

KfW-Research.

WirtschaftsObserver online.

Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland.  
Nr. 26, August 2007.

## Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland.

*Unternehmensgründungen und junge Unternehmen sind für Volkswirtschaften von besonderer Bedeutung. Sie wirken sich stimulierend auf Wettbewerb und strukturellen Wandel aus, verbessern die internationale Wettbewerbsfähigkeit und schaffen im Erfolgsfall wirtschaftliches Wachstum und Arbeitsplätze. Zentraler Bestandteil eines Gründungsprojekts ist seine Finanzierung. Nur wenn der entstehende Mittelbedarf gedeckt werden kann, lässt sich ein geplantes Gründungsvorhaben (im gewünschten Umfang) realisieren. Die vorliegende Untersuchung analysiert deshalb die Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland. Dabei zeigt sich u. a., dass die breite Masse der Gründungen kleinteilig erfolgt und deshalb ohne nennenswerten Finanzmittelbedarf auskommt. Vor allem die 10 % der Gründer, die einen externen Finanzierungsbedarf jenseits des Mikrofinanzierungsbereichs aufweisen, sind jedoch auf ein differenziertes Finanzierungsangebot aus Bankkrediten, Wagniskapital und öffentlichen Fördermitteln angewiesen.*

Die vorliegende Studie analysiert die Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland auf Basis des aktuellen **KfW-Gründungsmonitors zum Befragungsjahr 2006**.<sup>1</sup> Im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors werden jährlich 40.000 zufällig ausgewählte in Deutschland ansässige Personen telefonisch dazu befragt, ob sie in den vergangenen 12 Monaten eine gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen zu haben. Aufgrund der Größe und Repräsentativität der Stichprobe, des breiten Gründungsbegriffs und der Vielzahl erhobener Gründer- und Gründungsmerkmale stellt der KfW-Gründungsmonitor die umfassendste Informationsquelle zum Gründungsgeschehen in Deutschland dar.

Im Rahmen der Befragung zum Jahr 2006 wurden **Finanzierungsaspekte** detaillierter erfasst als in früheren Wellen des KfW-Gründungsmonitors. Insbesondere ist erstmals eine Abgrenzung zwischen Sachmitteln und finanziellen Mitteln möglich. Ferner kann zwischen dem Einsatz eigener und externer finanzieller Mittel unterschieden werden, wobei letztere nach zahlreichen Finanzierungsformen aufgeschlüsselt werden.

Die Untersuchung der Finanzierungsstruktur des Gründungsgeschehens ist kein Selbstzweck. Aus ihr lassen sich Rückschlüsse auf die Größe der Gründungsprojekte ziehen, wor-

---

<sup>1</sup> Vgl. Kohn und Spengler (2007).

aus wiederum Implikationen für geeignete privatwirtschaftliche und ggf. staatliche Finanzierungsangebote an Gründer abgeleitet werden können. Detaillierte empirische Evidenz zur Bedeutung unterschiedlicher Finanzierungsformen kann zudem zur Diskussion um Finanzierungsschwierigkeiten beitragen, welche in der bestehenden Gründungsliteratur und in der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte intensiv geführt wird.

#### **Kasten: Zentrale Untersuchungsergebnisse**

Die zentralen Befunde zur Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- 40 % der Gründer nehmen keine finanziellen Mittel in Anspruch.
- 70 % der Gründer mit Bedarf an Sach- oder finanziellen Mitteln benötigen Mittel im Gesamtwert von maximal 25 TEUR.
- 30 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf nutzen ausschließlich eigene Mittel.
- Nur 10 % aller Gründer haben einen externen Finanzierungsbedarf jenseits des Mikrobeereichs (> 25 TEUR).
- Gründer mit externem Finanzmittelbedarf nutzen häufig informelles Kapital und nicht rückzahlungspflichtige Zuschüsse, es dominieren jedoch Bankdarlehen.

Die folgende **deskriptive Analyse der Gründungsfinanzierung** bedient sich eines „**sequentiellen**“ Ansatzes. Auf der ersten Stufe wird danach unterschieden, ob ein Gründer überhaupt einen nennenswerten Mittelbedarf besitzt, und wenn ja, ob er diesen ausschließlich aus Sachmitteln oder aus finanziellen Mitteln oder aus einer Kombination beider Mittelarten bestreiten kann. Die zweite Stufe der Analyse nimmt nur die Gründer mit finanziellem Mittelbedarf ins Bild und untersucht, ob der Mittelbedarf ausschließlich aus eigenen oder externen Quellen oder aus einer Kombination beider Arten aufgebracht wird. Schließlich wird für die Gründer mit externem Finanzmittelbedarf betrachtet, wie sich letzterer auf diverse externe Finanzierungsquellen aufteilt. Ein abschließendes **Fazit ordnet die Ergebnisse zur Situation der Gründungsfinanzierung im deutschen Finanzsystem ein.**

#### **Die Ergebnisse im Einzelnen.**

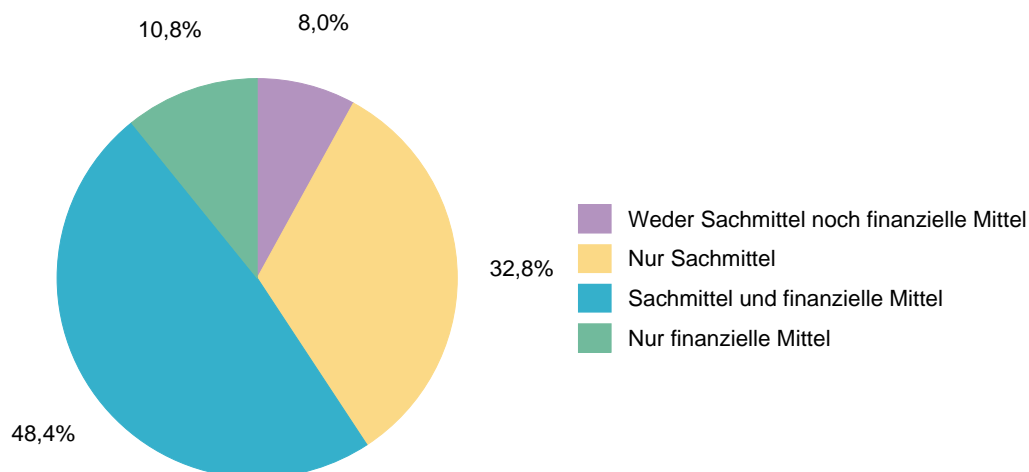
Gründungen können ohne nennenswerten Mitteleinsatz oder unter Inanspruchnahme von Sachmitteln und/oder Finanzmitteln realisiert werden. Gründer, die finanzielle Mittel benötigen, können diese aus ihrem eigenen Vermögen und/oder unter Verwendung externer Mittel aufbringen. Besteht externer Mittelbedarf, dann kann dieser u. a. aus Bankdarlehen, Dispositionskrediten und Förderdarlehen, mittels Zuschüssen der Bundesagentur für Arbeit, geschenktem oder geliehenem Geld von Familienmitgliedern oder Freunden und/oder durch Beteiligungskapital gedeckt werden. Im Folgenden wird anhand der repräsentativen Gründer-

befragung des KfW-Gründungsmonitors für das Jahr 2006 beschrieben, welche Finanzierungsformen für Existenzgründungen in Deutschland typisch sind. Dabei konzentriert sich die Analyse auf Gründungen im Vollerwerb, die für die Entfaltung von Wachstum und Beschäftigung von weitaus größerer Bedeutung sind als Nebenerwerbsgründungen.<sup>2</sup>

40 % der Gründer nehmen keine finanziellen Mittel in Anspruch.

Grafik 1 ist zu entnehmen, dass 8 % der Gründer ihr Gründungsprojekt ohne nennenswerten **Einsatz von Sachmitteln oder finanziellen Mitteln** realisieren. Weitere 33 % der Gründer nutzen ausschließlich vorhandene Sachmittel, wie etwa Büroräume, Computer oder Autos, die sich bereits vor der Gründung im Besitz des Gründers befunden haben. Das bedeutet, dass nur knapp 60 % aller Gründer finanziellen Mittelbedarf haben, wobei das Gros dieser Gründer (48 % bezogen auf alle Gründer) neben finanziellen Mitteln auch Sachmittel in Anspruch nimmt.

**Grafik 1: Mittelbedarf von Gründern nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln 2006**



Die Zahlen geben den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen n=219 Gründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die vollständige Angaben zum Mittelbedarf verfügbar sind. Lesehilfe: 48,4 % der Gründer im Jahr 2006 hatten Bedarf sowohl an Sachmitteln als auch an finanziellen Mitteln.

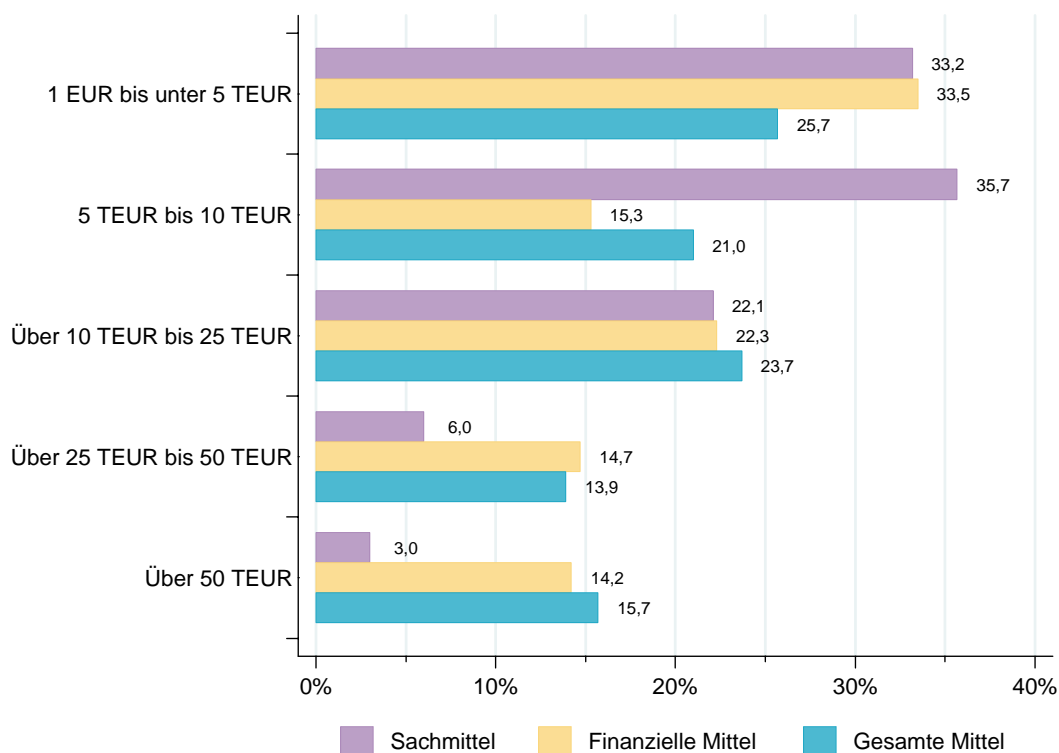
---

<sup>2</sup> Für eine Unterscheidung von Finanzierungsaspekten nach Voll- und Nebenerwerb vgl. Kohn und Spengler (2007).

70 % der Gründer mit Bedarf an Sach- oder finanziellen Mitteln benötigen Mittel im Wert von maximal 25 TEUR.

Grafik 2 konzentriert sich auf die Gründer **mit Mittelbedarf** (92 % aller Gründer) und gibt für diese die **Höhe des Mittelbedarfs** in Größenklassen wieder.<sup>3</sup> Ein Viertel der Gründer mit Bedarf an Sach- oder finanziellen Mitteln (grüne Balken) hat einen Gesamtmittelbedarf von weniger als 5 TEUR, knapp die Hälfte einen Gesamtmittelbedarf von maximal 10 TEUR und gut zwei Drittel haben einen Gesamtmittelbedarf von maximal 25 TEUR. Damit weisen weniger als 30 % einen mittleren (> 25 TEUR bis 50 TEUR) oder höheren (> 50 TEUR) Mittelbedarf auf.

**Grafik 2: Höhe des Mittelbedarfs von Gründern mit Sachmittelbedarf bzw. finanziellem Mittelbedarf 2006**



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen Gründern im Vollerwerb im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Bedarf an Sachmitteln (n=178, violette Balken), finanziellen Mitteln (n=130, gelbe Balken) bzw. Bedarf an Sach- oder finanziellen Mitteln (n=201, grüne Balken) haben und für die vollständige Angaben zum Mittelbedarf vorliegen. Lesehilfe: 33,2 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf im Jahr 2006 hatten einen Bedarf von einem Euro bis unter 5.000 EUR.

<sup>3</sup> Im Vergleich zur Charakterisierung der Verteilung durch Mittelwert und Standardabweichung ist die klassierte Darstellung des Mittelbedarfs informativer. Außerdem wird so eine Beeinflussung der Ergebnisse durch Ausreißer in den Angaben zur Höhe des Finanzierungsbedarfs vermieden.

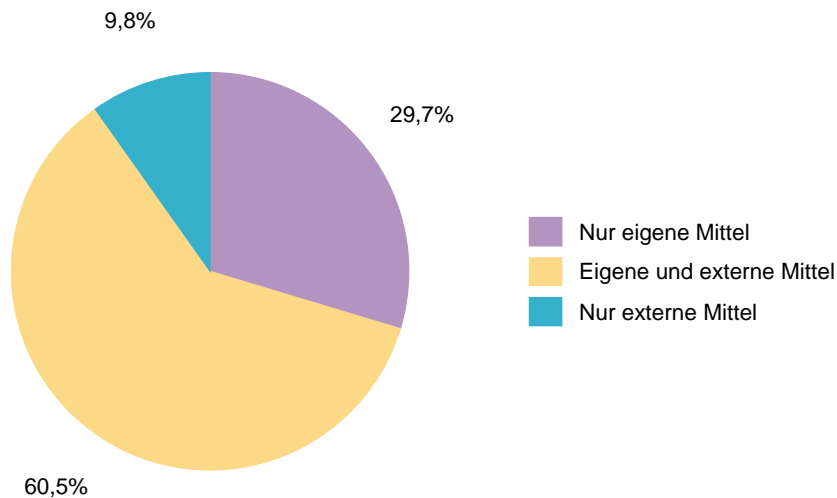
Die getrennte Betrachtung nach **Sachmitteln** (violette Balken) und **finanziellen Mitteln** (gelbe Balken) zeigt, dass Sachmittel insbesondere im Bereich der kleinen Gründungsprojekte eine bedeutende Rolle spielen. Bei über 90 % der Gründer mit Sachmittelbedarf beläuft sich der Wert dieser Mittel auf maximal 25 TEUR. Während die Gründungsfinanzierung durch Sachmittel im Bereich der mittleren und höheren Mittelbedarfe kaum eine Rolle spielt, ist der Einsatz finanzieller Mittel in diesem Bereich deutlich häufiger. 30 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf benötigen Finanzmittel von über 25 TEUR zur Realisierung ihres Gründungsprojekts.

Als **Zwischenfazit** lässt sich festhalten, dass ein erheblicher Teil der Gründer entweder ohne nennenswerten Mitteleinsatz gründet oder sich auf die Nutzung bereits vor der Gründung vorhandener Sachmittel beschränkt. Werden Sach- oder finanzielle Mittel eingesetzt, so bewegt sich deren Gesamtwert in der großen Mehrheit der Fälle im Mikrobereich (bis maximal 25 TEUR). Sachmittel kommen relativ häufiger bei kleinen, finanzielle Mittel relativ häufiger bei mittleren und größeren Gründungsprojekten zum Einsatz. Folglich ist das **breite Gründungsgeschehen in Deutschland von kleinen und kleinsten, stark sachmittelfinanzierten Projekten dominiert**.

30 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf nutzen ausschließlich eigene Mittel.

Der geringe (Finanz-)Mittelbedarf des Großteils der Gründer geht damit einher, dass ein erheblicher Anteil der Projekte aus **eigenen finanziellen Mitteln** der Gründer, wie Ersparnissen und Rücklagen, finanziert wird. Grafik 3 zeigt auf, dass 30 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf ausschließlich eigene Mittel einsetzen. Weitere 61 % nutzen eigene Mittel in Verbindung mit externen Mitteln wie beispielsweise Bankkrediten, Förderdarlehen oder Zuschüssen der Bundesagentur für Arbeit. Zieht man in Betracht, dass lediglich knapp 60 % aller Gründer überhaupt finanzielle Mittel benötigen (vgl. hierzu Grafik 1), dann folgt daraus, dass insgesamt nur ca. 40 % [=  $0,59 * (1 - 0,3)$ ] der Gründer einen Bedarf an **externen finanziellen Mitteln** aufweisen.

**Grafik 3: Bedarf an eigenen und externen Mitteln von Gründern mit finanziellem Mittelbedarf 2006**



Die Zahlen geben den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen n=96 Gründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren mit finanziellem Mittelbedarf wieder, für die vollständige Angaben zur Aufteilung des finanziellen Mittelbedarfs auf eigene und fremde Mittel verfügbar sind. Lesehilfe: 60,5 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf im Jahr 2006 hatten sowohl Bedarf an eigenen als auch an externen Mitteln.

### Nur 10 % aller Gründer haben einen externen Finanzierungsbedarf jenseits des Mikrobereichs.

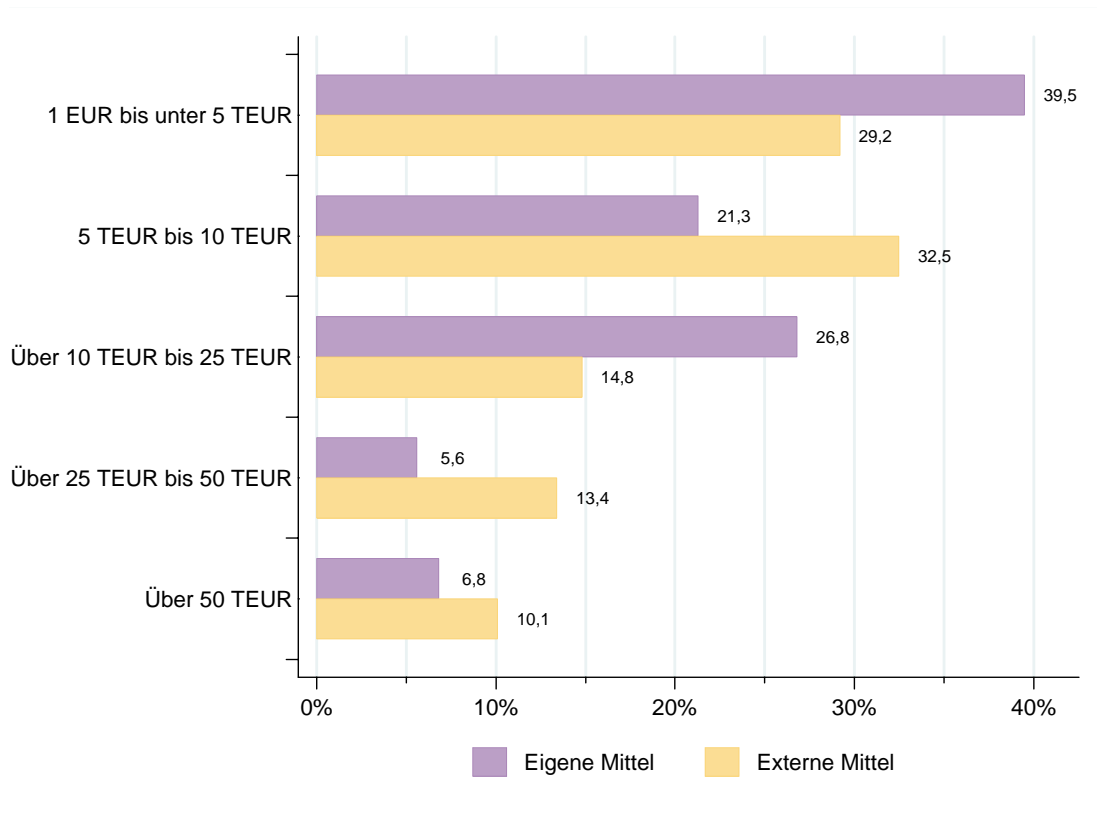
In Ergänzung zu den gelben Balken in Grafik 2, die die Höhe des finanziellen Mittelbedarfs wiedergeben, enthält Grafik 4 eine Unterscheidung nach eigenen (violette Balken) und externen (gelbe Balken) finanziellen Mitteln. Von den Gründern mit Bedarf an externen finanziellen Mitteln haben ca. 30 % einen externen Finanzierungsbedarf unter 5 TEUR, ca. 60 % einen Bedarf von maximal 10 TEUR und ca. 75 % einen Bedarf von maximal 25 TEUR. Zieht man das obige Ergebnis hinzu, wonach überhaupt nur 41 % aller Gründer einen Bedarf an externen finanziellen Mitteln besitzen, so folgt, dass lediglich 10 % [=  $0,41 \cdot 0,24$ ] aller Gründer einen **externen Finanzierungsbedarf** aufweisen, der die Grenze des Mikrofinanzierungsbereichs (25 TEUR) überschreitet.

Ein Vergleich der **Größenverteilungen von eigenen und externen Mitteln** ergibt ein Bild, das der oben beschriebenen Relation der Größenverteilung von Sachmitteln und finanziellen Mitteln ähnelt. Eigene Mittel werden relativ häufiger für kleine und kleinste, externe Mittel relativ häufiger für mittlere und größere Gründungsprojekte eingesetzt.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Eine Ausnahme von dieser Regel stellt die Finanzierungsklasse von 5 TEUR bis 10 TEUR dar, in der externe Mittel relativ häufiger genutzt werden als eigene Mittel. Ein möglicher Grund hierfür könnte darin bestehen, dass

**Grafik 4: Höhe des Finanzmittelbedarfs von Gründern mit Nutzung eigener bzw. externer Mittel 2006**



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen Gründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Bedarf an eigenen finanziellen Mitteln (n=87, violette Balken) bzw. Bedarf an externen finanziellen Mitteln (n=68, gelbe Balken) haben und für die vollständige Angaben zur Höhe des Bedarfs an eigenen und an externen Mitteln vorliegen. Lesehilfe: 32,5 % der Gründer mit externem Mittelbedarf im Jahr 2006 hatten einen Bedarf von 5 TEUR bis 10 TEUR.

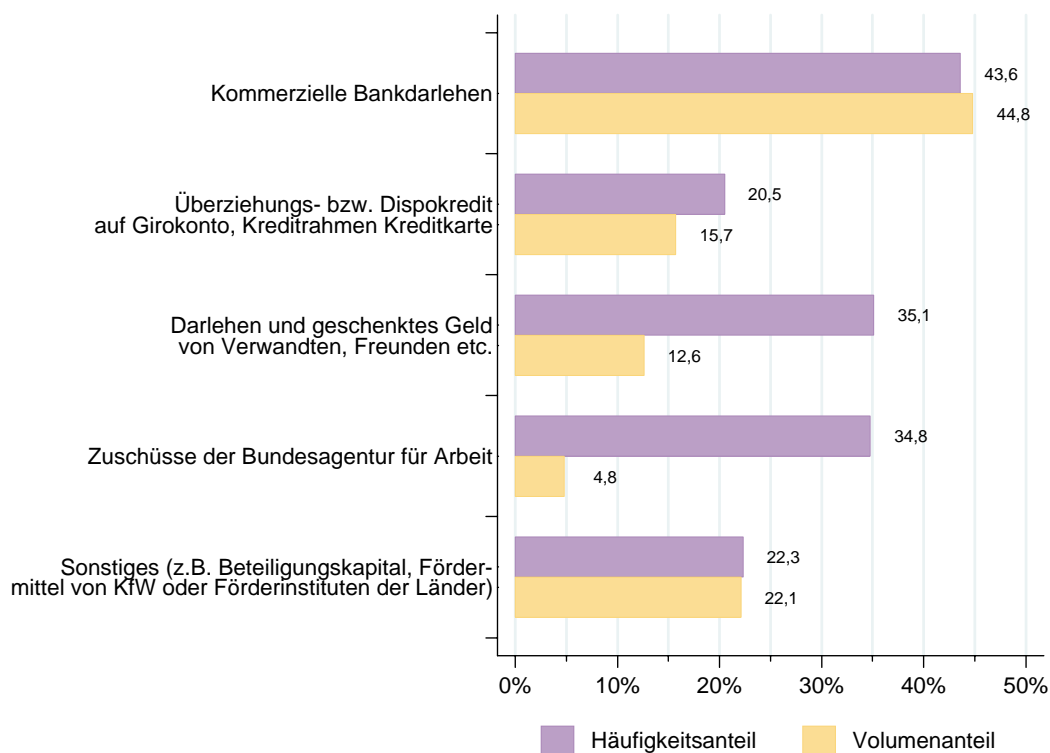
Gründer mit externem Finanzierungsbedarf nutzen häufig informelles Kapital und nicht rückzahlungspflichtige Zuschüsse, Bankdarlehen dominieren jedoch.

44 % der Gründer mit Bedarf an externen finanziellen Mitteln machen von klassischen Bankdarlehen Gebrauch und gut 20 % nehmen Kontokorrentkreditlinien (Dispositions- und Überziehungskredite, Kreditkartenzahlungsziele) in Anspruch; vgl. Grafik 5 zur **Nutzung verschiedener externer Finanzierungsquellen**. Darlehen und geschenktes Geld von Verwandten und Freunden werden mit 35 % am zweithäufigsten von den befragten Gründern genannt. Es folgen Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit mit ebenfalls gut einem Drittel. Weitert man die Betrachtung wieder auf alle Gründer aus, dann zeigt sich, dass insgesamt 18 % [=  $0,41 \cdot 0,44$ ] von Bankdarlehen und knapp 9 % [=  $0,41 \cdot 0,21$ ] von Kontokorrentkrediten Gebrauch machen.

---

die häufig in Anspruch genommenen Darlehen und Geldgeschenke von Freunden und Verwandten (siehe unten) oft in diese Größenklasse fallen.



**Grafik 5: Externe Finanzierungsquellen von Gründern 2006**

Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen n=55 Gründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Bedarf an externen finanziellen Mitteln haben und für die vollständige Angaben zu deren Aufteilung vorliegen. Bei der Angabe der Finanzierungsquellen (Häufigkeiten) liegen Mehrfachnennungen vor. Lesehilfe: 43,8 % der Gründer mit externem Mittelbedarf haben Bankdarlehen genutzt.

Betrachtet man nicht die Häufigkeit der Nutzung, sondern den Anteil am gesamten **externen Finanzierungsvolumen**, dann machen wiederum Bankdarlehen mit 45 % den weitaus größten Teil aus. Darin kommt zum Ausdruck, dass Bankdarlehen insbesondere bei großen Gründungsprojekten aufgenommen werden. Unter Hinzurechnung des Anteils der Kontokorrentfinanzierungen von 16 % ergibt sich ein Gesamtanteil der Finanzierung über Banken von ca. 60 %. Es folgen sonstige Finanzierungsformen – welche unter anderem Beteiligungskapital und KfW-Fördermittel umfassen – mit insgesamt 22 %. Volumenmäßig nur eine kleine Rolle spielen hingegen Darlehen und geschenktes Geld von Verwandten und Bekannten (13 %) und insbesondere Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (knapp 5 %). Diese werden zwar nach Möglichkeit in Anspruch genommen, reichen zur alleinigen Finanzierung aber bei weitem nicht aus.

## Fazit.

Zusammengefasst ist die Finanzierung des breiten Gründungsgeschehens in Deutschland charakterisiert durch eine **erhebliche Zahl von Gründungen ohne nennenswerten Mittelbedarf oder mit intensiver Nutzung von Sachmitteln** sowie **Gesamtmittelbedarfe häufig im Mikrobereich**. Es wird **umfassend auf eigene finanzielle Ressourcen zurückgegriffen**. Im Zuge externer Finanzierung werden nach Möglichkeit **informelles Kapital, Zuschüsse und Fördermittel in Anspruch genommen**, es **überwiegen jedoch Bankdarlehen**.

Zum einen spiegeln diese Ergebnisse die **geringe Größe vieler Gründungsprojekte** wider.<sup>5</sup> Zum anderen drückt sich in ihnen die historisch gewachsene **Kultur der Bankenintermediation** im deutschen Finanzsystem aus. In der Unternehmensfinanzierung dominiert die Nutzung von Fremdkapital, Beteiligungsfinanzierungen spielen hingegen nur eine untergeordnete Rolle und insbesondere der Markt für Venture Capital ist wenig etabliert.<sup>6</sup>

In diesem Zusammenhang sollte allerdings berücksichtigt werden, dass aufgrund des meist geringen externen Finanzierungsbedarfs nur ein sehr kleiner Teil der Unternehmensgründung überhaupt im Fokus von Wagniskapitalgebern steht. So zeigt beispielsweise eine neuere Untersuchung des ZEW, dass selbst im Bereich der sog. Hightech-Gründungen nur ca. 4 % der in den technologieintensiven Branchen gegründeten Unternehmen Kapital von Venture Capital Gesellschaften oder Business Angels in Anspruch nehmen.<sup>7</sup> Gerade diese kapitalintensiven Gründungen sind es jedoch, die für die zukünftige technologische Leistungsfähigkeit Deutschlands bedeutsam sind. Da sie sich aufgrund einer Reihe von Gründen (Informationsasymmetrien, hohes Risiko, fehlende (Real-)Sicherheiten etc.) oftmals Finanzierungshemmnissen gegenübersehen, bedarf es des Ausbaus des Finanzierungsangebotes insbesondere in Form kleinvolumigen Wagniskapitals.

Für den **Großteil der Gründungen** mit externem Finanzmittelbedarf dürften der Bankkredit, informelle Mittel und öffentliche Finanzierungsangebote die wichtigsten Finanzierungsquellen bleiben. Aufgrund der großen quantitativen Bedeutung gilt dies insbesondere für den Bankkredit. Es ist deshalb wichtig, dass der durch den Finanzmarktwandel unterstützte flächendeckende Einsatz von Rating-Verfahren seitens der Banken und die Diversifizierung

---

<sup>5</sup> Vgl. Kohn und Spengler (2007).

<sup>6</sup> Vgl. z. B. Edwards und Fischer (1994) zur Bedeutung der Banken im deutschen Finanzsystem sowie Achleitner et al. (2006) und Evans (1998) zur Entwicklung des Beteiligungskapitalmarktes in Deutschland. Beteiligungsgesellschaften haben sich in den letzten Jahren verstärkt aus der Seed-Phase der Unternehmensgründung zurückgezogen und konzentrieren sich stattdessen intensiver auf Spätphasen.

<sup>7</sup> Gottschalk et al. (2007) zeigen, dass im Zeitraum 2001 bis 2006 nur 5 % der Hightech-Gründungen Finanzmittel von Dritten – ohne Bankkredite – erhalten haben. Von diesen nutzten 62 % Kapital von Privatinvestoren oder Business Angels und 17 % von Venture Capital Gesellschaften.

der Finanzierungsquellen seitens der Unternehmen nicht zu einer Verknappung des Kreditangebots für Gründungen führen. Von der resultierenden **risikogerechten Konditionengestaltung** profitieren kleine und junge Unternehmen – und damit insbesondere Gründungen – nämlich nur dann, wenn auch angesichts des schwerer einzuschätzenden Ausfallrisikos überhaupt eine Finanzierung zustande kommt.<sup>8</sup>

In jedem Fall bedarf es flexibler und bedarfsgerechter Finanzierungsangebote, damit Unternehmensgründungen ihre gesamtwirtschaftlich wünschenswerten positiven Wachstums- und Beschäftigungswirkungen entfalten können. Insbesondere ist sicherzustellen, dass sich **Gründer mit innovativen und technologieorientierten Projekten**, die aufgrund einer erforderlichen Mindestgröße ihres Gründungsprojektes auf formelle externe Mittel angewiesen sind, in ausreichendem Maße mit **geeignetem Startkapital in Form von Fremd-, Mezzanine- und Eigenkapital** versorgen können.

Ansprechpartner: Dr. Karsten Kohn (069) 7431-4473  
Dr. Hannes Spengler (069) 7431-4647

---

<sup>8</sup> Vgl. die Ergebnisse der KfW-Unternehmensbefragungen 2005 und 2006 (Plankensteiner, 2006; Plattner, 2006) sowie die Ergebnisse des KfW-Mittelstandspanels 2006 (Reize, 2006).

**Literatur.**

- Achleitner, A.-K., M. Tchouvakhina, V. Zimmermann und N. Ehrhart (2006): Der deutsche Beteiligungsmarkt: Entwicklung der Anbieterstruktur, Finanzbetrieb 8, 440-449.
- Edwards, J. S. S. und K. Fischer (1994): Banks, finance and investment in Germany, Cambridge University Press, Cambridge.
- Evans, D. (1998): Sorgen aus der Ferne – Wo sind die Neugründungen?, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 5/1998, 34-36.
- Gottschalk, S., H. Fryges, G. Metzger, D. Heger und G. Licht (2007): Start-ups zwischen Forschung und Finanzierung: Hightech-Gründungen in Deutschland, ZEW Mannheim.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007): KfW Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Plankensteiner, P. (2006): Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen der Besserung, WirtschaftsObserver online, Nr. 7, Januar 2006.
- Plattner, D. (2006): Langsame Anpassung an den Finanzmarktwandel: Spezifische Probleme kleiner und mittlerer Unternehmen mit Kredit und Banken, WirtschaftsObserver online, Nr. 16, Oktober 2006.
- Reize, F. (2006): KfW-Mittelstandspanel 2006. Mittelstand: Jobmotor der deutschen Wirtschaft, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.