

»» Gründungsfinanzierung im Wandel: Finanzierungsmix verändert sich deutlich

Nr. 275, 10. Dezember 2019

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

Finanzierungsprobleme sind eine starke und höher werdende Gründungsbarriere, an der bereits viele bei der Gründungsplanung scheitern. Von denjenigen, die ihr Gründungsprojekt tatsächlich umsetzen, verwenden zwei Drittel Finanzmittel. Dies geschieht zum überwiegenden Teil mit eigenen Mitteln, nur 20–25 % der Gründer nutzen Finanzmittel externer Kapitalgeber.

In den vergangenen Jahren hat sich die Nutzung externer Finanzierungsquellen durch Gründer deutlich geändert – die Einbeziehung von Banken und Sparkassen wurde seltener, die von Familie und Freunden dagegen häufiger – vor allem bei einem externen Finanzbedarf von bis zu 25.000 EUR. Gleichzeitig verbesserte sich die „strukturelle Qualität“ der Gründungstätigkeit. Die Zusammensetzung verschob sich hin zu mehr Chancengründungen, Notgründungen wurden seltener. Eine Entwicklung, die eher eine relativ häufigere Nutzung von Krediten erwarten ließe.

Die Veränderungen im Finanzierungsmix deuten daher an, dass die Finanzierung für Existenzgründungen kommander Jahre herausfordernder werden wird. Damit kein Erfolg versprechendes Gründungsvorhaben an der Finanzierung scheitert, sollte die bestehende Gründungsförderung in der Breite erhalten und in der Höhe gestärkt werden. Gründer und Gründungsplaner sind zudem gut beraten, neu entstehende Alternativen der Gründungsfinanzierung im Auge zu behalten.

Finanzierungsprobleme sind starke Gründungsbarriere

Auf den ersten Blick spielen Finanzierungsschwierigkeiten für Gründer kaum eine Rolle. Der Anteil von Gründern mit Problemen bei der Finanzierung ist 2018 im Vorjahresvergleich zwar von 14 auf 17 % gestiegen; der Anteil erscheint auf den ersten Blick aber relativ klein. Das hat zwei Gründe. So ist die Gründungsfinanzierung eine Herausforderung, an der viele bereits bei der Gründungsplanung scheitern. Bei Planabbrechern (also Gründungsplanern, die ihr Vorhaben wieder aufgegeben haben) sind Finanzierungsschwierigkeiten deutlich häufiger. Im langjährigen Durchschnitt gibt etwa die Hälfte der Planabbrecher an, Finanzierungsschwierigkeiten gehabt zu haben, zuletzt mit 57 % besonders viele (Grafik 1).

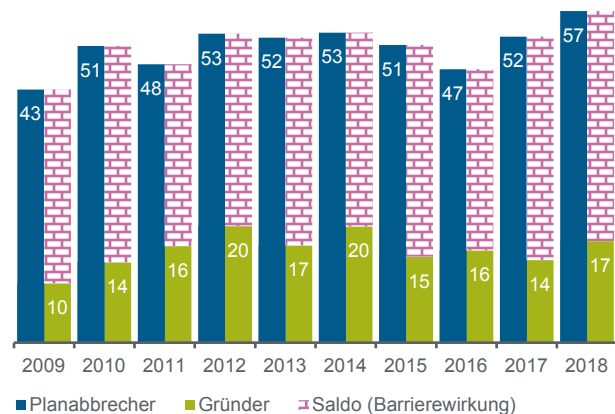
Somit ist auch die Barrierewirkung von Finanzierungsschwierigkeiten hoch: Denn je häufiger Planabbrecher im Vergleich zu tatsächlichen Gründern ein bestimmtes Problem haben, desto häufiger hat dieses Problem als Gründungsbarriere gewirkt und effektiv Gründungen verhindert. Finanzierungsschwierigkeiten sind also deshalb unter den aktiven Grün-

dem nicht mehr so weit verbreitet, weil viele angehende Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten ihren Gründungsplan aufgeben.

Der Saldo zwischen den Anteilen von Planabbrechern und Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten hat sich im Jahr 2018 auf 39 Prozentpunkte leicht erhöht. Finanzierungsschwierigkeiten sind damit das Gründungshemmnis, das die höchste Barrierewirkung entfaltet. Sorgen vor dem finanziellen Risiko einer Gründung sind bei Planabbrechern mit 66 % zwar noch weiter verbreitet als Finanzierungsschwierigkeiten. Doch haben diese Sorgen auch 28 % der Gründer, die ihre Pläne trotzdem realisierten. Der Saldo zu den Planabbrechern ist mit 38 Prozentpunkten knapp kleiner als mit Hinblick auf Finanzierungsschwierigkeiten.

Grafik 1: Finanzierungsschwierigkeiten sind hohe Gründungsbarriere

Anteil Personen mit Finanzierungsschwierigkeiten in Prozent / Saldo in Prozentpunkten



* Je häufiger ein bestimmtes Problem von Abbrechern von Gründungsplanungen im Vergleich zu tatsächlichen Gründern genannt wird, desto häufiger dürfte dieses Problem als Gründungsbarriere gewirkt und effektiv Gründungen verhindert haben.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

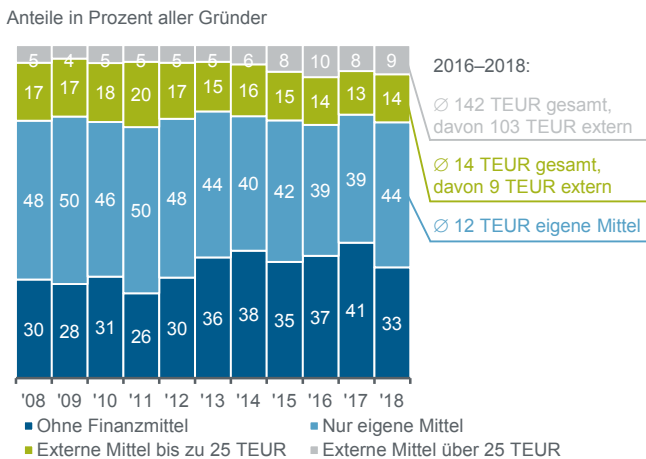
Die meisten Gründer benötigen Finanzmittel zur Umsetzung ihrer Projekte – viele kommen aber auch ohne aus

Ein weiterer Grund für den relativ kleinen Anteil von Gründern mit Problemen bei der Finanzierung ist, dass viele keine Finanzmittel für ihre Gründung benötigen – also weder eigene Mittel noch Mittel externer Kapitalgeber. Die Gesamtheit der Existenzgründer ist sehr heterogen. Motive, Ziele oder Branche wirken sich auf den erforderlichen Ressourceneinsatz aus. So benötigte 2018 jeder dritte Gründer höchstens Sachmittel, um seine Selbstständigkeit zu realisieren (Grafik 2). Diese Sachmittelgründer bringen ihren privaten Com-

puter oder das eigene Auto in die Selbstständigkeit ein (bspw. IT-Freelancer) oder können gänzlich auf Sach- oder Finanzkapital verzichten und trotzdem ihre selbstständige Arbeitsleistung anbieten, wie beispielsweise beruflich selbstständige Interviewer, Models oder Fitnesstrainer. Die meisten Gründer nutzen aber Finanzmittel zur Umsetzung ihrer Projekte. Dabei reichen ihre privaten Mittel häufig aus. Im Jahr 2018 haben sich 44 % der Gründer ausschließlich über eigene Mittel finanziert, die verbleibenden 23 % waren auf externe Kapitalgeber angewiesen.

In der Langfristbetrachtung liegt der Anteil von Existenzgründern, die externe Finanzmittel nutzen, bei 20–25 %. Allerdings ist die Nutzungsintensität in den vergangenen Jahren deutlich angestiegen. So setzten vergleichsweise mehr Gründer externe Mittel von mehr als 25.000 EUR ein. Ihr Anteil ist von 4–6 % in den Jahren bis 2014 auf 8–10 % gestiegen. Insgesamt blieb das Muster der Nutzung von Sachmitteln, eigenen und externen Finanzmitteln im Verlauf der letzten Jahre aber recht stabil, obwohl es einen deutlichen Rückgang der Gründungstätigkeit (insbesondere von Notgründungen) gab.

Grafik 2: Anteil von Gründern mit Nutzung externer Finanzmittel stabil bei 20–25 %, Volumina steigen aber



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

In den Jahren 2016 bis 2018 betrug der Mitteleinsatz von Gründern, die ausschließlich ihre privaten Mittel nutzten, im Durchschnitt 12.000 EUR. Wurden externe Mittel zur Gründung herangezogen, war auch der gesamte Mitteleinsatz höher. Bei einer Nutzung externer Mittel unter 25.000 EUR betrug der gesamte Mitteleinsatz im Durchschnitt 14.000 EUR. Davon waren 9.000 EUR externe Mittel und 5.000 EUR private Mittel der Gründer. Erst wenn die externen Mittel 25.000 EUR übersteigen, ist auch ein deutlicher Anstieg des gesamten Mitteleinsatzes zu sehen. Er betrug dann im Durchschnitt 142.000 EUR, wovon 103.000 EUR externe Mittel waren und 39.000 EUR private Mittel der Gründer.

Deutliche Verschiebung bei Finanzierungsquellen

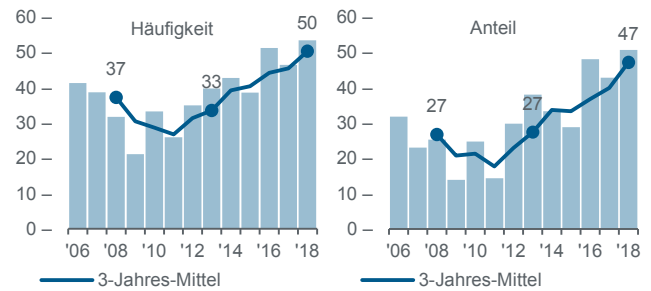
Gründer nutzen für die externe Finanzierung vier Hauptquellen: Familie und Freunde, Geschäftsbanken oder Sparkassen, Förderinstitute sowie die Bundesagentur für Arbeit

(Arbeitsagentur). Andere Quellen sind für die breite Masse der Existenzgründer weniger relevant, auch wenn bspw. Venture Capital-Investoren oder Arten der Crowdfinanzierung für innovative, wachstumsorientierte Gründer besonders wichtig sein können.¹

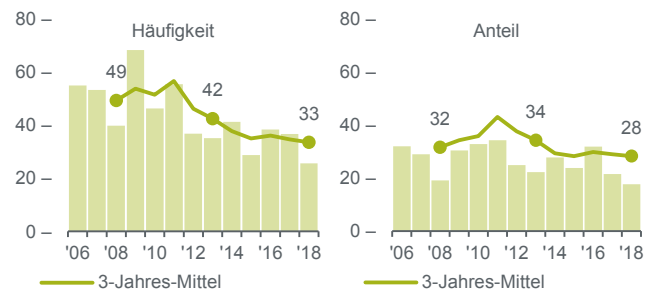
Grafik 3: Nutzung externer Finanzierungsquellen durch Gründer hat sich deutlich geändert

Bezogen auf alle Gründer mit Einsatz von externem Kapital

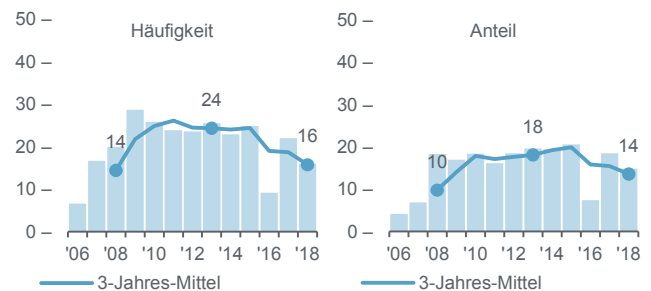
Familie und Freunde, Angaben in Prozent



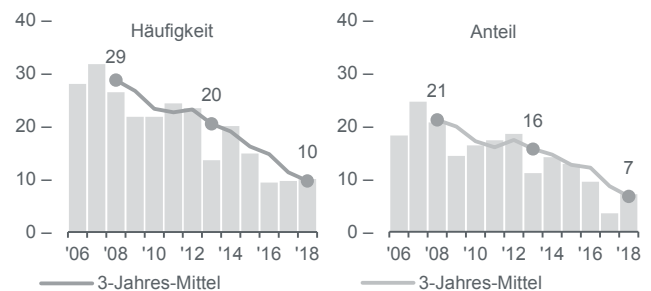
Geschäftsbanken oder Sparkassen, Angaben in Prozent



Förderinstitute, Angaben in Prozent



Bundesagentur für Arbeit, Angaben in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor

Aktuell, also im Durchschnitt der vergangenen drei Jahre (2016–2018), haben sich bei jedem zweiten Gründer mit externem Kapitalbedarf Familie und Freude engagiert, die ei-

nen Anteil von 47 % zum durchschnittlichen Finanzierungsmix beitragen (Grafik 3). Das sind die höchsten bisher gemessenen Werte. Vor zehn Jahren (2006–2008) waren Familie und Freunde weit seltener (37 %) und in geringerem Ausmaß (27 %) beteiligt.

Kredite von Geschäftsbanken oder Sparkassen (inkl. Überziehungskredite) werden aktuell von jedem dritten Gründer mit externem Kapitalbedarf (33 %) genutzt und tragen durchschnittlich 28 % zum Finanzierungsmix bei. Vor zehn Jahren wurden Kredite von Geschäftsbanken oder Sparkassen noch deutlich häufiger genutzt (49 %), hatten dabei aber nur einen unwesentlich höheren Anteil am Finanzierungsmix (32 %). Da gleichzeitig das Durchschnittsvolumen der externen Mittel gestiegen ist, heißt das: wenn Kredite genutzt wurden, dann im Durchschnitt größere. Kleinere Bedarfe an externen Finanzmitteln wurden offenbar immer seltener über Kredite gedeckt, sondern vermehrt über Familie und Freunde. Bei der Nutzung von Förderkrediten zeigt sich ein invers-U-förmiger Verlauf. Aktuell werden Förderkredite etwa von jedem sechsten Gründer mit externem Kapitalbedarf genutzt (16 %), womit 14 % des durchschnittlichen Finanzierungsmix gedeckt werden. Vor zehn Jahren waren es mit 14 % der entsprechenden Gründer und 10 % Finanzierungsanteil ähnliche Werte. Zwischenzeitlich lagen die Werte allerdings etwas höher.

Eine sehr deutliche Entwicklung zeigt sich hinsichtlich der vierten Hauptquelle für Existenzgründer: die Arbeitsagentur. Aktuell nutzt jeder zehnte Gründer mit externem Kapitalbedarf Agenturmittel, womit 7 % des durchschnittlichen Finanzierungsmix gedeckt werden. Vor zehn Jahren waren diese Werte noch dreimal so hoch (29 und 21 %). Das hat zwei Ursachen. Zum einen ist die Talfahrt der Gründungstätigkeit vor allem ein Rückgang der Zahl von Notgründern, die insbesondere aus der Arbeitslosigkeit heraus keine bessere Erwerbsalternative hatten. Genau auf sie zielen aber die Unterstützungsleistungen der Arbeitsagentur. Werden sie weniger, geht auch die Nutzung von Agenturmitteln zurück. Darüber hinaus hat die Arbeitsagentur ihre Förderung restriktiver ausgestaltet, was die Nutzungsmöglichkeit von Agenturmitteln einschränkt.²

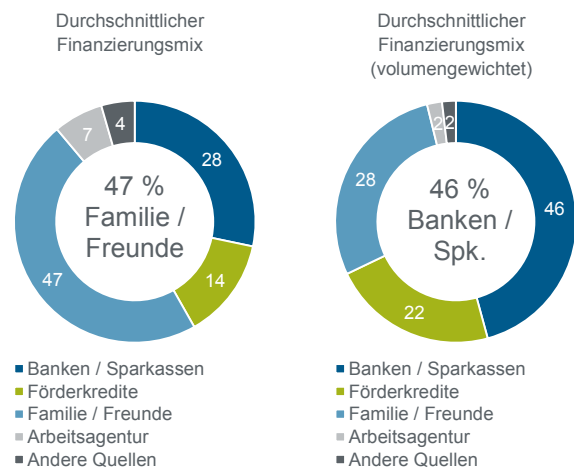
Finanzierungsquellen hängen von Bedarfshöhe ab

Die bisher ausgewiesenen Quellenanteile beziehen sich auf den Durchschnitt der Anteile aller für jeden Existenzgründer individuell gemessenen Finanzierungsmixe. Die Höhe des gesamten Mitteleinsatzes eines jeden Gründers ist dabei irrelevant. Ein 50 %-Anteil von Familie und Freunden an einer 10.000 EUR-Finanzierung hat somit das gleiche Gewicht wie ein 50 %-Kreditanteil an einer 100.000 EUR-Finanzierung. So erhalten Gründer aktuell im Durchschnitt 47 % der externen Mittel durch Familie und Freude und decken 28 % über Kredite von Banken oder Sparkassen sowie 14 % über Förderkredite ab.

Wird das Volumen der jeweiligen Gründungsfinanzierungen in die Berechnung der Quellenanteile einbezogen, dreht sich das Bild (Grafik 4): Kredite von Banken oder Sparkassen machen dann 46 % der insgesamt von Gründern eingesetzten externen Mittel aus. Weitere 22 % sind Förderkredite. Grund für das veränderte Bild ist die unterschiedliche Quellennutzung je nach Höhe des Finanzierungsbedarfs. Bei kleineren Bedarfen springen häufig Familie und Freunde als Kapitalgeber ein und steuern dabei einen Großteil des Bedarfs bei. Bei größeren Bedarfen werden Finanzinstitute mit ins Boot geholt, auf die dann auch die Mehrheit des Kapitals entfällt.

Grafik 4: Externes Gründungskapital kommt im Durchschnitt häufig von Familie und Freunden, Banken und Sparkassen leisten aber knapp die Hälfte des Gesamtvolumens

Finanzierungsmix der von Gründern eingesetzten externen Mittel, Jahre 2016–2018, Anteile in Prozent

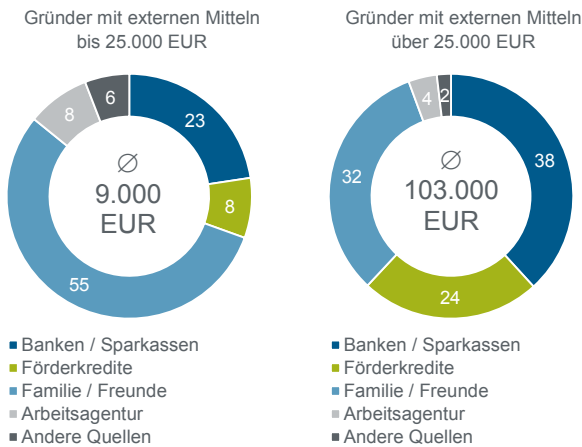


Quelle: KfW-Gründungsmonitor

Kleinere Bedarfe=Familie und Freunde; größere Bedarfe=Finanzinstitute – diese Formel bestätigt sich, wenn die Nutzung externen Kapitals durch Gründer mit einer 25.000 EUR-Grenze verglichen werden. Gründer, die unter der Grenze bleiben, setzten durchschnittlich 9.000 EUR externe Mittel ein, 55 % davon steuern Familie und Freunde bei, 23 % Banken oder Sparkassen, 8 % Förderinstitute³. Gründer, die die 25.000 EUR-Grenze überschreiten, setzten im Durchschnitt 103.000 EUR externe Mittel ein. Davon stammen ein Drittel von Familie und Freunden (32 %), 38 % von Banken oder Sparkassen und ein Viertel von Förderinstituten (24 %).

Grafik 5: Bis 25.000 EUR externen Kapitalbedarfs haben Familie / Freunde größten Anteil, darüber Banken / Spk.

Finanzierungsmix der von Gründern eingesetzten externen Mittel, Jahre 2016–2018, Anteile in Prozent



Anmerkung: Die Eurobeträge sind gerundete Durchschnittswerte.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor

Wandel in Gründungsfinanzierung bringt Herausforderungen mit sich

Der Finanzierungsmix von Gründern, die über ihre privaten Mittel hinaus Kapital externer Geldgeber einsetzen, hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Kredite von Banken und Sparkassen werden merklich seltener genutzt, Geld von Familie und Freunden dagegen umso häufiger. Gründer haben also die eine Finanzierungsquelle durch die andere ersetzt. Gleichzeitig legten Finanzierungsschwierigkeiten als Gründungsbarriere an Bedeutung zu, womit mehr potenzielle Gründer bereits bei der Planung scheitern. Dies weist darauf hin, dass Gründer möglicherweise gezwungenermaßen Familie und Freunde häufiger mit ins Boot geholt haben, sofern es ihnen möglich war.

Tatsächlich spricht einiges dafür, dass der Zugang von Gründern zu Krediten von Banken und Sparkassen schwieriger wurde. Das vor allem, weil die Möglichkeiten der Kreditwirtschaft Risiko zu übernehmen, regulatorisch restriktiver

wurden. Finanzierungen, die wie Existenzgründungen per se risikoreicher sind, sind davon dann zuerst betroffen. Der schwindende Kreditzugang könnte noch problematischer sein, als es auf den ersten Blick aussieht. Denn er spielte sich bisher in einer Zeit ab, in der sich die „strukturelle Qualität“ der Gründungstätigkeit verbesserte – mehr Chancen Gründungen, weniger Notgründungen. Eine Verschiebung, die eher eine relativ häufigere Nutzung von Krediten hätte erwarten lassen.

Die skizzierten Entwicklungen werfen einen Schatten auf die Finanzierungsmöglichkeiten von Existenzgründungen kommender Jahre. Für die Gründerpolitik gilt es daher einerseits, das Förderangebot für die breite Masse der Gründungen zu erhalten, damit nicht noch mehr Existenzgründer an der Finanzierung scheitern. Andererseits wäre es hilfreich, das Förderangebot in der Höhe zu stärken, da der Finanzierungsumfang von Gründern größerer Unternehmen steigt. Gründer und Gründungsplaner sind auch gut beraten, neue Alternativen der Gründungsfinanzierung im Auge zu behalten und zu prüfen, ob diese für sie infrage kommen, wie beispielsweise plattformbasierte Alternativen der Crowdfinanzierung. Deren Nutzung zur Gründungsfinanzierung stagniert derzeit, könnte aber in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen.

Folgen Sie KfW Research auf **Twitter**.

Oder abonnieren Sie unseren kostenlosen E-Mail-Newsletter, und Sie verpassen keine Publikation.

Zur Anmeldung

¹ Metzger (2018), **KfW-Start-up-Report 2018: Zahl der Start-up-Gründer steigt auf 108.000 im Jahr 2017**, KfW Research.

² Metzger und Ullrich (2013) **KfW-Gründungsmonitor 2013: Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht**, KfW Research.

³ Der 8 %-Anteil von Förderinstituten bei geringeren Mittelbedarfen kommt dadurch zu Stande, dass der gesamte externe Mittelbedarf von Gründern mit Förderkredit in dieser Gruppe meist nahe an der 25.000 EUR-Grenze liegt und ggf. auch nahezu vollständig über die Förderkredite abgedeckt wird, während die Mehrheit der Gründer keine Förderkredite nutzt und mit ihrem 0 %-Anteil den Durchschnitt stark drücken.