

# »» Gründen mit Kindern: Mompreneurs bringen Familie und Beruf unter einen Hut

Nr. 184, 29. Oktober 2017.

Autor: Dr. Georg Metzger, Telefon 069 7431-9717, georg.metzger@kfw.de

Die Gründungstätigkeit in Deutschland geht im Trend seit rund 15 Jahren zurück. Der Anteil der Existenzgründungen von Frauen ist in dieser Zeit allerdings deutlich gestiegen. Sie gehen ihre Gründungsprojekte strukturell anders an als Männer. Allerdings ist auch die Gruppe der Gründerinnen heterogen. So legen Gründerinnen ohne Kinder zum Teil deutlich andere Schwerpunkte als Gründerinnen mit Kindern – so genannte Mompreneurs. Die Eckwerte von Mompreneurs:

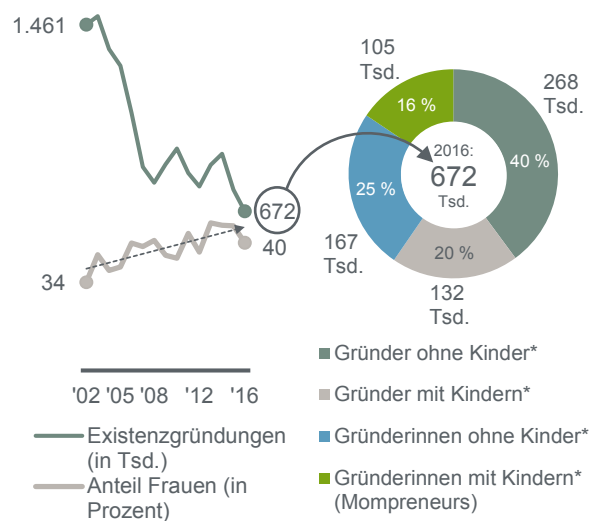
- 105.000 Existenzgründungen durch Mompreneurs im Jahr 2016 entsprechen einem Anteil von 16 % an allen Gründungen.
- Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist für Mompreneurs besonders wichtig.
- Mompreneurs liegen mit 37 Jahren im Altersdurchschnitt.
- Mompreneurs setzen sich Grenzen bei der Arbeitszeit: Im Vollerwerb arbeiten sie im Mittel 36 Wochenstunden in der selbstständigen Tätigkeit.
- Mompreneurs sind stark auf persönliche Dienstleistungen fokussiert und haben entsprechend häufiger einen regionalen Zielmarkt.
- Mompreneurs gründen seltener „digital“, sind in ihrer Berufsausbildung aber auch weniger technisch orientiert.
- Mompreneurs gründen eher größer und häufiger mit Wachstumsambitionen als andere Gründerinnen.
- Mompreneurs nutzen Gründungsressourcen ähnlich wie andere Gründerinnen; sie wissen aber Förderkredite und BA-Zuschüsse besser zu nutzen.
- Bei Gründungen durch Männer spielen Kinder im Vergleich zu den Mompreneurs eine weniger prominente Rolle. Mompreneurs sind häufiger gezwungen, Familie und Beruf zu vereinbaren.

In den vergangenen 15 Jahren hat sich die Gründungstätigkeit in Deutschland deutlich abgeschwächt: Die Zahl der Existenzgründungen fiel von knapp 1,5 Mio. im Jahr 2002 auf 672.000 im Jahr 2016 (Grafik 1, links). Maßgebliche Ursache dafür ist der seit 2005 anhaltende beiseitegehende Arbeitsmarktaufschwung: Gestiegene Jobchancen machten Not-

gründungen weniger notwendig und Chancengründungen weniger attraktiv. Durch die positive Arbeitsmarktentwicklung nahm auch die Erwerbsbeteiligung von Frauen deutlich zu. Für die Gründungstätigkeit bedeutete dies einen Anstieg der Beteiligung von Frauen von 34 % im Jahr 2002 auf in der Spitze 43 % in den Jahren 2013 bis 2015. Frauen gehen ihre Gründungsprojekte strukturell anders an als Männer:<sup>1</sup>

- Frauen sind vor einer Gründung vermehrt erwerbsinaktiv. Daher sind so genannte „Notgründungen“ bei Frauen häufiger, Chancengründungen dagegen seltener.
- Gründerinnen plagen häufiger Sorgen, dass ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse oder fachliche Qualifikation ungenügend sind.
- Frauen gründen mit Schwerpunkt auf persönlichen Dienstleistungen, seltener dagegen im Baugewerbe oder im Bereich wirtschaftlicher Dienstleistungen.
- Frauen gründen häufiger im Nebenerwerb, mit weniger Wochenstunden, mit seltenerem und geringerem Einsatz von Finanzmitteln und haben seltener Beschäftigte.

## Grafik 1: Gründungstätigkeit im Sinkflug – Frauenanteil gestiegen – jede sechste Gründung durch Mompreneurs



\* Minderjährige Kinder im Haushalt.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

<sup>1</sup> Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors, siehe Abel-Koch, J. (2014), Gründerinnen holen auf – Selbstständigkeit als Weg in die Erwerbstätigkeit, Fokus Volkswirtschaft Nr. 71, KfW Research, Frankfurt, September 2014.

**Mompreneurs: Kinder machen den Unterschied**

Wie sich die Gründungsprojekte von Frauen (Gründerinnen) und Männern (Gründern) unterscheiden wurde mittlerweile oft untersucht. Dass es auch unterschiedliche Typen von Gründerinnen gibt, blieb dabei allerdings weitgehend unbeachtet. Wie sich herausgestellt hat, ist ein Merkmal für die Typisierung besonders wichtig: Kinder. So genannte „Mompreneurs“, also Gründerinnen mit Kindern (mit „Kinder“ sind hier und im Folgenden minderjährige Kinder im Haushalt gemeint), unterscheiden sich von Gründerinnen ohne Kinder zum Teil deutlich.

**Vier von zehn Gründerinnen sind Mompreneurs**

Im Durchschnitt der letzten 5 Jahre waren gut vier von zehn Gründerinnen Mompreneurs, dies entspricht rund jeder fünften Existenzgründung insgesamt. Zuletzt erfolgte jede sechste Gründung durch Mompreneurs, ihre Anzahl belief sich 2016 somit auf 105.000 (Grafik 1, rechts).

**Mompreneurs im Altersdurchschnitt**

Das Durchschnittsalter von Mompreneurs liegt im betrachteten Zeitraum von 2014 bis 2016 bei knapp 37 Jahren. Es liegt somit im Mittel aller Gründerinnen und Gründer. Das Durchschnittsalter von Müttern bei der Geburt des ersten Kindes lag zuletzt (2015) bei 31 Jahren.<sup>ii</sup> Die Mehrheit der Gründerinnen mit Kindern ist entsprechend zwischen 30 und 50 Jahre alt (77 %). Dagegen sind Gründerinnen ohne Kinder mehrheitlich unter 30 (40 %) oder über 50 Jahre alt (etwa 20 %).

Personen mit akademischem Abschluss sind grundsätzlich gründungsfreudiger – Frauen stärker als Männer. Mompreneurs sind dabei aber weniger akademisch geprägt als andere Gründerinnen: 28 % haben einen Universitäts- oder Hochschulabschluss, gegenüber 39 % der Gründerinnen ohne Kinder. Akademikerinnen ohne Kinder haben demnach eine noch höhere Gründungsneigung als Akademikerinnen mit Kindern.

**Vereinbarkeit von Familie und Beruf für Mompreneurs von besonderer Bedeutung**

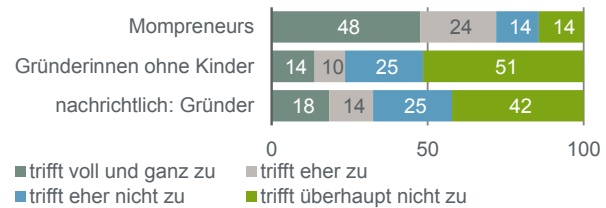
Viele Motive für den Schritt in die Selbstständigkeit lassen sich grob in zwei Kategorien zusammenfassen: Chance (d. h. um eine Geschäftsidee umzusetzen) und Not (d. h. weil es keine bessere Erwerbsalternative gibt). Mompreneurs gründen seltener zur Umsetzung einer Geschäftsidee (41 %) als Gründerinnen ohne Kinder (50 %). Notgründungen sind bei beiden dennoch gleich häufig (jeweils etwa 30 %). Es sind „andere Motive“, die Mompreneurs vermehrt antreiben (29 vs. 21 %). Zu nennen sind hier beispielsweise die Motive „Selbstverwirklichung“ oder „Hinzuverdienst“.

Unabhängig vom Motiv ihrer Gründung spielt ein Aspekt bei Mompreneurs eine herausragende Rolle: die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. So trifft die Aussage „Ich habe mich beruflich selbstständig gemacht, um Beruf und Familie bes-

ser zu vereinen“ für knapp die Hälfte der Mompreneurs (48 %) „voll und ganz“ und für ein weiteres Viertel (24 %) „eher zu“ (Grafik 2). Gründerinnen ohne Kinder bewerten dies geradezu gegenteilig. Für 51 % trifft die Aussage „gar nicht“ und für 25 % „eher nicht“ zu.

**Grafik 2: Vereinbarkeit von Familie und Beruf für Mompreneurs enorm wichtig**

„Ich habe mich beruflich selbstständig gemacht, um Beruf und Familie besser zu vereinen“, Zustimmung in Prozent

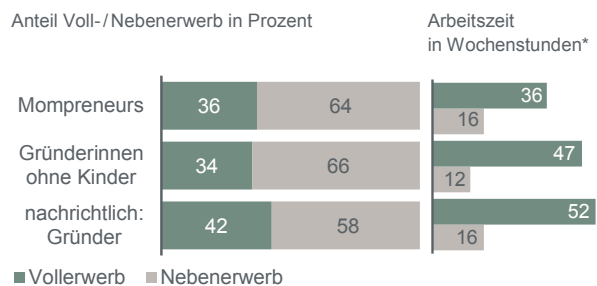


Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Erhebung 2015.

**Mompreneurs setzen sich Grenzen bei der Arbeitszeit**

Etwa ein Drittel der Mompreneurs startet im Vollerwerb. Sie unterscheiden sich dahingehend kaum von Gründerinnen ohne Kinder (Grafik 3, links). Allerdings treten Mompreneurs bei der Wochenarbeitszeit kürzer, um Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen. Bei Vollerwerbsgründungen liegt die mittlere Arbeitszeit von Mompreneurs mit 36 Stunden klar unter dem Schnitt anderer Gründerinnen und Gründer von rund 50 Wochenstunden (Grafik 3, rechts).

**Grafik 3: Für Familie treten Vollzeit-Mompreneurs bei der Wochenarbeitszeit kürzer**



\* Eigene Angabe der Gründerinnen und Gründer, wie viele Stunden sie in der Regel pro Woche in ihrer selbstständigen Tätigkeit arbeiten.

Anmerkung: Der Auswertung bezieht sich auf Gründerinnen und Gründer der Jahre 2014 bis 2016.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Bei Nebenerwerbsgründungen, die im Mittel mit 16 Wochenstunden ohnehin durch eine kürzere Arbeitszeit geprägt sind, weisen Mompreneurs dagegen keine verringerte Stundenzahl auf – im Gegensatz zu Gründerinnen ohne Kinder, die für ihre selbstständige Nebentätigkeit nur 12 Wochenstunden aufwenden.

**Mompreneurs stark bei (persönlichen) Dienstleistungen**

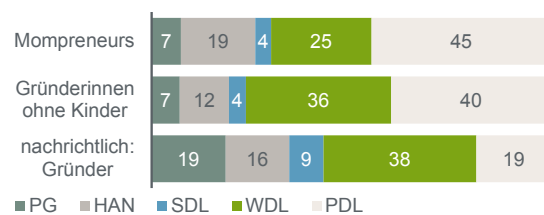
Der Schwerpunkt der Gründungstätigkeit von Mompreneurs liegt im Bereich der persönlichen Dienstleistungen. Persönliche Dienstleistungen sind vorrangig auf private Kunden ausgerichtet (klassische Beispiele hierfür sind Gastronomie- und Gesundheitsdienstleistungen) und bilden bei annähernd der Hälfte der Mompreneurs den Kern des Angebots (45 %, Gra-

<sup>ii</sup> Statistisches Bundesamt, abgerufen am 29.08.2017 unter: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/Bevoelkerung/Geburten/Tabellen/GeburtenMutterBiologischesAlter.html>.

fik 4). Ein weiteres Viertel der Mompreneurs bietet wirtschaftliche Dienstleistungen an, welche eher auf gewerbliche Kunden ausgerichtet sind (klassische Beispiele sind Steuer- und Unternehmensberatung, Werbung oder Reinigungsdienste). Andere Gründerinnen starten ähnlich oft wie Mompreneurs mit Dienstleistungsangeboten. Allerdings relativ ausgewogen zwischen persönlichen und wirtschaftlichen (40 und 36 %). Die häufigste Einzelnennung in den Tätigkeitsbeschreibungen von Mompreneurs ist „Tagesmutter“. Bei diesen lassen sich Familie und Beruf auf sehr naheliegende Art und Weise vereinbaren.

## Grafik 4: Persönliche Dienstleistungen prägen die Gründungsprojekte von Mompreneurs

Branchenanteile in Prozent



PG: Produzierendes Gewerbe; HAN: Handel; SDL: Sonstige Dienstleistungen; WDL: Wirtschaftliche Dienstleistungen; PDL: Persönliche Dienstleistungen.

Anmerkung: Der Auswertung bezieht sich auf Gründerinnen und Gründer der Jahre 2014 bis 2016.

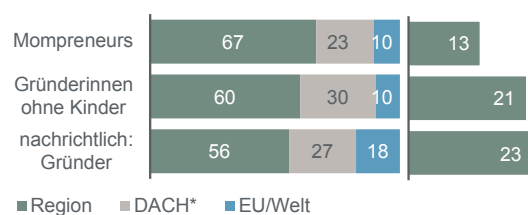
Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

## Regionaler Fokus durch persönliche Dienstleistungen

Persönliche Dienstleistungen sind meist personenbezogen, erfolgen also am oder mit dem Kunden (wie bei Tagesmüttern oder Pflegediensten). Für den Dienstleister ist es hier von Vorteil, einen Standort in räumlicher Nähe zur Kundenschaft beziehungsweise einen regionalen Zielmarkt zu haben. Der Anteil von Gründerinnen und Gründern, die sich regional fokussieren, ist daher mit dem Anteil der persönlichen Dienstleistungen korreliert: Mompreneurs, mit dem höchsten Anteil persönlicher Dienstleistungen, sehen ihren relevanten Markt entsprechend am häufigsten in der Region (67 %, Grafik 5, links). Was die internationale Ausrichtung auf den EU-Binnenmarkt oder Weltmarkt angeht, zeigen sich Mompreneurs gleich aufgestellt wie andere Gründerinnen: Jede zehnte sieht ihren Markt außerhalb des deutschsprachigen Raums.

## Grafik 5: Mompreneurs zielen verstärkt auf Region

Zielmärkte in Prozent



\* DACH: Deutschland (D), Österreich (A) und Schweiz (CH).

Anmerkung: Der Auswertung bezieht sich auf Gründerinnen und Gründer der Jahre 2014 bis 2016.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

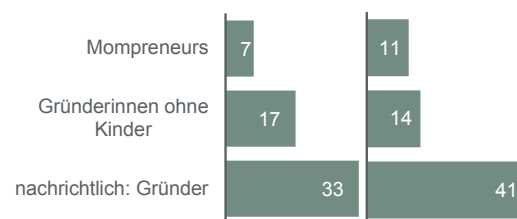
## Mompreneurs wenig technisch orientiert

Der Anteil digitaler Gründungen ist bei Mompreneurs mit nur 13 % auffällig gering (Grafik 5, rechts). Tätigkeiten wie Software- und App-Entwicklung, Webdesign oder IT-Consulting, auf die ein großer Teil digitaler Gründungen entfällt, werden von Mompreneurs seltener angeboten. Dies hängt stark mit der Ausbildung zusammen. So haben beispielsweise Personen mit technischem Hintergrund einen stärkeren Hang zu digitalen Gründungen. Von den Mompreneurs mit akademischer Ausbildung haben aber nur 7 % einen MINT-Abschluss (Grafik 6, links). Dagegen ist bei akademischen Gründerinnen ohne Kinder die MINT-Quote mehr als doppelt so hoch. Zudem findet man auch die technischen Berufsabschlüsse bei den Mompreneurs eher selten (Grafik 6, rechts).

## Grafik 6: Mompreneurs weniger technisch geprägt

Anteil MINT\* an akademischen Abschlüssen in Prozent

Anteil „technisch“ an Berufsabschlüssen in Prozent



\* MINT: Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft, Technik.

Anmerkung: Der Auswertung bezieht sich auf Gründerinnen und Gründer der Jahre 2014 bis 2016.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

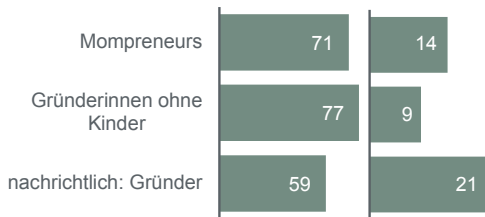
## Mompreneurs starten eher größer und mit Wachstumsambitionen als andere Gründerinnen

Zweck vieler Existenzgründungen ist es, den Lebensunterhalt beziehungsweise zusätzliches Einkommen zu verdienen oder auch sein eigener Chef zu sein und sich selbst zu verwirklichen. Entsprechend reicht es vielen Gründerinnen und Gründern, klein anzufangen. Auch Mompreneurs starten größtenteils als Sologründungen (71 %). Sie gründen allerdings etwas häufiger im Team oder mit Mitarbeitern als Gründerinnen ohne Kinder (77 % solo, Grafik 7, links).

Darüber hinaus treten nur wenige Gründerinnen und Gründer mit dem Wunsch an, ihr Unternehmen „so groß wie möglich“ zu machen. Acht von zehn Gründerinnen und Gründern starten mit der Selbstbeschränkung, nur so groß werden zu wollen, dass sie ihre Gründung allein oder mit wenigen leitenden Angestellten managen können. Mompreneurs liegen hier nur knapp unter dem Durchschnitt: 14 % hegen einen Wachstumswunsch. Sie sind damit allerdings deutlich wachstumsorientierter als Gründerinnen ohne Kinder (9 %, Grafik 7, rechts).

**Grafik 7: Kleiner Start, selten Wachstumswünsche**

Solo Gründungen\* in Prozent Wachstumswunsch\*\* in Prozent



\* Anteil Existenzgründungen ohne Gründungspartner und Mitarbeiter.  
 \*\* Anteil Existenzgründungen, die „so groß wie möglich“ werden sollen.

Anmerkung: Der Auswertung bezieht sich auf Gründerinnen und Gründer des Jahres 2016.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Wenige Unterschiede bei Gründungsressourcen**

Aufgrund der vielen kleinen Gründungsprojekte sowie eingeschränkter Wachstumsambitionen reicht vielen Gründerinnen und Gründern privates Sachkapital wie der eigene Computer oder das eigene Auto aus, um ihre Existenzgründung zu verwirklichen. Bei fast 30 % der Existenzgründungen der Jahre 2014 bis 2016 war privates Sachkapital für den Start ausreichend. Dennoch ist Finanzkapital bei der Mehrheit der Existenzgründungen essenziell. So werden bei rund zwei Drittel der Gründungen eigene Finanzmittel eingesetzt oder auf externe Kapitalgeber zurückgegriffen. Aufgrund der strukturellen Unterschiede bei Branchen, Größe und Wachstumsambitionen nutzen Männer für ihre Gründungen insgesamt häufiger Finanzmittel als Frauen und holen auch häufiger externe Kapitalgeber mit ins Boot. Mompreneurs unterscheiden sich kaum von anderen Gründerinnen: Sechs von zehn setzen Finanzmittel ein, jede fünfte Gründerin nutzt externes Kapital.

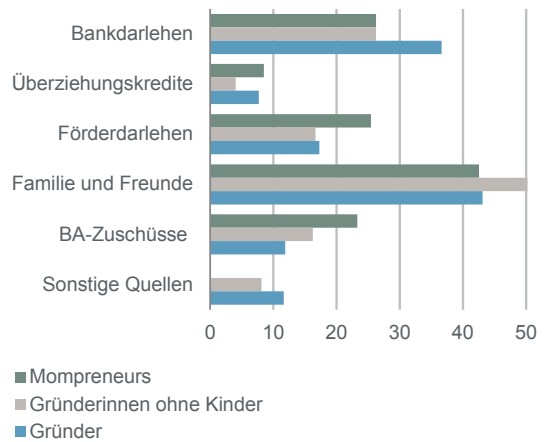
Was die Höhe der externen Finanzmittel angeht, so zeigen sich Unterschiede hauptsächlich zwischen Gründerinnen und Gründern – ob Kinder da sind ist weit gehend irrelevant. Bei Männern übersteigt die Gründungsfinanzierung mehr als doppelt so oft die 25.000-Euro-Marke (17 %) als bei Frauen (8 %, ohne Abbildung).

**Klare Präferenzen bei Finanzierungsquellen**

Um die Gründungsfinanzierung auf die Beine zu stellen, sind Freunde und Familie die häufigste Anlaufstelle von Gründerinnen und Gründern. Aber auch Banken und Sparkassen sind gefragt, weil sie Darlehen vergeben, Fördermittel durchleiten oder Überziehungskredite einräumen. Zudem werden Zuschüsse der Arbeitsagentur als Quelle für die Gründungsfinanzierung verwendet – diese sogar häufiger als Überziehungskredite. Was diese Reihenfolge der Nutzungshäufigkeit verschiedener Finanzierungsquellen angeht zeigen, sich keine wesentlichen Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründern (Grafik 8).

**Grafik 8: Mompreneurs nutzen häufiger Förderung**

Häufigkeit der Quellennutzung in Prozent, Mehrfachauswahl möglich



Anmerkung: Der Auswertung bezieht sich auf Gründerinnen und Gründer mit Finanzierungsbedarf der Jahre 2014 bis 2016.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Gründerinnen greifen seltener auf Bankdarlehen zurück, nutzen aber häufiger BA-Zuschüsse**

In Bezug auf Unterschiede in der Nutzungshäufigkeit der verschiedenen Finanzierungsquellen zwischen Gründerinnen und Gründern fallen besonders zwei Quellen auf:

1. Bankdarlehen werden von Gründerinnen seltener (27 %) genutzt als von Gründern (37 %). Dies ist allein auf die im Mittel kleineren Projekte von Gründerinnen mit entsprechend geringerem Kapitaleinsatz zurückzuführen (Tabelle). Es liegt nicht daran, dass Gründerinnen bei Banken und Sparkassen häufiger abgelehnt würden als Gründer.<sup>iii</sup> In den Daten zeigt sich vielmehr, dass Gründerinnen tendenziell seltener die Erfahrung einer Kreditlehnung machen. Gründer müssen im Vergleich zu Gründerinnen also einen höheren Aufwand betreiben, um eine Kreditfinanzierung unter Dach und Fach zu bringen.
2. BA-Zuschüsse werden von Gründerinnen häufiger (19 %) genutzt als von Gründern (11 %). Dieser Unterschied kommt maßgeblich durch Gründungen mit Mitarbeitern zu Stande. So nutzen 17 % der Gründerinnen mit Finanzierungsbedarf und Mitarbeitern BA-Zuschüsse, dagegen nur 5 % der entsprechenden Gründer. Dies ist ein Indiz dafür, dass Gründerinnen stärker auf Mitarbeiter bauen, deren Vermittlung in den Arbeitsmarkt mit Eingliederungszuschüssen gefördert wird. Bei Existenzgründungen mit Finanzierungsbedarf, die keine Mitarbeiter haben, gibt es keine Unterschiede. Hier liegt die Nutzung von BA-Mitteln – vermutlich des Gründungszuschusses – jeweils bei 20 %.

<sup>iii</sup> Süddeutsche Zeitung (2017), Abgebildet, SZ Spezial – Finanzierung im Mittelstand, München, 6. Juli 2017.

**Tabelle: Gründerinnen nutzen Bankdarlehen bei gleichem Finanzierungsvolumen ähnlich oft wie Gründer**

Nutzungshäufigkeit Bankdarlehen in Prozent

	Bei Einsatz von externem Kapital		
	insgesamt	bis 25.000 EUR	über 25.000 EUR
Gründerinnen	27	21	48
Gründer	37	25	50

Anmerkung: Der Auswertung bezieht sich auf Gründerinnen und Gründer der Jahre 2014 bis 2016. Das Verhältnis von externen Finanzierungen „bis 25.000 EUR“ zu „über 25.000 EUR“ beträgt bei Gründerinnen etwa 8:2, bei Gründern etwa 6:4.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Mompreneurs wissen Förderkredite und BA-Zuschüsse besser zu nutzen**

Mompreneurs nutzen BA-Zuschüssen noch sehr viel häufiger als Gründerinnen ohne Kinder. Sie scheinen also im Vergleich zu anderen Gründerinnen noch stärker Gebrauch von Eingliederungszuschüssen zu machen. Darüber hinaus ragt die Nutzung von Förderdarlehen heraus (Grafik 8). Im Vergleich zu anderen Gründerinnen und Gründern greifen sie maßgeblich für größere Projekte, bei denen sie über 25.000 EUR an externem Kapital benötigen, auf Förderdarlehen zurück.

**Mompreneurs sorgen sich wegen familiärer Belastung**

Eine Existenzgründung ist eine Chance, bleibt aber gleichzeitig ein Wagnis – Ängste und Sorgen inbegriffen. Am häufigsten nahmen die Gründerinnen und Gründer der Jahre 2014 bis 2016 Probleme mit bürokratischem Aufwand und Verzögerungen (35 %) wahr, hatten Sorgen wegen einer zu hohen Belastung für Familie und Partnerschaft (28 %) sowie Probleme bei der Kundenakquise (26 %, jeweils ohne Grafik). Mit Kindern wächst die Sorge vor einer zu hohen Belastung für die Familie deutlich: Bei Mompreneurs ist sie Sorge Nummer eins (38 %). Auch Gründer mit Kindern bedrückt eine zu hohe Belastung deutlich häufiger (35 %).

Wie verschiedene Ängste, Sorgen und Probleme die Gründungstätigkeit beeinflussen, also den Schritt potenzieller Gründer in die Selbstständigkeit tatsächlich verhindern, lässt sich allerdings anhand der Erfahrung von Gründerinnen und Gründern kaum sagen. Schließlich haben sie erfolgreich gegründet und damit ihre Gründungshemmnisse überwunden. Hierfür sind die Erfahrungen von potenziellen Gründerinnen und Gründern wichtig, die ihre Pläne wieder aufgaben. Bei Gründungsplanabbrüchen der Jahre 2014 bis 2016 sind die Angst vor dem finanziellen Risiko (62 %), Finanzierungsprobleme (50 %), die Sorge vor verpassten Jobchancen (44 %), die Angst vor einem sozialen Abstieg (42 %) sowie bürokratischer Aufwand und Verzögerungen (40 %, jeweils ohne Grafik) die fünf meistgenannten Nöte.

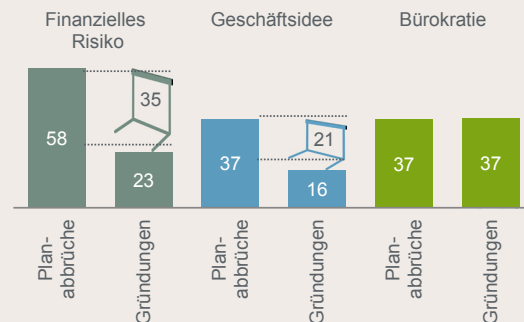
Wie prohibitiv diese Gründungshemmnisse wirken, sie also Gründungen verhindern, kann durch einen Vergleich mit den Nöten der Gründerinnen und Gründer beurteilt werden (siehe Box). Es zeigt sich, dass Gründerinnen und Gründer ihre Gründungspläne tatsächlich deshalb am häufigsten wieder in die Schublade legen, weil sie Angst vor dem finanziellen

**Box: Barrierewirkung von Gründungshemmnissen**

Im KfW-Gründungsmonitor werden Gründerinnen und Gründer gefragt, ob sie bei der Gründung bzw. Gründungsplanung auf Probleme beispielsweise mit der Finanzierung, mit Bürokratie oder bei der Mitarbeitersuche gestoßen sind. Wie prohibitiv diese Gründungshemmnisse wirken, also wie stark sie die Umsetzung von Gründungsplänen verhindern, kann aus einem Vergleich zwischen den Nennungen eines Hemmnisses bei Gründungsplanabbrüchen und bei umgesetzten Gründungen ermittelt werden. Der Saldo zwischen den Häufigkeiten entspricht der Barrierewirkung. Je größer der Saldo ist, desto häufiger lassen sich angehende Gründerinnen und Gründer durch das spezifische Hemmnis von der Gründung abhalten. Je kleiner der Saldo ist, desto weniger wirkt ein vorhandenes Hemmnis selektiv, es ist dann also lediglich Begleiterscheinung des Gründens. Die Beispiele in Grafik 9 verdeutlichen dieses Konzept.

**Grafik 9: Finanzielles Risiko Gründungshemmnis mit höchster Barrierewirkung**

Häufigkeit Gründungshemmnisse in Prozent



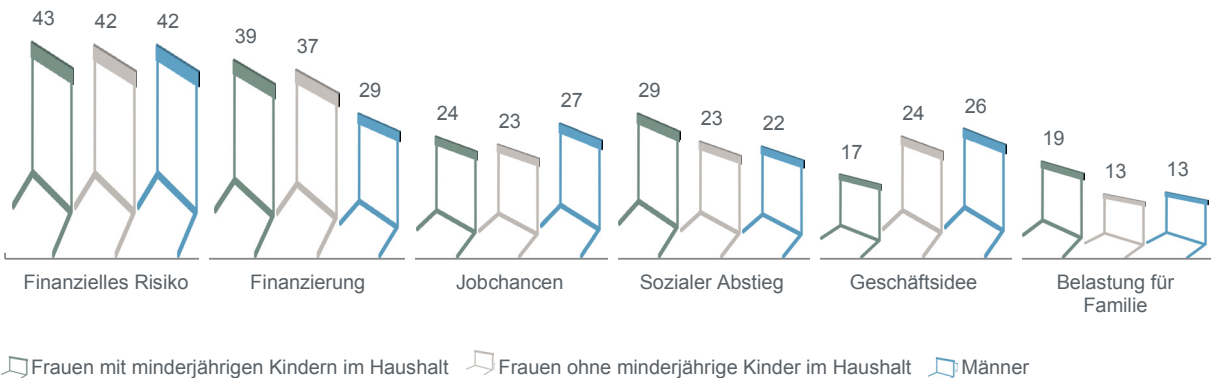
Anmerkung: Der Auswertung bezieht sich auf Gründungen und Planabbrüche des Jahres 2016.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

- Bei 58 % der Abbrüche von Gründungsplänen sowie bei 23 % der Gründungen war das finanzielle Risiko ein Problem. Mit einem Saldo von 35 Prozentpunkten weist das finanzielle Risiko damit die stärkste Barrierewirkung aller Gründungshemmnisse auf.
- Zweifel an der Geschäftsidee traten bei 37 % der Abbrüche von Gründungsplänen sowie bei 16 % der tatsächlichen Gründungen auf. Die Barrierewirkung ist mit einem Saldo von 21 Prozentpunkten somit etwas geringer als beim finanziellen Risiko.
- Bürokratischer Aufwand und Verzögerungen waren bei 37 % sowohl der Planabbrüche als auch der Gründungen ein Problem, Saldo: Null. Bürokratie ist somit zwar ein Problem, das häufig auftritt, aber keines, das vom Gründen abhält. Es ist eine Begleiterscheinung.

**Grafik 10: Hürden auf dem Weg in die Selbstständigkeit: Frauen mit minderjährigen Kindern brechen Gründungspläne deutlich häufiger aus Sorge um die Familie ab**

Barrierewirkung\* in Prozentpunkten



\* Die Barrierewirkung eines Gründungshemmnisses ergibt sich aus der Häufigkeit, wie oft das Hemmnis zum einen bei Gründungsplanabbrüchen und zum anderen bei tatsächlichen Gründungen genannt wird. Der Saldo zwischen den Nennungshäufigkeiten entspricht der Barrierewirkung. Je größer er ist, desto häufiger lassen sich potenzielle Gründerinnen und Gründer durch ein Hemmnis von der Gründung abhalten.

Anmerkung: Der Auswertung bezieht sich auf Gründungen und Planabbrüche der Jahre 2014 bis 2016.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Risiko haben, Probleme bei der Gründungsfinanzierung sehen oder befürchten, Jobchancen zu verpassen. Die Barrierewirkung dieser Aspekte ist somit am höchsten. Ängste vor einem möglichen sozialen Abstieg im Fall des Scheiterns sind für angehende Gründerinnen und Gründer im Mittel die vierthöchste Hürde auf dem Weg zur Selbstständigkeit. Diese Barriere ist für potenzielle Mompreneurs besonders hoch (Grafik 10). Auch die Sorgen über eine zu hohe Belastung der Familie lassen Mütter deutlich öfter vor der Gründung zurückschrecken als andere Gründungsplaner. Bedenken wegen einer möglicherweise unausgereiften Geschäftsidee, sind für potenzielle Mompreneurs hingegen deutlich seltener Grund zum Abbruch von Gründungsplänen.

**Mompreneurs setzen eigene Akzente**

Die Beteiligung von Frauen an der Gründungstätigkeit in Deutschland ist in den letzten 15 Jahren gestiegen. Dies hat sich auch auf das Gefüge der Gründungstätigkeit insgesamt ausgewirkt, denn Gründerinnen sind hinsichtlich ihrer eigenen Charakteristika sowie ihrer Projektmerkmale anders strukturiert als Gründer. Allerdings sind auch Gründerinnen an sich eine heterogene Gruppe. So hat sich gezeigt, dass Gründerinnen mit minderjährigen Kindern im Haushalt andere Schwerpunkte setzen, als Gründerinnen ohne Kinder.

Für Frauen mit Kindern spielt die Familie bei der Entscheidung über die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit sowie über deren Umfang eine herausragende Rolle. Sie brechen ein Gründungsvorhaben aus Sorge um die Familie eher ab und beschränken sich in der Arbeitszeit. Dennoch sind Mompreneurs ambitioniert. Sie hegen häufiger Wachstumswünsche als andere Gründerinnen. Die von Mompreneurs eingesetzten Gründungsressourcen unterscheiden sich dabei in Art und Umfang kaum. Wenn es aber darum geht, eine Gründungsfinanzierung auf die Beine zu stellen, wissen Sie verfügbare Fördermöglichkeit besser zu nutzen. Hier scheint es so, als wären Frauen grundsätzlich zurückhaltender bei der Nutzung von Bankdarlehen, allerdings nur vordergründig. Frauen gründen im Mittel kleiner, wobei seltener Kredite gebraucht werden. Bei größeren Finanzierungen setzen sie gleich häufig Kredite ein wie Männer – und das sogar mit weniger Problemen: Gründer blitzen bei Banken häufiger ab als Gründerinnen.

Im Vergleich zu Gründern mit Kindern nehmen bei Mompreneurs die Familien eine bedeutendere Stellung ein: Mompreneurs sind gezwungen, Familie und Beruf zu vereinbaren. ■