



KfW Research

»»» KfW-Gründungsmonitor 2021

Gründungstätigkeit 2020 mit Licht und Schatten: Corona-Krise bringt Tiefpunkt im Vollerwerb, birgt für viele aber auch Chancen

Bank aus Verantwortung

KFW

Impressum

Herausgeber

KfW Bankengruppe

Abteilung Volkswirtschaft

Palmengartenstraße 5-9

60325 Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-0, Telefax 069 7431-2944

www.kfw.de

Autor

Dr. Georg Metzger, KfW Bankengruppe

Telefon 069 7431-9717

ISSN 1867 1489

Copyright Titelbild

Quelle: Getty Images / Fotograf Datacraft Co Ltd

Frankfurt am Main, Juni 2021

Gründungstätigkeit 2020 mit Licht und Schatten: Corona-Krise bringt Tiefpunkt im Vollerwerb, birgt für viele aber auch Chancen

Zahl der Existenzgründungen gesunken

Aufgrund des Ausbruchs der Corona-Krise ist die Gründungstätigkeit in Deutschland 2020 zurückgegangen. Die Zahl der Existenzgründungen ist auf 537.000 gesunken. Voll- und Nebenerwerb waren davon gleichermaßen betroffen. Die Zahl der Nebenerwerbsgründungen fiel auf 336.000, die Zahl der Vollerwerbsgründungen rutschte auf 201.000 ab und somit auf einen neuerlichen Tiefpunkt.

Krise für viele eine Chance

Gründerinnen und Gründer machten sich im Jahr der Corona-Krise häufiger selbstständig, um eine sich bietende Geschäftsgelegenheit wahrzunehmen. Ihr Anteil stieg auf 80 % an, womit die Anzahl an Chancengründungen trotz der rückläufigen Gründungstätigkeit bei 428.000 relativ stabil blieb.

Corona-Krise trifft selbstständige Frauen härter, Zahl der Gründerinnen bleibt dennoch stabil

Die Corona-Krise hat branchenbedingt insbesondere selbstständige Frauen stark belastet. Die Zahl der Gründerinnen blieb 2020 mit 205.000 aber nur leicht unter dem Vorjahresniveau. Gründungsinteressierte Frauen scheinen sich schneller auf die neuen Krisenbedingungen eingestellt und letztlich ihre Gründungspläne häufiger doch realisiert zu haben als Männer. So haben Gründerinnen 2020 häufiger als Gründer Geschäftsmodell Anpassungen vorgenommen.

Weniger Hemmnisse, schlechtere Noten

Die meisten (typischen) Gründungshemmnisse wurden 2020 seltener wahrgenommen als üblich. Dies dürfte mit der Corona-Krise zusammenhängen, deren Herausforderungen alles überlagerte und viele Gründungsinteressierte von vornherein abschreckte. Es dürften also eher Menschen gegründet haben, die bereits konkrete Vorstellungen hatten und entsprechend seltener Hemmnisse wahrnahmen. Dennoch gehen Gründerinnen und Gründer mit dem Gründungsstandort Deutschland härter ins Gericht als in den vergangenen Jahren.

Ausblick 2021

Die Prognosen für Konjunktur und Arbeitsmarkt im Jahr 2021 sind gut, davon dürfte die Gründungstätigkeit profitieren. Auch coronabedingt verschobene Gründungen aus 2020 dürften stützen.

Corona-Krise machte positive Aussichten für 2020 zunichte

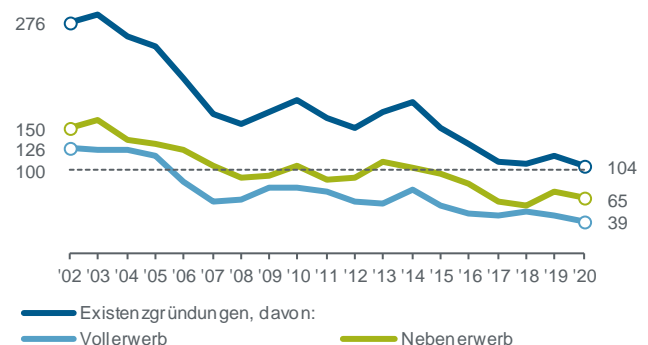
Die Gründungstätigkeit in Deutschland ist im Jahr 2020 zurückgegangen. Mit 537.000 Existenzgründungen haben sich 68.000 weniger Menschen selbstständig gemacht als 2019. Das entspricht einem Minus von gut 11 %. Die Gründungsquote ist auf 104 Gründungen je 10.000 Menschen im Alter von 18–64 Jahren gefallen, nach 117 im Jahr 2019 (Grafik 1). Die Gründungstätigkeit in Voll- und Nebenerwerb hat sich 2020 zwar ähnlich entwickelt – der Rückgang bei Vollerwerbsgründungen war aber minimal stärker. Die Zahl der Vollerwerbsgründungen ging auf 201.000 zurück (-27.000 ≈ -12 %) – ein neuer Tiefpunkt seit Beginn der Zeitreihe. Die Zahl der Nebenerwerbsgründungen fiel auf 336.000 zurück (-41.000 ≈ -11 %).

Nach dem Anstieg der Gründungstätigkeit 2019 hatte sich für 2020 eigentlich ein weiteres Plus angekündigt: Die Quote der Gründungsplanungen nahm 2019 deutlich zu – ein Frühindikator für die Entwicklung der Gründungsquote im Folgejahr. Auch die Prognosen für Konjunktur und Arbeitsmarkt ließen eine stärkere Gründungstätigkeit erwarten.

Der Ausbruch der Corona-Krise hat die Bedingungen aber grundlegend verändert. Mit dem ersten „Shut-down“ im Frühjahr 2020 wurde klar, dass die Pandemiebekämpfung harte, wenig planbare Maßnahmen verlangt. Das hat die wirtschaftliche Unsicherheit massiv erhöht. Der Start vieler Gründungen – laut unserer aktuellen Blitzbefragung auf der Gründerplattform¹ waren es mehr als ein Drittel – wurde deshalb auf später im Jahr verschoben.

Grafik 1: Gründungsquote fällt auf 104

Gründungsquote (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige)



Erwerbsfähige: Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahre.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Trotz Besserung der konjunkturellen Aussichten im Jahresverlauf, Rückenwind für die Gründungstätigkeit gab es nicht. Am Ende stand für das Gesamtjahr ein Rückgang der preisbereinigten Binnennachfrage von -4,1 % (2019: +1,2 %)² und ein Anstieg der Erwerbslosenquote auf 4,0 % (2019: 3,0 %)³ – die hohe Inanspruchnahme von Kurzarbeit bremste hier offensichtlich eine stärkere Entwicklung. Dennoch nahm der arbeitsmarktseitige „Druck“ zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit zu.

Corona-Krise als Chance begriffen

Der schlechtere Arbeitsmarkt hat entgegen den Erwartungen nicht zu mehr „Notgründungen“ geführt. Im Gegenteil: Gründerinnen und Gründer machten sich häufiger selbstständig, um eine sich bietende Geschäftsgelegenheit wahrzunehmen. Ihr Anteil stieg auf 80 % an (Grafik 2), womit die Zahl der „Chancengründungen“ mit 428.000 relativ stabil blieb (2019:439.000). Zum einen hatten offenbar viele trotz Corona-Krise die Beharrlichkeit, ihre Gründungsidee zu verwirklichen. Zum anderen sind gerade jene Branchen besonders hart von den Anti-Corona-Maßnahmen betroffen, in denen typischerweise viele Notgründungen stattfinden, wie Gastronomie oder Einzelhandel – dies scheint auch potenzielle Notgründerinnen und -gründer abgeschreckt zu haben.

Mit bestimmten Gründungen gehen volkswirtschaftliche Erwartungen einher. Aufgrund ihrer Nähe zu neuen Technologien kommt innovativen und digitalen Gründungen⁴ die Rolle von Schumpeters „schöpferischer Zerstörung“ zu. Denn insbesondere sie greifen etablierte Märkte an oder kreieren gänzlich neue Märkte und treiben so den strukturellen Wandel voran. Mit Wachstumsgründungen ist – aufgrund ihres Anspruchs „so groß wie möglich“ zu werden – die Hoffnung verbunden, dass sie langfristig einen nachhaltigen Beschäftigungsbeitrag leisten.

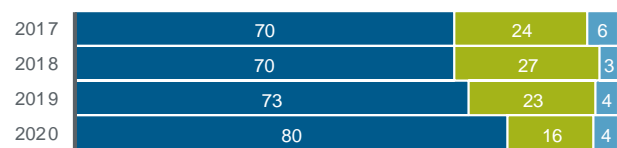
Die Anteile dieser Gründungen haben sich im Jahresvergleich kaum geändert (Grafik 3), ihre Anzahl ist entsprechend mit dem allgemeinen Rückgang gesunken. Innovative Gründungen, das sind Existenzgründungen mit FuE-Aktivitäten, machten 13 % der Gründungstätigkeit aus und 24 % waren Wachstumsgründungen, die „so groß wie möglich“ werden wollen. Internetbasierte Gründungen, bei denen das Internet Kernelement des Unternehmens ist, machten 31 % aus und digitale Gründungen, deren Angebot nur durch den Einsatz digitaler Technologien nutzbar ist, kamen auf 26 %. Existenzgründungen können mehreren der hier beschriebenen Segmenten angehören, wobei es zwischen digitalen und internetbasierten Gründungen die größte Überschneidung gibt.

Box 1: Der KfW-Gründungsmonitor

Der KfW-Gründungsmonitor basiert auf Angaben von 50.000 zufällig ausgewählten, in Deutschland ansässigen Personen. Sie werden jährlich im Rahmen einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung interviewt. Gründer werden dabei breit erfasst: Ob im Voll- oder Nebenerwerb, ob Freiberufler oder Gewerbetreibender, ob Neugründung oder Übernahme. Der KfW-Gründungsmonitor liefert damit ein umfassendes Bild der Gründungstätigkeit in Deutschland.

Grafik 2: Geschäftsgelegenheiten durch Corona? – Anteil der Chancengründungen steigt

In Prozent an allen Existenzgründungen

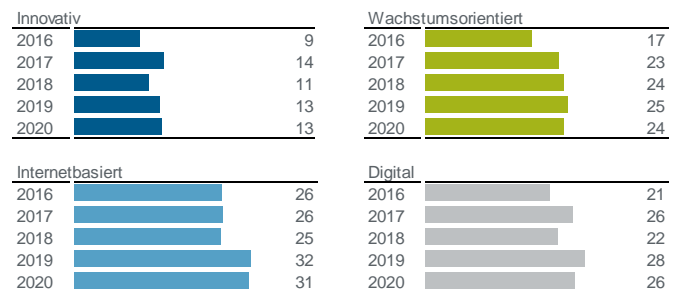


Die Frage zum Gründungsmotiv lautet: „Was trifft eher auf Sie zu: Haben Sie sich selbstständig gemacht, um eine Geschäftsgelegenheit [Chance] wahrzunehmen oder weil es keine bessere Erwerbsalternative [Not] gab?“

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 3: Drei von zehn Gründungen sind internetbasiert, jede vierte digital

In Prozent aller Existenzgründungen



Anmerkung: Bei digitalen Gründungen ist deren Angebot nur durch den Einsatz digitaler Technologien nutzbar;⁴ bei internetbasierten Gründungen ist das Internet ein Kernelement des Geschäftsmodells; bei innovativen Gründungen wird Forschung und Entwicklung durchgeführt, um eine technologische Innovation zur Marktreife zu bringen; bei Wachstumsgründungen besteht der Anspruch, „so groß wie möglich“ zu werden. Die beschriebenen Gruppen können sich überschneiden, die Anteile dürfen daher nicht addiert werden.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Auch Gründungen, deren Angebot Marktneuheiten sind, haben das Potenzial zur „schöpferischen Zerstörung“. Sie umfassen allerdings mehr als beispielsweise innovative Gründungen, die technologisch Neues entwickeln. Bei den meisten Marktneuheiten handelt es sich um anderswo bereits existierende Angebote, die neu auf einen räumlich anderen Markt gebracht werden: aus anderen Regionen in die eigene oder aus anderen Ländern nach Deutschland. Im langjährigen Durchschnitt bieten 16 % der Gründungen Marktneuheiten an. Die meisten davon (9 %) im regionalen und deutschlandweiten (4 %) Kontext. Am seltensten sind weltweite Marktneuheiten (3 %), die definitionsgemäß tatsächlich „noch nie dagewesen“ sind.

Seit der außergewöhnlichen Bestmarke im Jahr 2013, in dem mehr als jede fünfte Existenzgründung mit einer Marktneuheit an den Start ging, scheint sich ein rückläufiger Trend etabliert zu haben, der nun zu einem neuen Tiefpunkt geführt hat (Grafik 4). Im Jahr 2020 fiel der Anteil von Existenzgründungen mit Marktneuheiten auf 12 %.

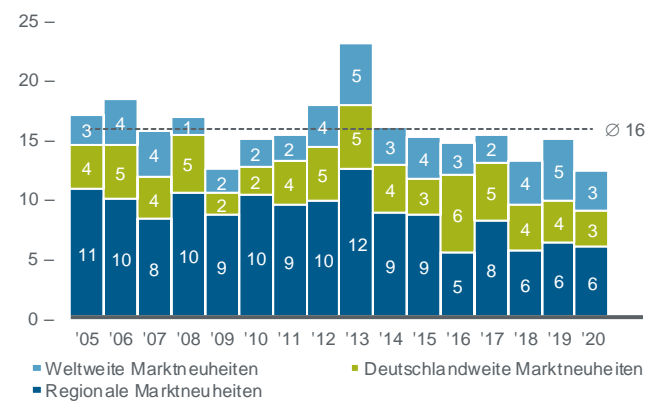
Übernahmen und Beteiligungen als Weg in die Selbstständigkeit immer weniger gefragt

Existenzgründungen können auf verschiedenen Wegen erfolgen: als Neugründungen, also dem erstmaligen Aufbau „unternehmerischer Strukturen“, beispielsweise für Kundenakquise / Vertrieb sowie als Übernahmen oder Beteiligungen an bestehenden Unternehmen. Neugründungen sind dabei am häufigsten: 8 von 10 Existenzgründungen sind Neugründungen. Im langfristigen Vergleich ist ein Trend hin zu Neugründungen sichtbar. So lag ihr Anteil in den 2010er-Jahren noch meist bei unter 70 %. Angesichts der Vielzahl anstehender Nachfolgen im Mittelstand ist es eine kritische Entwicklung, dass Übernahmen als Weg in die Selbstständigkeit auf kein stärkeres Interesse bei Gründerinnen und Gründern stoßen.⁵

Ein großer Teil der Existenzgründungen sind Sologründungen. Anders als bei Teamgründungen macht sich dabei eine Person ohne weitere Co-Gründerinnen oder -Gründer selbstständig. Wie im Vorjahr machten Sologründungen 2020 insgesamt 79 % der Existenzgründungen aus. Allerdings ist der Anteil der Sologründungen, die auch keine Beschäftigten haben, auf 60 % gefallen. Das ist der niedrigste Wert seit 2009.

Grafik 4: Gründungen mit Marktneuheiten so selten wie lange nicht

Gründungen mit Marktneuheiten in Prozent

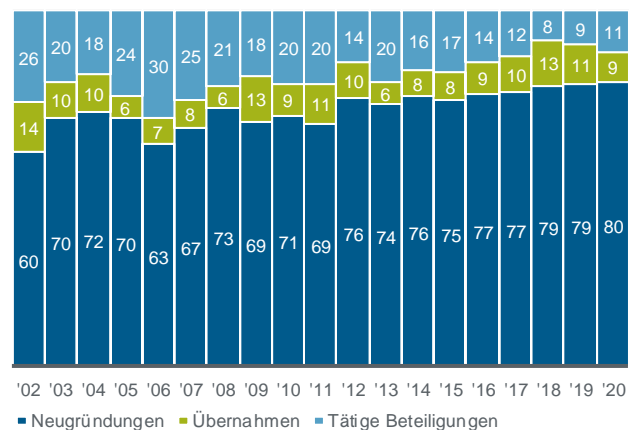


Anmerkung: Marktneuheiten sind Angebote, die laut Einschätzung der Befragten entweder auf dem regionalen, deutschlandweiten oder weltweiten Markt neu sind.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 5: Neugründungen dominieren zunehmend

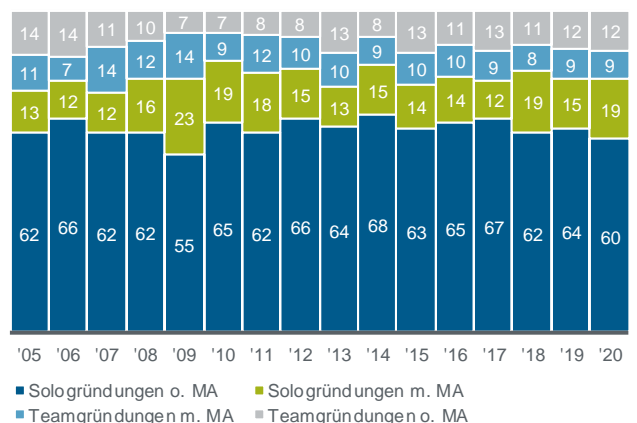
In Prozent aller Existenzgründungen



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 6: 10-Jahrestief bei Sologründungen ohne Beschäftigte

In Prozent aller Existenzgründungen



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Corona-Krise wirkt sich auf Gründungstätigkeit in den Bundesländern unterschiedlich aus

In Berlin haben im Durchschnitt der Jahre 2018–2020 von 10.000 Erwerbsfähigen jährlich 181 Personen eine selbstständige Tätigkeit begonnen (Grafik 9). Damit steht Berlin mit Abstand an der Spitze des Bundeslandrankings (Tabelle 1). Die überdurchschnittliche Gründungstätigkeit in Berlin hat in den letzten Jahren auf dessen Peripherie ausgestrahlt, wovon Brandenburg direkt profitiert hat. Aufgrund der relativ geringen Einwohnerzahl hat jede Gründung ein hohes Gewicht. So kletterte Brandenburg im Ranking bis auf den zweiten Platz, rutschte aufgrund der coronabedingt rückläufigen Gründungstätigkeit nun aber wieder auf Platz 5 ab. Hamburg kommt mit 129 Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige auf Platz 2 vor Schleswig-Holstein mit 120 Gründungen auf Platz 3. Platz 4 belegt Bayern mit 109 Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige.

Gründungstätigkeit in Ballungsräumen höher

Ballungsräume sind durch kurze Wege sowie eine hohe Personen- und Unternehmensdichte gekennzeichnet. Dienstleistungen und Handel profitieren davon am meisten. Genau in diesen Sektoren ist die Selbstständigkeit als Erwerbsform stärker verbreitet.

Tabelle 1: Bundeslandranking größtenteils stabil

Bundeslandranking der Gründungstätigkeit

	Rang neu	Δ	Rang alt
Berlin	1	•	1
Hamburg	2	▲	3
Schleswig-Holstein	3	▲	10
Bayern	4	•	4
Brandenburg	5	▼	2
Baden-Württemberg	6	•	6
Niedersachsen	7	▼	5
Hessen	8	•	8
Sachsen	9	▲	11
Nordrhein-Westfalen	10	▼	7
Thüringen	11	▲	14
Saarland	12	▲	13
Rheinland-Pfalz	13	▼	9
Sachsen-Anhalt	14	▼	12
Mecklenburg-Vorpommern	15	•	15
Bremen	16	•	16

Platzierung gemäß der Anzahl an Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige in den Zeiträumen 2018–2020 (Rang neu) und 2017–2019 (Rang alt).

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Folglich dürfte die höhere Verdichtung der westdeutschen (Flächen-) Länder ein Grund dafür sein, dass sie im Gründerranking typischerweise auf die Stadtstaaten Berlin und Hamburg folgen. Individuell spielt aber auch die jeweilige Wirtschaftsstruktur der Bundesländer eine wichtige Rolle. So wird die Gründungstätigkeit in Hamburg und Berlin stark von der Medien- und IT-Branche mit ihren hohen Anteilen von freiberuflichen Gründern gespeist. Eine industrielle Prägung geht dagegen eher mit einer geringeren Gründungstätigkeit einher: Großbetriebe haben typischerweise attraktive Arbeitsplätze zu bieten, die auch für potenzielle Gründer interessant sind. Am Ende des Länderrankings sind regelmäßig ostdeutsche Flächenländer vertreten. Dort belastet eine im Durchschnitt geringere Kaufkraft die Gründungstätigkeit. Auch die ältere Bevölkerungsstruktur wirkt sich negativ auf die Gründungstätigkeit aus, da die Gründungsneigung in der Regel mit dem Alter abnimmt.⁶

Grafik 7: Gründungstätigkeit in Deutschland

Anzahl an Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige im Zeitraum 2018–2020, Ø p. a.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Wieder etwas mehr Gründungen mit Beschäftigten

Bei den meisten Existenzgründungen gibt es keine Beschäftigten. Im langjährigen Durchschnitt sind nur gut ein Viertel der Existenzgründerinnen und -gründer auch Arbeitgeber (26 %, Grafik 8). Im Jahr 2020 ist dieser Anteil leicht auf 28 % gestiegen. Beschränkt auf Neugründungen – also ohne Übernahmen oder tätige Beteiligungen, bei denen es in den Unternehmen oft schon vor dem Eigentümerwechsel durch die Existenzgründung Beschäftigte gab – sind im langfristigen Durchschnitt gut ein Fünftel (21 %) auch Arbeitgeber. Im Jahr 2020 ist dieser Anteil auf 22 % ebenfalls leicht gestiegen.

Im langjährigen Durchschnitt gibt es bei Vollerwerbsgründungen gut doppelt so häufig Beschäftigte (37 %) wie bei Nebenerwerbsgründungen (17 %). Seit dem Jahr 2012 geht hier allerdings eine Schere auf. Nebenerwerbsgründungen haben immer seltener Beschäftigte, bei Vollerwerbsgründungen ist der Trend dagegen leicht positiv. Bis 2020 sind die Anteile durch diese Entwicklung auf 47 % bei Vollerwerbsgründungen und 11 % bei Nebenerwerbsgründungen auseinandergedriftet.

Weniger Existenzgründungen im Handel

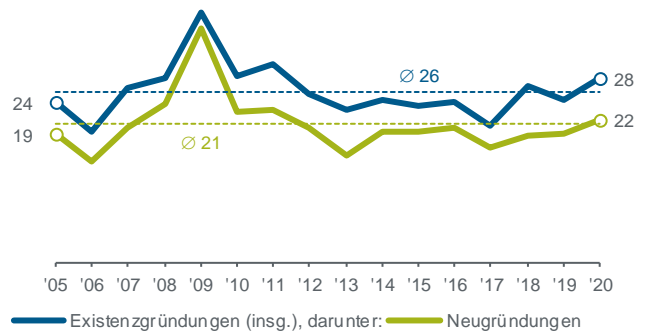
Die Branchenstruktur der Gründungstätigkeit ist über die Zeit normalerweise sehr stabil. Im Dienstleistungsbereich wird am häufigsten gegründet. Meist sind etwa zwei Drittel der Existenzgründungen Dienstleistungen. Dabei sind Dienstleistungen mit Fokus auf Gewerbetunden („wirtschaftliche Dienstleistungen“) gemeinhin etwas häufiger als Dienstleister mit Fokus auf Privatkunden („persönliche Dienstleistungen“). Sonstige Dienstleistungen (das sind die Sektoren Finanzdienstleistungen, Verkehr und Nachrichtenübermittlung) machen dagegen nur einen relativ geringen Teil der Dienstleistungen aus. Ähnlich wie im Jahr 2015 zeigen sich 2020 allerdings zwei Brüche in der typischen Branchenstruktur. Zum einen ist der Dienstleistungsanteil mit 74 % überdurchschnittlich hoch, zum anderen ist der Anteil der Gründungen im Handel mit 13 % geringer als üblich (Grafik 9). Der Anteil von Gründungen im produzierenden Gewerbe (13 %) hat sich kaum verändert.

Zahl der Existenzgründungen durch Frauen stabil

So wie 2019 die höhere Gründungstätigkeit auf mehr Existenzgründungen durch Männer zurückzuführen war, gilt dies auch für den Rückgang 2020 (Grafik 10). Die Zahl der Gründer sank auf 332.000 (-58.000), die Zahl der Gründerinnen vergleichsweise moderat auf 205.000 (-10.000) und somit nur leicht unter Vorjahresniveau. Der Anteil der Gründerinnen an allen Existenzgründungen entspricht somit 38 % (2019: 36 %).

Grafik 8: Anteil der Existenzgründungen mit Beschäftigten steigt wieder über Durchschnitt

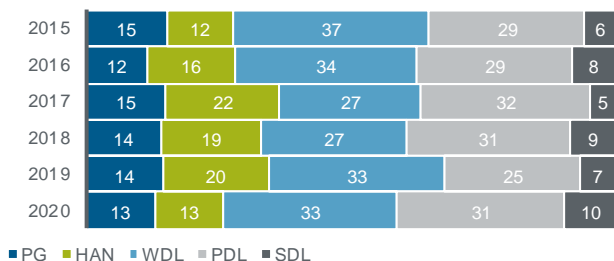
Gründungen mit Beschäftigten in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 9: Ein Drittel der Existenzgründungen sind wirtschaftliche Dienstleistungen

Branchenanteile in Prozent

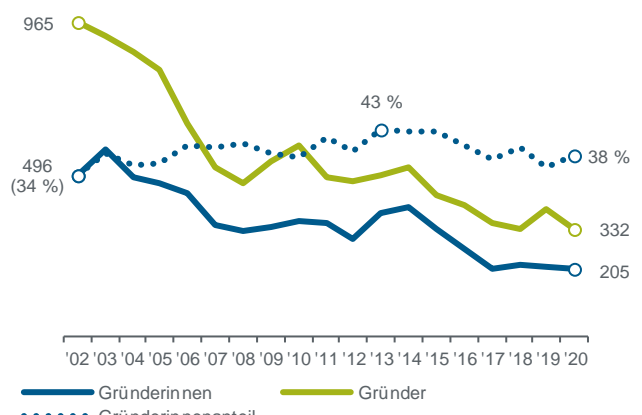


Anmerkung: Branchenzuordnung gemäß Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 des Statistischen Bundesamtes, auf Basis von Projektbeschreibungen der Gründer. Branchen: Produzierendes Gewerbe (PG), Handel (HAN), Wirtschaftliche Dienstleistungen (WDL), Persönliche Dienstleistungen (PDL), sonstige Dienstleistungen (SDL).

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 10: Zahl der Gründerinnen seit 2017 nahezu konstant

Existenzgründungen in Tausend



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Studien zeigen, dass Selbstständige stark von der Corona-Krise betroffen sind – die Krise aber insbesondere ein harter Schlag für selbstständige Frauen ist. Bei ihnen zeigen sich häufiger und höhere Umsatzverluste und in der Folge häufiger Existenzangst und Einschränkungen des Lebensstandards.⁷ Das hat zwar insbesondere mit Brancheneffekten zu tun, dennoch war angesichts der Situation für die Zahl der Gründerinnen von einem deutlichen Rückgang auszugehen. Warum blieb die Zahl der Gründerinnen so stabil?

Eine Erklärung könnte sein, dass sich gründungsinteressierte Frauen zumindest teilweise schneller auf die neuen Krisenbedingungen eingestellt und ihre Gründungspläne häufiger doch realisiert haben als Männer. Ein Indiz, das diese Erklärung stützt, ist der Anteil von Gründerinnen und Gründern, die aufgrund der Corona-Krise ihr Geschäftsmodell angepasst haben. Es zeigt sich, dass Gründerinnen häufiger Anpassungen vornahmen (52 %) als Gründer (39 %, Grafik 11). Der Unterschied kommt dabei eindeutig von den Nebenerwerbsgründungen. So hat je die Hälfte sowohl der Gründerinnen im Voll- und Nebenerwerb, also auch der Gründer im Vollerwerb ihr Geschäftsmodell coronabedingt angepasst. Bei Gründern im Nebenerwerb waren es jedoch nur 28 %. Insgesamt wurden bei 43 % der Existenzgründungen eine Geschäftsmodellanpassung vorgenommen. Aufgrund des abweichenden Verhaltens der Gründer gab es bei Vollerwerbsgründungen insgesamt häufiger Anpassungen (51 %) als bei Nebenerwerbsgründungen (39 %).

Kapital ist eine wichtige Gründungsressource

Der erforderliche Ressourceneinsatz für eine Gründung hängt von den Motiven und Geschäftsmodellen der Gründerinnen und Gründer ab. Entsprechend differenziert kann beispielsweise ihr Finanzierungsmix sein. Generell zeigt sich aber: Für die Mehrheit der Existenzgründungen werden Finanzmittel benötigt – im langfristigen Vergleich bei 60–70 % jährlich (Grafik 12). Auch im Jahr 2020 lag der Anteil in dieser Spanne: Bei etwa zwei Drittel der Existenzgründungen wurden Finanzmittel genutzt.

Wie im Vorjahr 2019 beschränkte sich der Finanzmitteleinsatz 2020 aber bei außergewöhnlich vielen Existenzgründungen auf die eigenen Mittel der Gründerinnen und Gründer. Bei 55 % der Gründungen wurden ausschließlich Eigenmittel genutzt. Der Anteil der Gründungen, für die externe Mittel von dritten Kapitalgebern mobilisiert wurden, ging dagegen nochmals leicht auf 12 % zurück. Hierbei wurde bei 7 % externes Kapital von höchstens 25.000 EUR eingesetzt und bei 5 % externes Kapital von mehr als 25.000 EUR.

Grafik 11: Gut die Hälfte der Gründerinnen hat ihr Geschäftsmodell coronabedingt angepasst

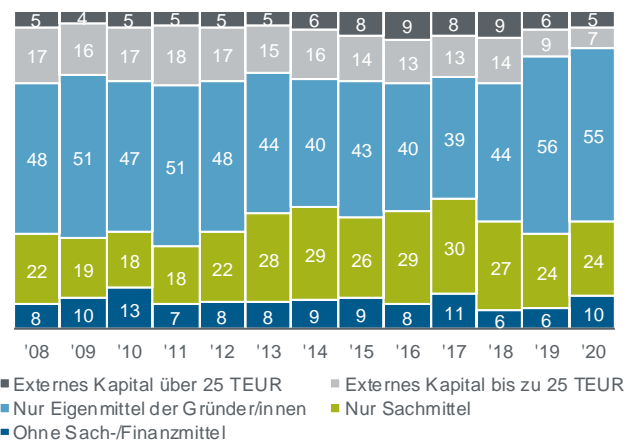
Geschäftsmodell coronabedingt angepasst, Anteile in Prozent

	Insgesamt	Gründer	Gründerinnen
Insgesamt	43	39	52
Vollerwerb	51	52	49
Nebenerwerb	39	28	53

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 12: Über Hälfte der Gründungen ausschließlich durch Eigenmittel finanziert

Gründungen nach Ressourcennutzung in Prozent



Anmerkung: Rundungsdifferenzen sind möglich.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Wenn sich die Ressourcennutzung bei der Gründungstätigkeit im Zeitverlauf ändert, liegt dies meist an veränderten Zusammensetzungen der Existenzgründungen. Gibt es mehr Gründungen mit Beschäftigten, sind auch bei mehr Gründungen Finanzmittel vonnöten, da sie größtenteils auf Gründungskapital angewiesen sind (2020: 77 %). Andererseits können beispielsweise Sologründungen häufig ganz ohne Finanzmittel realisiert werden. Im Jahr 2020 war das bei 40 % der Sologründungen ohne Beschäftigte so. Wenn bei Sologründungen doch Finanzmittel benötigt werden, reichen wiederum oft die Eigenmittel der Gründerinnen und Gründer aus. So sind mehr als die Hälfte der Sologründungen ohne Beschäftigte (55 %) rein über Eigenmittel finanziert.

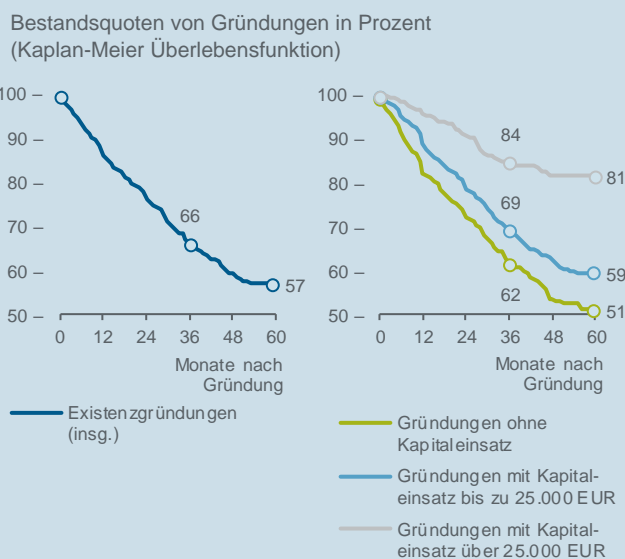
Gründungen wurden kapitalintensiver

Der durchschnittliche Kapitaleinsatz bei Existenzgründungen ist in den letzten Jahren gestiegen. Das ist allerdings das Ergebnis einer Abkopplung des Finanzmitteleinsatzes bei den kapitalintensivsten Gründungen, bei denen es eine deutliche Steigerung gab. So hat sich der Median des Kapitaleinsatzes bei allen Gründungen (also inkl. jener ohne Finanzmittel) kaum verändert (Grafik 16). Auch bei den Gründungen, die zu den 25 % mit dem höchsten Kapitaleinsatz gehören,

Abbruchraten von Existenzgründungen

Für die Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen lässt sich mit dem KfW-Gründungsmonitor als grobe Annäherung die „3-30-Faustregel“ ableiten. Sie besagt: Im Lauf von drei Geschäftsjahren beenden rund 30 % der Gründer ihre Existenzgründung wieder. Tatsächlich ist die Bestandsfestigkeit sogar etwas schwächer. Nach den ersten 36 Monaten sind noch 66 % der Existenzgründungen aktiv, nach 60 Monaten noch 57 % (Grafik 14, links). Die Abbruchgründe sind vielfältig. Der weitaus größte Teil der Gründerinnen und Gründer bricht in den ersten 5 Jahren aus persönlichen Gründen ab, ohne unmittelbaren wirtschaftlichen Zwang (Grafik 15, rechts). Beispiele für persönliche Gründe sind familiäre Belastung, Stress, Krankheit, Unzufriedenheit mit dem erzielten Einkommen oder weil sich eine bessere Jobalternative ergab.⁸ Auch sind viele Gründungen von vornherein befristet geplant, dies gilt insbesondere für Nebenerwerbsgründungen.

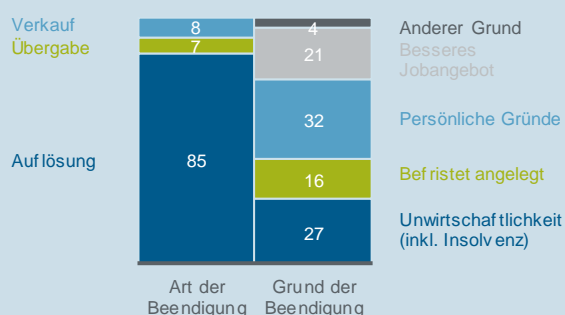
Grafik 13: Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen steigt mit Kapitalausstattung



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 14: Früher Abbruch meist aus persönlichen Gründen

Anteile in Prozent aller Abbrüche in den ersten 5 Jahren



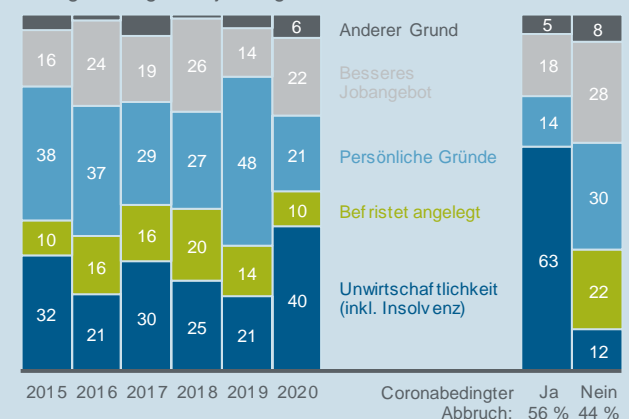
Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Nur ein kleiner Bruchteil der Beendigungen erfolgt aufgrund von Insolvenz. Abbruchquoten können daher nicht mit „Ausfallquoten“ gleichgesetzt werden. Dies wäre auch deshalb falsch, da ein Großteil der Existenzgründungen ohne den Einsatz von externem Kapital erfolgt und es bei diesen somit gar nicht zu einem „Ausfall“ kommen kann. Im Vergleich schneiden Gründungen, bei denen höhere Summen über 25.000 EUR eingesetzt werden (unabhängig, ob Eigenmittel oder Fremdkapital), bei der Bestandsfestigkeit deutlich besser ab (Grafik 14, rechts). Insbesondere Gründerinnen und Gründer, die ganz ohne Finanzkapital starten, zeigen höhere Abbruchraten. Hier spielt der Gründungszweck eine Rolle: Solche Gründungen erfolgen häufiger zur vorübergehenden Einkommenserzielung, während höher kapitalisierte Gründungen langfristiger angelegt sind.⁹

Die Corona-Krise hat sich 2020 klar in den Abbruchgründen niedergeschlagen. So hat sich der Anteil von Abbrüchen wegen Unwirtschaftlichkeit bei bis zu 5 Jahre alten Existenzgründungen 2020 gegenüber 2019 verdoppelt (Grafik 15). Insgesamt war bei etwas mehr als der Hälfte (56 %) der Abbrüche junger Existenzgründungen im Jahr 2020 die Corona-Krise entscheidend.¹⁰ Bei diesen war mit 63 % größtenteils Unwirtschaftlichkeit der Abbruchgrund. Weitere 18 % haben die Selbstständigkeit abgebrochen, weil sie ein besseres Jobangebot hatten, z. B. weil sie ihrer eigenen selbstständigen Tätigkeit aufgrund den zur Corona-Eindämmung branchenweit angeordneter Betriebsschließungen nicht mehr nachgehen durften. Aber auch persönliche Gründe spielten bei den coronabedingten Abbrüchen eine Rolle (14 %), wie bspw. aufgrund einer Covid-Erkrankung.

Grafik 15: Abbrüche aufgrund wirtschaftlichen Zwangs durch Corona-Krise gestiegen

Anteile in Prozent aller Abbrüche von höchstens 5 Jahre alten Existenzgründungen im jeweiligen Jahr



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

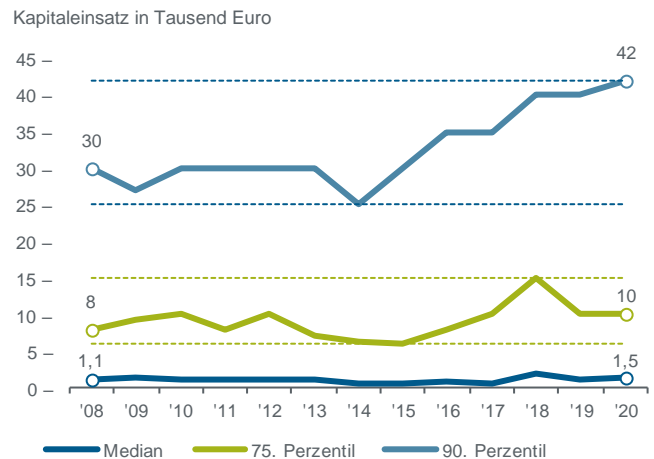
ist noch nicht viel zu sehen. Deren Mindestkapitaleinsatz (75. Perzentil) ist im Beobachtungszeitraum von 8.000 auf 10.000 EUR gestiegen. Deutlicher wird der Trend bei den Gründungen, die zu den oberen 10 % mit dem höchsten Kapitaleinsatz gehören. Deren Mindestkapitaleinsatz (90. Perzentil) ist seit 2008 von 30.000 auf 42.000 EUR gestiegen. Diese Entwicklung ist auf Vollerwerbsgründungen zurückzuführen. Bei diesen hat sich der Mindestkapitaleinsatz der oberen 10 % seit 2008 bis 2020 von 50.000 EUR auf knapp 90.000 EUR erhöht. Es war allerdings kein stetiger Anstieg, sondern war vielmehr eine plötzliche Niveauverschiebung. Lag das 90. Perzentil des Kapitaleinsatzes bei Vollerwerbsgründungen, also deren Mindestkapitaleinsatz vor 2015 zwischen 30.000 und 60.000 EUR, liegt die Spanne von 2015 bis 2020 mit 70.000 bis 110.000 EUR deutlich darüber. Das könnte damit zusammenhängen, dass ab 2015 der Anteil von Gründungen aus Arbeitslosigkeit aufgrund des Arbeitsmarktaufschwungs sich nochmals deutlich reduzierte.

Finanzierungsprobleme nur bei wenigen Gründungen – bei Gründungsplanungen umso häufiger

In den vergangenen beiden Jahren war der Anteil an Existenzgründungen, die externe Finanzmittel eingesetzt haben, deutlich unterdurchschnittlich. Eine naheliegende Begründung wäre, dass häufigere Finanzierungsschwierigkeiten zu den geringeren Anteilen geführt haben. Dem ist jedoch nicht so. In beiden Jahren ist der Anteil von Existenzgründungen, bei denen es Schwierigkeiten bei der Finanzierung gab, sehr niedrig (2020: 11 % und 2019: 12 %, Grafik 17).

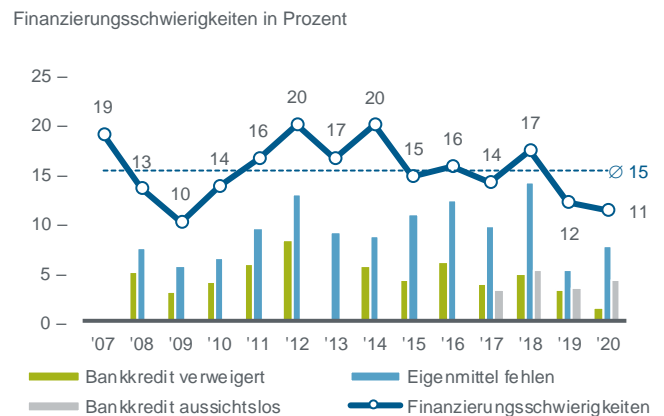
Finanzierungsschwierigkeiten treten auf, wenn die Gründungsfinanzierung nicht wie erwartet realisiert werden kann. Beispielsweise wenn die eigenen Mittel der Gründerinnen und Gründer nicht ausreichen, externes Kapital nicht oder nur eingeschränkt beschafft werden kann oder mehr Planungs- und Überzeugungsarbeit bei Kapitalgebern anfällt als gedacht. Speziell bei Fremdfinanzierungen sind Gründungen gegenüber bereits etablierten Unternehmern systematisch im Nachteil. So fehlen Gründerinnen und Gründern häufiger vertrauensbildende und risikomindernde Elemente wie eine Unternehmerhistorie oder Sicherheiten. Zudem haben sie häufig einen relativ geringen Kreditbedarf. Aufgrund von Fixkosten ist die Vergabe kleinvolumiger Kredite für Finanzinstitute aber weniger attraktiv. Der Aufwand, eine Gründungsfinanzierung unter Dach und Fach zu bringen, kann daher beträchtlich sein. Das ist der Grund, weshalb Finanzierungsschwierigkeiten in Jahren häufiger sind, in denen sich Gründungen auch häufiger über externes Kapital finanzieren. Die Finanzierungsschwierigkeiten spiegeln dann den Akquisitionsaufwand wider.

Grafik 16: Entwicklung des Finanzeinsatzes bei kapitalintensivsten Gründungen hat sich abgekoppelt



Quelle: KfW Gründungsmonitor.

Grafik 17: Finanzierungsschwierigkeiten nur bei gut jeder 10. Existenzgründung



Quelle: KfW Gründungsmonitor.

Der potenziell beträchtliche Aufwand bei der Gründungsfinanzierung ist deshalb andererseits eine Herausforderung, an der viele bereits bei der Gründungsplanung scheitern. Um die Wirkung von Finanzierungsschwierigkeiten auf die Gründungstätigkeit zu beurteilen, ist es deshalb unzureichend, alleinig die Betroffenheit bei realisierten Existenzgründungen zu betrachten – schließlich wurde hier das Problem ja erfolgreich überwunden. Es muss auch ihre Bedeutung bei Gründungsplanungen, insbesondere bei abgebrochenen, einbezogen werden. Im langjährigen Durchschnitt treten etwa bei der Hälfte der Planabbrüche Finanzierungsschwierigkeiten auf. Im Jahr 2020 ist der Anteil mit 31 % allerdings etwas geringer (Grafik 18). Im Vergleich zu den 11 % bei realisierten Existenzgründungen sind Finanzierungsschwierigkeiten bei Planabbrüchen aber immer noch deutlich häufiger und sind deshalb eine hohe Gründungsbarriere.

Generell gilt: Je häufiger ein bestimmtes Problem bei Planabbrüchen im Vergleich zu realisierten Gründungen vorkommt (Saldo), desto häufiger dürfte dieses Problem als Gründungsbarriere gewirkt und effektiv Gründungen verhindert haben. So gesehen stellt das finanzielle Risiko die größte Barriere für die Gründungstätigkeit (Saldo 32 Prozentpunkte), vor fehlender Finanzierung (Saldo 20 PP) und der Abstiegsangst bei einem Scheitern (Saldo 17 PP).

Im Jahr 2020 fällt auf, dass die meisten Hemmnisse bei Gründungen und Gründungsplanungen deutlich seltener auftraten als üblich. Dies dürfte auf die Corona-Krise zurückzuführen sein, die bereits viele Gründungsinteressierte abgeschreckt hat, bevor sie Gründungspläne entwickeln haben. Im Jahr 2020 haben also eher Gründungsinteressierte Gründungspläne geschmiedet und realisiert, die sich schon konkreter mit der Selbstständigkeit beschäftigt hatten und entsprechend seltener Hemmnisse wahrnahmen.

Gründerinnen und Gründer gehen mit Gründungsstandort Deutschland hart ins Gericht

Die Benotung des Gründungsstandorts Deutschland durch Gründerinnen und Gründer war in den vergangenen Jahren sehr stabil. Die Faktoren Qualität der Infrastruktur, Beratungsangebote, Schutz geistigen Eigentums, Gründerimage und freier Marktzugang wurden mit Durchschnittsnoten zwischen 2 und 3 als gut bis befriedigend angesehen, wobei letztere am besten abschneiden. Die Faktoren Zugang zu öffentlichen Fördermitteln, Kreditverfügbarkeit, Zugang zu Wagniskapital, gesetzliche Regelungen, steuerliche Belastung, Engagement der Politik, Berichtspflichten und das Bildungssystem wurden mit Durchschnittsnoten zwischen 3 und 4 als befriedigend bis ausreichend angesehen (Tabelle 2).

Nach einem Jahr Corona-Krise gehen Gründerinnen und Gründer mit dem Gründungsstandort Deutschland insgesamt nun hart ins Gericht. Nur die Benotungen des freien Marktzugangs (2,3), der Beratungsangebote (2,6), des Zugangs zu öffentlichen Fördermitteln (3,3) und die Kreditverfügbarkeit (3,7) blieben auf dem gewohnten Level. Die anderen Faktoren wurden dagegen etwa eine halbe Note bis eineinhalb Noten abgewertet (0,4 bis 1,3). Die Benotungen der gesetzlichen Regelungen (4,3; +1,3), von bürokratischen Informations- und Berichtspflichten (4,6; +1,2) sowie der steuerlichen Belastung (4,4; +0,8) verschlechterten sich am stärksten. Mit dem freien Marktzugang und den Beratungsangeboten werden nun nur noch zwei Faktoren besser als befriedigend benotet, während sechs Faktoren als höchstens ausreichend angesehen werden.

Grafik 18: Finanzielles Risiko bei Abbrüchen von Gründungsplänen häufigstes Hemmnis

Häufigkeit Hemmnisse in Prozent

Hemmnisse	Gründungen	Gründungsplanungen	
		Abgebrochen	Noch bestehend
Bürokratie	29	33	33
Belastung von Familie	23	31	27
Kundenzugang	17	20	19
Konjunktur	17	27	17
Kaufmännische Kenntnisse	16	19	13
Abstiegsangst bei Scheitern	13	30	18
Opportunitätskosten	12	26	20
Finanzielles Risiko	11	43	27
Fachliche Qualifikation	11	17	18
Fehlende Finanzierung	11	31	22
Fehlende Mitarbeiter	11	15	19
Unausgereifte Geschäftsidee	11	24	22

Quelle: KfW Gründungsmonitor.

Tabelle 2: Kritischere Sicht auf Gründungsstandort Deutschland nach einem Jahr Corona-Krise

Durchschnittliche Bewertung durch Gründerinnen und Gründer anhand gängiger Schulnoten von 1 (sehr gut) bis 6 (ungenügend)

	2015	2017	2018	2019	2020
Freier Marktzugang	2,5	2,5	2,4	2,2	2,3
Beratungsangebote*	2,6	2,7	2,8	2,7	2,6
Gründerimage	2,4	2,5	2,5	2,4	3,1
Schutz geistigen Eigentums	2,9	2,9	2,8	2,7	3,1
Qualität der öff. Infrastruktur	2,3	2,7	2,6	2,7	3,2
Finanzierung über Förderkredite	3,3	3,4	3,4	3,1	3,3
Finanzierung über Bankkredite	3,7	3,6	3,7	3,7	3,7
Finanzierung über Venture Capital	3,3	3,4	3,3	3,1	4,0
Gesetzliche Regelungen*	3,2	3,3	3,1	3,0	4,3
Steuerliche Belastung*	3,6	3,8	3,6	3,5	4,4
Engagement der Politik**	3,6	3,9	3,8	3,4	4,5
Bildungssystem**	3,9	4,2	3,9	3,9	4,5
Bürokratie (Info-/Berichtspflichten)	3,5	3,7	3,6	3,3	4,6

* Für Belange von Gründerinnen und Gründern, Selbstständigen und Unternehmerinnen und Unternehmer.

** In Bezug auf die Vermittlung unternehmerisch relevanter Kenntnisse und Fähigkeiten.

Quelle: Jahre 2015–2019 Zusatzbefragungen zum KfW-Gründungsmonitor¹¹, Jahr 2020 Gründerplattform Blitzbefragung¹, jeweils ungeachtete Einschätzung der Antwortenden.

Bei der Einordnung der Bewertung der Rahmenbedingungen durch Gründerinnen und Gründer muss beachtet werden, dass diese manche Faktoren schwerer beurteilen können als andere. So kommt beispielsweise ein Großteil der Gründerinnen und Gründer ohne Kredite aus und nur ein sehr geringerer Teil ist auf Wagniskapital angewiesen. Die Benotung dieser Faktoren beruht daher oft nicht auf der eigenen Gründungserfahrung, sondern auf allgemeinen Informationen wie Medienberichten oder sogar auf Bauchgefühl. Deshalb

bewerten Gründerinnen und Gründer die Rahmenbedingungen typischerweise auch kritischer als Expertinnen und Experten, die im Rahmen ihrer täglichen Arbeit mit Gründungen oder dem Gründungsgeschehen zu tun haben. Auch 2020 sind Bewertungsdiskrepanzen zu sehen (Grafik 19) – teilweise sehr deutliche. So bewerten Expertinnen und Experten das Engagement der Politik (3,6; -0,9), die steuerliche Belastung (3,5; -0,8), die Verfügbarkeit von Beratungsangeboten (1,8; -0,8) sowie die Finanzierungsmöglichkeiten über Förderkredite (2,6; -0,7) um jeweils fast eine ganze Note besser als die Gründerinnen und Gründer.

Das Engagement der Politik wird von den Gründerinnen und Gründern als ausreichend bis mangelhaft benotet. Bei dieser Bewertung dürften die Eindrücke des Corona-Krisenmanagements, mit dem viele Selbstständige unzufrieden sind, eine große Bedeutung haben. Expertinnen und Experten beziehen bei ihrer Bewertung dagegen vermutlich positiv mit ein, dass Gründerthemen in den letzten Jahren auf der wirtschaftspolitischen Agenda deutlich nach oben gerutscht sind, wie die 2018 ausgerufene „Gründungsoffensive“ GO!¹² zeigt. Die Gründungsoffensive umfasst Maßnahmen wie den Ausbau bestimmter Förderinstrumente zur Gründungsfinanzierung, aber auch schwieriger zu bewältigende Vorhaben wie die Stärkung der Gründungskultur in Deutschland.

Die Finanzierungsmöglichkeiten über Förderkredite sehen Gründerinnen und Gründer als gerade noch befriedigend an, Expertinnen und Experten bewerten diese mit gut bis befriedigend dagegen klar besser. Hier kann wie bereits erwähnt eine Rolle spielen, dass es Gründerinnen und Gründern schwerfällt, mangels eigener Erfahrung diesen Punkt zu bewerten – so waren 45 % so offen zu sagen, diesen Punkt nicht beurteilen zu können (dies gilt mit 50 und 67 % noch stärker für Finanzierungsmöglichkeiten über Bankkredite und Venture Capital)¹³. Expertinnen und Experten haben dagegen eher einen umfassenderen Überblick über die vorhandenen Angebote und wissen teilweise aus ihrer täglichen Arbeit, wo und wie Förderkredite zu beantragen sind. Was die öffentliche Förderung angeht, gibt es im internationalen Vergleich kein Land, das in der Experteneinschätzung signifikant besser abschneidet als Deutschland. Die deutsche öffentliche Förderinfrastruktur setzt international offenbar Maßstäbe.¹⁴ Dies weist darauf hin, dass die Bemühungen noch intensiver werden sollten, Gründerinnen und Gründern einen besseren Überblick über die Fördervielfalt zu verschaffen.

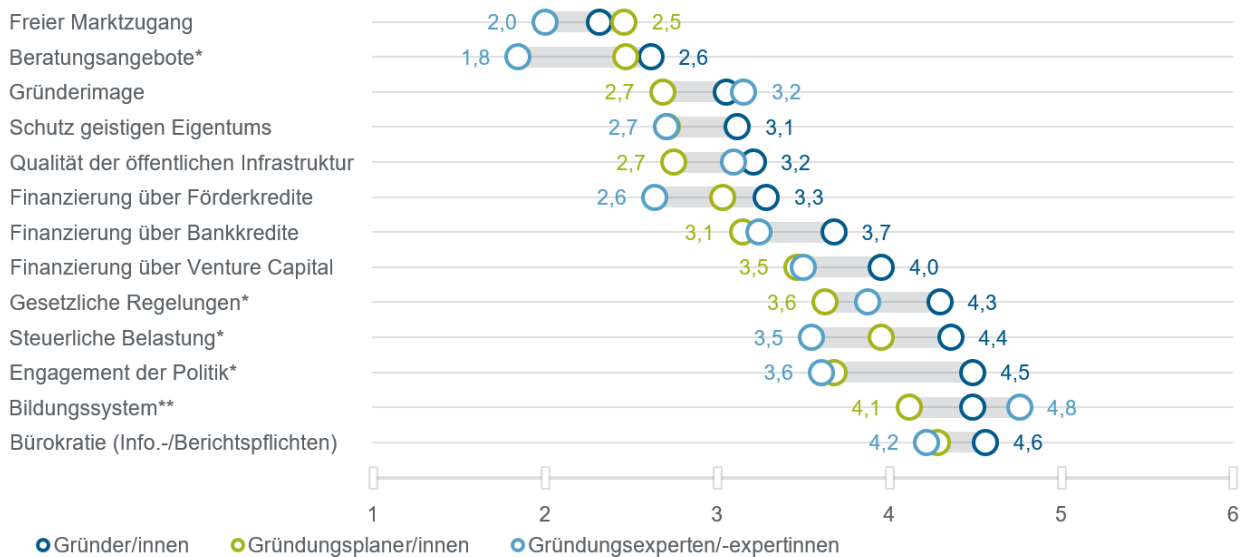
Auch bezüglich der Verfügbarkeit von Beratungsangeboten gibt es eine große Bewertungsdifferenz. Beratungsangebote werden von Gründerinnen und Gründern 2020 zwar als zweitbeste Rahmenbedingung angesehen, in der Benotung zeigt sich mit gut bis befriedigend aber noch Verbesserungspotenzial. Die Expertinnen und Experten benoten die Verfügbarkeit von Beratungsangeboten dagegen im sehr guten Bereich. Der Unterschied kann zum einen dadurch zu Stande kommen, dass Gründerinnen und Gründer nicht alle (auch kostenlose) Beratungsangebote kennen und somit deren Verfügbarkeit schlechter benoten als sie ist.¹⁵ Zum anderen gehört Gründungsberatung auch zum beruflichen Alltag vieler der Expertinnen und Experten, weshalb es sich hier teilweise auch um eine Bewertung der eigenen Arbeit und deshalb nicht uneingeschränkt um eine objektive Expertensicht handelt.

Übereinstimmungen zwischen Gründer- und Expertenmeinung gibt es bei der Bewertung des Images von Gründerinnen und Gründern und bei der Qualität der öffentlichen Infrastruktur, die jeweils als befriedigend angesehen wird. Deutlich schlechter als Gründerinnen und Gründer ist die Expertensicht bezüglich der Vermittlung unternehmerischer Kenntnisse und Fähigkeiten im Bildungssystem. Expertinnen und Experten bewerten hier die Bedingungen mit „mangelhaft“. Dieser Aspekt lag in der Vergangenheit aus Gründersicht mit befriedigend bis ausreichend am Ende des Rankings und wurde 2020 auch nochmals abgewertet, aber trotzdem von bürokratischen Informations- und Berichtspflichten auf dem letzten Platz abgelöst – ein Aspekt der bei Expertinnen und Experten auch nur ein „ausreichend“ erhält. Der Bedarf, sowohl gründungsbezogene Inhalte stärker in deutsche Schulen zu bringen als auch bürokratische Prozesse und Anforderungen gründungsfreundlicher zu gestalten, ist also groß. Initiativen, um das Interesse an unternehmerischem Denken und Handeln bei Schülerinnen und Schülern zu wecken, gibt es bereits einige.¹⁶ Darüber hinaus sollte darüber nachgedacht werden, „Entrepreneurship Education“ fest im Lehrplan zu verankern.¹⁷ Aber selbst dafür zu sorgen, dass in Schulbüchern ein ausgewogenes Bild von Unternehmertum und Selbstständigkeit dargestellt wird, wäre schon ein „Quick Win“.¹⁸ Potenzial für Bürokratieabbau liegt besonders in der umfassenden Digitalisierung der Verwaltung (E-Government).¹⁹

Auffallend ist, dass Gründungsplanerinnen und -planer eine deutlich weniger kritische Sicht auf die Rahmenbedingungen haben als die Gründerinnen und Gründer. Sie bewerten die einzelnen Faktoren meist ähnlich wie die Expertinnen und Experten – teilweise sogar

Grafik 19: Noten für den Gründungsstandort Deutschland im Vergleich zwischen Gründer/innen, Planer/innen sowie Expertinnen und Experten

Durchschnittliche Bewertung durch Gründerinnen und Gründer anhand gängiger Schulnoten von 1 (sehr gut) bis 6 (ungenügend)



* Für Belange von Gründerinnen und Gründern, Selbstständigen und Unternehmerinnen und Unternehmer.

** In Bezug auf die Vermittlung unternehmerisch relevanter Kenntnisse und Fähigkeiten.

Quelle: Gründerplattform Blitzbefragung und Partnerbefragung¹, jeweils ungewichtete Einschätzung der Antwortenden.

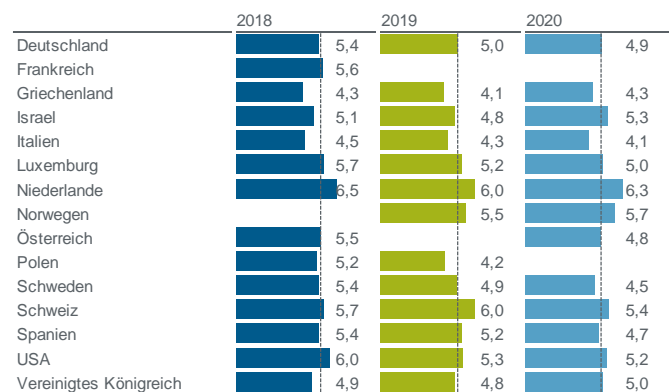
besser (Grafik 19). Das harte Urteil der Gründerinnen und Gründer über die Rahmenbedingungen könnte auch Ausdruck ihres Ärgers über die (meist negativen) geschäftlichen Krisenauswirkungen sein – eine Komponente, die bei den Planerinnen und Planern noch nicht zum Tragen kommt.

Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich gut mit Luft nach oben

In Deutschland gibt es ohne Frage einige gründungsrelevante Faktoren, die besser werden müssen. Rahmenbedingungen, die als ausreichend – oder sogar schlechter – gelten, sollte es nicht geben. Aus Expertensicht steht der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich aber besser da, als die teilweise schlechten Noten vermuten lassen. Im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitors werden die Einschätzung von Expertinnen und Experten zu gründungsrelevanten Rahmenbedingungen in vielen Ländern vergleichbar erhoben, als Index (Score) zusammengefasst und gegenübergestellt. Da viele Länder nicht kontinuierlich teilnehmen, ist ein Rankingvergleich und die Beurteilung von Positionsveränderungen nicht sinnvoll. Gleiches gilt für jährliche Veränderungen der Scores, da die Zusammensetzung der Expertenpanels über die Zeit variiert und dies insbesondere bei kleinen Panels bereits zu unterschiedlichen Bewertungen führen kann.²⁰ Ein Benchmarkvergleich gibt aber dennoch einen Eindruck, wie es um Deutschland als Gründungsstandort steht.

Grafik 20: Gründungsstandort Deutschland mit guten Werten im Benchmarkvergleich

National Entrepreneurship Context Index (NECI) Score (0–10)



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor.²¹

Das Expertenurteil für Deutschland fällt im Vergleich zu seinen europäischen Benchmarks und den USA gut aus (Grafik 20). Die Indexwerte in den vergangenen drei Jahren liegen in der Nähe von „Start-up-Nationen“ wie den USA, dem Vereinigten Königreich oder Israel. Ein klarer, stetiger Rückstand zeigt sich nur im Vergleich zu den Niederlanden, Norwegen und teilweise der Schweiz – das Ziel sollte sein, hinsichtlich ihrer gründungsfreundlichen Rahmenbedingungen zu diesen Ländern aufzuschließen.

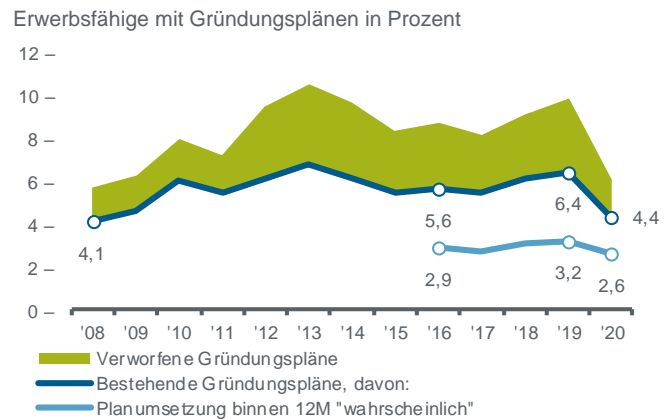
Gründungstätigkeit 2021 wird von coronabedingt verschobenen Gründungen aus 2020 profitieren

Wie bereits bei der Diskussion der Gründungshemmnisse erläutert wurde, hat die existenzbedrohende Lage, in die viele Selbstständige verschiedenster Branchen durch die Corona-Krise gerutscht sind, bereits viele Gründungsinteressierte abgeschreckt, bevor sie Gründungspläne entwickeln haben. Entsprechend stark ist die „Planungstätigkeit“ 2020 eingebrochen (Grafik 21). Weil 2020 also eher fester entschlossene Gründungsinteressierte Gründungspläne geschmiedet haben, ist gleichzeitig der Anteil wieder verworfener Gründungspläne gesunken. So sank die Quote bestehender Gründungspläne bei den Erwerbsfähigen im Jahresvergleich von 6,4 (2019) auf 4,4 %. Die Zahl der „Nascent Entrepreneurs“ also von Personen, die sich im Gründungsprozess befinden, ging somit deutlich zurück.²²

Ein Ausdruck der größeren Entschlossenheit der Gründungsplanerinnen und -planer 2020 zeigt sich auch darin, dass die Quote derjenigen, die ihre Geschäftstätigkeit innerhalb der nächsten 12 Monate aufnehmen wollen, von 3,2 (2019) nur auf 2,6 % der Erwerbsfähigen gesunken ist und somit weniger stark als die Planungstätigkeit insgesamt.

Die im Vergleich zur Gründungsquote hohe Planungsquote heißt, dass viele Gründungsplanungen nie in die Tat umgesetzt werden. Dennoch ist die Veränderung der Planungsquote normalerweise ein guter Indikator für die Entwicklung der Gründungsquote im Folgejahr.²³ Denn der Prozess von Idee bis Umsetzung dauert im Durchschnitt mehrere Monate. Weil die Corona-Krise viele Gründungspläne durcheinanderbrachte, ist der Zusammenhang zwischen Planungs- und Gründungsquote aktuell aber weniger eng. Die geringere Planungsquote 2020 ist daher nur auf den ersten Blick ein negatives Signal für die Gründungstätigkeit 2021. Denn viele dieser Gründungsplanerinnen und -planer wollten eigentlich bereits 2020 gründen, haben ihre Pläne aber aufgrund der Corona-Krise verschoben. Sie sind im Planungsprozess daher schon weiter als die Planerinnen und Planer der vergangenen Jahre zum vergleichbaren Zeitpunkt und somit auch näher an der Realisierung. Davon dürfte die Gründungstätigkeit 2021 profitieren. Zudem sagen die Prognosen für Konjunktur und Arbeitsmarkt 2021 Verbesserungen voraus, die sich im Nettoeffekt auch eher positiv auf die Gründungstätigkeit auswirken dürften.

Grafik 21: Deutlich weniger Gründungsplanungen – insbesondere mit fernem Zeithorizont



Die Anteile basieren auf den Antworten zu den Fragen: „Haben Sie sich in den letzten 12 Monaten einmal ernsthaft damit beschäftigt, sich selbstständig zu machen – sei es im Voll- oder im Nebenerwerb?“, „Haben Sie diese Pläne inzwischen wieder aufgegeben?“ und „Werden Sie mit Ihrer geplanten Selbstständigkeit die Geschäftstätigkeit voraussichtlich in den nächsten zwölf Monaten aufnehmen?“.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Die Corona-Krise hat viel wirtschaftliche Unsicherheit gebracht und damit die Gründungstätigkeit belastet.²⁴ Nach Bewältigung der Krise wird sich diese Unsicherheit wieder verringern und die üblichen Gründungshemmnisse werden wieder in den Vordergrund treten. Für die Stimulierung der Gründungstätigkeit gilt es, diese Gründungshemmnisse abzubauen. Das finanzielle Risiko ist dabei seit Jahren die höchste Gründungsbarriere (Grafik 18). Zum Jahresbeginn 2021 trat eine neuerliche Reform des Insolvenzrechts in Kraft: die Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens.²⁵ Restschuldbefreiung bedeutet, im Fall einer Insolvenz nach einer bestimmten Frist verbliebene Schulden erlassen zu bekommen. Die Verfahrensverkürzung ist eine Maßnahme, die grundsätzlich das finanzielle Risiko für Gründerinnen und Gründer senkt, da im Fall einer Insolvenz Schuldenfreiheit schneller erreicht und somit ein finanzieller Neuanfang gestartet werden kann.

Die Frage ist nun, ob sich die Reform tatsächlich positiv auf die Gründungstätigkeit auswirken wird. Gründerinnen und Gründer – wie auch Selbstständige insgesamt – sind diesbezüglich eher skeptisch: Weniger als ein Fünftel sind der Meinung, dass die Aussicht auf schnellere Schuldenfreiheit zu mehr Gründungen führen wird (Grafik 22).

Wie bereits erläutert, sind Gründerinnen und Gründer bei der Bewertung von Gründungshemmnissen aber nur eine Seite der Medaille, schließlich haben sie mit ihrer Gründung die Hemmnisse erfolgreich überwunden. Die Beurteilung durch Gründungsplanerinnen und

-planer ist deshalb wichtig. Die Planerinnen und Planer sind zu 28 % der Meinung, dass die Aussicht auf schnellere Schuldenfreiheit zu mehr Gründungen führen wird. Sie sind also optimistischer als die Gründerinnen und Gründer, was die Wirkung der Reform angeht – die Skeptiker sind aber auch unter ihnen in der Mehrheit.

Gestützt werden die Skeptiker durch die Erfahrungen mit den bisherigen Insolvenzrechtsreformen in Deutschland. Sowohl nach der Einführung des Restschuldbefreiungsverfahrens als auch nach zwei Reformen zu dessen Verkürzung (siehe Tabelle 3) sind keine deutlich positiven Effekte auf die Gründungstätigkeit erkennbar.²⁶

Beim Vergleich der Insolvenzgesetzgebung verschiedener Länder haben Studien einen positiven Zusammenhang zwischen einer „schuldnerfreundlicheren“ Ausgestaltung und einer stärkeren Gründungstätigkeit gefunden.²⁷ Dass ein derartiger Erfolg im deutschen Praxistest ausblieb, kann aber auch an der wirtschaftlichen, demografischen und weltpolitischen Entwicklung der letzten zwei Dekaden liegen. So gab es einen außergewöhnlichen Arbeitsmarktaufschwung, der viele potenzielle Gründerinnen und Gründer „absorbierte“. Zudem geht mit der fortschreitenden demografischen Alterung der Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit und somit der Gründungsgeist verloren.²⁸ Darüber hinaus ist weltweit die wirtschaftspolitische Unsicherheit gestiegen, was sich negativ auf das Gründungsinteresse ausgewirkt hat.²⁹ Die das finanzielle Risiko mindernden Reformmaßnahmen könnten also durch die Entwicklungen mit gegenteiligen Effekten auf die Gründungstätigkeit konterkariert worden sein.

Es ist aber auch nicht auszuschließen, dass die sukzessive Erleichterung der Restschuldbefreiung in der breiten Bevölkerung gar nicht bekannt ist. Der hohe Anteil von Personen, die die Frage nach der Restschuldbefreiung nicht beantworten konnte, ist ein Indiz dafür. Das würde bedeuten, dass bürokratische oder gesetzgeberische Erleichterungen einer besseren Kommunikation in die Öffentlichkeit bedürfen, damit der Abbau von Gründungshemmnissen auch wahrgenommen wird.

Grafik 22: Mehr Gründungen durch schnellere Schuldenfreiheit? Gründer/innen sind skeptisch

Wird die Aussicht auf schnellere Schuldenfreiheit zu mehr Gründungen führen? Anteile in Prozent.

	Ja	Nein	Weiß nicht
Gründer/innen	19	55	26
Selbstständige	16	61	23
Gründungsplaner/innen	28	48	24

Quelle: Gründerplattform Blitzbefragung¹, ungewichtete Anteile.

Tabelle 3: Gesetzesreformen mit Bezug zur Restschuldbefreiung

Jahr	Gesetz	Schuldenerlass im Regelfall
1999	Insolvenzordnung	7 Jahre <u>nach Abschluss</u> eines Insolvenzverfahrens
2001	Insolvenzrechtsänderungsgesetz	6 Jahre <u>nach Eröffnung</u> eines Insolvenzverfahrens
2014	Gesetz zur Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens und zur Stärkung der Gläubigerrechte	5 Jahre <u>nach Eröffnung</u> eines Insolvenzverfahrens oder 3 Jahre, wenn Verfahrenskosten gedeckt und Gläubigerforderungen i. H. v. mind. 35 % erfüllt
2021	Gesetz zur weiteren Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens	3 Jahre <u>nach Eröffnung</u> eines Insolvenzverfahrens

Quelle: Eigene Recherche.

Die Skepsis gegenüber der stimulierenden Wirkung der Insolvenzrechtsreform auf die Gründungstätigkeit könnte auch daher rühren, dass das tatsächliche Insolvenzrisiko eines Gründungsprojekts nicht der ausschlaggebende Faktor ist, der das „finanzielle Risiko“ zum Gründungshemmnis macht. Es könnte hier vielmehr die persönliche Unsicherheit bezüglich Finanzdingen zum Ausdruck kommen. Diese These wird gestützt durch den negativen Zusammenhang zwischen dem Finanzwissen der Gründerinnen, Gründer und Gründungsinteressierten und der Wahrnehmung des finanziellen Risikos als Gründungshemmnis. Je geringer das eigene Finanzwissen ist, desto häufiger wird das finanzielle Risiko als problematisch angesehen.³⁰ Das finanzielle Risiko hängt also mit (gefühltem und echtem) finanziellem Unwissen zusammen. Somit lässt sich durch eine bessere ökonomische Grundausbildung aktiv dem finanziellen Risiko als Gründungshemmnis entgegenwirken. Und nicht nur das: Es wird gleichzeitig die Angst vor dem Scheitern reduziert.³¹ Hier zeigt sich somit erneut wie wichtig „Entrepreneurship Education“ ist.

Box 2: Weitere Analysen zum Gründungsgeschehen und Datenzugang zum KfW-Gründungsmonitor

Der Tabellen- und Methodenband zum KfW-Gründungsmonitor mit zusätzlichen Informationen zum Gründungsgeschehen sowie weitere KfW Research Publikationen zur Gründungstätigkeit in Deutschland sind auf unserer [Themenseite](#) zu Innovation und Gründung zu finden.

Der KfW-Gründungsmonitor ist ein wissenschaftlicher Datensatz zum Zweck der volkswirtschaftlichen Analyse der Gründungstätigkeit in Deutschland. Er steht externen Wissenschaftlern für empirische Forschungsarbeiten unter bestimmten Zugangsvoraussetzungen offen ([mehr Informationen](#)).

¹ Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, die KfW und BusinessPilot haben zusammen mit den zentralen Akteuren der Gründungsförderung die Gründerplattform als eine digitale Arbeitsumgebung für Gründerinnen und Gründer entwickelt. Das Angebot macht Gründen in Deutschland einfacher. Auf Gründerplattform.de können kostenfrei erste Ideen zu einem Geschäftsmodell weiterentwickelt, ein Businessplan geschrieben und potenzielle Förder- und Finanzierungspartner kontaktiert werden. Bei den nächsten Schritten zur Realisierung eines Gründungsvorhabens helfen Tools aus der modernen Gründungsberatung und Entrepreneurship-Lehre. Ein wichtiges Anliegen ist es, Gründungsförderer mit ihren Angeboten auf der Plattform einzubeziehen. Die Plattform bündelt das in Deutschland vorhandene Förder-Knowhow und zeigt die Förderangebote genau an den Stellen an, wo sie im Gründungsprozess konkret weiterhelfen. Anfang Februar 2021 haben wir eine Blitzbefragung unter den Nutzer / innen der Gründerplattform durchgeführt. An der Onlineumfrage nahmen 492 Selbstständige (darunter 210 Gründerinnen und Gründer des Jahres 2020 und Januar 2021) und 218 Gründungsplanerinnen und -planer teil. Aufgrund des Befragungsdesigns sind die Ergebnisse der Blitzbefragung nicht repräsentativ, geben jedoch ein gutes Stimmungsbild. Mehr Ergebnisse der Blitzbefragung finden sich in Metzger, G. (2021), [Junge* Selbstständige: branchenbedingt trifft Corona-Krise Frauen härter als Männer](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 324, KfW Research. Ebenfalls im Frühjahr 2021 wurde eine Onlineumfrage im Partnernetzwerk der Gründerplattform durchgeführt. Dem Partnernetzwerk gehören Kreditinstitute, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Wirtschaftsförderer und Universitäten an. An der Partnerbefragung nahmen 34 Expertinnen und Experten teil.

² Statistisches Bundesamt (2021), [Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2020 um 5,0 % gesunken](#), Pressemitteilung Nr. 020 vom 14.01.2021.

³ Eigene Berechnungen auf Basis der [Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, Einwohner und Erwerbsbeteiligung \(Inländerkonzept\) des Statistisches Bundesamts](#), Stand: 4. Januar 2021.

⁴ Digitale Gründer sind Gründer, deren Angebot nur durch den Einsatz digitaler Technologien nutzbar ist. Die Geschäftsmodelle digitaler Gründer sind vielfältig: Sie können rein digital sein, wie bei App-Anbietern, Betreibern von Webportalen oder Webhosting-Diensten; sie können eine wesentliche digitale Komponente haben, wie bei Onlinehändlern oder Anbietern, die (selbst hergestellte) Produkte oder Dienstleistungen nur über Online-Marktplätze („Gig-Economy“) vertreiben; oder sie umfassen eine Tätigkeit, die im Wesentlichen auf digitaler Technologie basiert, wie bei Softwareentwicklern, Webdesignern, IT-Consultants, im Online-marketing oder bei der Digitalfotografie.

⁵ Leifels, A. (2020), [Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2020: Gut vorbereitet in die Krise – Corona verschärft Gründungsgengpass](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 308, KfW Research.

⁶ Metzger, G. (2015), [Deutschland einig Gründerland? Mitnichten! Ein Bundesländervergleich](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 111, KfW Research.

⁷ Metzger, G. (2021), [Junge* Selbstständige: branchenbedingt trifft Corona-Krise Frauen härter als Männer](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 324, KfW Research; Graeber, D., Kritikos, A. S. und J. Seebauer (2021), [COVID-19: a crisis of the female self-employed](#), CEPA DP No. 27.

⁸ Vergleiche auch Egel, Falk, Heger, Höwer und Metzger (2010), [Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens](#), Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Mannheim und Neuss, März 2010.

⁹ Zum Einfluss verschiedener Gründercharakteristika und Projektmerkmale auf die Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen siehe Metzger, G. (2020), [KfW-Gründungsmonitor 2020, Tabellen- und Methodenband](#), KfW Research, Seite 22.

¹⁰ Die Angabe beruht auf den Antworten der ehemaligen Selbstständigen auf die Frage. „War die Corona-Krise für die Beendigung der Selbstständigkeit entscheidend?“

¹¹ In den Jahren 2015–2019 wurden zu jeder Hauptehebung des KfW-Gründungsmonitors im Frühjahr des Folgejahres eine Zusatzbefragung durchgeführt. Bei diesen Zusatzbefragungen wurden alle in der jeweiligen Hauptbefragung identifizierten Gründerinnen und Gründer, die ihr Einverständnis für eine erneute Befragung gaben, zur Beantwortung weniger Vertiefungsfragen noch einmal angerufen. Aufgrund des Befragungsdesigns sind die Ergebnisse der Zusatzbefragungen nicht repräsentativ, geben jedoch ein gutes Stimmungsbild.

¹² Die Gründungsoffensive „GO!“ ist eine [Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie](#). Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2018), [Gründungsoffensive: 10 Punkte für mehr Gründungen](#), November 2018.

¹³ Generell gilt, dass es für Gründerinnen und Gründer schwierig ist, Rahmenbedingungen zu beurteilen, die nur für einen Bruchteil von ihnen direkt relevant sind, auch wenn die volkswirtschaftlich sehr wichtig sind. Dazu zählt auch der Schutz geistigen Eigentums durch Patente, Copyrights, Trademarks etc., den 44 % der Gründerinnen und Gründer nicht beurteilen konnten. Für alle anderen Rahmenbedingungen haben 80–90 % der Gründerinnen und Gründer Benotungen abgegeben.

¹⁴ Sternberg R. und J. von Bloh (2017), [Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2016](#), Hannover, Juni 2017, Seite 22. Auch in der neuesten Auswertung steht Deutschland „beim Indikator ‚öffentliche Förderung‘ auf dem Siebertreppchen“, Losse, B., [Die Angst vor dem Coronablues](#), in: WirtschaftsWoche Nr. 18 vom 24.04.2020, S. 40.

¹⁵ Metzger, G. (2013), [Guter Rat hilft und muss nicht teuer sein](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 28, KfW Research.

¹⁶ Das Bestreben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, Unternehmergeist in die Schulen zu bringen, ist ein wichtiger Ansatz. [„Unternehmergeist in die Schulen“](#) ist ein Initiativkreis unter Federführung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, um Jugendlichen unternehmerische Kompetenzen näherzubringen.

¹⁷ Bijedic, T. (2013) 'Unternehmerisch handeln macht Schule' Legitimation, Voraussetzungen und Ergebnisse einer Entrepreneurship Education in der Sekundarstufe II, Zeitschrift für ökonomische Bildung Heft Nr. 01/2013, S. 44–72.

¹⁸ Verschiedene Studien zeigen, dass in deutschen Schulbüchern das Unternehmerbild häufig unausgewogen ist, indem bspw. die Rolle der Unternehmerpersönlichkeit vernachlässigt wird oder mögliche schädliche Auswirkungen unternehmerischen Handelns wie Umweltverschmutzung oder Ausbeutung betont werden, Schlösser, H. J. und M. Schuhen, 2017, Marktwirtschaft und Unternehmertum in deutschen Schulbüchern, Die Familienunternehmer e. V.

¹⁹ Leifels, A. (2017), Existenzgründer und Bürokratie: für jeden dritten eine Schwierigkeit, aber selten ein Abbruchgrund, Fokus Volkswirtschaft Nr. 175, KfW Research.

²⁰ Die Expertenurteile basieren in jedem teilnehmenden Land auf den Bewertungen von mindestens 36 Expertinnen und Experten. Diese Mindestzahl an Expertinnen und Experten für den National Experts Survey (NES) zu gewinnen, kann eine Herausforderung sein. Deutschland ist eines der wenigen Länder, bei denen jedes Jahr eine deutlich größere Zahl an Expertinnen und Experten am NES teilnehmen.

²¹ Die NECI-Scores sind den Reports des Global Entrepreneurship Monitors entnommen: Für 2018 dem „2018/2019 Global Report“, für 2019 dem „2019/2020 Global Report“ und für 2020 dem „2020/2021 Global Report“.

²² „Nascent Entrepreneurs“ sind Personen, die sich im Gründungsprozess befinden, also Gründungspläne haben. Informationen über Gründungsplanungen werden im KfW-Gründungsmonitor seit dem Jahr 2008 erhoben. Seit dem Jahr 2012 zeigt sich ein sehr stabiles Muster: Etwa 45 % der jährlichen Gründungsplanungen befinden sich in der Phase der Ideenfindung, 30 % in der Phase der konzeptionellen Prüfung bzw. der Machbarkeitsprüfung und 25 % in der Umsetzungsphase mit ersten organisatorischen Schritten.

²³ Die Planungsquote ist im Vergleich zur Gründungsquote um ein Vielfaches höher. Viele Gründungspläne werden also nie realisiert. Bis 2019 gingen im Durchschnitt 46 % der Nascent Entrepreneurs davon aus, dass sie die Geschäftstätigkeit binnen 12 Monaten aufnehmen werden. Je weiter fortgeschritten die Gründungsplanung ist, desto höher dieser Anteil: in der Phase der Ideenfindung 26 %, in der Konzeptionsphase 52 % und in der Umsetzungsphase 76 %. Weil beim Ausbruch der Corona-Krise der Start vieler Gründungen verschoben wurde, ist der Anteil der auf Sicht von 12 Monaten geplanten Gründungen 2020 auf 56 % gestiegen (33 % in der Phase der Ideenfindung, 62 % in der Konzeptionsphase und 81 % in der Umsetzungsphase). Durch die verschobenen Gründungen gibt es außerdem mehr fortgeschrittene Gründungsplanungen, die sich bereits in der Umsetzungsphase befinden. Der Rückgang der Planungsquote dürfte deshalb 2020 eher eine schwache Prognose für die Gründungstätigkeit 2021 sein.

²⁴ Metzger, G. (2020), „Gründungsgeist“ bei Jüngeren gestiegen – Rücksetzer durch Corona-Krise absehbar, Fokus Volkswirtschaft Nr. 307, KfW Research.

²⁵ Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, Reform des Insolvenzrechts tritt in Kraft: Verkürzte Restschuldbefreiung und Einführung neuer Sanierungsmöglichkeiten, Pressemitteilung, 30. Dezember 2020.

²⁶ Metzger (2015), Wo ein Wille, da ein Weg? Hürden beim Gang in die Selbstständigkeit, Fokus Volkswirtschaft Nr. 82, KfW Research.

²⁷ Lee S.-H. et al. (2007), Bankruptcy law and entrepreneurship development: A real options perspective, Academy of Management Review 32 (1), 257–272; Fan W. and M. White (2004), Personal Bankruptcy and the Level of Entrepreneurial Activity, Journal of Law and Economics 46, 545–567.

²⁸ Metzger, G. (2019), Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit nimmt ab, Lichtblick durch Jüngere, Fokus Volkswirtschaft Nr. 261, KfW Research. Der Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit nimmt aus verschiedenen Gründen aber mit steigendem Lebensalter ab: Das dürfte mit der typischen Berufserfahrung Erwerbstätiger zusammenhängen. Je länger man in seinem Berufsleben ausschließlich angestellt ist, desto stärker wird man von dieser Erwerbsform geprägt. Es tritt eine Gewöhnung ein, die vom Gründen abhält. Darüber hinaus nimmt mit steigendem Alter die Offenheit des persönlichen Netzwerks ab, das eigene Spezialwissen nimmt zu, die finanzielle Abhängigkeit von einem Arbeitgeber wird stärker ebenso wie die familiäre Gebundenheit. In der Literatur wird diesbezüglich auch von „career handcuffs“, „golden hand-cuffs“ und „family handcuffs“ gesprochen, die Ältere stärker vom Gründen abhalten als Jüngere, siehe Wasserman (2012), The founder's dilemmas: anticipating and avoiding the pitfalls that can sink a startup, Princeton University Press.

²⁹ Metzger, G. (2021), Enger Zusammenhang zwischen Risikobereitschaft und Selbstständigkeit, Fokus Volkswirtschaft Nr. 317, KfW Research.

³⁰ Das Finanzwissen wurde in der Befragung des KfW-Gründungsmonitors im Jahr 2014 erhoben. Der Zusammenhang bezieht sich auf die Gesamtgruppe der Gründerinnen und Gründer sowie Planabbrecherinnen und -abbrecher und zeigt sich unabhängig davon, ob ein subjektives oder objektives Maß für das Finanzwissen verwendet wird. Zur Konstruktion der Maße zum Finanzwissen siehe Leifels, A. und G. Metzger (2015), Finanzwissen hilft bei der Existenzgründung: leichter, günstiger, wettbewerbsfähiger, Fokus Volkswirtschaft Nr. 107, KfW Research.

³¹ Metzger, G. (2019), Gründungsstandort Deutschland: Angst vor dem Scheitern mit besserer ökonomischer Grundausbildung kontern, Fokus Volkswirtschaft Nr. 242, KfW Research.