioniert werden diejenigen Regionen, die die Streuungsquadratsumme innerhalb der Cluster am wenigsten erhöhen. Bisherige Analysen haben gezeigt, dass das Ward-Verfahren im Vergleich zu anderen Clustertechniken sehr gute Ergebnisse liefert.<sup>b</sup>

Da bei den hierarchisch-agglomerativen Verfahren alle Cluster so lange fusioniert werden, bis nur noch ein Cluster vorhanden ist, besteht die Notwendigkeit, die optimale Anzahl von Gruppen zu ermitteln. Hierfür werden das Verschmelzungsschema und das Homogenitätsmass ETAB verwendet. Insgesamt zeigt sich, dass zehn Clu-

ster eine gute Clusterstruktur ergeben. Die Zehn-Cluster-Lösung wird anschliessend mit Hilfe des partitionierenden Clusterverfahrens K-Means optimiert. Hierbei wird die ursprüngliche Clusterlösung überprüft und Regionen werden neu geordnet, wenn dies zu einer Verbesserung der Clusterlösung führt.

Zur Interpretation der Cluster hinsichtlich ihres Gründungspotenzials werden der F-Wert, der t-Wert und das arithmetische Mittel herangezogen. Der F-Wert gibt Auskunft über die Homogenität der gebildeten Gruppe. F-Werte kleiner als eins zeigen an, dass der Cluster in der entsprechenden Variablen homogen ist. Der t-Wert gibt Auskunft über die Ausprägung der Variablen im Cluster; t-Werte kleiner als null bedeuten, dass die Variable im Vergleich zur Grundgesamtheit unterrepräsentiert ist. Entsprechend bedeuten t-Werte grösser als null, dass die Variable im Vergleich zur Grundgesamtheit höher ausgeprägt ist. Das arithmetische Mittel gibt zusätzlich Auskunft über die tatsächliche Ausprägung der Variablen in der ursprünglichen Skala.

a Ausführlicher beschrieben ist das Verfahren der Clusteranalyse z. B. in Bacher, J.: Clusteranalyse, 2. Auflage. München 1996, und Backhaus, K. et al.: Multivariate Analysemethoden, 11. Auflage. Berlin 2006, S. 489-555.

b Vgl. Backhaus, K. et al., a. a. O., S. 528.