

»» KfW-Gründungsmonitor 2014



Gründungstätigkeit wiederbelebt
– Impuls aus dem Nebenerwerb

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

Copyright Titelbild

Stock.adobe.com / [psdesign1](#)

ISSN 1864 0788

Frankfurt am Main, Mai 2014

KfW-Gründungsmonitor 2014

Gründungstätigkeit wiederbelebt – Impuls aus dem Nebenerwerb

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

- **Wieder mehr Gründer in Deutschland – Boom im Nebenerwerb, Tiefstand im Vollerwerb:** Im Jahr 2013 stieg die Anzahl der Gründer um 93.000 auf 868.000 (+12 % ggü. 2012). Das Plus ist auf deutlich mehr Nebenerwerbsgründer (+102.000 auf 562.000) zurückzuführen. Die Anzahl der Vollerwerbsgründer sank hingegen auf ein historisches Tief (-9.000 auf 306.000). Diese Entwicklung hat zwei Ursachen: Die spürbar bessere Inlandsnachfrage in Verbindung mit der guten Arbeitsmarktlage im Jahr 2013. **2014 dürfte die Gründungstätigkeit nochmals leicht steigen, wiederum getrieben durch den Nebenerwerb.**
- **Der Bruttobeschäftigungseffekt der Gründungstätigkeit ist gestiegen – Neugründer stellen mehr Mitarbeiter ein:** Von Neugründern wurden 2013 rund 419.000 vollzeitäquivalente Stellen geschaffen (+9 % ggü. 2012). Davon entfielen 216.000 Stellen auf eigene Stellen von Vollerwerbsgründern und rund 203.000 Stellen auf von Gründern angestellte Mitarbeiter.
- **Berlin einsam an der Spitze – Trio der Stadtstaaten gesprengt:** In den Jahren 2011–2013 hat sich die Rangfolge der Bundesländer bei der Gründerquote im Vergleich zur entsprechenden Vorperiode relativ stark verändert. Nach wie vor angeführt von Berlin bleibt das große Muster (Stadtstaaten – westdeutsche Flächenländer – ostdeutsche Flächenländer) jedoch erkennbar.
- **Nochmals mehr Gründer mit expliziter Geschäftsidee – Gründer testen neue Ideen im Nebenerwerb:** Mehr als die Hälfte der Gründer des Jahres 2013 hat ihr Gründungsprojekt aufgrund einer expliziten Geschäftsidee umgesetzt. Dies ist der zweite deutliche Anstieg des Anteils der Chancengründer in Folge (2013: 53 %; 2012: 47 %, 2011: 35 %). Dabei zeigen sich 2013 insbesondere die Nebenerwerbsgründer ideenreich.
- **Nebenerwerb als Weg ins Arbeitsleben – so viele zuvor „erwerbsinaktive“ Gründer wie seit sieben Jahren nicht mehr:** Die Hälfte aller Gründer ging vor ihrem Schritt in die Selbstständigkeit einer abhängigen Beschäftigung nach. Dennoch: etwa jeder vierte Gründer war 2013 zuvor weder erwerbstätig noch arbeitslos – die Zahl der frisch „erwerbsaktiven“ Bevölkerung steigt insbesondere unter Nebenerwerbgründern (2013: 35 %; 2012: 27 %).
- **Frauen holen auf – im Nebenerwerb gründen Frauen und Männer jetzt gleich häufig:** Im Jahr 2013 erfolgten 43 % der Existenzgründungen durch Frauen. Dies ist der höchste bisher gemessene Anteil. Im Nebenerwerb sind Frauen und Männer dabei das zweite Mal nach 2007 gleich häufig vertreten. Im Vollerwerb starteten Frauen jede dritte Existenzgründung.
- **Im Vollerwerb stellen mehr Sologründer Mitarbeiter ein:** Sologründer, also Gründer ohne einen Gründungspartner, sind die Regel; 2013 starteten 77 % der Gründer allein. Sologründer im Vollerwerb stellen dabei aber immer häufiger Mitarbeiter ein. Bis 2007 startete jeder fünfte Vollerwerbsgründer allein, aber mit Mitarbeitern; 2013 sind im Vollerwerb 27 % Sologründer und Arbeitgeber zugleich.
- **Trend zu mehr innovativen Gründern ungebrochen – Nebenerwerbsgründer ziehen gleich:** Der Anteil der Gründer mit überregionalen Marktneuheiten hat sich seit 2009 fast verdreifacht und ist 2013 mit 11 % so hoch wie nie.
- **Gründer setzen knapp 10 Mrd. EUR Startkapital ein und greifen dabei stärker auf externe Mittel zurück – Finanzierung von Investitionen steht im Vordergrund:** Die von Gründern im Jahr 2013 eingesetzten Finanzmittel summieren sich auf knapp 10 Mrd. EUR. Der Anteil externer Finanzmittel ist von 31 % im Jahr 2009 auf 52 % 2013 gestiegen. Rund 90 % der Mittel wurden für Investitionen eingesetzt.

Ein reges Gründungsgeschehen ist für eine Volkswirtschaft wichtig. Gründer fordern mit ihren Unternehmungen bereits etablierte Anbieter heraus und setzen diese unter permanenten Druck, Effizienzpotenziale zu heben. Gründer schaffen einen Arbeitsplatz für sich selbst und oft auch für andere. Gründer tragen zudem zur technologischen Erneuerung eines Landes und somit zu einer Verbesserung dessen Wettbewerbsfähigkeit bei. Sie entwickeln neue Ideen und setzen technologische Innovationen in marktfähige Produkte um. Dies ist nicht einfach und gelingt vergleichsweise selten – wird jedoch wahrscheinlicher, je mehr innovative Gründer den Schritt wagen.

Vor diesem Hintergrund ist die seit der Jahrtausendwende deutlich erlahmte Gründungstätigkeit ein Wachstumshemmnis. Nach einer Phase stetig rückläufiger Gründerzahlen hat sich das Gründungsgeschehen erst im Jahr 2008 wieder gefangen und verläuft seitdem ohne erkennbaren Trend. Im Jahr 2012 erreichte die Gründungstätigkeit ihren bisherigen Tiefpunkt. Die Belebung im Jahr 2013 steht dazu in einem erfreulichen Gegensatz.

Wieder mehr Gründer in Deutschland

Im Jahr 2013 haben sich 868.000 Personen selbstständig gemacht (siehe Tabelle). Dies waren 93.000 Personen mehr als im Jahr 2012. Die Gründerquote stieg damit von 1,50 auf 1,67 % (Grafik 1). Dieser Anstieg ist allerdings allein auf eine wachsende Zahl von Nebenerwerbsgründern zurückzuführen, während die Anzahl der Vollerwerbsgründer auf einen historischen Tiefpunkt sank. Somit ist auch die Vollerwerbsquote im Gründungsgeschehen mit 35 % so gering wie nie zuvor.

Auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene beeinflussen zwei Faktoren die Gründungstätigkeit maßgeblich:

(1) **Die Konjunktur.** Die konjunkturelle Entwicklung wirkt als „Pull-Faktor“ auf das Gründungsgeschehen. Im Jahr 2013 wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt um 0,4 %.¹ Die geringe Dynamik ist auf schwächelnde Exporte zurückzuführen (-0,3 %); die Inlandsnachfrage zog dagegen um 0,7 % an. Der Pull-Effekt, also

Grafik 1: Gründerquoten in Deutschland 2000–2013

(Anteil von Gründern an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren)



Anmerkung: Für die Jahre 2000 und 2001 beruhen die Gründerquoten auf Fragestellungen, die sowohl voneinander als auch von den Gründerfragen in den nachfolgenden Jahren abweichen. Die Quoten dieser Jahre sind deshalb nur eingeschränkt miteinander und mit den Gründerquoten der nachfolgenden Jahre vergleichbar.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

die „Sogwirkung“, der konjunkturellen Entwicklung auf die Gründungstätigkeit war entsprechend positiv aber gering. Das Gründungsgeschehen im Nebenerwerb reagiert dabei auf den konjunkturellen Sog immer etwas stärker als jenes im Vollerwerb.

(2) **Der Arbeitsmarkt.** Eine schlechte Arbeitsmarktentwicklung wirkt als „Push-Faktor“ auf das Gründungsgeschehen. Allerdings war die Arbeitsmarktlage im Jahr 2013 anhaltend positiv. Die Erwerbslosenquote sank um weitere 0,1 Prozentpunkte.² Der arbeitsmarktseitige Druck auf Arbeitssuchende, sich aus Alternativlosigkeit selbstständig machen zu müssen, verringerte sich also nochmals leicht. Eine arbeitsmarktseitige Stoßwirkung auf die Gründungstätigkeit blieb somit aus – stattdessen absorbierte der Arbeitsmarkt eher potenzielle Gründer. Das Gründungsgeschehen im Vollerwerb reagiert dabei auf den arbeitsmarktseitigen Druck immer etwas stärker als jenes im Nebenerwerb.

Diese beiden gesamtwirtschaftlichen Faktoren haben im Jahr 2013 zu einer

unterschiedlichen Entwicklung des Gründungsgeschehens in Voll- und Nebenerwerb geführt: Der Druck, sich im Vollerwerb selbstständig machen zu müssen, blieb aufgrund der anhaltend guten Arbeitsmarktsituation wie erwartet gering. Beachtlich ist hingegen wie positiv die Gründungstätigkeit im Nebenerwerb auf das – trotz der insgesamt flauen gesamtwirtschaftlichen Konjunktur – doch deutliche Anziehen der Inlandsnachfrage reagierte.

Weitere Belebung der Gründungstätigkeit im Jahr 2014 erwartet

Die Weichen für eine nochmalige Belebung des Gründungsgeschehens im laufenden Jahr sind gestellt: Nach unseren Prognosen wird die konjunkturelle Dynamik im Jahr 2014 im Vergleich zu 2013 spürbar anziehen.³ Auf dem Arbeitsmarkt wird es wohl keine große Veränderung geben, wir gehen jedoch nochmals von einer leichten Verbesserung der Erwerbslosenquote aus. Da der Impuls von der anziehenden konjunkturellen Dynamik stärker wirken dürfte, wird dies den Ausschlag geben und die

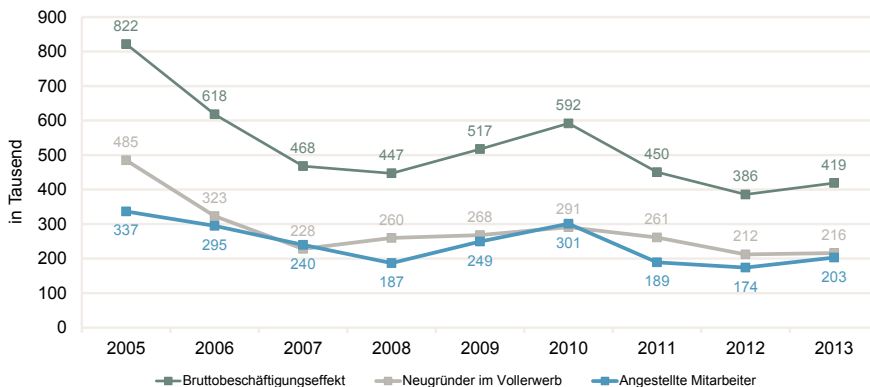
Tabelle: Anzahl der Gründer

| Gründer ... | 2011 | 2012 | 2013 |
|-----------------------------|---------|---------|---------|
| ... insgesamt | 835.000 | 775.000 | 868.000 |
| ... im Vollerwerb | 381.000 | 315.000 | 306.000 |
| ... im Nebenerwerb | 454.000 | 460.000 | 562.000 |
| ... sind Frauen | 348.000 | 300.000 | 376.000 |
| ... sind Männer | 487.000 | 475.000 | 492.000 |
| ... mit Geschäftsidee | 292.000 | 361.000 | 462.000 |
| ... ohne Erwerbsalternative | 290.000 | 236.000 | 259.000 |

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 2: Neugründer erhöhen Beschäftigung

(Anzahl an Personen)



Anmerkung: Bei der Berechnung des Bruttobeschäftigungseffekts bleiben Ausreißer unberücksichtigt.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Gründungstätigkeit – erneut eher im Nebenerwerb – vermutlich stimulieren.

Neue Projekte für Gründer reizvoller

Im Jahr 2013 haben gut drei Viertel der Existenzgründer neue Unternehmen eröffnet, während 6 % ein bestehendes Unternehmen übernommen haben und sich 20 % an einem bestehenden Unternehmen beteiligten (Grafik 3).

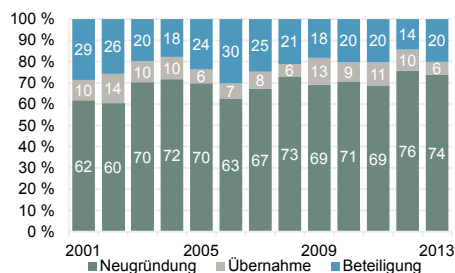
Hier stellt sich grundsätzlich die Frage, weshalb nur relativ wenige Existenzgründer bereit sind, ein bereits etabliertes Unternehmen zu übernehmen. Denn gerade weil sich etablierte Unternehmen immer wieder der Herausforderung durch neue Unternehmen erwehren müssen, sind sie oft effizienter und durch den über die Jahre aufgebauten Kapitalstock auch produktiver als ihre Herausforderer. Entsprechend wäre es für Existenzgründer oft einfacher und wirtschaftlicher, ein bereits bestehendes Unternehmen zu übernehmen und nach ihren

Vorstellungen weiterzuentwickeln, als ein neues aufzubauen. Dies wäre auch volkswirtschaftlich gesehen ressourcenschonender.⁴ Möglicherweise liegt der Reiz für viele Gründer jedoch einfach gerade darin, von Grund auf etwas Neues aufzubauen.

Der Verlauf des Anteils der Übernahmen durch Existenzgründer deutet darauf hin, dass eine Übernahme eher in von Unsicherheit geprägten Zeiten als Möglichkeit zur Existenzgründung wahrgenommen wird. So von 2001–2004 nach dem Platzen der New Economy Blase oder von 2009–2012 im Zuge der Finanzkrise. Möglicherweise sind auch gerade dann mehr Unternehmer bereit, ihr Unternehmen an einen Nachfolger zu übergeben. Ein höherer Anteil von Übernahmen wäre für die Schonung volkswirtschaftlicher Ressourcen sinnvoll. Daher können nachfolgeinteressierte Unternehmer und Existenzgründer auf der Plattform www.nexxt-change.org effizient zusammenfinden.

Grafik 3: Übernahmen wieder seltener

(Anteile der Gründungsarten)



Anmerkung: Eine Existenzgründung kann als Start einer neuen Unternehmung, als Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder als Beteiligung an einem solchen erfolgen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Neugründer schaffen wieder mehr Jobs

Neugründer schaffen Arbeitsplätze für sich selbst, aber oft auch für andere. Typischerweise erschwert eine gute Arbeitsmarktsituation Gründern die Mitarbeitersuche. Denn wenn Jobsuchende die Qual der Wahl haben, entscheiden sie sich häufig für etablierte Arbeitgeber – diese können oft eine höhere Arbeitsplatzsicherheit und bessere Entlohnung bieten.⁵

Dies scheint derzeit jedoch weniger ein Problem zu sein. Im Jahr 2013 betrug der direkte Bruttobeschäftigungseffekt, das ist die Summe der Arbeitsplätze, die in neuen Unternehmen bei deren Gründung entstehen, rund 419.000 vollzeit-äquivalente Stellen (Grafik 2). Davon entfielen 216.000 Stellen auf die eigenen Arbeitsplätze von Vollerwerbsgründern und 203.000 auf vollzeitäquivalente Arbeitsplätze für angestellte Mitarbeiter.ⁱ

Im Vergleich zum Jahr 2012 stieg der Beschäftigungsbeitrag um knapp 9 % (plus 33.000). Die Anzahl an Gründern mit neuen Unternehmungen blieb dabei nahezu unverändert (Grafik 3). Der Anstieg ist – allen Schwierigkeiten zum Trotz – also maßgeblich auf die deutlich größere Zahl beschäftigter Mitarbeiter zurückzuführen (plus 29.000) und kommt somit fast gänzlich dem Arbeitsmarkt zugute.

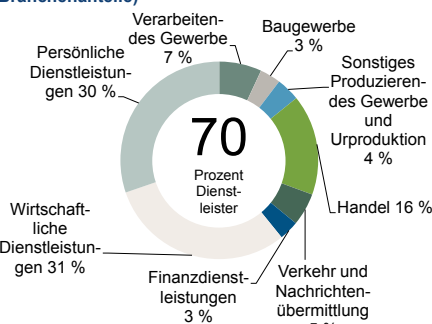
Der Anteil von Gründern, die überhaupt Mitarbeiter einstellten, ging zwar insgesamt zurück. Dies wurde allerdings durch die Anzahl eingestellter Mitarbeiter überkompensiert. Vollerwerbsgründer mit neuen Unternehmungen beschäftigten 49.000 Mitarbeiter mehr als im Vorjahr. Die aktuell deutliche Zunahme des Gründungsgeschehens im Nebenerwerb trug nicht zum Anstieg des Beschäftigungsbeitrags bei: Zum einen fiel hier der Anteil der neuen Unternehmungen, zum anderen beschäftigten diese nicht nur seltener sondern auch weniger Mitarbeiter (minus 20.000).

Gründer mit Dienstleistungsangeboten leisteten den größten Beitrag zum Bruttobeschäftigungsaufbau, weil die Mehrheit der Gründer im Dienstleistungsbe- reich startet: 2013 waren es gut 60 % mit persönlichen oder wirtschaftlichen Dienstleistungen (je etwa hälftig) und 16 % im Handel (Grafik 4). Wenn sich die Branchenstruktur des Gründungsgeschehens über die Zeit ändert, dann meist aufgrund von Schwankungen der Anteile dieser drei Sektoren.

ⁱ Die eigenen Stellen von Neugründern im Nebenerwerb werden nicht mitgezählt.

Grafik 4: Dienstleistungen dominieren

(Branchenanteile)



Anmerkung: Die Branchenzuordnung erfolgt auf Basis der Projektbeschreibungen durch die Gründer gemäß der der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008) des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Berlin bleibt Gründerhauptstadt

Im Durchschnitt der Jahre seit 2007 führen die Stadtstaaten die Rangliste der Gründungstätigkeit nach Bundesländern an.⁶ Stadtstaaten sind Ballungsräume, das heißt: Viele Menschen, kurze Wege. Insbesondere für Dienstleistungen ist dies von Vorteil. Da die Selbstständigkeit bei Dienstleistungen als Erwerbsform üblicher ist als in der Industrie, profitieren Stadtstaaten doppelt.

Nach den Stadtstaaten folgen die westdeutschen (Flächen-) Länder. Auch diese können beim Gründungsgeschehen durch ihre Ballungsräume profitieren. Dabei spielen Agglomerationseffekte, wie geringe Entfernung zwischen Geschäftspartnern und größere Absatz- und Beschaffungsmärkte eine wesentliche Rolle. Hinsichtlich der Wirtschaftsstruktur

gilt dabei jedoch, dass industriell geprägte Bundesländer, in denen ein hoher Anteil der Arbeitnehmer in Großbetrieben beschäftigt ist, bei der Gründungstätigkeit schlechter abschneiden als die anderen. Denn hier sind die Opportunitätskosten des Schritts in die Selbstständigkeit (also der Verzicht auf einen gut bezahlten Job) relativ hoch, wodurch sich viele für den Job und gegen die Selbstständigkeit entscheiden.

Fehlende beziehungsweise weniger ausgedehnte Ballungsräume sind ein Hauptgrund für die geringere Gründungstätigkeit in den ostdeutschen Bundesländern. Die dort im Durchschnitt geringere Kaufkraft führt dazu, dass insbesondere die Gründungstätigkeit im Nebenerwerb sichtlich schwächer ausgeprägt ist als in den westdeutschen Bundesländern.

Innerhalb des von uns überschaubaren Zeitraums gab es in der Rangliste der Bundesländer jedoch einige Veränderungen (Grafik 5). Während im Zeitraum 2008–2010 die Gründungstätigkeit in den drei Stadtstaaten noch mit Abstand am höchsten war, ist die Allianz dieses Trios im Zeitraum 2011–2013 zerbrochen. Die Gründungstätigkeit ging sowohl in Hamburg als auch in Bremen sichtbar zurück, wenngleich Hamburg seinen zweiten Platz in der Rangliste halten konnte. Bremen fiel hinter Rheinland-Pfalz und Hessen zurück – in beiden Bundesländern nahm die Gründungstätigkeit zu. Dabei stieg die Quote

von Vollerwerbsgründern in Hessen in ähnlichem Maß wie sie in Bremen zurückging. Als einziges Bundesland des ehemaligen Spitzentrios stieg in Berlin die Gründerquote an – vor allem getrieben durch Nebenerwerbsgründer.

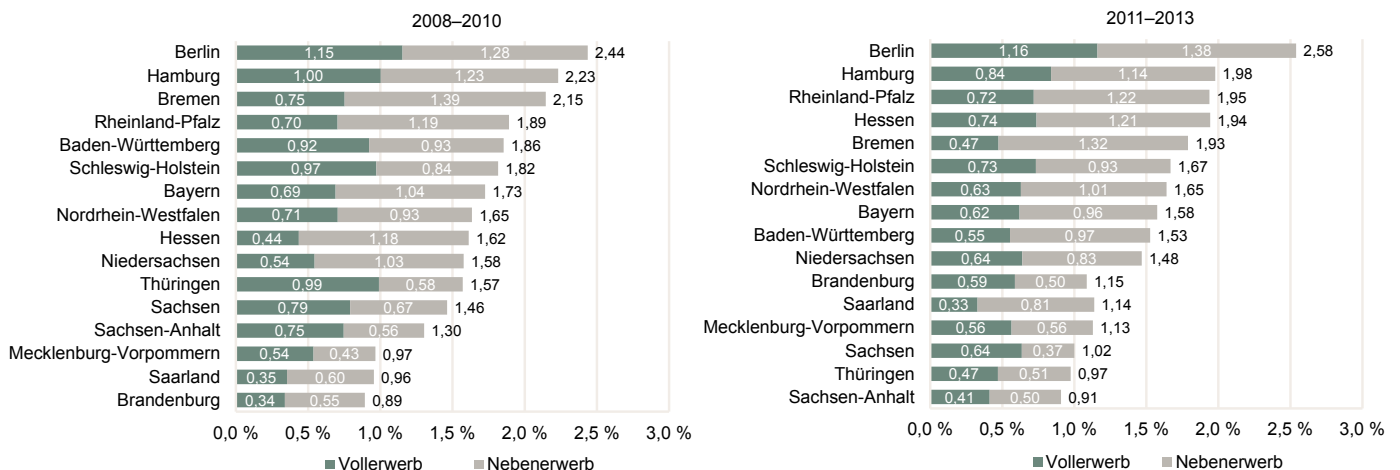
Maßgeblich für die Veränderungen in der Bundesländerrangliste sind die Entwicklungen der Push- und Pull-Faktoren in den Regionen sowie deren Effekte auf die regionale Gründungstätigkeit. Insbesondere Bundesländer mit einem hohen Anteil von Großbetrieben in Branchen, die von der guten konjunkturellen Entwicklung profitiert haben sowie mit einem überdurchschnittlich gut laufenden Arbeitsmarkt dürften Positionen verloren haben. Denn diese Faktoren schwächen die Gründungstätigkeit. Andererseits dürfte sich eine Zunahme der Erwerbstätigkeit positiv auf die regionale Kaufkraft ausgewirkt haben, was Potenziale für Hinzuverdienste als Nebenerwerbsgründer eröffnete.

Nochmals mehr Gründer mit expliziter Geschäftsidee

Der Anteil an Gründern, die die explizite Umsetzung einer Geschäftsidee als Grund für ihren Eintritt in die Selbstständigkeit nannten, stieg das zweite Jahr in Folge an: 2013 setzten mehr als die Hälfte der Gründer eine explizite Geschäftsidee um (Grafik 6, links). Somit stieg die Anzahl ideengetriebener Gründer überproportional stark auf 462.000 an (siehe Tabelle). Der Anteil der Grün-

Grafik 5: Gründerquoten nach Bundesländern – Spitzentrio gesprengt

(Anteile von Gründern an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren nach Bundesländern)



Anmerkung: Die Gesamtgründerquote ergibt sich aus der Summe der Gründerquoten im Voll- und Nebenerwerb. Aufgrund teilweise zu geringer Fallzahlen müssen wir uns auf eine Darstellung der regionalen Gründungstätigkeit auf Basis zusammengefasster Befragungsjahre beschränken.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

der, die aufgrund fehlender Erwerbsalternativen den Schritt in die Selbstständigkeit gingen, blieb 2013 mit 30 % dagegen unverändert. Aufgrund der gestiegenen Gründungstätigkeit nahm deren Anzahl dennoch auf 259.000 zu.

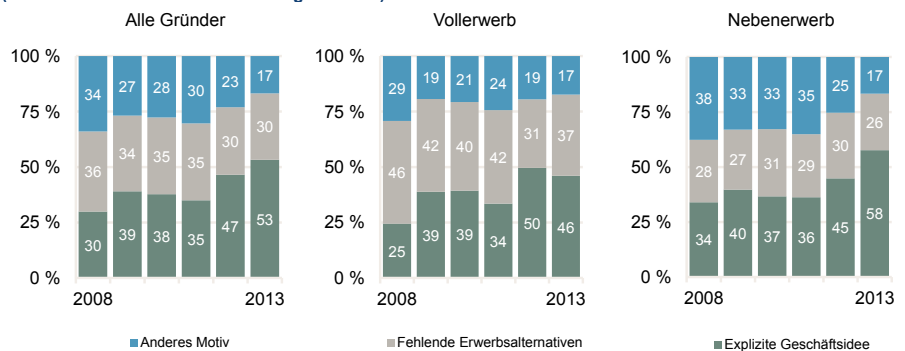
Wenn Gründer eine explizite Geschäftsidee umsetzen, muss diese nicht einzigartig, geschweige denn Erfolg versprechend sein. Trotzdem ist es positiv zu bewerten, wenn der Anteil an Gründern mit expliziter Geschäftsidee steigt. Denn ihr volkswirtschaftlicher Beitrag ist normalerweise größer als der von anderen Gründern. So bringen sie beispielsweise häufiger Neuheiten auf den Markt oder beschäftigen häufiger Mitarbeiter.

Insbesondere bei Nebenerwerbsgründern ist eine explizite Geschäftsidee zunehmend Motiv der Selbstständigkeit. Der Anteil stieg zweimal in Folge von noch 36 % im Jahr 2011 auf nun 58 %. Nebenerwerbsgründer sehen ihre Selbstständigkeit in den letzten beiden Jahren also verstärkt als Chance, eine Geschäftsidee umzusetzen und darüber ein Einkommen zu erzielen. Gleichzeitig ist der Anteil an Nebenerwerbsgründern gestiegen, die vor ihrer Selbstständigkeit weder erwerbstätig noch arbeitslos waren (Nichterwerbspersonenⁱⁱ, Grafik 7 rechts). Oft handelt es sich hierbei um Schüler, Studierende, Personen, die sich um Haushaltsführung und Kindererziehung kümmern oder Ruheständler. Diese Entwicklung kann Ausdruck der gestiegenen Erwerbsneigung in der Bevölkerung sein,⁷ gepaart mit der Bereitschaft, explizite Geschäftsideen in einer Nebenerwerbsselbstständigkeit zu testen. Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung und des infolgedessen in Zukunft zu erwartenden Fachkräftemangels ist eine Erhöhung der Partizipationsquote in jedem Fall besonders begrüßenswert.

Der Anteil zuvor Erwerbsinaktiver ist bei Nebenerwerbsgründern etwa doppelt so hoch wie bei Gründern im Vollerwerb. Nichterwerbspersonen machen sich also grundsätzlich eher im Nebenerwerb

Grafik 6: Gründer werden ideenreicher

(Anteile der Gründer nach Gründungsmotiven)



Anmerkung: Selbsteinordnung der Befragten.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

selbstständig, als dass sie im Vollerwerb starten. Dies dürfte mit der geringeren zeitlichen Belastung bei Nebenerwerbsgründungen zu tun haben, die entsprechend eine größere Flexibilität zulässt. Vollerwerbsgründer kommen auf eine Wochenarbeitszeit von durchschnittlich 48 Stunden, während bei Nebenerwerbsgründern im Durchschnitt 13 Stunden darauf entfallen.⁸

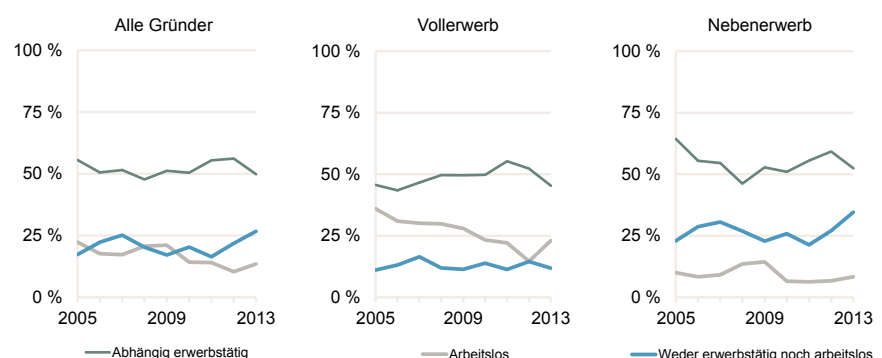
Anders als im Nebenerwerb entfällt bei Vollerwerbsgründern typischerweise ein wesentlicher Anteil auf Gründer, die den Schritt in die Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus tätigen. Die Mehrheit davon startet in die Selbstständigkeit, weil es keine Erwerbsalternative gibt; eine abhängige Beschäftigung wäre diesen Gründern meist lieber. Im Zuge der steigenden Arbeitskräftenachfrage in den vergangenen Jahren wurde der Anteil zuvor arbeitsloser Gründer immer kleiner. Er ging von 36 % im Jahr 2005 fast stetig bis auf 22 % im Jahr 2011 zu-

rück (Grafik 7, Mitte). 2012 fiel der Anteil dann noch einmal deutlich auf 14 %. Dies ist auf die Neuordnung der Förderbedingungen für den Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit (BA) zum 28. Dezember 2011 zurückzuführen.⁹ Die Umwandlung dieser Existenzgründungsförderung für Arbeitslose von einer teilweisen Pflicht- in eine vollständige Ermessensleistung führte dazu, dass die BA in 2012 85 % weniger Arbeitslosen den Gründungszuschuss gewährte als noch im Jahr davor. Im Jahr 2013 sprang der Anteil zuvor arbeitsloser Vollerwerbsgründer auf 23 % und somit wieder auf das vorherige Niveau. Dies hat im Wesentlichen drei Gründe:

- Die BA legte ihren Ermessensspielraum wieder etwas weiter aus, sodass die Anzahl der Zusagen für den Gründungszuschuss im Jahr 2013 um 36 % anstieg.
- Die Erwerbsneigung in der Bevölke-

Grafik 7: Der Großteil der Gründer ist vor der Selbstständigkeit als Arbeitnehmer erwerbstätig

(Anteile der Gründer nach ihrem Arbeitsmarktstatus vor der Gründung)



Anmerkung: Bei weder erwerbstätigen noch arbeitslosen Personen handelt es sich meist um Nichterwerbspersonenⁱⁱ, die somit vor der Selbstständigkeit dem Arbeitsmarkt nicht zur Verfügung standen. Selbsteinordnung der Befragten.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

ⁱⁱ Nichterwerbspersonen sind eigentlich festgelegt als „weder erwerbstätig noch erwerbslos“. „Erwerbslose“ sind in der Arbeitsmarktstatistik anders definiert als „Arbeitslose“. Die beiden Gruppen entsprechen sich jedoch ungefähr in ihrer Anzahl.

rung ist angestiegen, wodurch das Erwerbspersonenpotenzial deutlich zunahm.¹⁰ Einige dieser zuvor nicht auf dem Arbeitsmarkt aktiven Personen haben sich wie eben erläutert direkt selbstständig gemacht, andere dürften sich zuerst arbeitslos gemeldet haben und erst danach in die Selbstständigkeit gewechselt sein – manche davon möglicherweise, um zumindest eine Chance auf den Gründungszuschuss zu erhalten.ⁱⁱⁱ

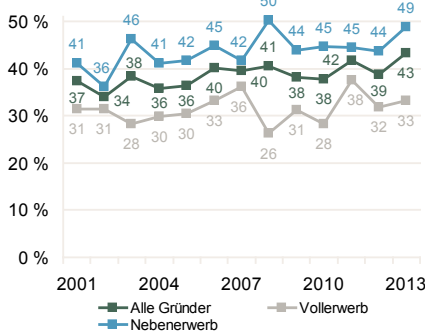
- Die durch die veränderten Rahmenbedingungen eingetretene Schockstarre dürfte sich bei vielen gründungswilligen Arbeitslosen zwischenzeitlich gelöst haben. Sie werden ihre Gründungspläne auf die neuen Bedingungen angepasst und den Schritt in die Selbstständigkeit auch ohne den Gründungszuschuss gewagt haben.

Frauen so stark vertreten wie noch nie

Im Jahr 2013 wurden 43 % aller Gründungsprojekte von Frauen gestartet (Grafik 8). Ein neuer Rekordwert, der

Grafik 8: Frauen im Aufwind

(Anteil der Existenzgründungen durch Frauen)

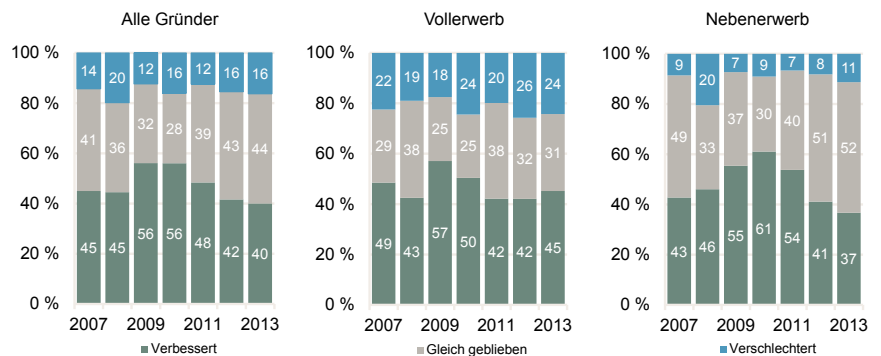


Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

ⁱⁱⁱ Die Chance auf Gründungszuschuss dürfte bei diesem Vorgehen jedoch gering sein. Zum einen weil arbeitslos gemeldete Personen einem Vermittlungsvorrang unterliegen – auf dem Arbeitsmarkt vermittelbare Arbeitslose sollen also nicht bezuschusst werden –, zum anderen weil sie bestimmte Fristen einhalten müssen. So müssen sie noch einen Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen haben und in den zwei Jahren vor der Arbeitslosmeldung mindestens zwölf Monate versicherungspflichtig beschäftigt gewesen sein (Anwartschaftszeit). Da die Länge des Anspruchs auf Arbeitslosengeld davon abhängt, wie lange sie in den fünf Jahren zuvor versicherungspflichtig beschäftigt waren, kann die 150 Tage-Grenze schnell unterschritten werden. So beträgt die Höchstanspruchsdauer auf Arbeitslosengeld bei zwölf Monaten versicherungspflichtiger Beschäftigung gerade sechs Monate.

Grafik 9: Existenzgründungen zahlen sich meist aus – ein Risiko bleibt

(Anteile der Gründer mit verbessertem, unverändertem oder verschlechtertem Haushaltsnettoeinkommen im Vergleich zu vor der Gründung)



Anmerkung: Es sind nur Gründer berücksichtigt, deren jeweiliges Gründungsprojekt zum Zeitpunkt der Befragung noch bestand. Für die Zuordnung der Gründer in den Voll- und Nebenerwerb ist hier der Zeitpunkt der Befragung maßgeblich, nicht der Gründungszeitpunkt.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

insbesondere durch Existenzgründungen im Nebenerwerb zu Stande kommt. Dort mischen Frauen und Männer nun etwa gleichermaßen mit (49 vs. 51 % nach 44 vs. 56 % 2012). Im Vollerwerb wurde dagegen nur jedes dritte Gründungsprojekt von einer Frau umgesetzt. Im Vergleich zum Nebenerwerb sind Frauen bei Vollerwerbsgründungen bereits seit Jahren seltener vertreten. Dies dürfte mit der Vereinbarkeit von Familie und Erwerbstätigkeit zu tun haben – einem Zielkonflikt, vom dem nach wie vor Frauen stärker betroffen sind als Männer.

Dennoch: Sowohl bei Voll- als auch bei Nebenerwerbsgründungen sind Frauen in den vergangenen Jahren im Trend zunehmend stärker vertreten. Hierin spiegeln sich möglicherweise zwei Entwicklungen wider. Zum einen ist die Erwerbsneigung von Frauen deutlich stärker gestiegen als die von Männern. Ihr Anteil an allen dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehenden Personen wurde also größer. Zum anderen ist bei den Frauen auch der Anteil derer stärker gestiegen, die ihren Wunsch nach Arbeit in die Tat umgesetzt haben – sei es in abhängiger oder selbstständiger Beschäftigung.^{iv}

^{iv} Im Zeitraum 2001 bis 2012 ist die Erwerbsquote (Anteil der Erwerbspersonen, d. h. der Summe aus Erwerbstätigen und Erwerbslosen, im Alter von 15 bis 64 an der gleichaltrigen Bevölkerung) bei Frauen von 64,9 auf 71,6 % gestiegen, bei Männern von 80,1 auf 82,2 %. Gleichzeitig hat sich die Erwerbstätigenquote (Anteil der Erwerbstätigen an den Erwerbspersonen) bei Frauen von 58,8 auf 67,6 % und bei Männern von 72,7 auf 77,1 % erhöht. Quelle: Bundesagentur für Arbeit (2013), Arbeitsmarktberichterstattung: Der Arbeitsmarkt in Deutschland,

Vollerwerbsgründer haben ein höheres Einkommensrisiko

Einem Großteil der Gründer steht nach dem Schritt in die Selbstständigkeit im Haushalt das gleiche oder ein höheres Nettoeinkommen zur Verfügung als vor der Gründung (84 %, Grafik 9).^v Somit musste in den vergangenen Jahren nur etwa jeder sechste Gründer netto mit weniger Einkommen im Haushalt fertig werden.

Bei Vollerwerbsgründern ist der Anteil der gesunkenen Einkommen typischerweise höher als bei Nebenerwerbsgründern (2013: 24 vs. 11 %). Dies ist der Fall, weil Existenzgründungen im Nebenerwerb oft als Hinzuverdienstmöglichkeit genutzt werden, ohne dass sich an der weiteren Erwerbssituation des Haushalts etwas ändert. Vollerwerbsgründer geben ihre vorherige Einkommensquelle dagegen häufiger auf. Das weggefallene Einkommen müssen sie dann erst einmal kompensieren können.

Auffällig ist, dass in den Jahren 2009, 2010 und 2011 der Anteil Gründer, die nach dem Schritt in die Selbstständigkeit ein höheres Haushaltseinkommen hatten, überdurchschnittlich hoch war – ins-

Frauen und Männer am Arbeitsmarkt im Jahr 2012, Nürnberg 2013.

^v Diese Analyse basiert auf der Frage: „Wenn Sie Ihr jetziges gesamtes Haushalts-Netto-Einkommen, also aller Haushaltsmitglieder zusammengenommen, mit dem Einkommen vergleichen, das Sie hatten, bevor Sie sich selbstständig gemacht haben. Hat sich Ihre finanzielle Situation im Vergleich verbessert, verschlechtert oder ist sie gleich geblieben?“

besondere im Nebenerwerb. Dieses Phänomen zeigt sich jedoch insbesondere in Haushalten mit mehr als zwei Erwachsenen. Es ist deshalb wahrscheinlich, dass für das höhere Haushaltseinkommen während dieser Zeit andere Personen, als die Nebenerwerbsgründer, eine maßgebliche Rolle spielten.

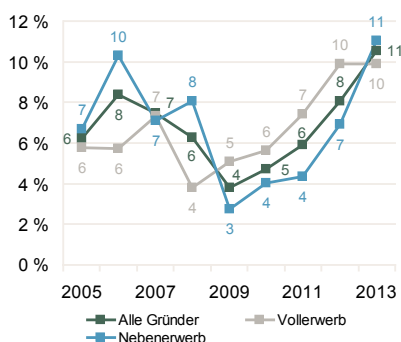
Immer mehr Sologründer im Vollerwerb starten mit Mitarbeitern

Das Gründungsgeschehen ist stark von Sologrüdern dominiert. Der weitaus größte Teil aller Existenzgründer hat keinen Teampartner an seiner Seite (2013: 77 %) und auch keine Mitarbeiter (64 %). Dies ist kein neuer Trend sondern ein recht stabiles Muster im Gründungsgeschehen: Seit die Angaben im KfW-Gründungsmonitor erhoben werden, schwanken die entsprechenden Anteile nur leicht (Grafik 10).

Der Anteil der Sologründer ist im Vollerwerb typischerweise etwas höher als im Nebenerwerb (2013: 81 vs. 74 %). Dies ist bemerkenswert, da man Gründerteams eher bei größeren Gründungen und somit auch eher im Vollerwerb erwarten kann. Die große Stärke von Teamgründungen ist das größere Ressourcenpotenzial – was das Kapital betrifft, aber auch was die Manpower angeht. So verteilen sich die Arbeitsbelastung und die Verantwortung in einem Gründerteam auf mehrere Schultern. Dies dürfte der Grund sein, warum sich Nebenerwerbsgründer häufiger auf einen Partner verlassen.

Grafik 11: Gründer starten verstärkt mit neuen Angeboten

(Anteile von Gründern mit deutschland- oder weltweiten Marktneuheiten)

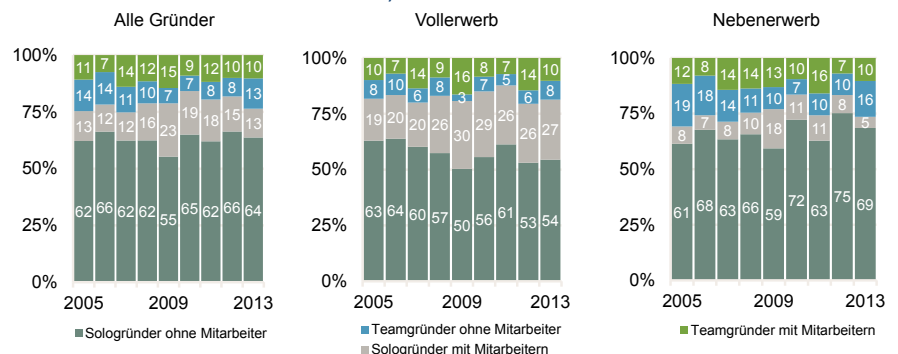


Anmerkung: Als überregionale Marktneuheiten gelten Angebote, die entweder in Deutschland oder weltweit neu sind. Selbsteinschätzung der Befragten.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 10: Gründer starten meist allein

(Anteile alleine oder im Team startenden Gründer)



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Gemessen an den Sologrüdern ohne Mitarbeiter ist die Quote unter den Nebenerwerbsgründern höher (2013: 69 vs. 54 % im Vollerwerb). Hier kommt zum Ausdruck, dass es Nebenerwerbsgründern bei ihrer Selbstständigkeit oft um ihren individuellen Hinzuverdienst geht und nicht um den Aufbau eines Unternehmens: 2013 sind 81 % der Nebenerwerbsgründer Kleinunternehmer im Sinne des Umsatzsteuerrechts (2012: 72 %).^{vi} Die Spannweite der Umsätze ist allerdings recht hoch. Der durchschnittliche Monatsumsatz von Nebenerwerbsgründern beträgt rund 3.000 EUR (2012: 2.000 EUR). Vollerwerbsgründer setzen rund 14.500 EUR im Monat um (2012: 12.400 EUR). Bei ihnen überschreiten drei Viertel die Umsatzgrenze für Kleinunternehmer (2012: 71 %).

Erfreulich ist, dass der Anteil der allein startenden Vollerwerbsgründer, die zusätzlich Mitarbeiter beschäftigen, seit 2007 erkennbar gestiegen ist. Somit sind immer mehr der Sologründer im Vollerwerb auch Arbeitgeber, wodurch ihre volkswirtschaftliche Bedeutung steigt, da sie nicht nur für ihren eigenen Lebensunterhalt Sorge tragen, sondern auch für den anderer.

Trend zu neuen Angeboten ungebrochen

Ein immer größerer Teil der Existenzgründungen entfällt auf Gründer, die erklärtermaßen mit Marktneuheiten an den

Start gehen, welche zuvor in Deutschland- oder sogar weltweit noch nicht angeboten wurden. Ihr Anteil hat sich seit seinem Tiefstand 2009 von 4 auf 11 % im Jahr 2013 fast verdreifacht (Grafik 11). Trotz dieses Trends sind Gründer mit Marktneuheiten nach wie vor eher selten. Dabei ist nicht eindeutig, ob eher Voll- oder Nebenerwerbsgründern mit Marktneuheiten starten. Bis zum Jahr 2008 war der entsprechende Anteil unter Nebenerwerbsgründern höher, bevor sich das Bild drehte und Vollerwerbsgründer häufiger mit neuen Angeboten an den Markt gingen.

Viele der von den Gründern angebotenen Marktneuheiten sind nur bedingt Innovationen, die eine „schöpferische Zerstörung“ in Schumpeters Sinn anstoßen und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft verbessern. Exemplarisch hierfür stehen innovative Geschäftskonzepte und Angebote im Einzelhandel. In der jüngsten Vergangenheit kann hier auf das Beispiel „Bubble Tea“ verwiesen werden. Vor wenigen Jahren, in neuen, separaten Läden auf dem deutschen Markt angeboten, war Bubble Tea eine deutschlandweite Marktneuheit. Der Beitrag dieses neuen Angebots zum technologischen Fortschritt ist jedoch begrenzt.

Darüber hinaus ist unklar, inwiefern die Gründer tatsächlich einen umfassenden Marktüberblick haben und ihr Angebot richtig als „neu“ einordnen. So dürfte nur der Pioniergründer, der ein Produkt oder eine Dienstleistung tatsächlich als erster anbietet, die Marktneuheit für sich verbuchen. Da der Marktüberblick aber oft

^{vi} Gemäß § 19 UStG können Unternehmer mit niedrigen Umsätzen (unter 17.500 EUR p. a.) auf den Ausweis und die Abführung von Umsatzsteuer verzichten, dürfen im Gegenzug aber auch keine Vorsteuer aus Rechnungen anderer Unternehmer zum Abzug bringen.

nicht gegeben ist, sind Doppelzählungen neuer Angebote möglich.

Trotz dieser Einschränkungen ist die Entwicklung des Anteils der Gründer mit Marktneuheiten ein Maßstab für den Innovationsgehalt des Gründungsgeschehens. Denn das Messverfahren bleibt im Zeitverlauf gleich. Vor diesem Hintergrund ist der Trend zu einer stärkeren Bedeutung innovativer Gründer im Gründungsgeschehen sehr erfreulich.

Gründer setzen etwas seltener externe Mittel ein

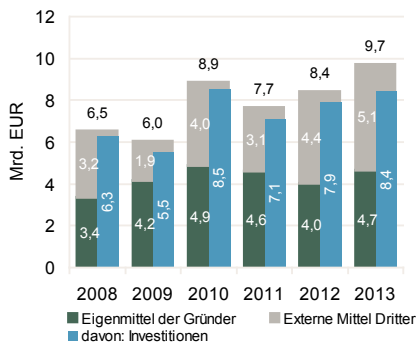
Die meisten Gründer benötigen für die Umsetzung ihres Gründungsprojekts Ressourcen. Sie bringen dafür Sachmittel ein oder greifen auf Finanzmittel zurück, um Investitionen zu tätigen oder laufende Kosten zu finanzieren, die nicht über die Einnahmen gedeckt werden können. Nur jeder zehnte Gründer kommt ganz ohne einen solchen Input aus.

In den vergangenen Jahren lag der Anteil von Gründern, die für den Start ihres Gründungsprojekts Finanzmittel einsetzen, relativ stabil bei zwei Dritteln (Grafik 12). Von diesen Gründern haben wiederum etwa zwei Drittel ausschließlich auf eigene Finanzmittel zurückgegriffen – insgesamt also etwa jeder fünfte Gründer. Im Jahr 2013 liegt der Anteil der Gründer mit Finanzmitteleinsatz bei 60 % und damit leicht unter der Regelquote.

Im Vollerwerb sind die Relationen anders: mehr als 70 % der Gründer setzten

Grafik 13: Gründer setzen knapp 10 Mrd. EUR ein

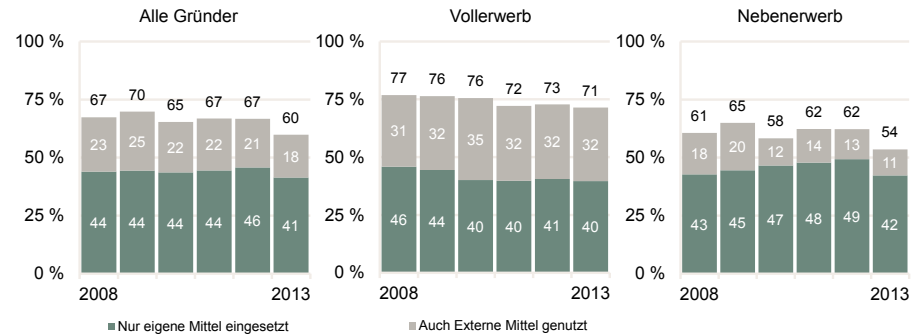
(Von den Gründern eines Jahrgangs eingesetztes Finanzkapital)



Anmerkung: Differenzen aufgrund von Rundungen. Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 12: Zwei Drittel aller Gründer setzen Finanzmittel ein – davon nutzen zwei Drittel ausschließlich eigene Finanzmittel

(Anteile der Gründer mit Einsatz eigener oder externer Finanzmittel)



Anmerkung: Differenzen aufgrund von Rundungen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Finanzmittel ein, wobei drei dieser sieben Gründer auch auf externes Finanzkapital zurückgegriffen haben. Geld, insbesondere Geld von Dritten, ist hier also wichtiger. Im Nebenerwerb schwankte der Anteil derer, die Finanzmittel einsetzen, in den vergangenen Jahren um 60 % (2013: 54 %). Dabei nutzte bis 2009 etwa jeder dritte dieser Nebenerwerbsgründer externes Finanzkapital, danach nur noch etwa jeder fünfte.

Gründungen so gut fundiert wie noch nie

Die von Gründern im Jahr 2013 eingesetzten Finanzmittel summieren sich auf knapp 10 Mrd. EUR (Grafik 13). Auf jeden Gründer entfallen somit durchschnittlich 11.200 EUR (2012: 10.900 EUR). Dabei lagen Vollerwerbsgründer mit 22.500 EUR (2012: 16.700 EUR) rund doppelt so hoch, Nebenerwerbsgründer mit 4.900 EUR (2012: 6.900 EUR) bei weniger als der Hälfte. Das Gesamtvolumen des eingesetzten Finanzkapitals ist in den letzten drei Jahren stetig gestiegen. Der bisherige Höchstwert wurde im Jahr 2010 erreicht, nachdem 2009 mit 6 Mrd. EUR die wenigsten Finanzmittel eingesetzt wurden.

Die Zusammensetzung des von den Gründern eingesetzten Finanzkapitals hat sich in den letzten beiden Jahren verändert. Der Anteil der Eigenmittel, die von den Gründern aufgebracht wurden, lag bis 2011 zwischen 50 und 70 %. 2012 und 2013 ist die Eigenmittelquote allerdings unter 50 % gefallen. Es wurde also mehr Finanzkapital von Dritten genutzt. Daran hatten die Vollerwerbsgrün-

der maßgeblichen Anteil. Auf sie entfällt bereits seit Jahren ein immer größer werdender Teil der externen Finanzmittel: Wurden von Vollerwerbsgründern 2008 noch 33 % des externen Finanzkapitals eingesetzt, sind es 2013 80 %. Entsprechend wurde auch der Anteil am Gesamtvolumen, der auf Vollerwerbsgründer entfällt, in den vergangenen Jahren immer größer. Er legte von knapp 50 % (3,1 Mrd. EUR) 2008 auf gut 70 % (7 Mrd. EUR) im Jahr 2013 zu. Der größer gewordene Teil des Finanzkapitals, der auf Vollerwerbsgründer entfällt, dürfte auf die veränderte Struktur der Vollerwerbsgründer zurückzuführen sein: Weniger zuvor arbeitslose Gründer; mehr Gründer mit expliziter Geschäftsidee; mehr (Solo-) Gründer mit Mitarbeitern; mehr innovative Gründer; all das sind Charakteristika, die mit einem höheren Bedarf an Finanzkapital einhergehen. Das Niedrigzinsumfeld der letzten Jahre dürfte bei gegebenem Bedarf einen zusätzlichen Anreiz für eine Ausweitung des Einsatzes externen Kapitals sein. Dies bringt jedoch die Gefahr von Zinsänderungen, wenn die Finanzierungen nicht fristenkongruent erfolgten.

Den Großteil des Finanzkapitals setzten Gründer ein, um Investitionen zu tätigen. Die Investitionsquote liegt normalerweise bei gut über 90 %. Im Jahr 2013 liegt sie erstmals darunter bei 87 %: Für Investitionen im Rahmen ihrer Gründungsprojekte nutzten Gründer 8,4 der 9,7 Mrd. EUR eingesetzten Finanzkapitals.

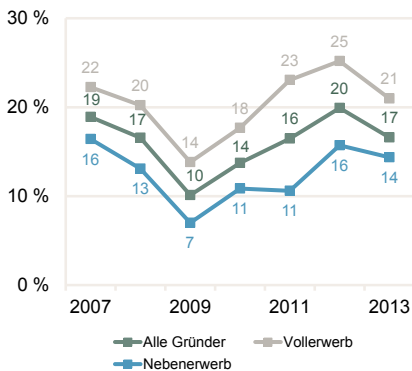
Weniger Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten

Der überwiegende Teil der Gründer (2013: 83 %) hatte bei der Umsetzung seines Gründungsprojekts keine Finanzierungsschwierigkeiten. Dies sind zum einen jene Gründer, die keine Finanzmittel für ihr Gründungsprojekt benötigen, und zum anderen jene, die ihr Projekt problemlos mit eigenen oder externen Mitteln finanzieren konnten.

Lediglich 17 % der Gründer im Jahr 2013 berichten von Finanzierungsschwierigkeiten (Grafik 14). Die Beschaffung von Finanzmitteln war für Gründer somit offenbar etwas leichter, nachdem sich der Anteil von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten von 2009 (10 %) auf 2012 (20 %) verdoppelte.

Grafik 14: Gründer haben weniger Finanzierungsschwierigkeiten

(Anteil an allen Gründern)



Anmerkung: Selbsteinschätzung der Befragten.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Die Beschaffung von Finanzmitteln stellt für Gründer grundsätzlich eine Herausforderung dar. Kreditgeber wie Banken und Sparkassen müssen erst überzeugt werden, damit sie ein Gründungsprojekt finanzieren. Gründern fällt es jedoch oft schwer, ausreichend Informationen über ihr Gründungsprojekt bereitzustellen – vor allem, wenn sie mit völlig neuen Geschäftsmodellen oder Produkten starten wollen. Hinzu kommt, dass Gründer meist einen relativ kleinen Kredit benötigen. Aufgrund fixer Kosten (beispielsweise für Kreditprüfung und -pflege) ist das Kosten-Ertrags-Verhältnis eines solchen Kredits eher ungünstig. Beides, die typischerweise eher schlechte Informationslage sowie das ungünstige Kosten-Ertrags-Verhältnis, verteuern den Zins und erschweren Gründern den Kapitalzugang. Auch Erfolg versprechende Gründungsprojekte können dadurch auf der Strecke bleiben.

Wie ist die skizzierte Entwicklung der Anteile von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten zu interpretieren? Aufgrund der Finanzkrise kam es zu großen Verwerfungen auf dem Bankenmarkt, die die Kreditvergabe 2009 bremsten. Diese Bremse löste sich erst in den Folgejahren sukzessive. Dieses Szenario lässt einen im Jahr 2009 hohen und in der Folge absinkenden Anteil von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten erwarten – also das Gegenbild zur beobachteten Entwicklung.

Die tatsächliche Entwicklung kann über die Änderung des Finanzierungsverhal-

tens der Gründer erklärt werden. Es ist davon auszugehen, dass sich Gründer im Jahr 2009 den ökonomischen Rahmenbedingungen anpassten und bewusst kleinere Projekte angingen – schließlich gab es einen heftigen Konjunkturunbruch. Für ihre kleineren Projekte griffen Gründer zwar genauso häufig auf externe Finanzgeber zurück wie sonst auch, die nachgefragten Beträge waren jedoch geringer. Im Zuge des zurückkehrenden Konjunkturoptimismus stiegen danach auch die Volumina wieder an – und damit die Anforderung an die Überzeugungsarbeit der Gründer, die sie bei Kapitalgebern zu leisten haben. Diese zunehmende Überzeugungsarbeit dürfte sich in den Finanzierungsproblemen der Gründer widerspiegeln. Letztlich bedeuten Finanzierungsschwierigkeiten nicht, dass eine externe Finanzierung gescheitert ist: Finanzierungsprobleme treten bei Gründern, die externe Finanzmittel einsetzen, deutlich häufiger auf als bei Gründern, die kein Kapital oder nur eigene Mittel einsetzen.

Dennoch: Um den Schwierigkeiten von Gründern bei der externen Finanzierung zu begegnen, bieten die KfW Bankengruppe und die Förderinstitute der Länder Banken und Sparkassen Finanzierungslösungen an. Kreditinstitute können dabei ihr Risiko bei einer Kreditvergabe an Gründer zu einem hohen Grad abgeben, was insbesondere innovativen Gründungsprojekten mit einem schwer abschätzbaren Kreditrisiko zugute kommt. ■

Verweis in eigener Sache

Der KfW-Gründungsmonitor wird seit dem Jahr 2000 durchgeführt. Bei dieser Bevölkerungsbefragung zu Existenzgründungen in Deutschland werden Informationen sowohl zur Gründerperson als auch zum Gründungsprojekt sowie zu einer Vergleichsgruppe von Nichtgründern erhoben. Als Gründer werden alle Personen betrachtet, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem jeweiligen Interview eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit begonnen haben, egal ob im Voll- oder im Nebenerwerb. Die Existenzgründung kann dabei sowohl als Start einer neuen Unternehmung als auch als Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder als Beteiligung an einem solchen erfolgt sein.

Der vorliegende Bericht „Gründungstätigkeit wiederbelebt – Impuls aus dem Nebenerwerb“ zum KfW-Gründungsmonitor 2014 gibt einen Teil der Ergebnisse ausführlich wieder. Weitere Informationen zur Struktur des Gründungsgeschehens aus der aktuellen Erhebung sowie den beiden vorhergehenden Befragungen sind im dazugehörigen Tabellen- und Methodenband dargestellt.

¹ Statistisches Bundesamt (2013), Deutsche Wirtschaft trotz 2012 europäischer Wirtschaftskrise. Pressemitteilung vom 15. Januar 2013.

² Statistisches Bundesamt (2013), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung des Bundes – Bevölkerung, Erwerbstätigkeit: Deutschland, Jahre. Stand: 24.01.2013.

³ Borger, K. (2014), Ordentliche Erholung – nicht mehr, aber auch nicht weniger. KfW-Konjunkturkompass Deutschland, Frankfurt, 25. Februar 2014.

⁴ Shane, S. (2008): The Illusions of Entrepreneurship, Yale University Press, New Haven und London.

⁵ Brixy, U., Kohaut, S. und C. Schnabel (2007): Do newly founded firms pay lower wages? First evidence from Germany, Small Business Economics 29 (1/2), 161–171.

⁶ Metzger, G. und K. Ullrich (2013): KfW-Gründungsmonitor 2013, Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht, KfW Bankengruppe, Frankfurt.

⁷ Bundesagentur für Arbeit (2014), Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland – Monatsbericht, Dezember und Jahr 2013, Nürnberg 2014.

⁸ Metzger, G. und K. Ullrich (2013): KfW-Gründungsmonitor 2013, Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht, KfW Bankengruppe, Frankfurt.

⁹ Metzger, G. und K. Ullrich (2013): KfW-Gründungsmonitor 2013, Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht, KfW Bankengruppe, Frankfurt.

¹⁰ Bundesagentur für Arbeit (2014), Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland – Monatsbericht, Dezember und Jahr 2013, Nürnberg 2014.