



KfW Research

KfW-Gründungsmonitor 2017

»» Beschäftigungsrekord mit Nebenwirkung: So wenige Gründer wie nie

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, Mai 2017

Beschäftigungsrekord mit Nebenwirkung: So wenige Gründer wie nie

Der Beschäftigungsrekord auf dem Arbeitsmarkt schlägt direkt auf die Gründungstätigkeit durch. Die Anzahl der Existenzgründer ist im Jahr 2016 auf einen neuen Tiefstand gesunken. Mit 672.000 Personen haben 91.000 weniger eine neue selbstständige Tätigkeit begonnen als im Jahr 2015.

Ein Lichtblick ist die Verbesserung der strukturellen Qualität: Noch nie gab es weniger Notgründer, noch nie war das Verhältnis von Chancengründern zu Notgründern besser. Von Chancengründern ist ein besonderer volkswirtschaftlicher Beitrag zu erwarten. So auch von den so genannten Wachstumsgründern. Mit 115.000 Personen gehören 17 % der Gründer zu dieser Gruppe. Wachstumsgründungen sind digitaler, innovativer und kapitalintensiver als andere Gründungen – eine gute Grundlage für Erfolg.

Der andauernde Rückgang der Gründungstätigkeit ist volkswirtschaftlich mit Sorge zu betrachten. Denn fehlen heute die Gründer, leidet morgen die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft. Hoffnung gibt der Ausblick auf 2017: Die Talfahrt scheint zu enden.

Zahl der Gründer fällt von Tief zu Tief

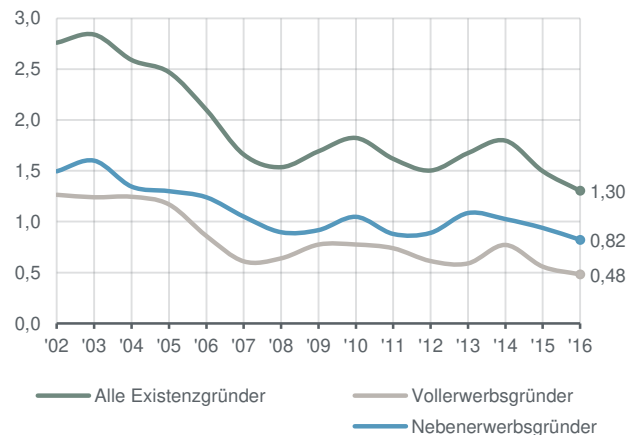
Die Anzahl der Existenzgründer ist im Jahr 2016 weiter zurückgegangen. 672.000 Personen haben eine neue beruflich selbstständige Tätigkeit begonnen. Das sind 91.000 Personen weniger als im Jahr 2015 (Tabelle 1). Die Gründerquote fiel von 1,5 auf 1,3 % (Grafik 1): Entsprechend kamen auf 10.000 Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren 130 Existenzgründer. Die Gründungstätigkeit ging im Voll- und Nebenerwerb gleichermaßen zurück. Dabei sackte die Anzahl an Vollerwerbsgründern vom Vorjahrestief weiter auf 248.000 ab (-14 %). Die Anzahl an Nebenerwerbsgründern fiel unter ihr bisheriges Tief aus dem Jahr 2011 auf 424.000 (-12 %).

Mit dem erneuten Rückgang schlägt der Beschäftigungsrekord auf dem Arbeitsmarkt direkt auf die Gründungstätigkeit durch. Denn gesamtwirtschaftlich beeinflussen „Push“- und „Pull“-Faktoren die Gründungstätigkeit. Am stärksten wirken dabei die Entwicklung von Konjunktur und Arbeitslosigkeit. Eine positive konjunkturelle Entwicklung verbessert die Startbedingungen und „zieht“ damit Erwerbsfähige in eine beruflich selbstständige Tätigkeit. Ein Anstieg der Arbeitslosigkeit dagegen geht mit verringerten Jobchancen einher

und gibt Erwerbsfähigen einen „Anstoß“, beruflich selbstständig tätig zu werden.

Grafik 1: Gründerquote weiter im Sinkflug

Gründerquote in Prozent



Anmerkung: Jährlicher Anteil an Existenzgründern an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren im Zeitraum 2002 bis 2016.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Tabelle 1: Weniger als 700.000 Gründer 2016

Anzahl Existenzgründer in Tausend

	2014	2015	2016
Insgesamt	915	763	672
Vollerwerbsgründer	393	284	248
Nebenerwerbsgründer	522	479	424
Chancengründer	441	377	310
Notgründer	288	207	166
Innovative Gründer	92	95	58
Digitale Gründer	-	160	140
Wachstumsgründer	-	-	115

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Box 1: Der KfW-Gründungsmonitor

Der KfW-Gründungsmonitor basiert auf den Angaben von 50.000 zufällig ausgewählten, in Deutschland ansässigen Personen, die jährlich im Rahmen einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung interviewt werden. Für die Identifikation von Gründern wird dabei eine breite Gründungsdefinition zu Grunde gelegt, die voll- wie nebenerwerbliche, freiberufliche wie gewerbliche Existenzgründungen abdeckt. Der KfW-Gründungsmonitor liefert damit als einzige Datenquelle in Deutschland ein umfassendes Bild der Gründungstätigkeit in Deutschland.

Absorption durch Arbeitsmarkt stärker als konjunktureller Sog

Kalenderbereinigt hat das reale BIP-Wachstum 2016 mit 1,8 %¹ klar angezogen (2015: 1,5 %). Gleichzeitig präsentierte sich der deutsche Arbeitsmarkt in bester Verfassung. Im Vergleich zum Vorjahr fiel die Erwerbslosenquote 2016 nochmals deutlich um 0,4 %² auf 3,9 % (2015: -0,4 PP). Seit der Wiedervereinigung waren noch nie so viele Menschen in Beschäftigung. Die Rekordsituation auf dem Arbeitsmarkt hat einen starken Absorptionseffekt auf potenzielle Gründer, gegen den die Sogwirkung des höheren Wirtschaftswachstums nicht viel ausrichten konnte. Per saldo wirkte sich die Entwicklung der beiden gesamtwirtschaftlichen Faktoren entsprechend negativ auf das Gründungsgeschehen im Jahr 2016 aus.³

Hohe Nachfrage nach Arbeitskräften bringt Qual der Wahl

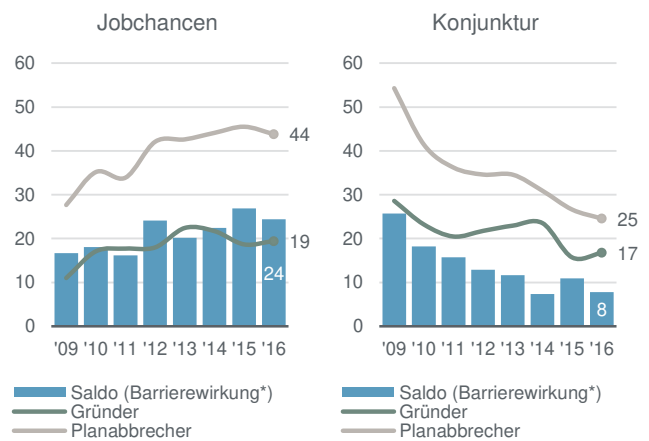
Aufgrund der hohen Nachfrage nach Arbeitskräften haben Erwerbstätige aktuell die Qual der Wahl – zum einen zwischen vielen attraktiven Jobalternativen, zum anderen aber auch grundsätzlich zwischen einem Angestelltenverhältnis und einer (Vollerwerbs-) Selbstständigkeit. Die Entscheidung fällt immer häufiger gegen die Selbstständigkeit aus, weil bessere Jobchancen die teilweise erheblichen Risiken einer Gründung überwiegen. Wenn dadurch die bestehenden Unternehmen ihre akute Arbeitskräftenachfrage decken, hilft dies unmittelbar der Volkswirtschaft: Es kann ein größerer Kuchen produziert werden, der dann verteilt werden kann. Mittelbar steigt allerdings das Risiko, dass zukünftig kleinere Brötchen gebacken werden müssen. Denn durch den erzeugten Wettbewerbsdruck macht ein reges Gründungsgeschehen eine Volkswirtschaft fit für die Zukunft.

Wie sich die gestiegenen Jobchancen auf die Gründungstätigkeit auswirken, zeigt sich auch bei der Analyse von Gründungshemmnissen. Gründende nehmen in den letzten Jahren zunehmend Opportunitätskosten wahr. Opportunitätskosten stehen für den entgangenen Nutzen durch verpasste Jobchancen. Jeder fünfte Gründer des vergangenen Jahres (19 %) hatte Bedenken wegen besserer Jobs oder höherer Karrierechancen in abhängiger Beschäftigung (Grafik 2, links). Bei Abbrechern von Gründungsplänen spielen diese Bedenken eine noch viel größere Rolle (44 %). Die Barrierewirkung von Opportunitätskosten ist also hoch und sichtbar gestiegen. Denn ein Hemmnis kann als umso prohibitiver gewertet werden, je stärker es bei Planabrechern im Vergleich zu tatsächlichen Gründern eine Rolle spielt. Kommt ein Hemmnis unter Planabrechern und Gründern dagegen ähnlich häufig vor, ist es

weniger als Barriere als vielmehr Begleiterscheinung des Gründens zu sehen.

Grafik 2: Jobchancen halten immer mehr vom Gründen ab, Konjunktursorgen kaum hinderlich

Anteil Hemmnis in Prozent/Saldo in Prozentpunkten



*Barrierewirkung: Je häufiger ein Hemmnis von Planabrechern im Vergleich zu tatsächlichen Gründern wahrgenommen wird, desto prohibitiver wirkt es.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Auch Konjunktursorgen haben eine Barrierewirkung. Diese ist momentan allerdings eher schwach. So hatten zwar 17 % der Gründer des vergangenen Jahres Bedenken, dass die konjunkturelle Lage zu schlecht zum Gründen ist. Konjunktursorgen hatte aber auch nur jeder vierte Abbrecher von Gründungsplänen (Grafik 2, rechts). Als es 2009 aufgrund der Finanzkrise zu wirtschaftlichen Verwerfungen kam, war dies anders. Damals hatten 29 % der Gründer und 54 % der Planabbrecher Bedenken wegen der konjunkturellen Lage – Konjunktursorgen hielten also viele Menschen vom Gründen ab.

Chancengründer dominieren klar

Die außergewöhnlich gute Arbeitsmarktentwicklung mit höheren Jobchancen lässt insbesondere so genannte „Notgründungen“ seltener werden: Im Jahr 2016 begannen nur noch 166.000 Menschen eine beruflich selbstständige Tätigkeit, weil sie keine bessere Erwerbsalternative hatten (Tabelle 1). Das sind halb so viele wie noch 2010 (Grafik 3, links). Aber auch Chancengründer können sich dem rückläufigen Trend nicht entziehen: Die Anzahl der Menschen die gründeten, um eine explizite Geschäftsidee umzusetzen, sank auf 310.000. Das Verhältnis von Chancen- zu Notgründern war aber noch nie besser – Chancengründer dominieren die Gründungstätigkeit klar. Chancengründer bringen im Durchschnitt häufiger Marktneuheiten an den Start, beschäftigen häufiger Mitarbeiter und schaffen es länger als Notgründer am Markt zu bestehen.⁴ Volkswirtschaftlich gesehen ist es daher erfreulich, dass

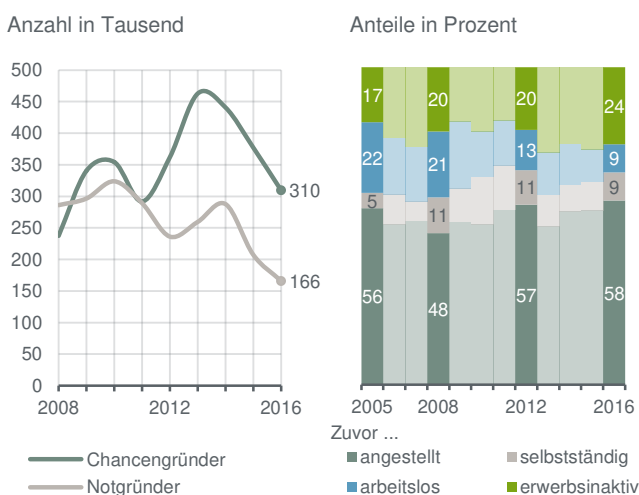
Chancengründer eine größere Rolle bei der Gründungstätigkeit spielen.

Die höhere Bestandsfestigkeit von Chancengründungen hat wohl zwei Ursachen: ihre bessere Vorbereitung und ihr längerer Zeithorizont. Im langjährigen Mittel hat die Hälfte der Chancengründer eine Vorlaufzeit von mindestens sechs Monaten, bei Notgründern sind es nur drei Monate. Zudem dürften Notgründer eher geneigt sein, ihre Selbstständigkeit wieder zu beenden, sobald sich eine bessere Erwerbsalternative ergibt – schließlich war dies ihr Gründungsmotiv.

Nur wenige Gründer haben Wachstumsambitionen

Notgründer sind allerdings nicht per se schlechter vorbereitet oder weniger ambitioniert als Chancengründer. So bereitet sich ein Viertel der Notgründer ebenfalls mindestens ein halbes Jahr vor. Zudem sind unter Notgründern ähnlich viele Wachstumsgründer zu finden, wie unter Chancengrüdern. Für das Jahr 2016 lässt sich erstmals der Anteil von Gründern mit Wachstumsambitionen beziffern. Jeder sechste Gründer möchte, dass sein Unternehmen so groß wie möglich wird (17 %).⁵ Alle anderen bevorzugen eine Größe, die sie allein oder mit wenigen leitenden Angestellten managen können. Der Anteil an Wachstumsgründer unterscheidet sich dabei zwischen Chancengrüdern (18 %) und Notgründern (15 %) kaum.

Grafik 3: Anzahl der Notgründer seit 2010 halbiert – weniger als jeder Zehnte vor Gründung arbeitslos



Die Frage zum Gründungsmotiv lautet: „Was war der Hauptgrund dafür, dass Sie sich selbstständig gemacht haben? War es, um eine Geschäftsidee auszunutzen [Chance], weil keine bessere Erwerbsalternative bestand [Not] oder aus einem anderen Grund?“

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

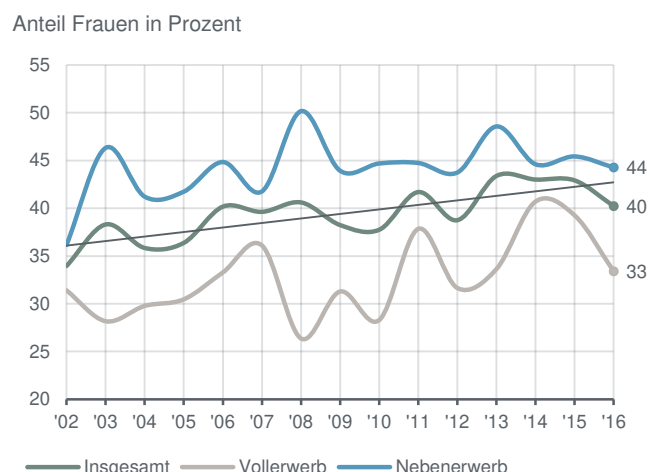
Passend zur Entwicklung der Notgründungen, waren 2016 mit 9 % noch nie so wenige Menschen vor ihrer Gründung arbeitslos (Grafik 3, rechts). Vor zehn Jahren traf dies noch auf gut jeden fünften Gründer zu. Im

langjährigen Mittel startet mehr als die Hälfte der Gründer aus einem bestehenden Beschäftigungsverhältnis heraus (2016: 58 %). Diese sind tendenziell chancenorientiert: Fast jeder Zweite setzt eine explizite Geschäftsidee um – von Gründern aus der Arbeitslosigkeit sind es nur drei von zehn. Bei diesen dominiert erwartungsgemäß das Erwerbsmotiv (2016: 52 %). Seit dem Jahr 2013 kommen Gründer verstärkt aus der Erwerbsinaktivität: Etwa jeder vierte Gründer war zuvor erwerbsinaktiv, während dies früher nur bei einem von fünf Gründern der Fall war. Diese Strukturverschiebung fiel mit einem Anstieg der Gründungstätigkeit von Frauen zusammen. Teilweise kann der im August 2013⁶ eingeführte Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz für Kinder unter drei Jahren die Entwicklung erklären. Der Betreuungsbedarf aufgrund fehlender Plätze in Kindertageseinrichtungen wurde durch private Angebote vorwiegend selbstständiger Tagesmütter – die zu Hause häufig zeitgleich eigene Kinder versorgen – gedeckt.

Beteiligung von Frauen bleibt trotz Rückgang hoch

Nach Jahren der Spitzenbeteiligung an der Gründungstätigkeit sind Frauen wieder etwas weniger unter Existenzgründern vertreten. Ihr Anteil fiel 2016 auf 40 % nach jeweils 43 % in den drei Jahren zuvor (Grafik 4). Der Rückgang ist maßgeblich auf eine deutlich geringere Beteiligung an Vollerwerbsgründungen zurückzuführen. Dort ging der Anteil an Frauen von 39 auf 33 % zurück. Bei Nebenerwerbsgründungen blieb die Beteiligung von Frauen mit 44 % nahezu unverändert (2015: 45 %). Er liegt somit auf dem mittleren Niveau der letzten Jahre. Ein Grund für den starken Rückgang der Frauenbeteiligung an Vollerwerbsgründungen ist die Lage am Arbeitsmarkt. Diese war 2016 besonders für Frauen erfreulich.⁷

Grafik 4: Vollerwerbsgründungen für Frauen deutlich weniger attraktiv



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Gründungstätigkeit in den Bundesländern:
Hamburg zieht an Berlin vorbei**

In der Rangliste der Gründungstätigkeit nach Bundesländern gibt es einen neuen Spitzenreiter (Tabelle 2): Hamburg übernimmt erstmals die Tabellenführung vor Berlin. In Hamburg haben im Durchschnitt der Jahre 2014 bis 2016 von 10.000 Erwerbsfähigen jährlich 253 Personen (+7 ggü. 2013–2015) eine selbstständige Tätigkeit begonnen (Grafik 5). Es zieht damit an Berlin mit 238 Gründern p. a. (-26) vorbei. Hessen behauptet trotz des bundesweit stärksten Einbruchs der Gründungstätigkeit mit 182 Gründern je 10.000 Erwerbsfähige (-46) den dritten Platz. Bremen verharrt auf Platz vier (167, -15). In Sachsen hat die Gründungstätigkeit im Gegensatz zu den meisten anderen Bundesländern leicht zugelegt (147, +9); dies reicht, um sich auf Platz 7 von den anderen ostdeutschen Flächenländern abzusetzen.

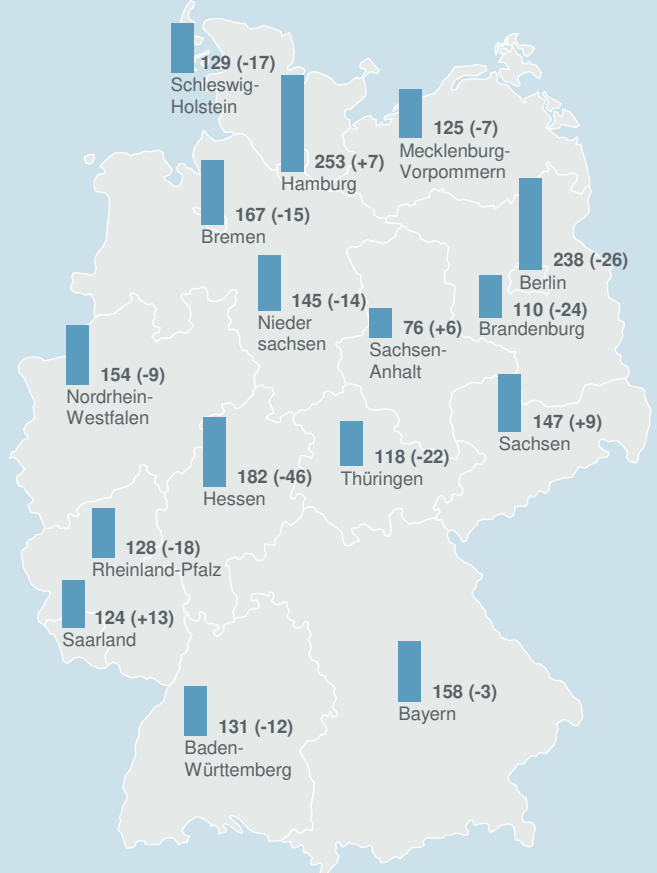
Gründungstätigkeit in Ballungsräumen höher

Ballungsräume versprechen kurze Wege, weil viele Menschen auf begrenztem Raum zusammenleben. Dienstleistungen und Handel profitieren davon am meisten. Genau in diesen Sektoren ist die Selbstständigkeit als Erwerbsform stärker verbreitet. Folglich dürfte die höhere Verdichtung der westdeutschen (Flächen-) Länder ein Grund dafür sein, dass sie in der Rangliste typischerweise auf die Stadtstaaten folgen. Individuell spielt aber auch die jewei-

lige Wirtschaftsstruktur der Bundesländer eine wichtige Rolle. So ist 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. Aufgrund der in den ostdeutschen Bundesländern im Durchschnitt geringeren Kaufkraft ist dort insbesondere die Gründungstätigkeit im Nebenerwerb deutlich schwächer ausgeprägt. Sie stehen regelmäßig am Ende des Länderrankings. Die unterschiedliche Entwicklung regionaler Arbeitsmärkte ist ein wesentlicher Treiber für Veränderungen in der Bundesländerrangliste. Branchenkonjunkturen, die das Einstellungsverhalten von Großbetrieben beeinflussen, aber auch größere Insolvenzen können relevant sein. Darüber hinaus wirken sich institutionelle Veränderungen der länderspezifischen Gründungsförderung aus.

Grafik 5: Hamburg – die neue Gründerhauptstadt

Anzahl Gründer je 10.000 Erwerbsfähige (2014–2016 p. a.)



Anmerkung: Jahresdurchschnittliche Anzahl von Gründern je 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis 64 Jahren im Zeitraum 2014–2016. Veränderung zur Vorperiode 2013–2015 in Klammern.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Tabelle 2: Platzausch an der Spitze

Rangfolge der Bundesländer nach Gründungstätigkeit im Drei-Jahres-Durchschnitt

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

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

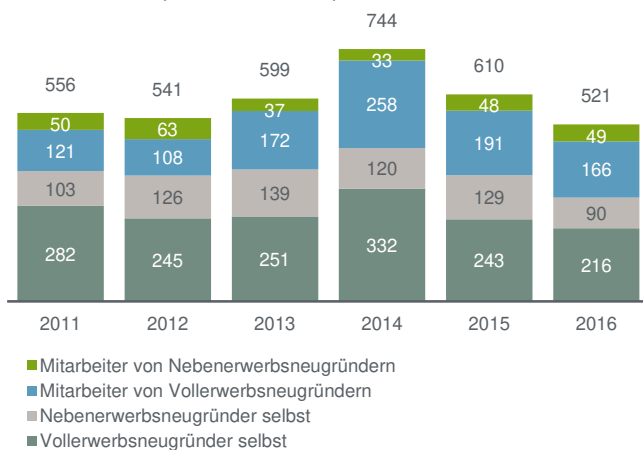
Neugründer schaffen mehr als 500.000 vollzeit- äquivalente Arbeitsplätze

Eine Existenzgründung kann auf verschiedenen Wegen erfolgen. Am beliebtesten ist seit jeher die Gründung eines neuen „Unternehmens“. Neugründer machten 2016 77 % der Gründer aus. Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder die tätige Beteiligung an einem solchen sind für viele Gründer offensichtlich weniger attraktiv. Auf Übernahmegründer entfiel 2016 ein Anteil von 9 %, auf Beteiligungsgründer 14 %.

Unternehmen, die bereits Beschäftigte haben, sind häufig Grundstein der Selbstständigkeit von Übernahme- und Beteiligungsgründern. Sie dürfen bei der Berechnung eines Beschäftigungseffekts der Gründungstätigkeit nicht mitgezählt werden, weil dieser ansonsten ungerechtfertigt überzeichnet werden würde. Für eine Bewertung des Beschäftigungsbeitrags der Gründungstätigkeit ist also ein separater Blick auf Neugründer notwendig. Der direkte Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründern wird in Vollzeitäquivalenten (VZÄ, vgl. Anmerkung Grafik 6) gemessen. Im Jahr 2016 beträgt er 521.000 nach 610.000 im Jahr davor (-15 %).

Grafik 6: Beschäftigungseffekt sinkt auf 521.000

Anzahl vollzeitäquivalenter Arbeitsplätze in Tausend



Anmerkung: Die Vollzeitäquivalente (VZÄ) für die Neugründer entsprechen ihrer mit der individuellen Wochenarbeitszeit gewichteten Anzahl. Die VZÄ für Mitarbeiter entsprechen der Summe aus Vollzeit- und hälftig gewichteten Teilzeitmitarbeitern. Ausreißer bei Angaben zu Mitarbeitern sowie zur Wochenarbeitszeit sind ausgenommen.⁸

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Der Rückgang der Gründungstätigkeit wirkt sich direkt auf den Beschäftigungseffekt aus. 2016 war allerdings eher die deutlich kürzere wöchentliche Arbeitszeit der Gründer maßgeblich. Die Zahl der Neugründer fiel insgesamt „nur“ um 10 % auf 515.000. Die Wochenarbeitszeit von Vollerwerbsneugründern war mit gut 45 Stunden allerdings im Mittel etwas geringer als im Vorjahr (2015: 47 Stunden), jene von Nebenerwerbsgründern mit 11 Stunden gegenüber 2015 sogar deutlich kürzer (14 Stunden). Die geringere Arbeitszeit ließ den Bruttobeschäftigungseffekt merklich schrumpfen.

- Der Beschäftigungseffekt für Vollerwerbsneugründer sinkt um 27.000 auf 216.000 VZÄ (-11 %), für von ihnen beschäftigte Mitarbeiter um 24.000 auf 166.000 VZÄ (-13 %).
- Der Beschäftigungseffekt (BBE) für Nebenerwerbsneugründer bricht regelrecht ein, um 39.000 auf 90.000 (-30 %). Der BBE für von ihnen beschäftigte Mitarbeiter steigt dagegen leicht um 1.000 auf 49.000 (+3 %).

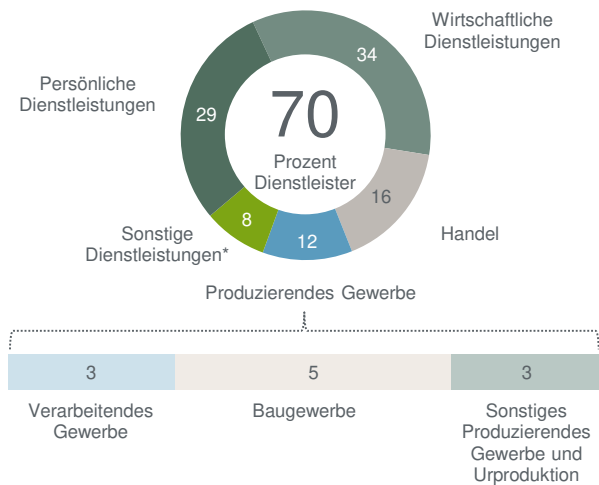
Pro Kopf schuf jeder Neugründer 2016 wie bereits in den beiden Jahren zuvor im Durchschnitt 0,4 vollzeit-äquivalente Arbeitsplätze für Mitarbeiter. Ein Wert kleiner „Eins“ ergibt sich aufgrund des hohen Anteils von Neugründern, die ohne Mitarbeiter starten: 80 % der Neugründer starten Solo oder im Team ohne Mitarbeiter. Trotz rückläufigen direkten Beschäftigungseffekts zeigt sich hier, wie wichtig Neugründer für den Arbeitsmarkt sind.

Dienstleister mit stabiler Mehrheit

Dienstleister sind typischerweise am stärksten bei der Gründungstätigkeit vertreten. Seit Jahren starten insgesamt etwa 70 % der Gründer eine selbstständige Tätigkeit im Dienstleistungsbereich (Grafik 7). Dabei sind Dienstleistungen mit Fokus auf gewerbliche Kunden (wirtschaftliche Dienstleistungen) meist häufiger (2016: 34 %) als Dienstleistungen mit Fokus auf Privatkunden (persönliche Dienstleistungen, 29 %). Etwa jeder zehnte Gründer startet zudem in den Bereichen Finanzdienstleistungen oder Verkehr und Nachrichtenübermittlung (8 %). Daneben findet jede sechste Gründung im Handel (16 %) und gut jede zehnte im Produzierenden Gewerbe (12 %) statt.

Grafik 7: Dienstleister dominieren

Branchenanteile in Prozent



*Finanzdienstleistungen, Verkehr und Nachrichtenübermittlung

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

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Digitale Technologien für jeden fünften Gründer wesentlich

Auf Basis der traditionellen Branchenbetrachtung ist es kaum möglich, den Einfluss neuer Technologien auf die Gründungstätigkeit zu beurteilen. Dies gilt auch in Bezug auf die Digitalisierung. Im vergangenen Jahr zeigte der KfW-Gründungsmonitor erstmals, dass jeder fünfte Gründer ein „digitaler Gründer“ ist: Nach eigener Aussage können Kunden ihr Angebot nur durch den Einsatz digitaler Technologien nutzen. Im Jahr 2016 blieb diese Entwicklung stabil; nach wie vor sind 21 % der Gründer digital (Grafik 8, links).

Die Geschäftsmodelle digitaler Gründer sind vielfältig:

- Rein digital, wie bei App-Anbietern, Betreibern von Webportalen oder Webhosting-Diensten,
- mit wesentlicher digitaler Komponente, wie bei Onlinehändlern oder Anbietern, die (selbst hergestellte) Produkte oder Dienstleistungen nur über Online-Marktplätze vertreiben oder
- umfassen eine Tätigkeit, die im Wesentlichen auf digitaler Technologie basiert, wie bei Softwareentwicklern, Webdesignern, IT-Consultants, im Online-Marketing oder bei der Digitalfotografie.

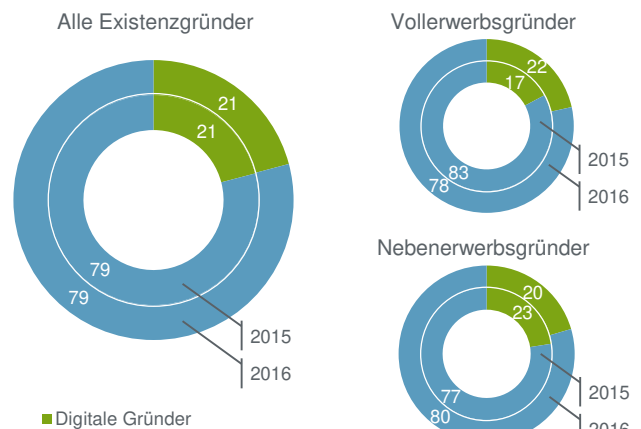
Die Anteile digitaler Gründer haben sich 2016 in Voll- und Nebenerwerb angeglichen. Waren digitale Gründer im Jahr davor bei Nebenerwerbsgründern noch merk-

lich häufiger als im Vollerwerb (23 vs. 17 %), sind sie 2016 ähnlich oft vertreten (20 vs. 22 %, Grafik 8, rechts). Digitale Technologien können Gründern den Marktzutritt erleichtern, weil sich Geschäftsmodelle einfacher und kostengünstiger umsetzen lassen – ein Grund, der für einen hohen Anteil digitaler Gründer im Nebenerwerb spricht. Gleichzeitig gibt es aber auch eine Vielzahl von Gründern, wie beispielsweise freiberufliche IT-Consultants oder Softwareengineers, die ihre selbstständige Tätigkeit im Vollerwerb ausüben.

Ein Vorteil digitaler Geschäftsmodelle ist ihre typischerweise leichtere Skalierbarkeit: Eine einmal programmierte App kann beispielsweise an einen Kunden oder aber an 100.000 verkauft werden, ohne dass weitere Kosten anfallen. Für Wachstumsgründer dürften digitale Technologien also einen besonderen Charme haben. Tatsächlich sind Wachstumsgründer 1,5-mal so häufig digital (31 %) wie Gründer ohne Wachstumsambitionen (19 %). Oder aus der anderen Perspektive betrachtet: Ein Viertel der digitalen Gründer ist wachstumsorientiert (26 %), während dies nur auf jeden sechsten nicht-digitalen Gründer zutrifft (15 %).

Grafik 8: Unverändert jeder fünfte Gründer „digital“

Digitale Gründer in Prozent



Die Frage zur Digitalisierung lautet: „Ist Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ein digitales Angebot, das heißt müssen Ihre Kunden digitale Technologien einsetzen, um Ihr Angebot nutzen zu können?“

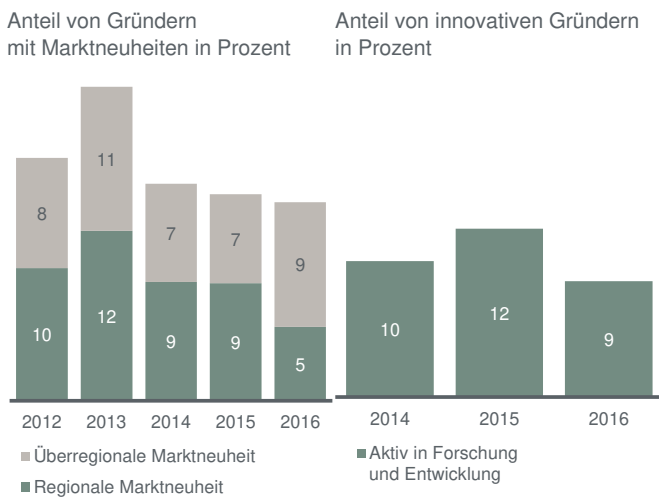
Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Mehr Neuheiten für überregionale Märkte

Ähnlich wie der Anteil digitaler Gründer blieb auch der Anteil der Gründer mit Marktneuheiten stabil. Im Jahr 2016 gingen 15 % der Gründer mit Marktneuheiten an den Start (Grafik 9, links). Der Anteil ist damit seit drei Jahren nahezu konstant. Im Unterschied zu den Vorjahren allerdings in einer anderen Aufteilung. Der Anteil von Gründern mit überregionalen Marktneuheiten ist von 7 auf 9 % gestiegen, 5 % der Gründer warteten mit regional neuen Angeboten auf.

Regionale Marktneuheiten können als Ergebnis einer (kontinuierlichen) Verbreitung neuer Angebote von städtischen in ländliche Gebiete gesehen werden. Der Anteil von Gründern mit einer regionalen Marktneuheit schwankte deshalb im Zeitverlauf recht nah um die 10 %-Marke. Der aktuelle Einbruch auf 5 % ist bisher beispiellos. Überregionale Marktneuheiten sind häufiger tatsächlich „noch nie dagewesen“. Sie kommen daher aber auch seltener und unregelmäßiger vor, weshalb ihr Anteil stärker schwankt.

Grafik 9: Wieder mehr Gründer mit überregionalen Marktneuheiten – weniger Gründer forschen



Anmerkung: Als überregionale Marktneuheiten gelten Angebote, die laut Selbsteinschätzung der Befragten entweder in Deutschland oder weltweit neu sind. Als innovative Gründer gelten Gründer, die Forschung und Entwicklung (FuE) durchführen, um technologische Innovationen zur Marktreife zu bringen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Marktneuheiten stellen auf den betreffenden Märkten definitionsgemäß neue Angebote dar. Bei einer regionalen Marktneuheit kann es sich beispielsweise um ein neues gastronomisches Angebot in einem ländlichen Gebiet handeln, das es vorher so noch nicht gab. Marktneuheiten sind also nicht zwingend im technologischen Sinn innovativ. Innovative Gründer führen nach eigenen Angaben Forschung und Entwicklung (FuE) durch, um technologische Innovationen zur Marktreife zu bringen. Für das Jahr 2014 erstmals mit einem Anteil von 10 % erhoben, erreichten innovative Gründer 2015 einen Anteil von 12 % (Grafik 9, rechts). 2016 ging ihr Anteil auf 9 % zurück.

Erfolgreich zu Ende gebracht können technologische Innovationen ein Alleinstellungsmerkmal sein, das Kunden anzieht und das Wachstum beflügelt. Wachstumsgründer dürften entsprechend häufiger Forschung und Entwicklung durchführen, um technologische Innovationen zur Marktreife zu bringen. Tatsächlich sind Wachstumsgründer deutlich häufiger innovativ (15 %)

als Gründer ohne Wachstumsambitionen (7 %). Oder aus der anderen Perspektive betrachtet: Drei von zehn innovativen Gründer sind wachstumsorientiert (30 %), während dies nur auf jeden sechsten nicht-innovativen Gründer zutrifft (16 %).

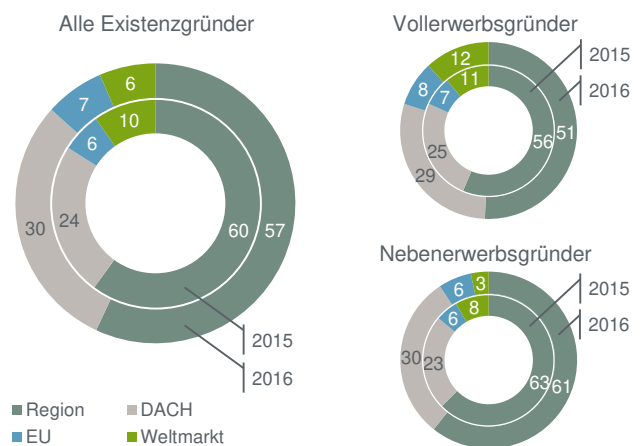
Mit ihrem Blick auf neue Technologien und neue Angebote spielen digitale Gründer, innovative Gründer und Gründer mit Marktneuheiten eine wichtige volkswirtschaftliche Rolle. Denn insbesondere sie greifen etablierte Märkte an oder kreieren gänzlich neue Märkte und treiben so in Schumpeters Sinne „schöpferisch zerstörend“ den strukturellen Wandel voran.

Vollerwerbsgründer stellen sich überregionaler auf

Mit der positiven Entwicklung der überregionalen Marktneuheiten hatte es sich schon angedeutet: Gründer wagten 2016 einen etwas weiteren Blick über den regionalen „Tellerrand“ hinaus. Das zeigt sich auch an ihren Zielmärkten. Aufgrund des hohen Dienstleistungsanteils ist für die meisten Gründer ihre Region der relevante Markt. Insbesondere für persönliche Dienstleister oder Händler dürften ortsansässige Kunden das Fundament ihrer Geschäftstätigkeit sein. Der Anteil der Regionalgründer ist 2016 leicht auf 57 % zurückgegangen (2015: 60 %; Grafik 10, links). Dafür sind deutlich mehr Gründer auf den gesamten deutschsprachigen Raum ausgerichtet: Ihr Anteil stieg im Vorjahresvergleich von 24 auf 30 %. Den EU-Binnenmarkt wollen 7 % der Gründer bedienen. Er ist für Gründer somit ähnlich interessant geblieben (2015: 6 %). Merklich seltener versuchten Gründer ihre Produkte oder Dienstleistungen weltweit anzubieten. Der Anteil der Weltmarktgründer ging von 10 auf 6 % 2016 zurück.

Grafik 10: Etwas mehr Gründer schauen über den regionalen „Tellerrand“ hinaus

Zielmärkte in Prozent



Anmerkung: „DACH“ steht mit Deutschland (D), Österreich (A) und der Schweiz (CH) für den deutschsprachigen Raum.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Voll- und Nebenerwerbsgründer fokussierten sich 2015 noch auf sehr ähnliche Zielmärkte. Binnen Jahresfrist wurden die Unterschiede aber deutlicher – vor allem, weil sich Vollerwerbsgründer überregionaler aufstellten (Grafik 10, rechts). Im Jahr 2016 machten Regionalgründer nur noch 51 % der Vollerwerbsgründer aus (2015: 56 %); Nebenerwerbsgründer zielten mit 61 % im Vergleich dazu nun klar häufiger auf regionale Kundschaft (2015: 63 %). Der überregionale deutschsprachige Raum sowie der EU-Binnenmarkt waren und sind für Voll- und Nebenerwerbsgründer wiederum ähnlich relevant (29 und 30 % sowie 6 und 8 %). Weltmarktgründer sind dagegen jetzt unter Vollerwerbsgründern viermal häufiger zu finden, als unter Nebenerwerbsgründern (12 vs. 3 %).

Finanzmittel wichtigste Gründungsressource

Chance oder Notgründer, Voll- oder Nebenerwerb, Solo oder im Team, digital, innovativ oder wachstumsorientiert – die Diversität des Gründungsgeschehens ist enorm. Dies spiegelt sich auch darin wider, ob Gründer Ressourcen einsetzen und welche Ressourcen sie nutzen.

Knapp jeder zehnte Gründer kann als Karenzgründer bezeichnet werden. Diese beginnen eine selbstständige Tätigkeit ohne auf Sach- oder Finanzkapital zurückzugreifen (2016: 8 %, Grafik 11). Drei von zehn Gründern sind den Sachmittelgründern zuzuordnen (29 %). Sie nutzen ausschließlich privates Sachkapital für ihre Selbstständigkeit. Bei diesen Sachmitteln kann es sich um Dinge wie den privaten Computer oder das eigene Auto handeln. Die Mehrheit der Existenzgründer – zwei von dreien – setzt allerdings Finanzmittel ein.

Noch mehr Gründer nutzen höhere Summen externen Kapitals

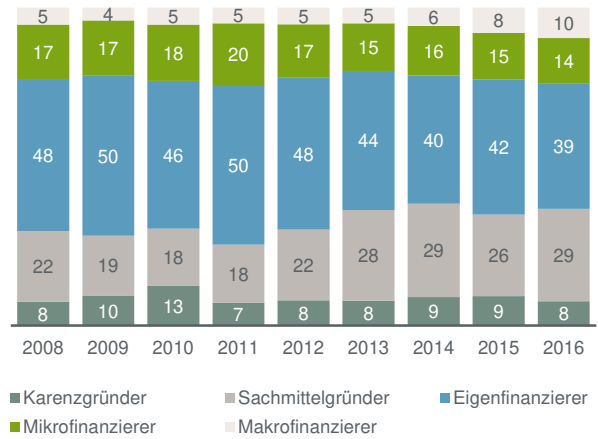
Wenn Gründer Finanzmittel nutzen, dann meist eigene Mittel. Vier von zehn Gründern sind Eigenmittelgründer, die sich ausschließlich über ihre eigenen privaten Finanzmittel finanzieren (39 %). Knapp jeder vierte Gründer greift aber auch auf externe Mittel Dritter zurück (24 %). Solche externen Kapitalgeber sind in der Regel Kreditinstitute, professionelle Privatinvestoren aber auch Familie und Freunde. Bei Mikrofinanzierern, das sind Gründer, die sich höchstens 25.000 EUR extern beschaffen, kommt das Kapital meist von Familie und Freunden. Bei Makrofinanzierern, also Gründern, die mehr als 25.000 EUR von Dritten erhalten, sind Kreditinstitute Geldgeber Nummer eins.

Seit dem Jahr 2013 hat sich der Anteil von Makrofinanzierern verdoppelt. Jeder zehnte setzte im Jahr 2016 mehr als 25.000 EUR von externen Kapitalgebern ein. Damit gibt es unter den Gründern erstmals mehr Mak-

rofinanzierer als Karenzgründer; Existenzgründungen werden eindeutig kapitalintensiver.

Grafik 11: Anteil von Makrofinanzierern innerhalb von drei Jahren verdoppelt

Anteil der Gründer nach Ressourcennutzung in Prozent



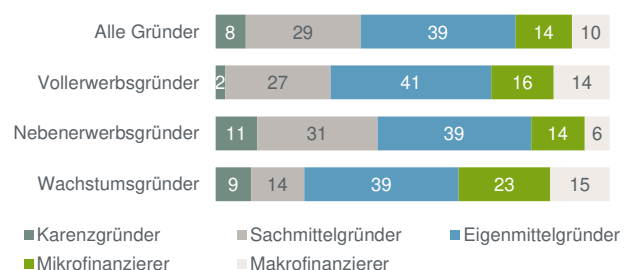
Anmerkung: Rundungsdifferenzen sind möglich.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Die Struktur der Ressourcennutzung ist von Jahr zu Jahr relativ stabil. Veränderungen werden meist nur im Verlauf mehrerer Jahre sichtbar. Deutlich werden Unterschiede allerdings im Vergleich verschiedener Gründertypen. So nutzen Vollerwerbsgründer im Vergleich zu Nebenerwerbsgründern häufiger Finanzmittel, insbesondere größere Fremdfinanzierungen: 14 % der Vollerwerbsgründer, aber nur 6 % der Nebenerwerbsgründer nutzen externes Kapital von mehr als 25.000 EUR (Grafik 12). Vollerwerbsgründer sind für ihre Projekte insgesamt also häufiger auf eigenes Startkapital und Kapitalgeber angewiesen als Nebenerwerbsgründer. Entscheidend ist auch, welche Ziele man verfolgt. So bauen Wachstumsgründer am stärksten auf Finanzmittel: knapp acht von zehn Wachstumsgründern nutzen Finanzmittel (77 %), die Hälfte davon (38 %) setzt dabei auf externe Kapitalgeber.

Grafik 12: Viele Wachstumsgründer auf externe Kapitalgeber angewiesen

Anteil der Gründer nach Ressourcennutzung in Prozent



Anmerkung: Rundungsdifferenzen sind möglich.

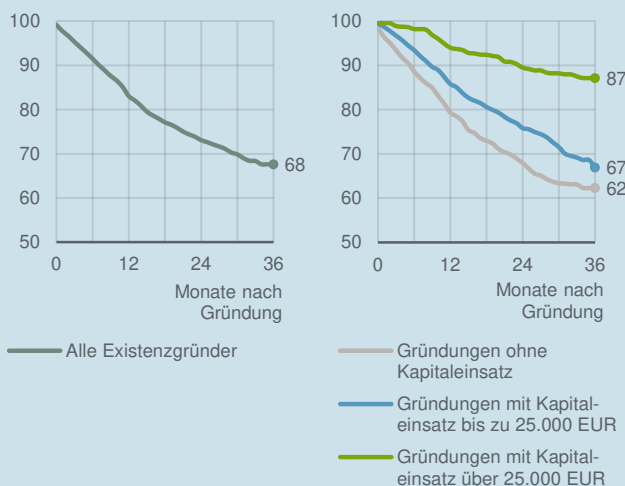
Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Abbruchraten von Existenzgründungen

Für die Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen zeigt sich im KfW-Gründungsmonitor ein stabiles empirisches Muster: Im Lauf von drei Geschäftsjahren beenden rund 30 % der Gründer ihre Existenzgründung wieder (3-30-Faustregel). 36 Monate nach Start sind noch 68 % der Gründer mit ihrer Existenzgründung aktiv (Grafik 13, links). Die Abbruchgründe sind vielfältig. Der weitaus größte Teil der Existenzgründer bricht aus persönlichen Gründen ab, ohne unmittelbaren wirtschaftlichen Zwang (Grafik 14, rechts). Das ist beispielsweise aufgrund von familiärer Belastung, Stress, Krankheit, Unzufriedenheit mit dem erzielten Einkommen oder weil sich eine bessere Jobalternative ergab.⁹ Auch sind viele Gründungen von vornherein befristet geplant, insbesondere bei Nebenerwerbsgründungen.

Grafik 13: Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen steigt mit Kapitalausstattung

Bestandsquoten* von Gründern in Prozent



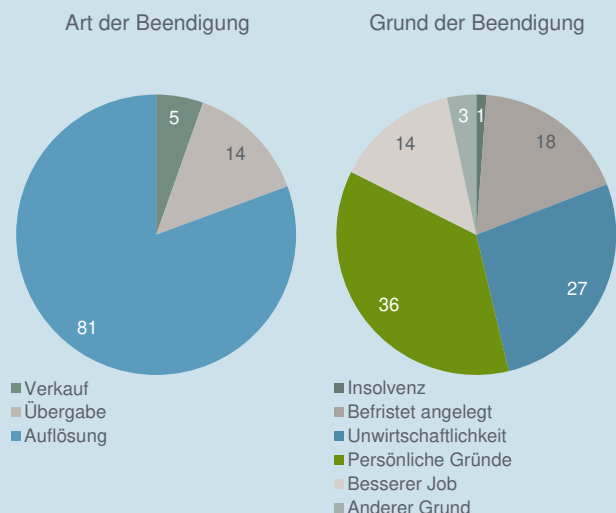
* Kaplan-Meier Überlebensfunktion.

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 Gründer, die höhere Summen über 25.000 EUR in die Hand nehmen (unabhängig ob Eigenmittel oder Fremdkapital) bei der Bestandsfestigkeit deutlich besser ab (Grafik 13, rechts). Insbesondere Gründer, die ganz ohne Finanzkapital starten zeigen höhere Abbruchraten. Hier spielt der Gründungszweck eine Rolle: Karenz- und Sachgründungen erfolgen häufiger zur vorübergehenden Einkommenserzielung, während höher kapitalisierte Gründungen langfristiger angelegt sind.¹⁰

Grafik 14: Abbruch meist aus persönlichen Gründen, ohne wirtschaftlichen Zwang

Anteile in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Dem größer werdenden Anteil an Makrofinanzierern folgend haben sich in den letzten Jahren die durchschnittlichen Finanzierungsbeträge erhöht. Im Jahr 2016 setzte ein Durchschnittsgründer 17.000 EUR ein, davon 9.500 EUR von externen Kapitalgebern (Tabelle 3). Dabei sind allerdings auch die 37 % Gründer berücksichtigt, die keine Finanzmittel einsetzten. Gründer mit Finanzmitteleinsatz haben durchschnittlich 30.600 EUR (2015: 27.400 EUR) aufgewendet, wovon sie 13.400 EUR (2015: 13.300 EUR) aus der eigenen Tasche und 17.200 EUR (2015: 14.100 EUR) über externe Geldgeber beisteuerten. Wenn sich Gründer über Fremdmittel finanzierten, dann besorgten sie sich im Mittel mit 47.100 EUR etwa 13 % mehr Kapital als die Gründer im Vorjahr.

Tabelle 3: Mittlerer Kapitaleinsatz von Gründern steigt weiter

Beträge in Tausend Euro

	2014		2015		2016	
	Total	davon extern	Total	davon extern	Total	davon extern
Alle Existenzgründer	9,9	5,3	15,8	8,1	17,0	9,5
Finanzmittelgründer	16,5	8,8	27,4	14,1	30,6	17,2
Fremdfinanzierer	36,6	26,0	60,8	41,7	65,3	47,1
Makrofinanzierer	115,4	88,9	164,8	115,5	154,9	115,3

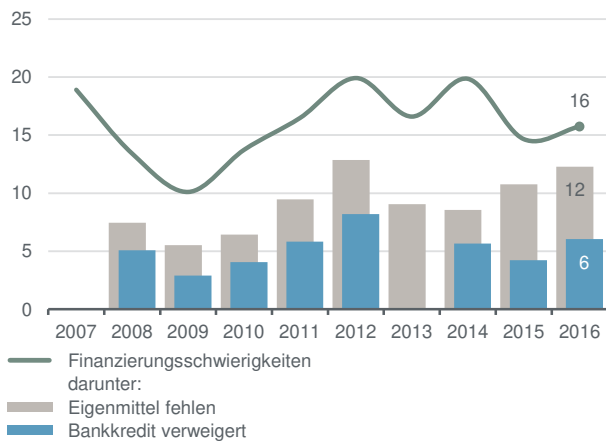
Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Finanzierungsumfeld für Gründer kaum verändert

Im Jahr 2016 waren Gründer ähnlich häufig von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen wie im Jahr davor; 16 % der Gründer nahmen Probleme bei der Finanzierung wahr (2015: 15 %, Grafik 15).

Grafik 15: Finanzierungsschwierigkeiten bei Gründern

Anteil Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Wenn Gründer eine Fremdfinanzierung benötigen, haben sie im Vergleich zu bereits etablierten Unternehmen systematisch höhere Hürden zu überwinden, um die Finanzierung zu erhalten. Denn ihnen fehlen häufig vertrauensbildende Elemente wie eine Unternehmerhistorie oder Sicherheiten. Auch ihr oft geringer Kapitalbedarf kann nachteilig sein. Denn hohe Fixkosten machen die Vergabe kleinvolumiger Finanzierungen für institutionelle Kapitalgeber weniger attraktiv. Gründer haben deshalb in höherem Maß Planungs- und Überzeugungsarbeit zu leisten, um ihre Gründungfinanzierung unter Dach und Fach zu bringen. Dies spiegelt sich im Anteil von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten wider. Der Anteil von Gründern, die Probleme beim Kreditzugang haben, ist im Vergleich dazu geringer. So wurden 2016 6 % der Gründer ein Bankkredit verweigert; 12 % der Gründer reichten ihre Eigenmittel nicht aus.

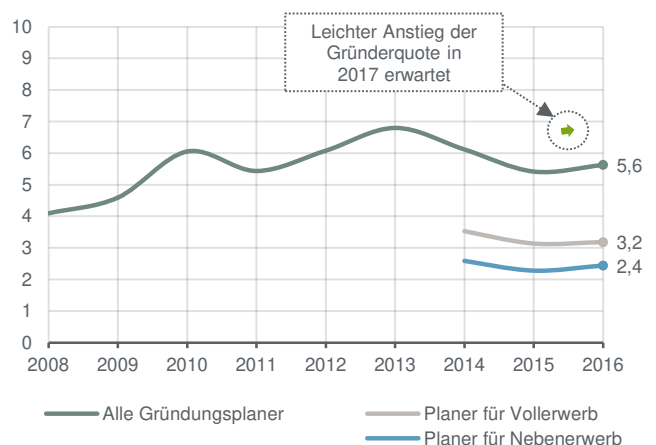
Der Mittelwert von Gründern, die von Kreditverweigerungen betroffen waren, liegt für die Jahre 2012 bis 2016 bei 5 % p. a. Dabei gilt allerdings: Je häufiger Kredite angefragt werden, desto wahrscheinlicher ist es, dass eine Anfrage auch einmal abgelehnt wird. Im betrachteten Zeitraum haben durchschnittlich 7 % p. a. der Gründer auf ein Bankdarlehen zurückgegriffen. Von diesen kreditfinanzierten Gründern machten 16 % die Erfahrung, dass mindestens einmal ein Kreditantrag abgelehnt wurde.

Ausblick 2017: Ende des Sinkflugs erwartet

Im Jahr 2017 dürfte die Gründungstätigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung etwas profitieren. Im laufenden Jahr rechnen wir mit einem im Vergleich zu 2016 etwas geringeren konjunkturellen Pull-Impuls auf die Gründungstätigkeit.¹¹ Arbeitsmarktseitig wird die positive Entwicklung zwar weitergehen, der Rückgang der Erwerbslosenquote wird sich voraussichtlich aber verlangsamen.¹² In Summe wird der Absorptionseffekt des Arbeitsmarkts so weit nachlassen, dass die konjunkturelle Sogwirkung leicht überwiegt. Auf ein Ende des Sinkflugs weist auch die Planerquote hin (Grafik 16). Der Anteil der Personen, die ernsthaft darüber nachdenken zu gründen, ist 2016 geringfügig angestiegen. Weil der Planungsprozess von Idee bis Umsetzung häufig mehrere Monate dauert, ist dies ein Indikator für eine neutrale bis positive Entwicklung der Gründerquote 2017. ■

Grafik 16: Etwas mehr Gründungsplaner in 2016 – gutes Zeichen für Gründungstätigkeit in 2017

Anteil der Erwerbsfähigen, die ernsthaft darüber nachdenken zu gründen in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Box 2: Verweis in eigener Sache

Der vorliegende Bericht „Beschäftigungsrekord mit Nebenwirkung: So wenige Gründer wie nie“ zum KfW-Gründungsmonitor 2017 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.

Der KfW-Gründungsmonitor wird zum Zweck der volkswirtschaftlichen Analyse des Gründungsgeschehens erhoben. Als wissenschaftlicher Datensatz steht er auch externen Wissenschaftlern für empirische Forschungsarbeiten zur Verfügung, nicht jedoch für Projekte im Rahmen von Auftragsforschung. Zur Nutzung des Datensatzes müssen externe Wissenschaftler mit einer Forschungseinrichtung affiliert sein. Der Datensatz kann von Doktoranden oder PhD-Studenten zur Anfertigung von Promotionsarbeiten genutzt werden, nicht jedoch von Studenten vor Abschluss ihres Diploms beziehungsweise ihres Masters. Eine Übersicht über die Zugangsbedingungen ist unter

<https://www.kfw.de/KfW-Konzern/KfW-Research/%C3%9Cber-KfW-Research/Forschungskooperationen> zu finden.

¹ Statistisches Bundesamt (2017), Deutsche Wirtschaft im Jahr 2016 weiter auf Wachstumskurs, Pressemitteilung vom 12. Januar 2017 – 010/17, https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2017/01/PD17_010_811.html.

² Statistisches Bundesamt (2017), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Stand: 01.03.2017, <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Arbeitsmarkt/Erwerbslosigkeit/Tabellen/EinwohnerErwerbsbeteiligung.html>.

³ Für den Zeitraum 2000 bis 2009 kommen Kohn et al. (2010) zu folgendem Zusammenhang zwischen Gründungstätigkeit, Konjunktur und Arbeitslosigkeit in Deutschland: $q=2,18+0,06\Delta u+0,16g$ mit q für die Gründerquote, g für die preis- und kalenderbereinigte BIP-Wachstumsrate und Δu für die relative Veränderung der Erwerbslosenquote (Kohn, K., Ullrich, K. und H. Spengler (2010): KfW-Gründungsmonitor 2010, Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise, KfW Bankengruppe, Frankfurt, Juni 2010).

⁴ Analysen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors. Zur geringeren Bestandsfestigkeit von Notgründungen siehe Metzger, G. (2016), KfW-Gründungsmonitor 2016, Tabellen- und Methodenband, Frankfurt am Main, Juni 2016, Seite 21.

⁵ Die Frage zur Identifizierung von Wachstumsgründern lautete: „Welcher der beiden folgenden Aussagen stimmen Sie eher zu? `Mein Unternehmen soll so groß wie möglich werden` oder `Mein Unternehmen soll nur so groß werden, dass ich es alleine oder mit wenigen leitenden Angestellten managen kann`, in Anlehnung an Acs, Z., Åstebro, T., Audretsch, D. and D. T. Robinson (2016), Public policy to promote entrepreneurship: a call to arms, Small Business Economics (47):35–51.

⁶ „Seit dem 1. August 2013 gibt es für Kinder ab dem vollendeten ersten Lebensjahr einen Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz. Dieser Rechtsanspruch kann durch einen Betreuungsplatz in einer Kindertageseinrichtung oder in der Kindertagespflege – also bei einer Tagesmutter oder einem Tagesvater – erfüllt werden.“ <https://www.bundesregierung.de/Content/DE/StatistischeSeiten/Breg/Kinderbetreuung/2013-07-19-rechtsanspruch-u3.html>, abgerufen am 07.04.2017.

⁷ Die Arbeitslosenquote von Frauen fiel auf im Jahresmittel 2016 auf 5,8 % (-0,4 PP; Männer: 6,4%, -0,2 PP), siehe Bundesagentur für Arbeit (2017), Statistik/Arbeitsmarktberichterstattung: Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland – Monatsbericht, Dezember und Jahr 2016, Nürnberg 2017, S. 118.

⁸ Die Vollzeitäquivalente (VZÄ) der Neugründer entsprechen der Summe ihrer individuellen Wochenarbeitszeit bezogen auf eine Standardarbeitswoche von 40 Stunden. Da Neugründer im Vollerwerb 2016 mit 45 Stunden mehr und im Nebenerwerb mit 11 Stunden weniger als eine Standardarbeitswoche arbeiteten, ist ihr Beitrag gemessen in VZÄ höher bzw. niedriger als ihre Kopfzahl. Zur Berechnung der VZÄ von Mitarbeitern gehen jene in Vollzeit als ganze und jene in Teilzeit als halbe Arbeitsplätze ein. Ausreißer bei Angaben zu den Belegschaften sowie zur Wochenarbeitszeit bleiben unberücksichtigt.

⁹ Vergleiche auch Egelin J., Falk, U., Heger, D., Höwer D. und G. 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.

¹⁰ Zum Einfluss verschiedener Gründercharakteristika und Projektmerkmale auf die Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen siehe Metzger, G. (2016), KfW-Gründungsmonitor 2016, Tabellen- und Methodenband, Frankfurt am Main, Juni 2016, Seite 21.

¹¹ Für 2017 wird ein reales BIP-Wachstum von 1,4 % erwartet nach 1,9 % im Vorjahr, siehe Borger, K. (2017), Deutsche Wirtschaft 2017 und 2018: große Ausdauer – große Risiken, KfW-Konjunkturkompass 2017, 27. Februar 2017, https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Konjunkturkompass/KfW-Konjunkturkompass_2017-02.pdf. Die realen Wachstumsraten entsprechen einem preis- und kalenderbereinigten BIP-Wachstum von 1,6 % für 2017 und 1,8 % für 2016.

¹² Basierend auf Fuchs, J., Hummel, M., Hutter, C., Gehrke, B., Wanger, S., Weber, E., Weigand, R. und G. Zilka (2016), Arbeitslosigkeit sinkt weiter, IAB-Prognose 2016/2017, IAB-Kurzbericht Nr. 20, 22.09.2016.