

Isabella Hatak/Teemu Kautonen/Matthias Fink

Senior-Unternehmertum

Empirische Evidenz aus
27 europäischen Ländern



Isabella Hatak



Teemu Kautonen

Senior Entrepreneurship
Empirical Evidence from 27 European Countries

■ Schlüsselbegriffe

Alternde Bevölkerung; Europa; Selbstständigkeit;
Unternehmensgründung

■ Keywords

Ageing population; entrepreneurship; Europe;
self-employment

Zusammenfassung

Basierend auf den Daten des 2007 Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship analysiert der Beitrag die Determinanten des unternehmerischen Potentials der älteren Bevölkerung Europas. Die Ergebnisse tragen zu einer empirisch fundierten öffentlichen Debatte über die Reichweite von Senior-Unternehmertum in Europa und Gestaltung von Gründungsförderung bei und bieten wertvolle Anknüpfungspunkte für Folgeforschung.

Abstract

This article analyses the determinants of the entrepreneurial potential in Europe's ageing population based on the 2007 Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship. The findings contribute to an empirically underpinned public discourse on the scope of senior entrepreneurship in Europe and the design of entrepreneurship policy, and provide implications for future research efforts.

Autoren

Ass.Prof. Dr. Isabella Hatak, Wirtschaftsuniversität Wien, Institut für KMU-Management und RiCC-Forschungsinstitut für Kooperationen und Genossenschaften, Augasse 2–6, A-1090 Wien, E-Mail: isabella.hatak@wu.ac.at; Prof. Dr. Teemu Kautonen, Universität Turku und Anglia Ruskin University, Institute for International Management Practice, East Road, Cambridge, CB1 1PT, Großbritannien; Prof. Dr. Matthias Fink, Leuphana Universität Lüneburg und Wirtschaftsuniversität Wien, Institut für KMU-Management und Forschungsinstitut für Freie Berufe, Augasse 2–6, A-1090 Wien, E-Mail: matthias.fink@wu.ac.at

1. Einleitung

Die Zunahme an erwerbstätigen Personen über 50 Jahre führt zu einem gesteigerten wissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Interesse an dem Thema Beschäftigung in späteren Lebensabschnitten (z.B. Duval, 2003, S. 8), zu dem auch Unternehmertum der älteren Bevölkerung zählt. In den letzten Jahren ist vor allem die Zahl an Forschungsaktivitäten, die sich mit Senior-Unternehmertum (Kautonen/Kraus, 2010, S. 97) beschäftigen, gewachsen. Senior-Unternehmertum bezieht sich auf Personen, die im Alter von 50 Jahren oder älter unternehmerisch tätig werden oder mit 50 Jahren oder älter ein Unternehmen gründen (z.B. Curran/Blackburn, 2001, S. 118; Singh/DeNoble, 2003, S. 208; Weber/Schaper, 2004, S. 151; Werner, 2009, S. 116).

Die Ergebnisse bisheriger Forschungsaktivitäten lassen darauf schließen, dass die ältere Bevölkerung zwar in höherem Maße über Mittel und Möglichkeiten verfügt, um unternehmerisch tätig zu werden, aber, verglichen mit der jüngeren Bevölkerung, in geringerem Maße geneigt ist, ein Unternehmen zu gründen (Blanchflower et al., 2001, S. 681; Curran/Blackburn, 2001, S. 118; van Praag/van Ophem, 1995, S. 532). Dieser Befund ist jedoch schwer begründbar, denn frühere Studien im Bereich Senior-Unternehmertum berücksichtigen dazu die Heterogenität des Phänomens Senior-Unternehmertum nicht ausreichend. Bislang ist noch nicht geklärt, welche Unternehmen mit welchen Motivationen von welchen älteren Personen gegründet werden (Curran/Blackburn, 2001, S. 117; Singh/DeNoble, 2003, S. 208). Einerseits handelt es sich bei der älteren Bevölkerung um keine homogene Gruppe und andererseits ist zwischen unterschiedlichen Typen von Unternehmertum der älteren Bevölkerung zu differenzieren, die unterschiedliche soziale Externalitäten generieren.

Dieser Beitrag analysiert anhand der Daten des 2007 Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship der Europäischen Kommission (2008) das unternehmerische Potential der älteren Bevölkerung Europas, das als latent (Blanchflower et al., 2001, S. 680), aufkeimend (engl. nascent) (Davidson/Honig, 2003, S. 304) und wachsend (Neugründung, engl. young business) (Reynolds et al., 2005, S. 209) charakterisiert werden kann. Entsprechend dieses Verständnisses weisen jene Personen unternehmerisches Potential auf, die darüber nachden-

ken ein neues Unternehmen zu gründen oder bereits konkrete Schritte in Richtung Unternehmensgründung setzen, aber bislang noch keine Unternehmenseigentümer sind, oder vor kurzem (vor weniger als drei Jahren) zu Gründern geworden sind. Um der Heterogenität von Senior-Unternehmertum Rechnung zu tragen, differenziert der Beitrag in Anlehnung an Singh und DeNoble (2003, S. 216) drei Arten unternehmerischer Präferenzen, zusammengefasst in drei Idealtypen von Senior-Unternehmern: (1) Existenzgründer, (2) Selbstständige und (3) Entrepreneur. Die empirische Analyse fokussiert Determinanten des Senior-Unternehmertums aus den zwei dominanten Diskursen in der Entrepreneurship-Forschung: (1) demographische Faktoren (z.B. Nicolaou et al., 2008, S. 168) und (2) institutionelle (Staber/Bögenhold, 1993, S. 127) Einflussfaktoren unternehmerischer Tätigkeit.

Der zentrale Beitrag dieser Studie besteht darin, der Forderung nach einer verfeinerten Analyse des unternehmerischen Potentials der älteren Bevölkerung nachzukommen, und zwar indem idealtypisch zwischen drei Typen älterer Unternehmer differenziert wird. Zudem wird die Relevanz der im wissenschaftlichen Diskurs am meisten diskutierten demographischen und institutionellen Determinanten für die Gruppe der älteren Bevölkerung analysiert und damit die Reichweite der Geltung bisheriger Ergebnisse aus der Entrepreneurship-Forschung überprüft. Das genauere Verständnis von Senior-Unternehmertum ermöglicht Forschern und wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern, ihre Anstrengungen effektiver und effizienter auf spezielle Zielgruppen auszurichten, je nachdem welche Aspekte des Phänomens fokussiert und welche Arten von wirtschaftlichen und sozialen Ergebnissen erzielt werden sollen.

Dieser Beitrag ist wie folgt aufgebaut: Im ersten Teil wird eine Typologie von Senior-Unternehmertum entwickelt. In diesem Zusammenhang werden die möglichen Beiträge von jedem Idealtypus für Wirtschaft und Gesellschaft diskutiert. Danach wird auf Basis des bisherigen Forschungsstands der Diskurse zu den demographischen und institutionellen Determinanten unternehmerischer Tätigkeit jeweils eine Hypothese allgemein zur Wirkung auf das Potential für Senior-Unternehmertum sowie spezifisch zur Wirkung auf das Potential für die drei Typen von Senior-Unternehmertum formuliert. Der Beitrag fährt fort mit der Vorstellung der

Daten, der Präsentation der Ergebnisse der ökonomischen Analyse und schließt mit der Diskussion samt Implikationen für Forschung und Praxis.

2. Theoretischer Hintergrund und Hypothesenentwicklung

2.1. Typologie von Senior-Unternehmertum

Mit der Förderung von Unternehmertum im Alter gehen soziale und ökonomische Vorteile einher, die von der Verlängerung der Erwerbstätigkeit älterer Personen, indem ihnen eine flexible Alternative zu organisationaler Beschäftigung geboten wird (Kautonen/Kraus, 2010, S. 97), über die Reduktion der Arbeitslosigkeit in der älteren Bevölkerung (PRIME, 2005), bis hin zu der Erhöhung der sozialen Einbettung der älteren Bevölkerung (Kautonen et al., 2008, S. 89) und der Steigerung der Innovationskapazität der Wirtschaft, indem das Human- und Sozialkapital von älteren Menschen in Form von neuen innovativen Unternehmensgründungen genutzt wird (Botham/Graves, 2009, S. 24), reichen.

Allerdings tragen nicht alle Senior-Unternehmer zu den genannten Vorteilen bei. Es wird daher in Anlehnung an die Taxonomie von Singh und DeNoble (2003) zwischen drei Idealtypen von Senior-Unternehmern differenziert, die in eine Diskussion über deren potentiellen Beitrag für Wirtschaft und Gesellschaft mündet. Während Singh und DeNoble eine umfassende Taxonomie vorlegen, steht im Folgenden die Entwicklung operationaler Definitionen, die sich zur ökonomischen Analyse von Daten wie dem Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship eignen, im Vordergrund. Allgemein wird davon ausgegangen, dass Personen, unabhängig davon, welchem Idealtypus sie zuzurechnen sind, ökonomische Aktivität der Pension vorziehen, wobei es sich bei dieser ökonomischen Aktivität nicht notwendigerweise um unternehmerische Tätigkeit handeln muss. Es geht somit, wie in ökonomischen Analysen von Unternehmertum als Berufsoption üblich (Parker, 2009, S. 17), um die binäre Entscheidung zwischen abhängiger und unternehmerischer Tätigkeit.

Nach Singh und DeNoble (2003) sowie Galbraith und Latham (1996) handelt es sich bei der ersten Gruppe um den Typus des *Existenzgründers*, für den Selbstständigkeit ein negatives Ergebnis ist, das aus mangelnden Beschäftigungsmöglich-

keiten im Primärarbeitsmarkt resultiert (engl. *necessity-based senior entrepreneurship*). Als Beispiel für diesen Typus kann eine Person genannt werden, die im fortgeschrittenen Alter ihren Arbeitsplatz verloren hat und keine, ihren Fähigkeiten entsprechende Anstellung im akzeptablen Umkreis zum Wohnort finden kann. Die Hauptursache für die Wahl der unternehmerischen Tätigkeit besteht in dem finanziellen Unvermögen, den bisherigen Lebensstil ohne unternehmerische Aktivität beibehalten zu können. Für diese Personen stellt die unternehmerische Tätigkeit bloß eine vorübergehende Lösung dar, bis sich adäquate Möglichkeiten am Arbeitsmarkt ergeben. Diese kurzfristige Sicht erklärt unter anderem, warum Existenzgründer tendenziell wenig Zeit und sonstige Ressourcen in die Vorbereitung der Unternehmensgründung investieren und wenig unternehmerisches Risiko bei der Wahl der Form der unternehmerischen Tätigkeit eingehen (Singh/DeNoble, 2003, S. 218). Obwohl sich Charakteristika des Typus Existenzgründer in allen Altersgruppen finden, ist vor dem Hintergrund der von Rupp et al. (2006) identifizierten altersbezogenen Diskriminierung am Arbeitsmarkt davon auszugehen, dass es in der 50+-Kohorte eine größere Zahl an Vertretern dieses Unternehmertypus gibt. Mit Blick auf die Charakteristika der Existenzgründer muss konstatiert werden, dass diese Gruppe, abgesehen von einer Reduzierung der Altersarbeitslosigkeit und einer Erhöhung der sozialen Integration durch ökonomische Aktivität, keinen substantiellen Beitrag für die Gesellschaft leistet (z.B. Hinz/Jungbauer-Gans, 1999, S. 321; Kautonen et al., 2008, S. 97). Auch wenn diese beiden Konsequenzen für die Wirtschaftspolitik von Bedeutung sind, was sich beispielsweise daran erkennen lässt, dass es in Australien und Großbritannien Initiativen zur Förderung der unternehmerischen Tätigkeit unter älteren sozial Schwachen (NEIS, 2012; PRIME, 2012) gibt, sind Maßnahmen zur Förderung von Unternehmertum erfolgsversprechender, wenn sie sich an die proaktiven Typen von Senior-Unternehmertum (engl. *opportunity-based senior entrepreneurship*) richten.

Dem Typus des *Selbstständigen* sind jene Personen zuzurechnen, für die Selbstständigkeit zwar ein erstrebenswerter Beschäftigungsstatus ist, deren vorrangiges Ziel aber darin besteht, sich selbst zu beschäftigen, anstelle von risikobehafteten Investitionen in das Unternehmen vorzunehmen und Mitarbeiter zu beschäftigen. Diese Personen sind

den Existenzgründern insofern ähnlich, als dass sie stärker vom Erhalt ihres bisherigen Lebensstandards, als vom Wunsch nach unternehmerischem Schaffen getrieben sind. Nach Singh und DeNoble (2003, S. 218) treffen diese Personen die Entscheidung für oder gegen den Schritt in die Selbstständigkeit anhand eines rein rationalen Vergleichs zwischen dem Einkommen aus ihrer aktuellen Tätigkeit und dem durch unternehmerische Tätigkeit möglicherweise erzielbaren Einkommen. Weiters gehen die Autoren davon aus, dass solche Unternehmer zu Risikominimierung und zu Maximierung des kurzfristigen Gewinns im Rahmen ihrer Entscheidung für die unternehmerische Tätigkeit neigen. Dementsprechend basieren die durch den Typus des Selbstständigen vorgenommenen Unternehmensgründungen zumeist auf dem im Primärarbeitsmarkt generierten Human- und Sozialkapital. Als Beispiel für diesen Unternehmertypus kann ein Arzt genannt werden, der im Anschluss an seine Krankenhauskarriere eine Privatpraxis eröffnet. Während Singh und DeNoble (2003, S. 218) Einkommensvergleiche betonen, stellt der Wunsch nach größerer Flexibilität und Autonomie im späteren Karriereverlauf ein weiteres Motiv für die unternehmerische Tätigkeit seitens der Selbstständigen dar (Curran/Blackburn, 2001, S. 118), dessen Realisierung mit einer ausgeglichenen Work-Life-Balance einhergehen kann. So kann im Beispiel der Privatpraxis auch bei weniger Arbeitsstunden zu angenehmeren Zeiten, und damit bei mehr Freizeit ein ausreichendes Einkommen zum Erhalt des gewünschten Lebensstandards erzielt werden. Da Selbstständige bei ihrer unternehmerischen Tätigkeit aber nicht von dem Ziel der Selbstverwirklichung getrieben werden, steht die Gewinnerzielung anstelle der Reinvestition zur langfristigen Weiterentwicklung des Unternehmens im Vordergrund. Somit besteht der positive Effekt der unternehmerischen Tätigkeit Selbstständiger vor allem in der Verlängerung wirtschaftlicher Aktivität, was zu einer Reduktion des Anteils der vom Sozialsystem Abhängigen beiträgt.

Den dritten Idealtypus in dieser Analyse bildet die Gruppe der *Entrepreneure*. Hierbei handelt es sich um Personen, die stärker unternehmensorientiert sind, als jene Personen, die den zuvor beschriebenen Gruppen angehören. Entrepreneure haben nicht bloß zum Ziel, sich selbst zu beschäftigen, sondern sind vor allem daran interessiert, ein Unternehmen zu besitzen und zu führen und in

dieses Unternehmen zu investieren. Verglichen mit den Existenzgründern und den Selbstständigen zeichnen sich die Entrepreneure durch weitreichendere unternehmerische Ziele aus, die aber aufgrund von in der Primärarbeitsphase wahrgenommenen Restriktionen und Risiken nicht realisiert wurden. Bei diesen Hemmfaktoren kann es sich um Liquiditätsbeschränkungen oder finanzielle Obligationen (z. B. Hypothek) oder um das Risiko der unvorhersehbaren Einkommenshöhe (vor allem wenn Kinder im Haushalt leben) handeln. Sobald diese Einschränkungen wegfallen, nimmt die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung durch Angehörige dieses Typus zu (bei Wahrnehmung einer attraktiven Chance zur Unternehmensgründung). Das Hauptmotiv für den Schritt zur Gründung im höheren Alter besteht im Streben nach Selbstverwirklichung. Dementsprechend werden diese Personen auch stärker vom Wunsch geleitet, interessante unternehmerische Möglichkeiten auszuloten, als von der Notwendigkeit, unternehmerisch tätig zu werden. Dieser Typus von Senior-Unternehmern trägt durch Innovation und Arbeitsplatzschaffung tendenziell stärker zu wirtschaftlicher Entwicklung bei als Existenzgründer oder Selbstständige (Botham/Graves, 2009, S. 39). Hohes unternehmerisches Potential ist jedoch allgemein und daher auch in der Personengruppe der Entrepreneure eher selten (Nicolaou et al., 2008, S. 175): Nach einer Untersuchung von de Kok et al. (2010, S. 22) beschäftigen ältere Unternehmensgründer, für den Fall, dass sie überhaupt Mitarbeiter einstellen, weniger Mitarbeiter als jüngere Unternehmer. Andererseits, verglichen mit jüngeren, können ältere Gründer durch die im Verlauf ihrer Karriere gewonnene Reife und das generierte Human- und Sozialkapital sowie die bessere finanzielle Absicherung höhere Überlebensraten im Hinblick auf ihr Unternehmen verwirklichen (Parker, 2009, S. 26; Weber/Schaper, 2004, S. 154). Somit leistet die Gruppe der Entrepreneure unter allen Senior-Unternehmern den höchsten wirtschaftlichen Beitrag.

Eine Übersicht zu den drei Idealtypen von Senior-Unternehmertum ist in Tabelle 1 dargestellt.

Um operationale Definitionen dieser Idealtypen für eine empirische Studie generieren zu können, unterstellt dieser Beitrag, dass 1) *Existenzgründer* jene sind, die unternehmerischer Tätigkeit gegenüber ablehnend eingestellt sind, sie aber dennoch als Option in Betracht ziehen (müssen) und durch geringere Risikoakzeptanz und Investitionsbereit-

	Existenzgründer	Selbstständige	Entrepreneure
Motivation	stehen unternehmerischer Tätigkeit ablehnend gegenüber, (müssen) sie aber dennoch als Option in Betracht ziehen, um ihren Lebensunterhalt zu sichern	wollen für sich selbst arbeiten und den Lebensstandard erhalten, aber nicht notwendigerweise Eigentümer eines eigenen Unternehmens sein bzw. in dieses investieren	wollen Eigentümer eines Unternehmens sein, in das sie investieren und das sie führen, um unternehmerische Gelegenheiten zu nützen
Risikoakzeptanz	gering	mittel	hoch
Investitionsbereitschaft	gering	mittel	hoch

Tab. 1: Typen von Senior-Unternehmern

schaft gekennzeichnet sind, 2) *Selbstständige* zwar lieber für sich selbst arbeiten, aber nicht notwendigerweise Eigentümer eines eigenen Unternehmens sein wollen bzw. nicht notwendigerweise in dieses investieren wollen, und eher über eine mittlere Risikobereitschaft verfügen, und dass 3) *Entrepreneure* die unternehmerische Tätigkeit einer Anstellung vorziehen, und sich von Selbstständigen insofern abgrenzen, als dass sie auch als Eigentümer und Investoren agieren möchten und bereit sind, das damit verbundene Risiko zu tragen. Im Vergleich zu der umfassenden Konzeptualisierung von Singh und DeNoble (2003, S. 216) erscheint die hier vorgeschlagene Operationalisierung grobkörnig, bietet aber den Vorzug der systematischen Auseinandersetzung mit demographischen und institutionellen Einflussfaktoren auf die drei Idealtypen von Senior-Unternehmern und der Ermöglichung der Ableitung klarer wirtschaftspolitischer Handlungsempfehlungen.

2.2. Demographische Faktoren als Determinanten des unternehmerischen Potentials der älteren Bevölkerung

Das ökonometrische Modell in dieser Studie untersucht, wie ein Set demographischer und institutioneller Faktoren das unternehmerische Potential älterer Personen unter Berücksichtigung der zuvor beschriebenen Idealtypen beeinflusst. Die Auswahl dieser Variablen basiert auf in der Literatur geführten Diskursen zu Senior-Unternehmertum (Kautonen, 2008, S. 4 ff.; Kautonen, 2012, S. 180 f.; Singh/DeNoble, 2003, S. 213 ff.). Bei zahlreichen Determi-

nanten sind die konzeptionellen und empirischen Belege aus der Literatur hinsichtlich der Richtung und Wirkungsweise der Zusammenhänge jedoch nicht eindeutig. Die hier formulierten Hypothesen repräsentieren daher jeweils eine in der Literatur vertretene Position.

Alter. Frühere Studien zeigen, dass ältere Personen zwar fähiger sind, ein Unternehmen zu gründen und zu führen (Curran/Blackburn 2001, S. 118; Weber/Schaper, 2004, S.154), allerdings nur halb so oft Schritte in Richtung Gründung setzen (Hart et al., 2004, S. 7) oder tatsächlich ein Unternehmen gründen (Kautonen, 2008, S. 10) wie Personen unter 50 Jahren. Lévesque und Minniti (2006, S. 181) erklären den Alterseffekt hinsichtlich des Unternehmertums mit den Opportunitätskosten der Zeit. Sie argumentieren, dass Personen mit zunehmendem Alter weniger bereit sind, Zeit in Aktivitäten mit unstemem Einkommen, wie beispielsweise in eine Unternehmensgründung, zu investieren. Dieser Argumentation folgend ist von einem negativen Einfluss des Alters auf das unternehmerische Potential in der 50+-Kohorte auszugehen, sodass beispielsweise eine 61-jährige Person geringere unternehmerische Ambitionen zeigt als eine 51-Jährige, vorausgesetzt alle anderen Bedingungen sind gleich.

H1a: Mit steigendem Lebensalter sinkt die Bereitschaft zur unternehmerischen Tätigkeit in der älteren Bevölkerung.

Bezugnehmend auf die drei Idealtypen Entrepreneure, Selbstständige und Existenzgründer werden unterschiedliche Wirkungen des Alters vermutet. Entrepreneure mobilisieren proaktiv unter Inkauf-

nahme von Risiko Ressourcen und setzen für die Planung und/oder Ausübung unternehmerischer Tätigkeit Zeit und Mühe ein, in Erwartung eines unsicheren zukünftigen Einkommens. Die hohen Opportunitätskosten der investierten Zeit reduzieren mit zunehmendem Alter die Motivation, um als Entrepreneur innovative Geschäftsideen zu realisieren (Lévesque/Minniti, 2006, S. 181).

Bei Selbstständigen, deren unternehmerische Aktivitäten mit geringeren Risiken und einem unmittelbaren Einkommen verbunden sind, ist ein anderer Alterseffekt als bei Entrepreneuren zu erwarten. Selbstständigkeit wird mit dem Alter attraktiver als andere Formen der Beschäftigung, da einerseits die Vorteile eines geringeren Risikos und eines unmittelbaren und stetigen Einkommens den altersbedingt steigenden Opportunitätskosten der investierten Zeit entgegenstehen. Andererseits bietet Selbstständigkeit im Alter die Möglichkeit der Befriedigung des mit dem Bewusstsein für den Wert der Zeit gestiegenen Autonomiebedürfnisses (z.B. Reduktion des Tätigkeitsausmaßes aus gesundheitlichen oder Work-Life-Balance-Gründen, Curran/Blackburn (2001, S. 118)).

Auch bei Existenzgründer wird unternehmerische Aktivität mit steigendem Alter wahrscheinlicher, da in dieser Gruppe die Chancen, eine den eigenen Qualifikationen entsprechende abhängige Beschäftigung zu finden, abnimmt, wodurch sich der Existenzdruck erhöht. Andererseits bieten die Sozialsysteme häufig mehr Unterstützung für ältere Arbeitssuchende und die Möglichkeit eines vorzeitigen Übergangs in die Pension (Wennekers et al., 2002, S. 29; Parker/Robson, 2004, S. 292), sodass ältere Arbeitssuchende seltener unternehmerisch tätig werden müssen, um ihre Existenz zu sichern. Die Bedeutung der beiden gegenläufigen Wirkungen hat sich in den letzten Jahrzehnten aber verschoben: Da in dieser Zeit die für ältere Arbeitssuchende günstigen Regelungen europaweit tendenziell abgebaut wurden (Europäische Kommission, 2008b, S. 129 ff.; Europäische Kommission, 2012, S. 47 ff.), gehen wir in Summe von einer mit steigendem Alter steigenden Wahrscheinlichkeit unternehmerischer Tätigkeit als Existenzgründer aus.

H1b: Unter jenen Personen, die unternehmerisches Potential aufweisen, steigt mit dem Lebensalter die Wahrscheinlichkeit als Selbstständige oder als Existenzgründer anstatt als Entrepreneur unternehmerisch tätig zu werden.

Geschlecht. Ausgehend von den Überlegungen der feministischen Theorie (Fischer et al., 1993, S. 151) können sozialisationsbedingte Differenzen zwischen Frauen und Männern angenommen werden, die sich unter anderem im Hinblick auf Umfang und Art der unternehmerischen Tätigkeit zeigen (Moore/Butter, 1997, S. 34; Scherer et al., 1991, S. 56). Allgemein verfügen Frauen über eine geringere unternehmerische Neigung (Blanchflower et al., 2001, S. 688) und gründen tendenziell seltener ein Unternehmen als Männer (Davidsson, 2006, S. 64). So wird in entwickelten Volkswirtschaften nur rund ein Drittel aller Unternehmen von Frauen geführt und/oder besessen (McClelland et al., 2005, S. 84). Darüber hinaus sehen sich Frauen mit geschlechterspezifischen rechtlichen, institutionellen und sozialen Gründungshürden konfrontiert (Acs et al., 2011, S. 394; Duxbury/Higgins, 2001, S. 12).

Diese sozialen Gründungshemmnisse sind für ältere Frauen von geringerer oder keiner Bedeutung (McKay, 2001, S. 159). Darüber hinaus wurden die rechtlichen und institutionellen Gründungshürden für Frauen in den vergangenen Jahrzehnten deutlich reduziert (Loutfi, 2001, S. 510), sodass der Geschlechtereffekt in der 50+-Kohorte abnimmt, aber, bedingt durch die geringere Gründungsneigung von Frauen (Blanchflower et al., 2001, S. 688), dennoch bestehen bleibt. In der älteren Bevölkerung sind daher mehr männliche als weibliche Neugründer zu vermuten.

H2a: Mit steigendem Lebensalter sind Männer eher bereit, unternehmerisch tätig zu werden als Frauen.

Im Vergleich zu einer Gründung als Entrepreneur ist eine unternehmerische Tätigkeit als Selbstständiger mit höherer Flexibilität, geringerem Risiko und weniger Wachstumsdruck aufgrund von niedrigeren MES (*minimum efficiency scales*, Stepan, 2009, S. 170) verbunden. Vor dem Hintergrund, dass Frauen Geschäftsgelegenheiten pessimistischer bewerten, risikoaverser (Slovic, 2000, S. 46) und weniger selbstbewusst sind als Männer (Rapso et al., 2008) und darüber hinaus weniger ambitionierte unternehmerische Ziele haben und früher mit dem Erreichten zufrieden sind (Parasuraman et al., 1996; S. 286), ist es daher wahrscheinlicher, dass Frauen als Selbstständige anstatt als Entrepreneur unternehmerisch tätig werden. Das in vielen

europäischen Ländern im Vergleich zu Männern niedrigere Pensionsantrittsalter (Europäische Kommission, 2009, S. 76) impliziert für ältere Frauen einen geringeren Druck als Existenzgründer aktiv zu werden.

H2b: Unter der älteren Bevölkerung mit unternehmerischem Potential ist bei Frauen im Vergleich zu Männern die Wahrscheinlichkeit höher, dass sie als Selbstständige anstatt als Entrepreneure oder als Existenzgründer unternehmerisch tätig werden.

Bildung. Zum Einfluss der Bildung auf die Wahrscheinlichkeit einer unternehmerischen Tätigkeit identifiziert Le (1999, S. 386) zwei gegenläufige Argumentationslinien: Einerseits wird Bildung mit weitreichenderem Managementwissen in Verbindung gebracht und als förderlicher Faktor für den Schritt ins Unternehmertum gesehen (Lucas, 1978, S. 519; Weber/Schaper, S. 155). Andererseits wird argumentiert, dass höhere Bildung in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen zu höheren Löhnen führt, was wiederum höhere Opportunitätskosten für unternehmerische Aktivität bedeutet. Die Arbeitsmarkttheorie geht von einem Signaleffekt der Bildung aus (Harmon et al., 2003, S. 133 f.), der darin zum Ausdruck kommt, dass höher gebildete Personen in einem Arbeitsmarkt mit unvollständiger Information von Austauschpartnern vorteilhafter bewertet werden (Riley, 2002, S. 217). Dieses positive Signal wirkt jedoch bei Arbeitgebern ebenso wie bei Investoren, Kunden und sonstigen Anspruchsgruppen von Unternehmern (van der Sluis et al., 2008, S. 798). Entsprechend beklagt Parker (2009) die widersprüchlichen empirischen Ergebnisse zur Auswirkung von Bildung auf unternehmerische Neigung. Diese Diskrepanzen zeigen sich auch bei Studien, die diesen Zusammenhang mit Fokus auf die ältere Bevölkerung untersucht haben (Kautonen, 2008, S. 3; Weber/Schaper, 2004, S. 152).

Ergebnisse aus der Arbeitspsychologie zeigen aber auch, dass mit höherer Bildung und höherem Alter das für unternehmerisch Tätige typische Autonomiestreben zunimmt (Korunka/Frank, 2005, S. 40). Entsprechend weisen van der Sluis et al. (2008, S. 799) in ihrer Metaanalyse über rund einhundert empirische Studien nach, dass der positive Zusammenhang zwischen höherer Bildung und unternehmerischer Aktivität mit dem Alter stärker wird.

H3a: Mit höherer Bildung steigt die Bereitschaft zur unternehmerischen Tätigkeit in der älteren Bevölkerung.

Die Entrepreneurship-Literatur zur Schaffung und Wahrnehmung von Geschäftsgelegenheiten zeigt, dass sich höhere Bildung positiv auf die Entstehung von Unternehmertum und die in diesem Zusammenhang entfalteteten Aktivitäten auswirkt (Kuratko, 2005, S. 582; Pittaway/Hannon, 2008, S. 218). Personen, die aufgrund ihrer höheren Bildung unternehmerische Gelegenheiten eher wahrnehmen oder schaffen können, werden meist risikoreichere und herausforderndere Gründungsprojekte angehen und als Entrepreneure gründen (Robinson/Sexton, 1994, S. 153).

Selbstständige Tätigkeit findet hauptsächlich in wissensbasierten oder handwerklichen Berufen statt. In diesen Bereichen steigt mit höherer Ausbildung auch die Wahrscheinlichkeit eine gut bezahlte Tätigkeit in abhängiger Beschäftigung auszuüben (Moy/Lee, 2002, S. 341), was die Bereitschaft zur selbstständigen Tätigkeit senken sollte (Le, 1999, S. 397). Allerdings kann der Selbstständige die Überzahlung überdurchschnittlicher Fähigkeiten und Fertigkeiten am Markt selbst abschöpfen (Rosen, 1981, S. 852), während sich das Einkommen des abhängig Beschäftigten stärker am Durchschnitt orientiert (Min, 1984, S. 342). Somit sollte die relative Attraktivität selbstständiger Tätigkeit mit höherer Bildung zunehmen.

Für Existenzgründer stellt die Arbeitslosigkeit das typische Vergleichsszenario dar: Zum einen gründen die meisten Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit heraus (Andersson/Wadensjö, 2006, S. 13; Block/Koellinger, 2009, S. 193; Block/Wagner, 2006, S. 4). Zum anderen flüchten Existenzgründer aus Arbeitsplätzen mit ungünstigen Bedingungen (Granger et al., 1995, S. 500). Beide Situationen werden mit höherer Bildung weniger wahrscheinlich, womit auch Existenzgründung mit höherer Bildung weniger wahrscheinlich ist.

H3b: Unter jenen älteren Personen, die unternehmerisches Potential aufweisen, steigt mit höherer Bildung die Wahrscheinlichkeit als Entrepreneure oder als Selbstständige anstatt als Existenzgründer unternehmerisch tätig zu werden.

Beruflicher Hintergrund. Die bisherigen Forschungsaktivitäten haben gezeigt, dass bestimmte

Charakteristika der Berufsbiographie mit einer höheren unternehmerischen Neigung einhergehen. Allem voran ist eine frühere unternehmerische Aktivität ein begünstigender Faktor für unternehmerische Aktivität (Hsu, 2007, S. 727). Da die vorliegende Studie jedoch auf Erstgründer fokussiert, bleibt dieser Effekt hier ausgeklammert. Aber auch solche Berufserfahrungen, die einer unternehmerischen Tätigkeit ähnlich sind, werden als förderlicher Faktor gesehen, da solche Tätigkeiten die Überzeugung stärken, für Unternehmertum geeignet zu sein (Fini et al., 2011, S. 287). Vor allem ältere Berufstätige, deren abhängige Beschäftigung einer unternehmerischen Tätigkeit ähnelt, weisen eine hohe Neigung auf, unternehmerisch tätig zu werden. Die Studienergebnisse von Fuchs (1982, S. 347) lassen darauf schließen, dass es besonders bei Managern und leitenden Angestellten Ähnlichkeiten zu den beruflichen Anforderungen von Unternehmern gibt. Da diese Berufsgruppe bereits mit für die unternehmerische Tätigkeit charakteristischen Merkmalen wie relativ freie Zeiteinteilung, schwankende Arbeitsbelastung und leistungsabhängige Vergütung vertraut ist, ist ihr Schritt ins Senior-Unternehmertum wahrscheinlicher. Dagegen ist die Wahrscheinlichkeit, dass Arbeiter mit 40-Stunden-Arbeitswochen und ohne vorangegangene Gründungserfahrung im Alter gründen sehr gering (Fuchs, 1982, S. 356).

H4a: Mit zunehmender Ähnlichkeit der bisherigen Beschäftigung mit unternehmerischer Tätigkeit steigt die Bereitschaft zur unternehmerischen Tätigkeit in der älteren Bevölkerung.

Stoner und Fry (1982, S. 42) zeigen, dass Gründer, die in Bereichen unternehmerisch aktiv werden, die ihrer bisherigen abhängigen Beschäftigung ähneln, dies tun, um sich stärker in diesem Bereich zu vertiefen und um als Unternehmer mehr Geschäftsgemeinschaften wahrnehmen können. Diese Seniorunternehmer werden tendenziell als Entrepreneur oder Selbstständige gründen. Da die meisten Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit heraus (Block/Koellinger, 2009, S. 205) oder aus Arbeitsplätzen mit ungünstigen Bedingungen (Granger et al., 1995, S. 500) gründen, ist eine Ähnlichkeit zwischen bisheriger und unternehmerischer Tätigkeit eher unwahrscheinlich. Auch Stoner und Fry (1982, S. 43) weisen nach, dass jene Personen, die in Bereichen unternehmerisch aktiv werden, die ih-

rer bisherigen abhängigen Beschäftigung nicht ähneln, gründen, um der Unzufriedenheit mit ihrem bisherigen Anstellungsverhältnis zu entgehen. Somit handelt es sich bei Seniorunternehmern, die aus unternehmerähnlichen abhängigen Beschäftigungsverhältnissen kommen, eher nicht um Existenzgründer.

H4b: Unter jenen älteren Personen, die unternehmerisches Potential aufweisen, steigt mit zunehmender Ähnlichkeit der bisherigen Beschäftigung mit unternehmerischer Tätigkeit die Wahrscheinlichkeit als Entrepreneur oder als Selbstständige anstatt als Existenzgründer unternehmerisch tätig zu werden.

Unternehmerisch tätige Eltern als Rollenvorbilder. Studien haben gezeigt, dass Rollenvorbilder (Scherer et al., 1991, S. 57) das Verhalten von Personen beeinflussen. Dies gilt auch für die Berufswahl (Wright et al., 1997, S. 55), sodass Rollenvorbilder auch mit der Entscheidung unternehmerisch tätig zu werden in Zusammenhang gebracht werden. Neben Peer-Groups werden vor allem Eltern, die selbst Unternehmer sind oder waren, als förderlicher Faktor für eine unternehmerische Tätigkeit gesehen (Parker, 2009, S. 134 ff.). Der positive Effekt der Eltern wird neben dem Rollenvorbild auch auf die Vererbung der genetischen Ausstattung (Nicolou et al., 2008, S. 171), die Möglichkeit, den Eltern bei ihrer unternehmerischen Tätigkeit über die Schultern schauen zu können (Fairlie/Robb, 2007, S. 228) und die Unterstützung und das Verständnis der Eltern für die unternehmerische Tätigkeit ihrer Kinder (Gerorgellis et al., 2005, S. 420) zurückgeführt. Besonders in frühen Phasen des unternehmerischen Prozesses wirken Unternehmereltern – und hier besonders bei der Erstgründung – unabhängig vom Alter der Gründer förderlich (van der Zwan et al., 2010, S. 13).

H5a: Sind die Eltern unternehmerisch tätig, steigt die Bereitschaft zur unternehmerischen Tätigkeit in der älteren Bevölkerung.

Es ist allerdings zu erwarten, dass Eltern als Vorbilder in den unterschiedlichen Gruppen von Senior-Unternehmern unterschiedlich wirken: Wenn eine Person aufgrund der unternehmerischen Tätigkeit der Eltern dazu angeregt wird, über eine Unternehmensgründung nachzudenken bzw. sogar konkrete

Schritte in diese Richtung zu setzen oder gar ihr Potential umzusetzen, dann ist es unwahrscheinlich, dass sie der Gruppe der Existenzgründer zuzurechnen ist. Vielmehr ist davon auszugehen, dass die unternehmerische Tätigkeit als Entrepreneur oder Selbstständiger ausgeübt wird. Demnach sollte der Einfluss des Rollenvorbilds unternehmerisch tätiger Eltern bei Entrepreneuren oder Selbstständigen stärker ausgeprägt sein als bei Existenzgründern.

H5b: Unter der älteren Bevölkerung mit unternehmerischem Potential ist bei Personen mit unternehmerisch tätigen Eltern die Wahrscheinlichkeit höher, dass sie als Entrepreneure oder als Selbstständige anstatt als Existenzgründer unternehmerisch tätig werden.

2.3. Institutionelle Faktoren als Determinanten des unternehmerischen Potentials der älteren Bevölkerung

Nicht nur die demographischen, sondern auch institutionelle Faktoren werden als Determinanten des unternehmerischen Potentials der älteren Bevölkerung diskutiert. Dabei handelt es sich um Rahmenbedingungen, die auf nationaler Ebene gestaltet werden und die wahrgenommene Attraktivität unternehmerischer Tätigkeit durch die Bevölkerung beeinflussen können. Vier Faktoren stehen dabei im Mittelpunkt des wissenschaftlichen Diskurses: die Ersatzrate durch (1) Arbeitslosenunterstützung und (2) Pensionszahlungen, (3) die Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung und (4) die Besteuerung von Arbeitseinkommen.

Ersatzrate. Die unternehmerische Neigung und Aktivität der älteren Bevölkerung wird mit der Ersatzrate in Zusammenhang gebracht. Die Ersatzrate bezeichnet das Ausmaß, in dem die staatliche Arbeitslosenunterstützung und die staatliche Pension das Arbeitseinkommen ersetzen. Frühere Studien deuten darauf hin, dass eine großzügige Regelung der Arbeitslosenunterstützung (Parker/Robson, 2004, S. 293; Staber/Bögenhold, 1993, S. 132) und ein leichter Zugang zu staatlichen Pensionen (Fuchs, 1982, S. 352) unternehmerische Tätigkeit weniger attraktiv machen. Das bedeutet steigende Opportunitätskosten für die Wahrnehmung unternehmerischer Optionen gegenüber den Alternativen (hier Arbeitslosigkeit, Pension oder abhängige

Beschäftigung) und damit eine verminderte Wahrscheinlichkeit unternehmerischer Tätigkeit (Hessels et al., 2007, S. 749).

H6a: Mit steigender Ersatzrate durch Arbeitslosenunterstützung sinkt die Bereitschaft zur unternehmerischen Tätigkeit in der älteren Bevölkerung.

H7a: Mit steigender Ersatzrate durch Pensionszahlungen sinkt die Bereitschaft zur unternehmerischen Tätigkeit in der älteren Bevölkerung.

Bei Entrepreneuren kommt der intrinsischen Motivation, etwas aufzubauen und eine Vision zu realisieren eine weitaus höhere Bedeutung zu als die Realisierung von Gewinnchancen (Frese, 2000, S. 132). Es ist daher anzunehmen, dass die mit günstigeren Arbeitslosigkeits- und Pensionsregelungen steigenden Opportunitätskosten unternehmerischer Tätigkeit von Entrepreneuren weniger stark gewichtet werden.

Auch bei Selbstständigen steht die Notwendigkeit, durch unternehmerische Tätigkeit einen Lebensunterhalt zu erwirtschaften, verglichen mit Existenzgründern weniger stark im Fokus als das Streben nach Unabhängigkeit. Ebenso wie Entrepreneure werden Selbstständige nicht die Arbeitslosigkeit sondern stattdessen eher eine abhängige Beschäftigung oder die Pension als Handlungsalternativen zum Unternehmertum in Betracht ziehen. Während sich somit die Ersatzrate unter jenen Selbstständigen, die aus einer abhängigen Beschäftigung heraus gründen, nicht auswirken wird, ist als Ergebnis der verhaltenssteuernden rationalen Einkommensvergleiche anzunehmen, dass eine hohe Ersatzrate die Gewinnerzielungschancen der Selbstständigkeit vergleichsweise unattraktiv erscheinen lässt und so die Wahrscheinlichkeit, dass Pensionierte den Schritt in die Selbstständigkeit gehen, senkt.

Bei Existenzgründern ist die Ersatzrate für die Realisierung des unternehmerischen Potentials hingegen höchst relevant, da die Arbeitslosigkeit die typische Vergleichssituation ist. Indem die Ersatzrate die Opportunitätskosten für den Schritt in die unternehmerische Tätigkeit determiniert, wird eine Existenzgründung mit steigender Ersatzrate durch Arbeitslosenunterstützung und Pensionszahlungen weniger wahrscheinlich.

H6b: Unter jenen älteren Personen, die unternehmerisches Potential aufweisen, sinkt mit steigender Ersatzrate durch Arbeitslosenunterstützung die Wahrscheinlichkeit als Existenzgründer anstatt als Entrepreneur oder als Selbstständige unternehmerisch tätig zu werden.

H7b: Unter jenen älteren Personen, die unternehmerisches Potential aufweisen, sinkt mit steigender Ersatzrate durch Pensionszahlungen die Wahrscheinlichkeit als Existenzgründer oder als Selbstständige anstatt als Entrepreneur unternehmerisch tätig zu werden.

Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung. Die Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung gibt Aufschluss über die allgemeine Akzeptanz älterer Arbeitnehmer in einem Land. Eine hohe Beschäftigungsrate wird dabei als ein Hinweis auf geringe altersbezogene Diskriminierung durch Arbeitgeber, Konsumenten, Institutionen und andere für erwerbstätige ältere Personen relevante Anspruchsgruppen interpretiert (Kautonen, 2012, S. 181). Nach Kautonen (2012) bietet ein solcher Arbeitsmarkt vielfältige Möglichkeiten für attraktive abhängige Beschäftigung, womit die Opportunitätskosten der unternehmerischen Tätigkeit steigen. Dieser Argumentation folgend ist von einem negativen Einfluss der Akzeptanz älterer Arbeitnehmer durch die Gesellschaft auf das unternehmerische Potential der 50+-Kohorte auszugehen.

H8a: Mit steigender Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung sinkt die Bereitschaft zur unternehmerischen Tätigkeit in der älteren Bevölkerung.

Ebenso wie die mit der Ersatzrate steigenden Opportunitätskosten der unternehmerischen Tätigkeit für Entrepreneur weniger relevant sind, wirkt auch die verstärkte Akzeptanz älterer Erwerbstätiger auf die vorrangig intrinsisch motivierten Entrepreneur in eher geringem Ausmaß (Frese, 2000, S. 131). Es kann aber davon ausgegangen werden, dass Entrepreneur in einem Kontext, der sich durch eine hohe Beschäftigungsrate charakterisiert, eher Unternehmertum anstatt Pension in Betracht ziehen werden, womit ein positiver Einfluss der verstärkten Akzeptanz älterer Erwerbstätiger auf 50+-Entrepreneur wahrscheinlich ist.

Durch die Ähnlichkeit der selbstständigen Arbeit zu inhaltlich verwandten in abhängiger Beschäftigung durchgeführten Tätigkeiten, sind ältere Selbstständige auch von einer höheren Akzeptanz am Arbeitsmarkt miterfasst. Der mit höherer Akzeptanz steigenden Attraktivität selbstständiger Tätigkeit stehen jedoch die parallel steigenden Opportunitätskosten für in unternehmerische Tätigkeit investierte Zeit entgegen. Gleichzeitig lässt eine höhere Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung auf einen größeren Markt und damit höhere Gewinnmaximierungschancen schließen, die im Rahmen von Selbstständigkeit besser realisiert werden können als in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis.

Für Existenzgründer ist die Situation am Arbeitsmarkt direkt relevant. Eine hohe Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung impliziert bessere Möglichkeiten am Arbeitsmarkt. Da es bei einer solch hohen Beschäftigungsrate weniger Personen gibt, die mangels Alternativen gründen müssen, ist davon auszugehen, dass in solchen Settings eine Existenzgründung weniger wahrscheinlich ist.

H8b: Unter jenen älteren Personen, die unternehmerisches Potential aufweisen, sinkt mit steigender Beschäftigungsrate die Wahrscheinlichkeit als Existenzgründer anstatt als Entrepreneur oder als Selbstständige unternehmerisch tätig zu werden.

Besteuerung von Arbeitseinkommen. Die steuerliche Belastung der Arbeitseinkommen reguliert die institutionellen Anreize unternehmerischer Tätigkeit. Auch wenn die bisherigen empirischen Ergebnisse zur Wirkung der Besteuerung auf unternehmerische Tätigkeit rar und inkonsistent sind (Henrekson, 2007, S. 719; Hessels et al., 2008, S. 406), weist ein überwiegender Teil der Studienergebnisse darauf hin, dass hohe Steuersätze unternehmerische Tätigkeit gegenüber abhängiger Beschäftigung attraktiver machen. Der Grund dafür besteht in der größeren Freiheit der Unternehmer, arbeitsbezogene Ausgaben steuerlich geltend zu machen (Parker/Robson, 2004, S. 292). Zudem können Ressourcen, die dem Unternehmen wirtschaftlich zugeordnet sind, faktisch auch in der privaten Sphäre genutzt werden. Demnach sollten höhere Steuersätze eine positive Wirkung auf das unternehmerische Potential der älteren Bevölkerung haben.

H9a: Mit höherer Besteuerung der Arbeitseinkommen steigt die Bereitschaft zur unternehmerischen Tätigkeit in der älteren Bevölkerung.

Bei Entrepreneuren ist das finanzielle Gründungsmotiv meist weniger stark gewichtet als bei Selbstständigen. Daher ist davon auszugehen, dass sich der Effekt hoher Steuern bei Entrepreneuren, im Vergleich zu Selbstständigen, weniger stark entfaltet. Da Existenzgründer in der Regel über kein (ge-regeltes) Arbeitseinkommen verfügen, hat die höhere Besteuerung von Arbeitseinkommen für diese Gruppe keine Relevanz.

H9b: Unter jenen älteren Personen, die unternehmerisches Potential aufweisen, steigt mit höherer Besteuerung der Arbeitseinkommen die Wahrscheinlichkeit als Selbstständige anstatt als Entrepreneure oder Existenzgründer unternehmerisch tätig zu werden.

3. Empirische Studie

3.1. Daten und Variablen

Zur empirischen Analyse der dargestellten Überlegungen werden die Daten des 2007 Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship der Europäischen Kommission (2008a) herangezogen. Dabei handelt es sich um die Ergebnisse von Telefoninterviews mit 20.674 Personen aus 25 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union sowie Norwegen, Island und den USA. Die nationalen Stichproben variieren zwischen 500 und 1.029 Personen und sind für die Altersgruppe 15 Jahre und älter repräsentativ. Da die vorliegende Studie auf Europa fokussiert und es sich bei den USA in diesem Datensatz hinsichtlich der höheren Levels an latentem und aufkeimendem Unternehmertum verglichen mit den europäischen Staaten (van der Zwan et al., 2010) um einen Ausreißer handelt, werden sie aus der nachfolgenden Analyse ausgenommen. Auf der Länderebene werden die Eurobarometer-Daten durch öffentliche Statistiken der OECD (2011) und des Eurostat (2011) ergänzt.

Unter Berücksichtigung des Fokus Senior-Unternehmertum bezieht sich die Studie auf ein Sub-Sample von Personen im Alter von 50 bis 74 Jahren (vgl. Curran/Blackburn (2001, S. 891) für eine Studie mit einem vergleichbaren Cut-Off). Da das Ziel der

Studie in der Untersuchung des unternehmerischen Potentials und nicht in dem längerfristig bestehenden Unternehmertum der älteren Bevölkerung besteht, werden jene Probanden, die länger als drei Jahre unternehmerisch tätig waren, vom Sample exkludiert. Bedingt durch die Struktur des Flash Eurobarometer Survey werden auch jene Probanden, die früher ein Unternehmen gegründet haben, mittlerweile aber nicht mehr als Unternehmer tätig sind, aus dem Sample eliminiert. Dies stellt aber keine Einschränkung dar, da sich die Analyse des unternehmerischen Potentials vor dem Hintergrund der Diskussion zur Sicherung zukünftigen Wohlstands durch Verlängerung von Arbeitskarrieren auf jene Personen richten muss, die in einer späteren Karrierephase neu gründen und als unternehmerisch Tätige länger am Arbeitsmarkt aktiv sind als abhängig Beschäftigte. Aufgrund der Annahme im konzeptionellen Design dieser Studie, dass ältere Personen, unabhängig davon, welchem Idealtypus sie zuzurechnen sind, ökonomische Aktivität der Pension vorziehen, konzentriert sich die nachfolgende Analyse auf die Personen, die entweder eine abhängige Beschäftigung oder unternehmerische Tätigkeit anstreben bzw. dieses Streben vor weniger als drei Jahren in die Tat umgesetzt haben (91% der Stichprobe im Alter 50–74 Jahren). Das dieser Untersuchung zugrunde liegende Sample besteht somit aus 3.847 Personen zwischen 50 und 74 Jahren, die bislang (zumindest bis vor drei Jahren) noch nicht unternehmerisch tätig waren und bezahlte Beschäftigung bzw. unternehmerische Tätigkeit gegenüber der Pension oder Arbeitslosigkeit vorziehen.

Die *erste abhängige Variable* im ökonometrischen Model ist eine ordinale Variable bestehend aus vier Stufen im unternehmerischen Prozess (van der Zwan et al., 2010, S. 3): (1) nie darüber nachgedacht, (2) denkt darüber nach (latentes Potential), (3) setzt konkrete Schritte in Richtung Unternehmensgründung (aufkeimendes Potential) und (4) hat vor kurzem (vor weniger als drei Jahren) gegründet (wachsendes Potential). Die nachfolgende Analyse fokussiert auf zwei Schwellen: (1) von »nie darüber nachgedacht« auf weitere Stufen (Unterschied zwischen Personen, die gar kein Interesse an Unternehmertum haben, und denjenigen, die zumindest darüber nachdenken), und (2) von »denkt darüber nach« auf konkrete Aktivitäten (aufkeimendes oder wachsendes unternehmerisches Potential; engl. early-stage entrepreneurial activity (Reynolds et al., 2005, S. 209)).

Variable	Beschreibung
Alter	Alter der Befragten in Jahren (linear und quadriert)
Geschlecht	männlich (= 0), weiblich (= 1)
Bildung	Dummy-Variable, mit Wert »1« kodiert, wenn der Befragte mit 20 Jahren oder älter seine Vollzeitausbildung abgeschlossen hat (vgl. van der Zwan et al., 2012, S. 633, für eine solche Operationalisierung des Bildungsniveaus)
Beruflicher Hintergrund	Nominalskalierte Variable bestehend aus folgenden Kategorien: (1) Berufstätige mit qualifizierter Ausbildung (Arzt, Anwalt, Notar, Handwerksmeister), (2) Berufstätige in leitender Funktion (Arbeitnehmer oder Manager eines eigenen Unternehmens), (3) Sonstige (z. B. Beamter, Arbeiter, ohne Berufstätigkeit) (Referenzkategorie)
Unternehmerisch tätige Eltern als Rollenvorbilder	Dummy-Variable, mit Wert »1« kodiert, wenn die Mutter, der Vater oder beide unternehmerisch tätig (gewesen) sind, und mit »0«, wenn keiner der Elternteile unternehmerisch tätig (gewesen) ist
Ersatzrate Arbeitslosenunterstützung	Nettoeinkommen während der Arbeitslosigkeit dividiert durch das Nettoeinkommen während der Arbeitstätigkeit über 60 Monate im Jahr 2007 als Durchschnitt der Raten von vier Familienstandtypen (Single ohne Kinder, verheiratetes Paar ohne Kinder mit einem verdienenden Ehepartner, Alleinerziehender, verheiratetes Paar mit Kindern mit einem verdienenden Ehepartner) und von zwei Einkommensniveaus (67% und 100% des durchschnittlichen Arbeitseinkommens) (andere soziale Unterstützung inkludiert, zentriert auf den Mittelwert von 27 Ländern im Datenset (OECD, 2011))
Ersatzrate Pensionszahlungen	Mittelwert individueller Bruttopensionen der 65–74-Jährigen in Relation zum Median individueller Bruttoeinkommen der 50–59-Jährigen im Jahr 2007 (ausgenommen andere soziale Unterstützung, zentriert auf den Mittelwert von 27 Ländern im Datenset (Eurostat, 2011))
Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung	Anzahl der beschäftigten 55–65-Jährigen dividiert durch die gesamte Bevölkerung dieser Alterskohorte im Jahr 2007 (eine Person ist beschäftigt, wenn sie in der Referenzwoche für zumindest eine Stunde gegen Entgelt oder für Gewinn gearbeitet hat oder einen Job hat, bei dem sie nur vorübergehend gefehlt hat (Eurostat, 2011))
Besteuerung des Arbeitseinkommens	Besteuerung des Arbeitseinkommens einer beschäftigten Person mit geringem Einkommen (Eurostat, 2011)

Tab. 2: Die erklärenden Variablen

Die *zweite abhängige Variable* ist eine ungeordnete kategoriale Variable mit den drei Idealtypen von Senior-Unternehmern (Referenzkategorie: Entrepreneur). Die grundlegende Zuordnung der Befragten zu einer der drei unternehmerischen Kategorien erfolgt anhand der Angabe, dass sie über eine Unternehmensgründung nachdenken, dass sie konkrete Schritte in Richtung Gründung setzen oder dass sie in den letzten drei Jahren ein Unternehmen gegründet haben. Zwei Fragen bilden die Basis für

die weitere Differenzierung zwischen den drei Idealtypen von Senior-Unternehmern: Die erste Frage betrifft die Präferenz zur unternehmerischen Tätigkeit: »Angenommen Sie können zwischen zwei verschiedenen Arten von Tätigkeiten wählen, welche würden Sie präferieren: abhängig beschäftigt oder unternehmerisch tätig zu sein?« (vgl. Blanchflower et al., 2001, S. 681) für eine Diskussion der Vor- und Nachteile betreffend dieser Art von Fragestellungen). Für den Fall, dass Befragte mit »unternehmeri-

	nie darüber nachgedacht	Existenz- gründer	Selbst- ständige	Entre- preneure	Summe	χ^2/F
	Reihen-%				Spalten-% (N)	
<i>Variablen auf der individuellen Ebene</i>						
Alter (Mittel in der 50–74-Kohorte)	60,8	57,7	56,8	56,4	60,3	48,7 _{3df} ***
Geschlecht						45,2 _{3df} ***
weiblich	88,5	5,3	2,8	3,4	66,4 (2556)	
männlich	82,3	5,7	3,7	8,2	33,6 (1291)	
Bildung						43,0 _{3df} ***
Abschluss Vollzeitausbildung ≥ 20 Jahre	80,5	7,5	4,0	8,0	25,5 (982)	
Abschluss Vollzeitausbildung < 20 Jahre	88,5	4,7	2,8	4,0	74,5 (2865)	
Beruflicher Hintergrund						192,3 _{6df} ***
Berufstätige mit qualifizierter Ausbildung (Arzt, Anwalt, etc.)	67,0	12,4	7,7	12,9	5,0 (194)	
Berufstätige in leitender Funktion	60,8	12,4	10,2	16,7	4,8 (186)	
Sonstige	88,9	4,7	2,5	4,0	90,1 (3467)	
Unternehmerisch tätige Eltern						7,7 _{3df}
einer oder beide unternehmerisch tätig	85,7	5,2	2,6	6,5	27,1 (1041)	
keiner von beiden unternehmerisch tätig	86,6	6,0	3,3	4,0	72,9 (2806)	
<i>Variablen auf der Länderebene (Median der 27 Länder und Min./Max.)</i>						
Ersatzrate Arbeitslosen- unterstützung					0,60 (0,08/0,77)	
Ersatzrate Pensions- zahlungen					0,47 (0,29/0,63)	
Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung					0,46 (0,29/0,85)	
Besteuerung der Arbeitseinkommen					0,37 (0,12/0,50)	
Summe,% (N)	86,3 (3070)	6,0 (214)	3,3 (118)	4,4 (155)	3847	
<i>Anmerkung:</i> Die χ^2/F -Spalte berichtet die Teststatistik für die Verteilung der Antworten der vier Kategorien der Typologie in der obersten Zeile. Für kategoriale Variablen wird der χ^2 -Test und für die stetige Variable »Alter« wird der F-Test aus ANOVA berichtet.						

Tab. 3: Deskriptive Statistik

scher Tätigkeit« antworten, werden sie als Entrepreneur oder Selbstständiger kategorisiert, andernfalls, d. h. bei Präferenz von »Beschäftigung« erfolgt die Zuordnung zum Typus des Existenzgründers. Die Differenzierung zwischen Selbstständiger und Entrepreneur basiert auf folgender Frage: »Würden Sie es bevorzugen, Ihr eigenes Unternehmen zu führen und in dieses zu investieren oder einfach nur für sich selbst zu arbeiten?« Jene, die gerne ihr eigenes Unternehmen führen und in dieses investieren würden, werden als Entrepreneur kodiert, während es sich bei den Selbstständigen um jene Personen handelt, die es vorziehen, für sich selbst zu arbeiten.

Bei den *erklärenden Variablen* im Modell handelt es sich auf der *individuellen Ebene* um (1) Alter, (2) Geschlecht, (3) Bildung, (4) beruflicher Hintergrund und (5) unternehmerisch tätige Eltern als Rollenvorbilder.

Auf der *Länderebene* umfasst die Analyse vier Variablen: Ersatzrate durch (1) Arbeitslosenunterstützung und (2) Pensionszahlungen, (3) die Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung und (4) die Besteuerung von Arbeitseinkommen.

Tab. 2 gibt Auskunft über die operationalen Definitionen der erklärenden Variablen.

3.2. Deskriptive Statistik

Tabelle 3 gibt Aufschluss über die deskriptive Statistik für die Modellvariablen. Dabei verdienen einige Daten besondere Beachtung. Rund 14% der Angehörigen der Stichprobe der wirtschaftlich aktiven, europäischen 50+-Bevölkerung verfügen über unternehmerisches Potential. Nahezu die Hälfte (44%) der Befragten mit unternehmerischem Potential ist der Gruppe der Existenzgründer zuzurechnen und es sind etwas mehr Entrepreneure als Selbstständige in der Stichprobe.

3.3. Ökonometrische Analyse

Da die Daten auf Länderebene zusammengefasst sind, umfasst die in dieser Analyse angewandte Schätzstrategie den Einsatz von Mehrebenen-Modellierungstechniken. Die Modellierungsstrategie erfolgt nach Hox (2010) zur Schätzung von zweiebenen-Regressionsmodellen. Tabelle 4 gibt Auskunft über die Schätzergebnisse.

Bei dem ersten *Modell (1)* handelt es sich um zwei binäre logistische Regressionen mit stochastischen Konstanten, denen geclusterte Daten zugrunde liegen. Die binäre abhängige Variable in der ersten *Modellspezifikation (I)* unterscheidet zwei Kategorien: ältere Personen, die bislang nicht darüber nachgedacht haben, unternehmerisch tätig zu werden, konstituieren die Referenzkategorie (kodiert mit 0), während jene, die über eine Unternehmensgründung nachdenken (latentes Potential), konkrete Schritte in Richtung Unternehmensgründung setzen (aufkeimendes Potential) oder in den letzten drei Jahren ein Unternehmen gegründet haben (wachsendes Potential) mit 1 kodiert werden, unabhängig davon, welchem Idealtypus des Senior-Unternehmertums sie zuzurechnen sind. Der Zweck dieses ersten analytischen Schritts besteht in der Untersuchung der Effekte der erklärenden Variablen auf die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person über unternehmerisches Potential egal welcher Ausprägung verfügt (ein Test der »a-Hypothese« bezüglich jeder erklärenden Variablen). Der Intraclass-Korrelationskoeffizient lässt darauf schließen, dass 6% der Varianz in der abhängigen Variable auf die Variation auf Länderebene zurückzuführen sind.

Die Modellschätzungen (1) für die erste Spezifikation (I) zeigen, dass Alter einen negativen Einfluss auf das unternehmerische Potential hat. In anderen Worten, mit zunehmendem Alter ist eine unternehmerische Tätigkeit weniger wahrscheinlich. H1a kann somit als bestätigt gelten. Dieses Ergebnis deckt sich mit Lévesque und Minniti's (2006, S. 181) Theorie zum Alterseffekt auf unternehmerisches Verhalten, wonach, bedingt durch die steigenden Opportunitätskosten des Alters, die Neigung geringer wird, Zeit in Aktivitäten mit unstetem Einkommen, wie beispielsweise in eine Unternehmensgründung, zu investieren.

Auch Weiblichkeit übt einen höchstsignifikanten negativen Einfluss auf das unternehmerische Potential aus. So ist die Chance, unternehmerisches Potential zu entfalten unter älteren Männern 1,72-mal so hoch wie unter älteren Frauen. H2a kann daher akzeptiert werden. Dieses Ergebnis stimmt mit bisherigen Befunden zu weiblichem Unternehmertum im Allgemeinen und unternehmerischer Aktivität älterer Frauen im Speziellen überein. Es muss allerdings berücksichtigt werden, dass die vorliegende Analyse keine Aussagen zum Einfluss vorangegangener unternehmerischer Aktivität zu-

	(1) Binäre Modelle		(2) Multinomiales Modell	
	I	II	Referenz: Entrepreneur	
			Existenzgründer	Selbstständige
<i>Variablen auf der individuellen Ebene</i>				
Alter	0,93*** (0,01)	0,96** (0,02)	1,05** (0,02)	1,03 (0,25)
Alter quadriert	0,99* (0,00)	1,00 (0,00)	1,00 (0,00)	1,00 (0,00)
Geschlecht (1=weiblich)	0,58*** (0,06)	0,41*** (0,08)	2,20*** (0,48)	1,82** (0,46)
Bildung	1,42*** (0,16)	1,25 (0,28)	0,81 (0,18)	0,67 (0,18)
Beruflicher Hintergrund (Ref.: Sonstige)				
Berufstätige mit qualifizierter Ausbildung (Arzt, Anwalt, etc.)	2,21*** (0,39)	1,68 (0,57)	1,23 (0,42)	1,24 (0,48)
Berufstätige in leitender Funktion	3,35*** (0,59)	1,64 (0,51)	0,92 (0,30)	1,19 (0,42)
Unternehmerisch tätige Eltern	1,27** (0,15)	1,23 (0,29)	0,74 (0,18)	0,56** (0,16)
<i>Variablen auf der Länderebene</i>				
Ersatzrate Arbeitslosenunterstützung	0,19** (0,13)	0,21 (0,27)	0,99 (0,84)	1,11 (1,06)
Ersatzrate Pensionszahlungen	1,41 (1,99)	0,98 (2,59)	1,57 (2,96)	0,56 (1,17)
Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung	5,64** (4,91)	1,76 (2,87)	1,12 (1,37)	3,10 (4,12)
Besteuerung der Arbeitseinkommen	1,25 (1,56)	0,07 (0,17)	18,87* (32,91)	2,29 (4,34)
N	3847	522	522	
Standardabweichung der Konstante	0,42***	0,77***	0,11	
Intraclass-Korrelation (ohne Kovariate)	0,06	0,18	0,05	
McFadden Pseudo R ²	0,10	0,06	0,04	
Log-Likelihood	-1361,73	-315,88	-537,58	
<i>Anmerkungen:</i> Odd ratios ($\exp(\beta)$) und (Standardfehler). Die abhängige Variable im binären Modell I ist (0) nie darüber nachgedacht, (1) denke darüber nach, aufkeimende Gründungsaktivitäten bzw. junges Unternehmen (< 3 J.). Im binären Modell II ist die abhängige Variable (0) denke darüber nach, (1) aufkeimende Aktivitäten bzw. junges Unternehmen (< 3 J.) *, ** bzw. *** steht für Signifikanz auf 10%-, 5%- bzw. 1%-Niveau (zweiseitiger Test).				

Tab. 4: Multierebenen-Logit-Modell-Schätzungen für die verschiedenen Typen von Senior-Unternehmern

lässt, über die herausgefunden wurde, dass sie den Einfluss von Geschlecht unter älteren Personen moderiert (Kautonen, 2008, S. 3).

Auch erwartungsgemäß ist das Ergebnis, dass Bildung höchstsignifikant positiv auf unternehmerische Tätigkeit der älteren Bevölkerung wirkt. Das heißt, die Wahrscheinlichkeit, über unternehmeri-

ches Potential zu verfügen, ist unter älteren Personen mit höherem Bildungsniveau 1,42-mal so hoch wie unter älteren Personen mit niedrigerem Bildungsniveau. H3a kann daher angenommen werden. Dieses Ergebnis deckt sich einerseits mit Forschungsergebnissen der Arbeitspsychologie, wonach mit höherer Bildung und höherem Alter das für

unternehmerisch Tätige typische Autonomiestreben zunimmt (Frese, 2000, S. 132) und kann andererseits dadurch erklärt werden, dass das mit höherer Bildung einhergehende Managementwissen (van Praag/Cramer, 2001, S. 53) für Gründungen förderlich ist.

Im Hinblick auf den beruflichen Hintergrund zeigt sich, dass die Ähnlichkeit der bisherigen Beschäftigung mit unternehmerischer Tätigkeit einen höchstsignifikanten positiven Einfluss auf Senior-Unternehmertum hat. So ist die Chance, dass ältere Berufstätige mit qualifizierter Ausbildung wie beispielsweise Anwälte, Ärzte, Handwerksmeister bzw. Berufstätige in leitender Funktion über unternehmerisches Potential verfügen 2,21-mal bzw. 3,35-mal so hoch wie unter älteren Personen, deren bisherige Beschäftigung weniger bis keine Ähnlichkeit zu unternehmerischer Tätigkeit aufweist. Diese Ergebnisse stützen H4a.

Darüber hinaus wirkt die unternehmerische Tätigkeit von zumindest einem Elternteil hochsignifikant positiv auf die Wahrscheinlichkeit, zumindest über eine Unternehmensgründung nachzudenken. Die Odds, unternehmerisches Potential aufzuweisen, ist unter älteren Personen mit unternehmerisch tätigen Eltern als Rollenvorbilder 1,27-mal so hoch wie unter älteren Personen ohne Unternehmer-Eltern. H5a ist somit anzunehmen. Gründe dafür bestehen unter anderem in der Möglichkeit, Erfahrungen durch Beobachtung der Eltern zu sammeln und in dem Verständnis und der Unterstützung seitens der Eltern bei der Umsetzung des Gründungsvorhabens (Fairlie/Robb, 2007, S. 231).

Bezugnehmend auf die institutionellen Faktoren zeigt sich, dass eine großzügige Regelung der Arbeitslosenunterstützung einen hochsignifikanten negativen Effekt auf das unternehmerische Potential der älteren Bevölkerung ausübt. H6a kann daher akzeptiert werden. Ein leichter Zugang zu staatlichen Pensionen entfaltet jedoch keine Wirkung auf Senior-Unternehmertum. H7a ist somit zu verwerfen.

Die Beschäftigungsrate in der älteren Bevölkerung beeinflusst das unternehmerische Potential der älteren Bevölkerung hochsignifikant positiv. H8a muss daher verworfen werden. Der Grund hierfür mag in einem pull-Effekt bestehen: Dadurch, dass ältere Arbeitnehmer auf dem nationalen Arbeitsmarkt Wertschätzung erfahren, ziehen sie auch eher unternehmerische Tätigkeit im Alter in Betracht. Die große Zahl an älteren Arbeitneh-

mern impliziert weiters einen großen Absatzmarkt, dessen Gewinnchancen mit unternehmerischer Tätigkeit realisiert werden können.

Im Hinblick auf die steuerliche Belastung der Arbeitseinkommen zeigt sich, dass höhere Steuersätze unternehmerische Tätigkeit im Vergleich zu abhängiger Beschäftigung nicht attraktiver machen. H9a ist daher zu verwerfen.

In der zweiten *Modellspezifikation (II)* handelt es sich um einen weiteren Schritt im unternehmerischen Prozess: die Referenzkategorie (kodiert mit 0) bilden die Personen, die über eine Unternehmensgründung nachdenken, aber bisher keine konkreten Schritte gesetzt haben; mit 1 werden jene kodiert, die konkrete Schritte in Richtung Unternehmensgründung setzen oder bereits (in den letzten drei Jahren) gegründet haben. Bemerkenswert ist, dass 18% der Varianz in der abhängigen Variable auf die Variation auf Länderebene zurückzuführen sind – deutlich mehr als in der ersten Modellspezifikation. Nichtsdestotrotz haben die institutionellen Variablen keinen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, dass eine ältere Person, anstatt nur über unternehmerische Tätigkeit nachzudenken, konkrete Gründungsaktivitäten verfolgt. Nur zunehmendes Alter und das weibliche Geschlecht wirken hier negativ auf die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung konkreter Gründungsaktivitäten.

Das nächste *Modell (2)* verwendet die multinomiale zweite abhängige Variable. Diese Analyse zielt auf einen Vergleich der drei Idealtypen von Senior-Unternehmern ab. In Tabelle 4 handelt es sich bei der Referenzkategorie um die Entrepreneure. Die Schätzungen zeigen geringe Unterschiede zwischen den drei Idealtypen, was zum Teil an der geringen Stichprobengröße und der geringen Anzahl von Beobachtungen pro Land liegen mag. Dennoch ist interessant zu beobachten, dass Weiblichkeit die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass eine Person den Existenzgründern oder Selbstständigen und nicht den Entrepreneuren zuzurechnen ist. H2b kann daher eingeschränkt angenommen werden. Alter erhöht dagegen bloß die Wahrscheinlichkeit, Existenzgründer zu werden: Je älter eine Person ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass ihre unternehmerischen Aktivitäten notwendigkeitsgetrieben sind (necessity-based senior entrepreneurship). Somit ist auch H1b nicht uneingeschränkt anzunehmen. Unternehmerisch tätige Eltern erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person den Entrepreneuren und nicht den Selbst-

ständigen zuzurechnen ist. H5b kann somit eingeschränkt angenommen werden. H3b, H4b, H6b, H7b, H8b und H9b sind dagegen auf Basis der Ergebnisse zu verwerfen.

4. Resümee

Das unternehmerische Potential der europäischen Bevölkerung über 50 Jahre ist mit 14% beachtlich. Nahezu die Hälfte davon strebt die unabhängige Erwerbstätigkeit an (Selbstständige und Entrepreneure). Der Rest fühlt sich durch die Lebensumstände dazu genötigt (Existenzgründer).

Innerhalb der 50+-Bevölkerung nimmt das Interesse an einer unternehmerischen Tätigkeit mit zunehmendem Alter ab. Mit steigendem Alter steigt nur die Wahrscheinlichkeit in die Gründung eines Unternehmens gedrängt zu werden (necessity-based senior entrepreneurship). Bei Existenzgründern ist eine Entscheidung für unternehmerische Tätigkeit nicht gleichzeitig eine Entscheidung gegen unselbstständige Tätigkeit, da diesen Personen eine solche Option nicht offen steht. Diese Gründungen sind somit kein Ausdruck eines dynamischen Unternehmertums in fortgeschrittenem Alter, sondern anhand dieses Ergebnisses wird vielmehr der verstärkte Druck auf ältere Personen im Arbeitsmarkt deutlich. Hier zeigt sich die Notwendigkeit von aktiven Arbeitsmarktpolitiken, die auf eine Verbesserung der Erwerbchancen von Personen über 50 Jahren abzielen. Entrepreneurship-Politik für die 50+-Bevölkerung darf nicht eine Verschärfung der Arbeitsmarktbedingungen bedeuten, da Personen, die in die unternehmerische Tätigkeit gedrängt werden nur sehr bedingt Beiträge zu wirtschaftlicher Entwicklung und Wohlstand leisten. Hier wird wieder einmal die geringe Aussagekraft von Gründungszahlen als Indikator für unternehmerische Dynamik deutlich.

Das Bild des Unternehmers scheint in der älteren Bevölkerung noch stark maskulin geprägt zu sein. Während unter der älteren Bevölkerung Männer eher bereit sind, unternehmerisch tätig zu werden als Frauen, ist darüber hinaus zu beobachten, dass ältere Frauen mit unternehmerischem Potential eher den Existenzgründern oder Selbstständigen und nicht den Entrepreneuren zuzurechnen sind. Bei Maßnahmen zur Aktivierung des unternehmerischen Potentials von älteren Frauen geht es daher nicht so sehr darum, diese Karriereoption aufzuzei-

gen und Frauen zu unternehmerischer Tätigkeit zu motivieren, sondern vielmehr darum, das Bild des Unternehmers in der Gesellschaft von seiner männlichen Prägung zu lösen (Lewis, 2006, S. 467).

Dagegen begünstigt höhere Bildung unternehmerische Aktivität. Investitionen in die Anhebung des Bildungsniveaus sind damit gleichzeitig Investitionen in die Unternehmenslandschaft. Dass es sich dabei um nachhaltige Investitionen handelt, zeigt sich in der starken positiven Wirkung höherer Bildung auf das unternehmerische Potential älterer Personen. Da das im Bildungssystem in jungen Jahren aufgebaute Sozialkapital sich auch erst im höheren Alter in Form von unternehmerischer Tätigkeit entfalten kann, müssen entsprechende Studien (für einen Überblick siehe van der Sluis et al., 2008) zukünftig die Personen nicht nur bis einige Jahre nach Abschluss der Ausbildung, sondern bis ins höhere Alter begleiten, um gehaltvolle Aussagen zur Wirkung höherer Bildung auf unternehmerisches Potential generieren zu können.

Auch über Berufserfahrungen, die unternehmerischer Tätigkeit ähnlich sind, einen positiven Einfluss auf das unternehmerische Potential aus. Vor allem ältere Führungskräfte und ältere Berufstätige mit qualifizierter Ausbildung (z. B. Anwälte oder Ärzte) sind eher bereit, unternehmerisch tätig zu werden. Um die Wahrscheinlichkeit von Gründungen durch Arbeiter mit 40-Stunden-Arbeitswochen, ohne vorangegangene Gründungserfahrung zu erhöhen, müssen Anreize zur Schaffung organischer Organisationsstrukturen geboten werden. Durch die Vertrautheit mit für die unternehmerische Tätigkeit charakteristischen Merkmalen wie relativ freie Zeiteinteilung, schwankende Arbeitsbelastung und leistungsabhängige Vergütung wird der Schritt ins Senior-Unternehmertum wahrscheinlicher.

Ein überraschendes Ergebnis zeigt die Untersuchung des Einflusses der Eltern auf das unternehmerische Potential der 50+-Bevölkerung. Es ist erstaunlich, wie lange die elterliche Prägung über das Leben hinweg erhalten und wirkungsvoll bleibt. Selbst mit über 50 Jahren ist der berufliche Hintergrund der Eltern noch mitverantwortlich dafür, ob eine Tätigkeit als Entrepreneur erwogen bzw. angestrebt wird. Zu diesem Zeitpunkt sind die Eltern zu meist bereits in Pension. Diese Prägung wirkt also nicht nur entscheidend, sondern auch nachhaltig. Es darf also in der Forschung und in der öffentlichen Diskussion nicht nur um Familienunternehmen ge-

hen, sondern – wie beispielsweise auch von Habershon und Pistrucci (2002, S. 234) gefordert – auch unternehmerische Familien müssen thematisiert und beforscht werden. Zudem geht es bei der Aktivierung des unternehmerischen Potentials der älteren Bevölkerung nicht mehr um die Übernahme des Familienbetriebs, sondern die elterliche unternehmerische Tätigkeit wird von den Kindern in Form einer eigenen Gründung weitergeführt. Während die Betriebsübernahme eher zur Erhaltung bestehender Strukturen führt, trägt die Gründung von neuen Unternehmen tendenziell zum Strukturwandel bei.

Dagegen lässt eine großzügige Regelung staatlicher Arbeitslosenunterstützung eine Gründung aufgrund der mit dem Alter steigenden Opportunitätskosten für in unternehmerische Tätigkeit investierte Zeit (Lévesque/Minniti, 2006, S. 181) vergleichsweise unattraktiv erscheinen. Maßnahmen zur Aktivierung des unternehmerischen Potentials in Ländern mit günstigen Arbeitslosigkeitsregelungen müssen daher darauf abzielen, den Zugang zu Unternehmertum zu erleichtern, Unterstützungsleistungen für ältere Unternehmer zu entwickeln und die sozialen Effekte der unternehmerischen Tätigkeit im Vergleich zur Arbeitslosigkeit zu kommunizieren.

Wenn ältere Arbeitnehmer auf dem nationalen Arbeitsmarkt Wertschätzung erfahren, ziehen sie auch eher unternehmerische Tätigkeit im Alter in Betracht. Da die Chance, dass ältere Personen zumindest über Gründung nachdenken in Ländern, in denen Erwerbstätigkeit im höheren Alter akzeptiert ist, sehr hoch ist, muss es bei Initiativen zur Förderung von Senior-Unternehmertum in erster Linie um eine Reduktion altersbezogener Diskriminierung durch Arbeitgeber, Konsumenten, Institutionen, etc. gehen.

Neben diesen Ergebnissen auf der Basis von bestätigten Hypothesen, stellen unsere Analysen auch zahlreiche bestehende Wissensbestandteile in Frage und leisten so einen Beitrag zur Weiterentwicklung des Forschungsfelds. Dies gilt vor allem bezüglich der geltenden Annahmen über altersabhängige Unterschiede zwischen Existenzgründern, Selbständigen und Entrepreneuren. Es zeigt sich, dass zahlreiche Faktoren, die kritisch für die Gründung im höheren Alter sind, keinen systematischen Einfluss auf den Gründungstyp haben.

So wirkt sich die Reduktion des Tätigkeitsausmaßes aus gesundheitlichen oder Work-Life-Balance-Gründen bei Personen höheren Alters nicht auf die Wahrscheinlichkeit aus als Selbstständige

oder als Existenzgründer anstatt als Entrepreneure zu gründen. Ebenso wenig ist unter der älteren Bevölkerung mit unternehmerischem Potential bei Frauen im Vergleich zu Männern die Wahrscheinlichkeit höher, dass sie als Selbstständige anstatt als Entrepreneure oder als Existenzgründer unternehmerisch tätig werden. Auch hat sich nicht bestätigt, dass ältere Personen mit höherer Bildung meist risikoreichere und herausforderndere Gründungsprojekte angehen und als Entrepreneure anstatt als Existenzgründer oder Selbstständige gründen. Weder die Ähnlichkeit der bisherigen Beschäftigung mit unternehmerischer Tätigkeit noch unternehmerisch tätige Eltern beeinflussen bei 50+-Gründern die Wahrscheinlichkeit als Entrepreneure oder als Selbstständige anstatt als Existenzgründer unternehmerisch tätig zu werden systematisch. Interessanterweise sinkt mit steigender Ersatzrate durch Arbeitslosenunterstützung die Wahrscheinlichkeit nicht als Existenzgründer anstatt als Entrepreneure oder als Selbstständige unternehmerisch tätig zu werden. Ebenfalls haben bei 50+-Gründern die Ersatzrate durch Pensionszahlungen, die Beschäftigungsrate und die Besteuerung der Arbeitseinkommen keinen systematischen Einfluss auf die Wahl des Gründungstyps. Offenbar sind die Faktoren, die entscheiden, ob 50+-Gründer als Existenzgründer, Selbstständige oder Entrepreneure gründen andere als bei jüngeren Gründern. Damit entsteht ein Bedarf an Folgeforschung, die auf die verschiedenen Typen älterer Gründer und deren Motivlagen fokussiert.

Auch wenn die Ergebnisse in weiten Bereichen intuitiv gebildete Erwartungen bestätigen, so zeigt ein detaillierter Blick auf das unternehmerische Potenzial doch einige überraschende Ergebnisse. Diese tragen zu einer empirisch fundierten öffentlichen Debatte über die Reichweite von Senior-Unternehmertum und die Gestaltung von Gründungsförderung für die ältere Bevölkerung in Europa bei und bieten wertvolle Anknüpfungspunkte für Folgeforschung. Besonders die empirische Erarbeitung einer weiter verfeinerten Typologie von Senior-Unternehmertum erscheint vor dem Hintergrund der Ergebnisse als fruchtbar. Auch die Identifikation von Faktoren von Human- und Sozialkapital, die für den Erfolg bestimmter Typen von Senior-Unternehmern kritisch sind, sowie die Klärung, welche ökonomischen und sozialpolitischen Anreizsysteme Senior-Unternehmertum begünstigen, sind wichtige Fragestellungen für Folgeforschung.

Verzeichnis der zitierten Literatur

- Acs, Zoltan J./Bardasi, Elena/Estrin, Saul/Svejnar, Jan (2011): Introduction to special issue of Small Business Economics on female entrepreneurship in developed and developing economies. In: *Small Business Economics*, 37. Jg (2011), S. 393–396.
- Andersson, Pernilla/Wadensjö, Eskil (2006): Do the unemployed become successful entrepreneurs? A comparison between the unemployed, inactive and wage-earners. IZA Discussion Paper No. 2402. Bonn 2006.
- Blanchflower, David G./Oswald, Andrew J./Stutzer, Alois (2001): Latent entrepreneurship across nations. In: *European Economic Review*, 45. Jg (2001), S. 680–691.
- Block, Joern/Koellinger, Philipp (2009): I can't get no satisfaction – necessity entrepreneurship and procedural utility. In: *Kyklos*, 62. Jg (2009), S. 191–209.
- Block, Joern/Wagner, Marcus (2006): Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials. MPRA Paper No. 610. München 2006.
- Botham, Ron/Graves, Andrew (2009): Third age entrepreneurs: innovative business start ups in mid-life and beyond – understanding the drivers and removing the barriers. Interim report to NESTA. London 2009.
- Curran, James/Blackburn, Robert (2001): Older people and the enterprise society: Age and self-employment propensities. In: *Work, Employment and Society*, 15. Jg (2001), S. 889–902.
- Davidsson, Per (2006): Nascent entrepreneurship: Empirical studies and developments. In: *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 2. Jg (2006), S. 1–76.
- Davidsson, Per/Honig, Benson (2003): The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. In: *Journal of Business Venturing*, 18. Jg (2003), S. 301–331.
- de Kok, Jan M.P./Ichou, Abdelfatah/Verheul, Ingrid (2010): New firm performance: does the age of founders affect employment creation? EIM Research Report No. H201015, EIM. Zoetermeer 2010.
- Dunn, Thomas/Holtz-Eakin, Douglas (2000): Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: Evidence from intergenerational links. In: *Journal of Labor Economics*, 18. Jg (2000), S. 282–305.
- Duval, Romain (2003): Retirement behaviour in OECD countries: Impact of old-age pension schemes and other social transfer programmes. In: *OECD Economic Studies*, Nr. 37 (2003/2), S. 7–50.
- Duxbury, Linda/Higgins, Chris (2001): Work-life balance in the new millennium: Where are we? Where do we need to go? Canadian Policy Research Networks Discussion Paper No. W/12. Ottawa 2001.
- Europäische Kommission (2008a): Flash Eurobarometer 192 Entrepreneurship, Januar 2007, ZA 4726. Köln 2008.
- Europäische Kommission (2008b): The life of women and men in Europe. Luxemburg 2008.
- Europäische Kommission (2009): 2009 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU-27 Member States (2008–2060). Luxemburg 2009.
- Europäische Kommission (2012): Active ageing, Special Eurobarometer 378. Brüssel 2012.
- Eurostat (2011): Statistics Database. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database, Abruf: 21.05.2012.
- Fairlie, Robert/Robb, Alicia (2007): Families, human capital and small business: Evidence from the characteristics of business owners survey. In: *Industrial and Labor Relations Review*, 60. Jg. (2007), S. 225–245.
- Fini, Riccardo/Grimaldi, Rosa/Marzocchi, Gian Luca/Sobrero, Maurizio (2011): The determinants of corporate entrepreneurial intention within small and newly established firms. In: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36. Jg (2011), S. 387–414.
- Fischer, Eileen M./Reuber, Rebecca A./Dyke, Lorraine S. (1993): A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship. In: *Journal of Business Venturing*, 8. Jg (1993), S. 151–168.
- Frese, Michael (2000): Psychological approaches to entrepreneurship. In: *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9. Jg (2000), S. 128–142.
- Fuchs, Victor C. (1982): Self-employment and labour force participation of older males. In: *Journal of Human Resources*, 17. Jg (1982), S. 339–357.
- Galbraith, Craig S./Latham, Donald R. (1996): Reluctant entrepreneurs: factors of participation, satisfaction, and success. *Frontiers of Entrepreneurship Research 1996 Babson College*. Babson Park 1996.
- Gorgellis, Yannis/Sessions, John G./Tsitsianis, Nikolaos (2005): Windfalls, wealth, and transition to self-employment. In: *Small Business Economics*, 25. Jg (2005), S. 407–428.
- Granger, Bill/Stanworth, John/Stanworth, Celia (1995): Self-employment career dynamics: The case of unemployment push in the UK book publishing. In: *Work, Employment and Society*, 9. Jg (1995), S. 499–516.
- Habbershon, Timothy G./Pistrui, Joseph (2002): Enterprising families domain: Family-influenced ownership groups in pursuit of transgenerational wealth. In: *Family Business Review*, 15. Jg (2002), S. 223–237.
- Harmon, Colm/Oosterbeek, Hessel/Walker, Ian (2003): Returns to education: microeconomics. In: *Journal of Economic Surveys*, 17. Jg (2003), S. 115–156.
- Hart, Mark/Anyadike-Danes, Michael/Blackburn, Robert (2004): Entrepreneurship and age in the UK: Comparing third age and prime age new venture creation across the regions. Paper präsentiert auf der RENT XVIII. Kopenhagen 2004.
- Henrekson, Magnus (2007): Entrepreneurship and institutions. In: *Comparative Labor Law and Policy Journal*, 28. Jg (2007), S. 717–742.
- Hessels, Jolanda/van Stel, Andre/Brouwer, Peter/Wennekers, Sander (2007): Social security arrangements and early-stage entrepreneurial activity. In: *Comparative Labor Law and Policy Journal*, 28. Jg (2007), S. 743–774.
- Hessels, Jolanda/van Gelderen, Marco/Thurik, Roy (2008): Drivers of entrepreneurial aspiration at country level: The role of start-up motivations and social security. In: *International Entrepreneurship Management Journal*, 4. Jg (2008), S. 401–417.
- Hinz, Thomas/Jungbauer-Gans, Monika (1999): Starting a business after unemployment: Characteristics and chances of success: Empirical evidence from a regional German labour market. In: *Entrepreneurship & Regional Development*, 11. Jg (1999), S. 317–333.
- Hox, Joop J. (2010): *Multilevel Analysis: Techniques and Applications*. New York 2010.
- Hsu, David H. (2007): Experienced entrepreneurial founders, organizational capital, and venture funding. In: *Research Policy*, 35. Jg (2007), S. 722–741.
- Kautonen, Teemu (2008): Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland. In: *International Journal of Business Science and Applied Management*, 3. Jg (2008), S. 3–13.
- Kautonen, Teemu/Down, Simon/South, Laurie (2008): Enterprise support for older entrepreneurs: The case of PRIME in the UK. In: *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 14. Jg (2008), S. 85–101.
- Kautonen, Teemu/Kraus, Sascha (2010): Senior-Unternehmertum. In: *Die Betriebswirtschaft*, 70. Jg (2010), S. 95–98.
- Kautonen, Teemu (2012): Do age-related social expectations in-

- fluence entrepreneurial activity in later life? In: *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 13. Jg (2012), S. 179–187.
- Korunka, Christian/Frank, Hermann (2005): Ökonomische Bildung – Eine Ressource für die Entwicklung von »Entrepreneurial Spirita«. In: *Wirtschaftspsychologie*, 2. Heft (2005), S. 24–41.
- Kuratko, Donald F. (2005): The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges. In: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29. Jg (2005), S. 577–598.
- Le, Anh Tram (1999): Empirical studies of self-employment. In: *Journal of Economic Surveys*, 13. Jg (1999), S. 381–416.
- Lévesque, Moren/Minniti, Maria (2006): The effect of aging on entrepreneurial behaviour. In: *Journal of Business Venturing*, 21. Jg (2006), S. 177–194.
- Lewis, Patricia (2006): The Quest for Invisibility: Female Entrepreneurs and the Masculine Norm of Entrepreneurship. In: *Gender, Work and Organization*, 13. Jg (2006), S. 453–469.
- Loutfi, Martha Fetherolf (Hrsg.) (2001): *Women, Gender and Work – What is equality and how do we get there?* Genf 2001.
- Lucas, Robert (1978): On the size distribution of business firms. In: *Bell Journal of Economics*, 9. Jg (1978), S. 508–523.
- McClelland, Emma/Swail, Janine/Bell, Jim/Ibbotson, Patrick (2005): Following the pathway of female entrepreneurs: A six-country investigation. In: *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11. Jg (2005), S. 84–107.
- McKay, Ruth (2001): Women entrepreneurs: Moving beyond family and flexibility. In: *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 7. Jg (2011), S. 148–165.
- Min, Pyong Gap (1984): From white-collar occupations to small business: Korean immigrants' occupational adjustment. In: *Sociological Quarterly*, 25. Jg (1984), S. 333–352.
- Moore, Dorothy/Butter, Holly (1997): *Women entrepreneurs moving beyond the glass ceiling*. Thousand Oaks 1997.
- Moy, Jane W./Lee, Sze M. (2002): The career choice of business graduates: SMEs or MNCs? In: *Career Development International*, 7. Jg (2002), S. 339–347.
- NEIS (2012): New Enterprise Incentive Scheme. www.gramets.com.au/what_is_neis.html, Abruf: 29.05.2012.
- Nicolou, Nicos/Shane, Scott/Cherkas, Lynn/Hunkin, Janice/Spector, Tim D. (2008): Is the tendency to engage in entrepreneurship genetic? In: *Management Science*, 54. Jg (2008), S. 167–179.
- OECD (2011): *OECD Tax Benefit Models*. <http://www.oecd.org/els/social/workincentives>, Abruf: 25.05.2012.
- Parasuraman, Saroj/Purohit, Yasmin S./Godshalk, Veronica M./Beutell, Nicholas J. (1996): Work and family variables, entrepreneurial career success and psychological well-being. In: *Journal of Vocational Behavior*, 48. Jg (1996), S. 275–300.
- Parker, Simon C./Robson, Martin T. (2004): Explaining international variations in entrepreneurship: evidence from a panel of OECD countries. In: *Southern Economic Journal*, 71. Jg (2004), S. 287–301.
- Parker, Simon C. (2009): *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge 2009.
- Pittaway Luke/Hannon, Paul (2008): Institutional strategies for developing enterprise education: A review of some concepts and models. In: *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15. Jg (2008), S. 202–226.
- PRIME (2005): *Reaching the older workless – an evaluation of PRIME's enterprise South Tyneside outreach project*. Final Report, July. London 2005.
- PRIME (2012): *About PRIME*. <http://prime.org.uk/about/about-prime/>, Abruf: 29.05.2012.
- Rabso, Mario/do Paco, Aminda/Ferreira, Joao (2008): Entrepreneur's profile: A taxonomy of attributes and motivations of university students. In: *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15. Jg (2008), S. 405–420.
- Reynolds, Paul D./Bosma, Niels/Autio, Erkkö/Hunt, Steve/De Bono, Natalie/Servais, Isabel/Lopez-Garcia, Paloma/Chin, Nancy (2005): *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003*. In: *Small Business Economics*, 24. Jg (2005), S. 205–231.
- Riley, John G. (2002): Weak and strong signals. In: *Scandinavian Journal of Economics*, 104. Jg (2002), S. 213–236.
- Robinson, Peter B./Sexton, Edwin A. (1994): The effect of education and experience on self-employment success. In: *Journal of Business Venturing*, 9. Jg (1994), S. 141–156.
- Rosen, Sherwin (1981): The economics of superstars. In: *American Economic Review*, 71. Jg (1981), S. 845–858.
- Rupp, Deborah E./Vodanovich, Stephen J./Credé, Marcus (2006): Age bias in the workplace: The impact of ageism and causal attributions. In: *Journal of Applied Social Psychology*, 36. Jg (2006), S. 1337–1364.
- Scherer, Robert F./Brodzinski, James D./Goyer, Karen A./Wiebe, Frank A. (1991): Shaping the desire to become an entrepreneur: Parent and gender influences. In: *Journal of Business and Entrepreneurship*, 3. Jg (1991), S. 47–61.
- Singh, Gangaram/DeNoble, Alex (2003): Early retirees as the next generation of entrepreneurs. In: *Entrepreneurship Theory & Practice*, 27. Jg (2003), S. 207–226.
- Slovic, Paul (2000): *The Perception of Risk*. Earthscan how do we get there. London 2000.
- Staber, Udo/Bögenhold, Dieter (1993): Self-employment: A study of seventeen OECD countries. In: *Industrial Relations Journal*, 24. Jg (1993), S. 126–137.
- Stepan, Adolf (2009): *Corporate Entrepreneurship, Cluster und Innovationsmanagement*. In: Frank, Hermann (Hrsg.): *Corporate Entrepreneurship*. 2. Aufl. Wien 2009, S. 167–195.
- Stoner, Charles R./Fry, Fred L. (1982): The entrepreneurial decision: Dissatisfaction or opportunity. In: *Journal of Small Business Management*, 20. Jg (1982), S. 39–44.
- van der Sluis, Justin/van Praag, Mirjam/Vijverberg, Wim (2008): Education and Entrepreneurship selection: A review of the empirical literature. In: *Journal of Economic Surveys*, 22. Jg (2008), S. 795–841.
- van der Zwan, Peter/Verheul, Ingrid/Thurik, Roy/Grilo, Isabel (2010): Entrepreneurial progress: Climbing the entrepreneurial ladder in Europe and the US. *Timbergen Institute Discussion Paper, TI 2009-070/3*, Version März 2010. Amsterdam 2010.
- van der Zwan, Peter/Verheul, Ingrid/Thurik, Roy (2012): The entrepreneurial ladder, gender and regional development. In: *Small Business Economics*, 39. Jg (2012), S. 627–643.
- van Praag, Mirjam/Cramer, Jan S. (2001): The Roots of Entrepreneurship and Labour Demand: Individual Ability and Low Risk Aversion. In: *Economica*, 68. Jg (2001), S. 45–62.
- van Praag, Mirjam/van Ophem, Hans (1995): Determinants of willingness and opportunity to start as an entrepreneur. In: *Kyklos*, 48. Jg. (1995), S. 513–540.
- Weber, Paull/Schaper, Michael (2004): Understanding the grey entrepreneur. In: *Journal of Enterprising Culture*, 12. Jg (2004), S. 147–164.
- Wennekers, Alexander/Uhlaner, Lorraine/Thurik, A. Roy (2002): Entrepreneurship and its conditions: A macro perspective. In: *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1. Jg (2002), S. 6–36.
- Werner, Arndt (2009): Determinanten der Gründungsentscheidung älterer Personen in Deutschland – Eine empirische Analyse. In: *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 57. Jg (2009), S. 115–139.
- Wright, Scott/Wong, Annie/Newill, Carol (1997): The impact of role models on medical students. In: *Journal of General Internal Medicine*, 12. Jg (1997), S. 53–56.