

»» Gründungsfinanzierung: Existenzgründer erhöhen Kapitaleinsatz



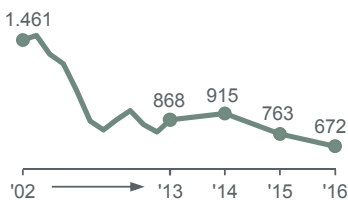
Nr. 152, 28. November 2017

Autor: Dr. Georg Metzger, Telefon 069 7431-9719, georg.metzger@kfw.de

Die Gründungstätigkeit in Deutschland ist seit Jahren rückläufig (Grafik 1). Die Anzahl von 672.000 Gründern im Jahr 2016 bedeutete einen erneuten Negativrekord. Grund für diese Entwicklung ist der beispiellose Arbeitsmarktaufschwung, der im Jahr 2005 seinen Anfang nahm und zu stets besser werdenden Erwerbsalternativen geführt hat. Dadurch ging seither insbesondere die Zahl der Notgründer merklich zurück.

Grafik 1: Zahl der Gründer sinkt

Existenzgründer in Tausend



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

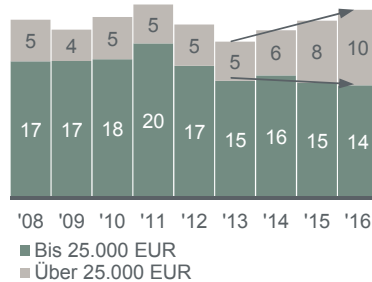
Chancengründer dominanter, Kapitaleinsatz steigt

Im Jahr 2016 war das Verhältnis von Chancen- zu Notgründern besser denn je. Chancengründer sind von besonderer volkswirtschaftlicher Bedeutung, denn sie sind innovativer und schaffen häufiger Arbeitsplätze als andere Gründer. Chancengründer benötigen deshalb aber oft auch eine höhere Kapitalausstattung und haben höhere Finanzierungsbedarfe. Auch deshalb hat sich der Gründeranteil mit einer Außenfinanzierung von mehr als 25.000 EUR in den letzten Jahren verdoppelt. Im Jahr 2013 nutzten 5 % der Gründer mehr als 25.000 EUR an externen Finanzmitteln für ihr Projekt; 2016 setzten bereits 10 % der Gründer mehr als 25.000 EUR aus externen Quellen ein (Grafik 2).

Der Einsatz eigener und externer Mittel ist je Gründer von durchschnittlich 11.800 EUR im Jahr 2013 auf 17.000 EUR 2016 gestiegen (Tabelle). Davon kamen zuletzt 9.500 EUR von außen.

Grafik 2: Mehr Gründer holen sich größere Summen von außen

Anteil Außenfinanzierer in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Drei Viertel aller Gründer kommen allerdings mit eigenen Sach- oder Finanzmitteln aus, müssen sich also kein Kapital aus externen Quellen beschaffen. Entsprechend niedrig ist der Durchschnitt über alle Gründer hinweg. Rein bezogen auf Gründer, die auf externe Mittel angewiesen waren, sieht die Lage deutlich anders aus. Der durchschnittliche Kapitalbedarf dieser „Außenfinanzierer“ stieg von 39.200 EUR (2013) um zwei Drittel auf 65.300 EUR (2016), wovon sie sich rund 47.100 EUR aus externen Quellen beschafften.

Tabelle: Mittlerer Kapitaleinsatz von Gründern gestiegen

Beträge in Tausend Euro

	Alle Gründer		Außenfinanzierer	
	'13	'16	'13	'16
Eigenmittel	5,6	7,5	7,3	18,2
Externe Mittel	6,2	9,5	31,9	47,1
Total	11,8	17,0	39,2	65,3

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

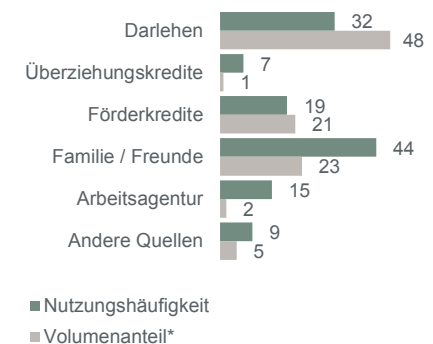
Gründer bauen auf Freunde und Familie

Ein Viertel aller Gründer sind Außenfinanzierer, sind also auf externe Kapitalgeber angewiesen. Erste Anlaufstelle für sie sind Familie und Freunde. Im Mittel (2014/2016) erhielt grob die Hälfte der Außenfinanzierer finanzielle Unterstüt-

zung aus ihrem näheren sozialen Umfeld (Grafik 3). Dadurch stemmten sie insgesamt etwa ein Viertel ihrer Außenfinanzierung. Ebenfalls eine häufig genutzte Quelle sind Kreditinstitute (KI): Ein Drittel der Außenfinanzierer nutzte Darlehen, ein Fünftel zog Förderkredite heran. Insgesamt machten Darlehen etwa die Hälfte der Außenfinanzierung aus, Förderkredite ein Fünftel. Auch Zuschüsse der Arbeitsagentur gehören für viele Gründer zum Finanzierungsmix, allerdings mit geringem Volumenanteil.

Grafik 3: Gründungskapital oft von Familie und Freunde, meistenteils aber von Banken

Quellenanteile von Außenfinanzierern in Prozent



* Durchschnitt der Volumenanteile am jeweiligen Gesamtbetrag der Außenfinanzierung von Gründern über die Jahre 2014 bis 2016.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Darlehen wichtig für Gründer, aber Kreditinstitute auf dem Rückzug

Drei Viertel aller Existenzgründer kommen ohne oder allein mit eigenem Kapital aus. Für die anderen sind Familie und Freunde sowie KI wichtige Geldgeber. Gerade größere Finanzierungen sind ohne KI schwer möglich. Private KI ziehen sich aber offenbar aus der Gründungsfinanzierung zurück: Vor einigen Jahren (2009/2011) waren sie noch bei 45 % der Außenfinanzierer aktiv, heute nur noch bei einem Drittel. Gründer sollten sich deshalb bei Bedarf noch besser auf Kreditgespräche vorbereiten und über Alternativen informieren. ■