

# DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft  
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Metzger, Georg

## Book

Gründungstätigkeit 2021 zurück auf Vorkrisenniveau :  
mehr Chancengründungen, mehr Jüngere, mehr  
Gründerinnen

## Provided in Cooperation with:

KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

*Reference:* Metzger, Georg (2022). Gründungstätigkeit 2021 zurück auf Vorkrisenniveau : mehr Chancengründungen, mehr Jüngere, mehr Gründerinnen. Frankfurt am Main : KfW Bankengruppe, Abteilung Volkswirtschaft.

<https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2022.pdf>.

<https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2022-Tabellen-Methodenband.pdf>.

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/11159/12685>

## Kontakt/Contact

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics  
Düsternbrooker Weg 120  
24105 Kiel (Germany)  
E-Mail: [rights\[at\]zbw.eu](mailto:rights[at]zbw.eu)  
<https://www.zbw.eu/>

## Standard-Nutzungsbedingungen:

Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

<https://savearchive.zbw.eu/termsfuse>

## Terms of use:

*This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.*



KfW Research

# »»» KfW-Gründungsmonitor 2022

## Gründungstätigkeit 2021 zurück auf Vorkrisenniveau: mehr Chancengründungen, mehr Jüngere, mehr Gründerinnen

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](http://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 2022

# Gründungstätigkeit 2021 zurück auf Vorkrisenniveau: mehr Chancengründungen, mehr Jüngere, mehr Gründerinnen

## Zahl der Existenzgründungen gestiegen

Die Gründungstätigkeit in Deutschland ist nach dem Corona-Knick 2020 im Jahr 2021 wieder auf das Vorkrisenniveau gestiegen. Mit 607.000 Existenzgründungen haben sich 70.000 bzw. 13 % mehr Menschen selbstständig gemacht als 2020. Es gab sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb einen Anstieg der Gründungstätigkeit. Ausgehend von ihrem im Jahr 2020 erreichten bisherigen Tiefpunkt legte die Zahl der Vollerwerbsgründungen auf 236.000 zu (+35.000≈+18 %), die Zahl der Nebenerwerbsgründungen auf 371.000 (+35.000≈10 %).

## Mehr Geschäftsgelegenheiten werden realisiert

Wie bereits im ersten Corona-Jahr ist der Anteil von Gründungen zur Wahrnehmung einer Geschäftsgelegenheit gestiegen. Ihr Anteil erhöhte sich 2021 erneut auf nun 82 %, die Zahl dieser Chancengründungen nahm auf 498.000 zu. Gründungen aus Mangel an besseren Erwerbsalternativen bleiben mit 91.000 (15 %) im Tief.

## Zahl der Gründerinnen legt zu

Nachdem sich die Zahl der Gründerinnen drei Jahre lang kaum veränderte, ist sie im vergangenen Jahr überdurchschnittlich stark gestiegen. So setzten 2021 257.000 Frauen eine Existenzgründung um (+52.000≈+25 %). Die Zahl der Gründer legte auf 350.000 zu (+18.000≈+5 %). Der Gründerinnenanteil hat sich somit auf 42 % erhöht (2020: 38 %). Insbesondere jüngere Frauen trugen dazu bei. Der Anteil der unter 30-Jährigen ist im Jahresvergleich von 28 auf 37 % gestiegen.

## Mehr digitale und internetbasierte Gründungen

Die Corona-Pandemie hat die Schwächen traditioneller Geschäftsmodelle schonungslos offengelegt. Gründerinnen und Gründer haben darauf offensichtlich reagiert: Deutlich mehr Gründungen sind digital und internetbasiert. Mit Anteilen von 31 % digitalen und 41 % internetbasierten Gründungen gipfelten die bereits seit Jahren positiven Trends 2021 in ihren bisherigen Höchstwerten.

## Ausblick 2022

Trotz sinkender Planungsquote ist zu erwarten, dass sich die Gründungstätigkeit 2022 auf einem ähnlichen Niveau bewegt wie 2021.

## Gründungstätigkeit in Deutschland steigt sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb

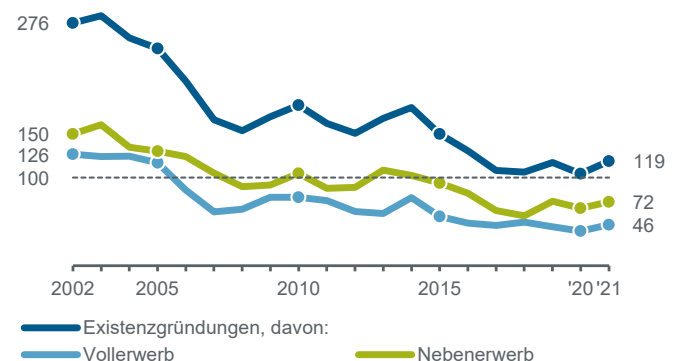
Die Gründungstätigkeit in Deutschland hat im Jahr 2021 den Rückgang des Jahres 2020 wettgemacht und liegt wieder auf dem Niveau von vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie. Mit 607.000 Existenzgründungen haben sich 70.000 mehr Menschen selbstständig gemacht als 2020. Das entspricht einem Plus von 13 %. Die Gründungsquote ist auf 119 Gründungen je 10.000 Menschen im Alter von 18–64 Jahren gestiegen (2020: 104, Grafik 1).

Die Gründungstätigkeit ist sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb angestiegen. Ausgehend von ihrem im Jahr 2020 erreichten bisherigen Tiefpunkt legte die Zahl der Vollerwerbsgründungen auf 236.000 zu (+35.000≈+18 %), die Zahl der Nebenerwerbsgründungen auf 371.000 (+35.000≈10 %).

Der Ausbruch der Corona-Krise im Jahr 2020 hatte massive Auswirkungen auf die Gründungstätigkeit in Deutschland. Es wurden sowohl viel seltener Gründungen geplant als auch deutlich weniger Gründungen realisiert. Die Gründungspläne der nicht realisierten Gründungen bleiben dabei aber häufig bestehen und wurden nur krisenbedingt auf Eis gelegt. Sie bildeten also eine gute Ausgangsbasis. Folglich war tatsächlich von einem Anstieg der Gründungstätigkeit 2021 auszugehen.

## Grafik 1: Gründungsquote steigt auf 119

Gründungsquote (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige)



Erwerbsfähige: Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahre.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Box 1: Der KfW-Gründungsmonitor**

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

**Erneut mehr Chancengründungen**

Die coronabedingte Unsicherheit hat viele Gründungsinteressierte dazu veranlasst bereits in sehr frühen Phasen von einer Gründung oder Gründungsplanung abzusehen. Es haben also in höherem Maße Personen gegründet, die ein besonders starkes Vertrauen in ihre Gründung hatten. Das hat sich bereits 2020 im hohen Anteil von Gründungen zur Wahrnehmung einer Geschäftsgelegenheit niedergeschlagen (80 %). Ihr Anteil hat sich 2021 auf 82 % weiter erhöht (Grafik 2), womit die Zahl dieser Chancengründungen auf 498.000 zunahm (2020: 428.000). Volkswirtschaftlich ist das eine gute Nachricht, weil Chancengründungen im Durchschnitt bestandsfester<sup>1</sup> und beschäftigungsintensiver sind. Gründungen aus Mangel an besseren Erwerbsalternativen („Bedarfsgründungen“) bleiben dagegen sowohl relativ (15 %) als auch absolut (91.000) im Tief. Die hohe Inanspruchnahme von Kurzarbeit, die einen stärkeren Anstieg der Arbeitslosigkeit verhinderte, dürfte dazu beigetragen haben, dass nicht mehr Menschen zur Not eine selbstständige Tätigkeit aufnahmen.

Gründungen aus Mangel an besseren Erwerbsalternativen sind stärker als Gründungen zur Wahrnehmung einer Geschäftsgelegenheit vom Arbeitsmarkt beeinflusst. Denn, ob es eine bessere Erwerbsalternative zur

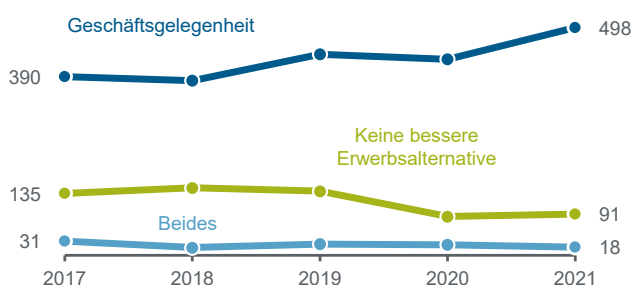
Selbstständigkeit gibt, hängt maßgeblich von Anzahl und Güte der offenen Stellen auf dem Arbeitsmarkt ab, die den eigenen Ansprüchen an beispielsweise Verdienst, Unabhängigkeit oder Karriere genügen. Solche Gründungen können daher sowohl durch tatsächlich fehlende Alternativen „erzwungen“ sein als auch zustande kommen, weil bspw. aufgrund der eigenen Ansprüche an die berufliche Arbeit die Selbstständigkeit grundsätzlich als die bessere Alternative angesehen wird. Dann dürfte die Selbstständigkeit auch der eigentlichen Präferenz der Gründerinnen und Gründer entsprechen. Bei etwas mehr als der Hälfte der Bedarfsgründungen ist das so. Das ergibt sich aus der Frage, ob die Gründerinnen und Gründer unabhängig von ihrer aktuellen persönlichen Situation, lieber angestellt oder selbstständig sein würden. Dagegen haben sich bei den Bedarfsgründungen etwa vier von zehn selbstständig gemacht, obwohl sie eine Anstellung bevorzugen. Bei ihnen dürfte tatsächlich eher ein echter Mangel an Erwerbsalternativen vorgelegen haben.

Umgekehrt bevorzugen die Gründerinnen und Gründer bei jeder fünften Chancengründung eigentlich angestellt zu sein. Dies erscheint zunächst widersprüchlich, da sie schließlich freiwillig eine Geschäftsgelegenheit wahrnehmen. Ein Blick auf die Art der Selbstständigkeit klärt aber auf: neun von zehn dieser Gründungen sind Nebenerwerbsgründungen. Hier wird also eine Geschäftsgelegenheit wahrgenommen, ohne den eigentlichen Erwerbstätigkeitswunsch vernachlässigen zu müssen. Insgesamt liegt der Anteil von Gründerinnen und Gründern, die auch eine Selbstständigkeit bevorzugen, in den vergangenen Jahren stabil bei gut 70 %. Nur 2020 fiel der Anteil auf 63 % deutlich unter diese Marke, als bei vielen Nebenerwerbsgründungen bspw. aus der Kurzarbeit heraus eine Geschäftsgelegenheit wahrgenommen wurde, obwohl die Gründerinnen und Gründer eine Anstellung bevorzugten.

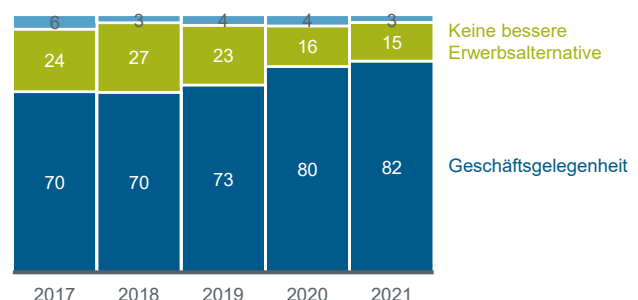
**Grafik 2: Corona-Krise fokussiert Gründungstätigkeit auf die Realisierung von Geschäftsgelegenheiten – ein Viertel der Gründerinnen und Gründer bevorzugt aber Angestelltenverhältnis**

Was trifft eher auf Sie zu: Haben Sie sich selbstständig gemacht, um eine Geschäftsgelegenheit wahrzunehmen oder weil es keine bessere Erwerbsalternative gab?

Gründungen in Tausend.



Anteile in Prozent.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.



### Hohe Zuwächse bei jüngeren Gründerinnen und Gründern, Rückgänge hingegen bei älteren

Das Durchschnittsalter von Gründerinnen und Gründern liegt typischerweise bei 36–38 Jahren (Grafik 3). Im Jahr 2009 lag das Durchschnittsalter mit 39 Jahren einmalig über dieser Spanne. Mit durchschnittlich 35 Jahren zeigt sich 2021 nun ein Ausreißer nach unten. Das liegt vor allem daran, dass die Zahl der Gründerinnen und Gründer unter 40 Jahre deutlich zulegte, während die Anzahl der ab 40-Jährigen weiter abnahm. So war der Anteil der unter 30-Jährigen mit 37 % noch nie höher, ihre Zahl stieg von 172.000 (2020) auf 224.000 (2021). Ähnlich ist es bei den 30–39-jährigen Gründerinnen und Gründern mit einem Anteil von 35 %. Dieser wurde nur 2004/2005 knapp übertroffen. Ihre Zahl legte von 165.000 (2020) auf 214.000 (2021) zu. Mit 12 % ist dagegen der Anteil von Gründerinnen und Gründern im mittleren Alter von 40–49 Jahren so gering wie nie. Ihre Zahl reduzierte sich somit weiter von 93.000 (2020) auf 74.000 (2021). Auch im Altersbereich von 50–64 Jahren wurden Gründungen seltener. Dort sank die Gründungsanzahl von 107.000 (2020) auf 95.000 (2021).

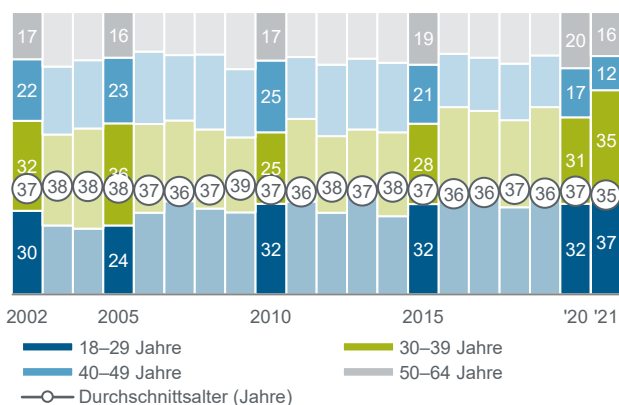
Die Entwicklung macht deutlich, dass die Gründungstätigkeit in den letzten Jahren vor allem durch eine abnehmende Gründungsneigung bei Menschen im mittleren Alter belastet ist (Grafik 4). So ist die Gründungsquote bei den 40–49-Jährigen am stärksten gefallen. Sie nähert sich deutlich der Gründungsquote der 50–64-Jährigen an, die typischerweise die niedrigste Gründungsneigung aufweisen. Hierbei spielen verschiedene Effekte eine Rolle. Mit zunehmendem Alter wird typischerweise die finanzielle Ausstattung eines Menschen

größer, der Erfahrungsschatz reicher, das persönliche Netzwerk weiter und der familiäre Rückhalt stärker. Andererseits nimmt die Offenheit des persönlichen Netzwerks ab, das eigene Spezialwissen nimmt zu, die finanzielle Abhängigkeit von einem Arbeitgeber wird stärker, ebenso wie die familiäre Gebundenheit. Letzteren Aspekte wiegen meist schwerer, weshalb die Gründungsbereitschaft sinkt.<sup>2</sup> Auch wenn bei diesen die Gründungsquote im Jahresvergleich gesunken ist, scheint der langjährige Abwärtstrend schon 2016 gestoppt zu haben. Seither bewegt sich die Gründungsquote mehr oder weniger auf dem gleichen Niveau.

Die Motivlage der Gründerinnen und Gründer hat sich dabei deutlich verschoben. So ist der Zuwachs bei den Chancengründungen insbesondere auf die 30–39-jährigen Gründerinnen und Gründer zurückzuführen. Ihr Anteil ist dort von 30 auf 36 % gestiegen. Unter den Gründungen aus Mangel an besseren Erwerbsalternativen sind die Gründerinnen und Gründer in den 30ern hingegen deutlich seltener zu finden, ihr Anteil fiel von 32 auf 27 %. Bei den 40–49-Jährigen zeigt sich das umgekehrte Bild. Ihr Anteil ist bei den Chancengründungen von 20 auf 11 % gefallen, aber bei den Gründungen aus Mangel an besseren Erwerbsalternativen von 11 auf 18 % gestiegen. Letztlich ist bei der Gründungstätigkeit 2021 im Vergleich zum Vorjahr also vor allem eine Substitution von älteren Chancengründerinnen und -gründern durch jüngere zu erkennen. Dabei wurde das Ausbleiben von Chancengründungen potenzieller Gründerinnen und Gründer im Alter von 40–49 Jahren, durch einen starken Zuwachs bei 30–39-jährigen Chancengründerinnen und -gründern überkompensiert.

### Grafik 3: Altersstruktur verschiebt sich: Gründerinnen und Gründer so jung wie nie

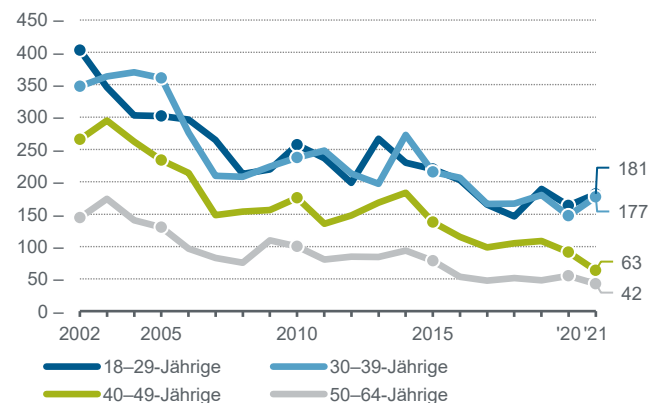
Anteile in Prozent.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

### Grafik 4: Gründungsquote der 40–49-Jährigen sinkt deutlich

Gründungsquote (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige)



### Zahl der Existenzgründungen von Frauen stärker gestiegen – Gründerinnenanteil legt deutlich zu

Nachdem sich die Zahl der Gründerinnen drei Jahre lang kaum veränderte, ist sie im vergangenen Jahr überdurchschnittlich stark gestiegen (Grafik 5). So setzten 2021 257.000 Frauen eine Existenzgründung um (+52.000≈+25 %). Die Zahl der Gründer legte auf 350.000 zu (+18.000≈+5 %). Der Anteil der Gründerinnen an allen Existenzgründungen hat sich somit auf 42 % erhöht (2020: 38 %) und liegt jetzt wieder knapp über dem langjährigen Durchschnitt von 39 %. Die Entwicklung seit 2002 zeigt, dass der Gründerinnenanteil um seinen langjährigen Durchschnitt schwankt. Die Abweichungen betragen nicht mehr als 5 Prozentpunkte nach oben und unten.

### Anteil jüngerer Gründerinnen legt zu

Zur gezeigten höheren Gründungstätigkeit jüngerer Menschen 2021 trugen Frauen erheblich bei. So ist bei den Gründerinnen der Anteil der unter 30-Jährigen im Jahresvergleich von 28 auf 37 % gestiegen (Grafik 6), bei den Gründern nur von 34 auf 37 %. Insgesamt haben sich 2021 deutlich mehr Menschen selbstständig gemacht, die die Selbstständigkeit gegenüber einer Anstellung auch als Art der Erwerbstätigkeit bevorzugen. Bei den Gründerinnen ist der Anteil sehr deutlich von 50 auf 62 % gestiegen, bei den Gründern von 71 auf 76 %. Frauen haben typischerweise weniger häufig den Wunsch nach einer beruflichen Selbstständigkeit als Männer – nicht nur in Deutschland, sondern in den meisten Industrieländern.<sup>3</sup> Über die letzten beiden Dekaden wurde dieser Wunsch in der gesamten Erwerbsbevölkerung immer geringer, allerdings meist in kleinen Schritten – bei einschneidenden Ereignissen wie beim

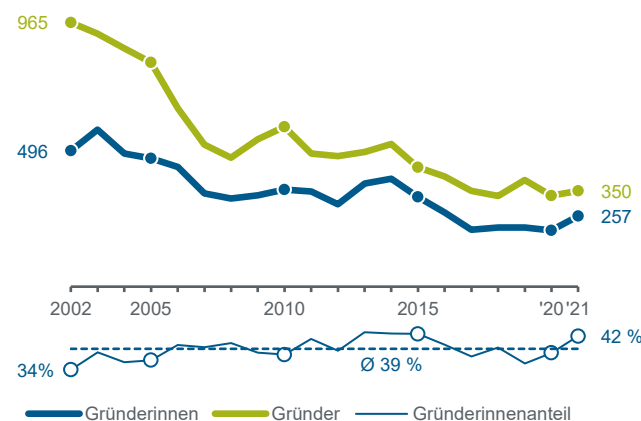
Ausbruch der Finanzkrise oder der Corona-Pandemie in Einzeljahren auch mal stärker. Von 2020 auf 2021 ist davon auszugehen, dass dieser Anteil in der gesamten Erwerbsbevölkerung stabil geblieben ist. Das wiederum bedeutet, dass sich Frauen, die eine berufliche Selbstständigkeit bevorzugen, deutlich häufiger diesen Wunsch erfüllt haben. Die stärkere Nutzung digitaler Technologien sowie des Internets als Kernelement des Projekts könnte dabei eine wichtige Rolle gespielt haben, da diese Merkmale bei Gründerinnen viel häufiger wurden.

### Strukturelle Erhöhung des Gründerinnenanteils ist langfristige Herausforderung

Im langjährigen Vergleich sind Männer und Frauen bei der Gründungstätigkeit etwa im Verhältnis 60:40 vertreten. Bereits in der Erwerbsbevölkerung bei „gründungsaffinen“ Personen (die also eine Präferenz für die berufliche Selbstständigkeit als Erwerbstätigkeit haben), ist dieses Verhältnis zu finden und auch bei Gründungsplanungen. Wenn ein Selbstständigkeitswunsch besteht, gehen Frauen also gleich wahrscheinlich in die Gründungsplanung und realisieren ihren Gründungsplan auch gleich wahrscheinlich wie Männer. Um dauerhaft einen höheren Anteil von Gründerinnen und somit ein ausgeglicheneres Geschlechterverhältnis zu erreichen, ist offensichtlich eine Stärkung des Gründungswunsches von Frauen notwendig.<sup>4</sup> Die wissenschaftliche Literatur zeigt, dass die Veränderung von Geschlechterstereotypen (bei Erziehung<sup>5</sup>, Haushalt<sup>6</sup> oder Ausbildungs- und Berufswahl<sup>7</sup>) dabei eine wichtige Rolle spielt. Ein solcher sozialer Wandel benötigt – insbesondere in demografisch älteren Gesellschaften<sup>8</sup> – aber einen langen Atem.

**Grafik 5: Zahl der Gründerinnen legt überdurchschnittlich stark zu, Anteil steigt auf 42 %**

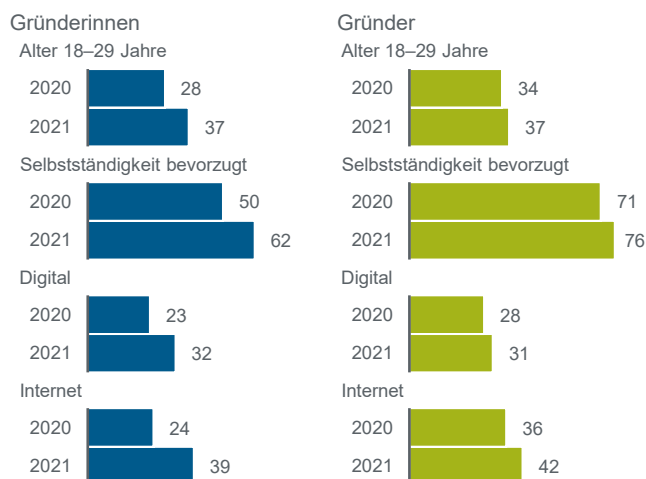
Existenzgründungen in Tausend



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Grafik 6: Anteile jüngere Gründerinnen und mit Selbstständigkeitswunsch legen deutlich zu**

Anteile in Prozent



## Gründungen disziplinieren und modernisieren die Volkswirtschaft

Ein reges Gründungsgeschehen ist volkswirtschaftlich wünschenswert. Denn Gründerinnen und Gründer halten den Wettbewerb am Leben. So zwingen Sie etablierte Unternehmen dazu, sich ständig auf den Prüfstand zu stellen und das Beste aus sich herauszuholen. Verbraucher profitieren davon, indem der ausgeübte Preisdruck Waren und Dienstleistungen günstiger oder ein Angebot sogar erst für sie erhältlich macht. Neue Technologien helfen dabei, dass Märkte noch effizienter bedient oder Märkte und Geschäftsmodelle gänzlich neu geschaffen werden können. Innovative und digitale Gründungen treiben so den modernisierenden strukturellen Wandel voran. Sie haben deshalb für die Zukunftsfähigkeit der Volkswirtschaft eine besondere Bedeutung. Das trifft auch auf Wachstumsgründungen zu, bei denen der Anspruch ist, „so groß wie möglich“ zu werden. Denn mit diesen ist die Hoffnung verbunden, dass sie langfristig als Arbeitgeber einen nachhaltigen Beschäftigungsbeitrag leisten.

### Mehr deutschlandweite Marktneuheiten

Im langjährigen Durchschnitt gehen jährlich 16 % der Gründerinnen und Gründer nach eigenen Angaben mit Marktneuheiten an den Start. In den vergangenen Jahren wurden sie aber tendenziell seltener, 2021 waren es dann wieder 15 % (Grafik 7). Bei den meisten Marktneuheiten handelt es sich um irgendwo bereits existierende Angebote, die neu auf einen räumlich

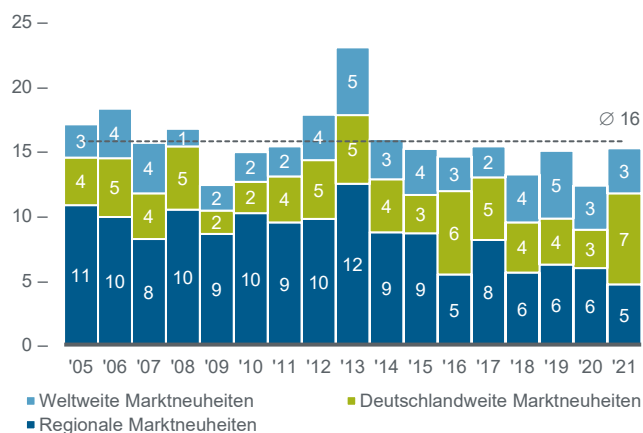
anderen Markt gebracht werden: entweder aus anderen Regionen in die eigene Region oder aus anderen Ländern nach Deutschland. Seltener sind weltweite Marktneuheiten, die definitionsgemäß tatsächlich „noch nie dagewesen“ sind. Während sich 2021 die Anteile von Gründerinnen und Gründern, die ihr Angebot als regionale (5 %) oder weltweite Marktneuheit (3 %) sehen, zum Vorjahr kaum veränderten, hat sich der Anteil deutschlandweiter Marktneuheiten von 3 auf 7 % deutlich erhöht.

### Häufiger digitale und internetbasierte Gründungen

Der Ausbruch der Corona-Pandemie hat 2020 viele Gründungspläne zeitlich und inhaltlich durcheinandergebracht. So konnten etliche Gründungspläne erst verzögert nach Anpassung der Geschäftsmodelle realisiert werden.<sup>9</sup> Die Pandemie-Bekämpfung durch Kontaktbeschränkungen und angeordnete Betriebsschließungen offenbarte die Schwächen vieler analoger Geschäftsmodelle. Das Problem wurde 2021 von vielen Gründerinnen und Gründern adressiert: Die Gründungen wurden deutlich digitaler und internetbasierter (Grafik 8). Mit Anteilen von 31 % digitalen und 41 % internetbasierten Gründungen gipfelten die bereits seit Jahren positiven Trends in ihren bisherigen Höchstwerten. Auch die Anteile innovativer und wachstumsorientierter Gründungen liegen mit 15 und 25 % geringfügig höher als im Vorjahr. Das Jahr 2021 war somit für Gründungen mit besonderer volkswirtschaftlicher Bedeutung eine gute Basis.

### Grafik 7: Gründungen gehen verstärkt mit deutschlandweit neuen Angeboten an den Start

Sind die Produkte oder Dienstleistungen, die Sie anbieten, eine Marktneuheit, also werden vergleichbare Produkte oder Dienstleistungen von keinem anderen Unternehmen oder Selbstständigen [in ihrer Region, in Deutschland oder weltweit] angeboten? Anteile in Prozent.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

### Grafik 8: Digitalisierung und Internet bei Gründungen deutlich wichtiger

Ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung ein digitales Angebot, das heißt müssen Ihre Kunden digitale Technologien einsetzen, um Ihr Angebot nutzen zu können? Ist das Internet ein Kernelement ihres Unternehmens? Anteile in Prozent.



Führen Sie im Rahmen Ihrer Selbstständigkeit FuE-Arbeiten durch, um technologische Innovationen zur Marktreife zu bringen? Stimmen Sie der Aussage zu, „Mein Unternehmen soll so groß wie möglich werden“?<sup>10</sup> Anteile in Prozent.



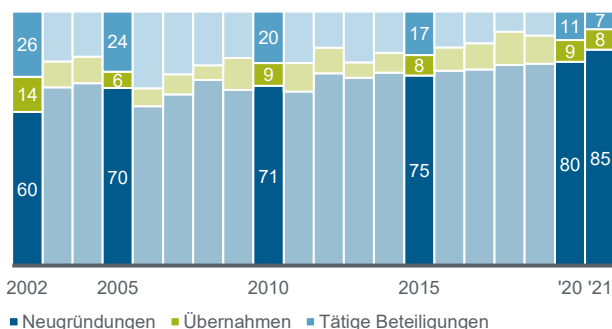
Innovative Gründungen, das sind Existenzgründungen mit technologischer Forschung und Entwicklung, machten 13 % der Gründungstätigkeit aus und 24 % waren Wachstumsgründungen, die „so groß wie möglich“ werden wollen. Internetbasierte Gründungen, bei denen das Internet Kernelement des Unternehmens ist, machten 31 % aus und digitale Gründungen, deren Angebot nur durch den Einsatz digitaler Technologien nutzbar ist, kamen auf 26 %. Existenzgründungen können mehreren der hier beschriebenen Segmenten angehören, wobei es zwischen digitalen und internetbasierten Gründungen die größte Überschneidung gibt.

### Anteil von Neugründungen steigt 6. Jahr in Folge

Die meisten Existenzgründungen sind Neugründungen. Die Unternehmen gab es also rechtlich wie organisatorisch vorher nicht. Der Anteil der Neugründungen ist 2021 auf 85 % gestiegen, einen so hohen Anteil gab es im KfW-Gründungsmonitor noch nie (Grafik 9). Der Trend hin zu Neugründungen hat sich vor gut zehn Jahren etabliert. Ihr Bedeutungszuwachs hat sich dann zunehmend verstetigt. Für den von Nachfolgesorgen geplagten Mittelstand ist das eine schlechte Nachricht. So bleiben Nachfolgewünsche wohl immer häufiger unerfüllt.<sup>11</sup> Auch volkswirtschaftlich ist es eine kritische Entwicklung. Zwar gehören Unternehmensschließungen zur Wirtschaftsdynamik einer gesunden Volkswirtschaft dazu, weil sie für einen modernisierenden Strukturwandel zentral sind. Das trifft aber insbesondere auf Unternehmen zu, die im Wettbewerb nicht bestehen können. Es ist aber volkswirtschaftlich ineffizient, wenn Unternehmen schlicht aus Mangel an gewillten Nachfolgerinnen und Nachfolgern schließen müssen. Es ist daher wünschenswert, dass Übernahmen als Weg in die Selbstständigkeit auf ein stärkeres Interesse stießen. Im Jahr 2021 beschränkten sich nur 8 % der Gründerinnen und Gründer diesen Weg. Weitere 7 % machten sich über eine tätige Beteiligung selbstständig.

### Grafik 9: Trend zur Neugründung hält an

Auf welchem Weg haben Sie sich selbstständig gemacht? Haben Sie ein neues Unternehmen gegründet, ein bestehendes Unternehmen übernommen oder sich an einem bereits bestehenden Unternehmen geschäftsfaktuell beteiligt? Anteile in Prozent.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

### Erneut weniger Gründungen mit Beschäftigten

Der Anteil von Sologründungen liegt 2021 mit 81 %, knapp über den langjährigen Durchschnitt, Teamgründungen mit 19 % somit knapp darunter. Diese Struktur zeigt sich sehr stabil über die Zeit. Der Anteil der Gründungen, die auch Beschäftigte haben, schwankt deutlich stärker. Der Arbeitgeberanteil unter den Existenzgründungen ist 2021 auf 21 % gesunken. Bei Teamgründungen war er noch nie geringer. Offenbar wurde die Personalgewinnung für Gründerinnen und Gründer im Vergleich zu 2020 wieder schwieriger.

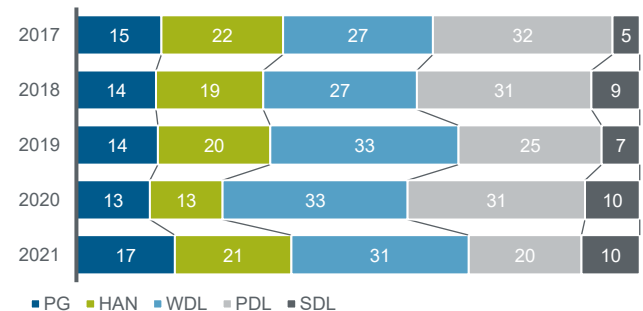
### Gründungen im Handel normalisiert, persönliche Dienstleistungen selten wie nie

Im Jahr 2020 war auffällig, dass es außergewöhnlich wenige Gründungen im Handel gab (13 %, Grafik 10). Die Ursache waren wohl die coronabedingten Einschränkungen. Im Handel hat sich der Anteil 2021 wieder normalisiert, dafür ist der Anteil persönlicher Dienstleistungen mit 20 % niedriger denn je. Dabei fiel insbesondere die Erwachsenenbildung durch ausbleibende Gründungen auf. Auch blieb die Gründungstätigkeit in der Kindertagesbetreuung (Tagesmütter) sowie im künstlerischen Bereich unterdurchschnittlich.

Die Branchenstruktur der Gründungstätigkeit ist über die Zeit normalerweise sehr stabil. Im Dienstleistungsbereich wird am häufigsten gegründet. Meist sind etwa zwei Drittel der Existenzgründungen Dienstleistungen. Dabei sind Dienstleistungen mit Fokus auf Gewerbekunden („wirtschaftliche Dienstleistungen“) gemeinhin etwas häufiger als Dienstleistungen mit Fokus auf Privatkunden („persönliche Dienstleistungen“). Sonstige Dienstleistungen (das sind die Sektoren Finanzdienstleistungen, Verkehr und Nachrichtenübermittlung) machen dagegen nur einen relativ geringen Teil der Dienstleistungen aus.

### Grafik 10: Dienstleistungen dominieren

Branchenanteile<sup>12</sup> in Prozent



PG: Produzierendes Gewerbe (inkl. Baugewerbe); HAN: Handel; WDL: Wirtschaftliche Dienstleistungen; PDL: Persönliche Dienstleistungen; SDL: Sonstige Dienstleistungen.

### Bedeutung von Sachmitteln für Gründung steigt

Der erforderliche Ressourceneinsatz für eine Gründung hängt von den Motiven und Geschäftsmodellen der Gründerinnen und Gründer ab. Entsprechend unterschiedlich ist der Ressourcenbedarf und gegebenenfalls der Finanzierungsmix. Im langfristigen Vergleich werden bei 60–70 % und somit bei der Mehrheit der jährlichen Existenzgründungen Finanzmittel benötigt (Grafik 11). In den Jahren 2019 und 2020 nutzten mit jeweils mehr als der Hälfte der Existenzgründungen außergewöhnlich viele ausschließlich eigene Finanzmittel der Gründerinnen und Gründer. Im Jahr 2021 hat sich dieser Anteil aber deutlich verringert. Mit nur 39 % der Gründerinnen und Gründer nutzten so wenige wie zuletzt 2017 ausschließlich eigene Finanzmittel. Insgesamt wurde nur bei der Hälfte der Gründungen überhaupt Finanzmittel eingesetzt – so selten wie nie. Gleichzeitig hält sich der Anteil der Gründungen, für die externe Mittel von dritten Kapitalgebern mobilisiert wurden, weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau. Die reine Sachmittelnutzung ist mit einem Anteil von 37 % dagegen so hoch wie nie. Wie kommt die so geringe Bedeutung von Finanzmitteln zustande?

### Art der Gründungen erklärt Ressourcenstruktur

Die Ressourcennutzung bei der Gründungstätigkeit hängt von der Zusammensetzung der Existenzgründungen ab: So bedeuten mehr Gründungen mit Beschäftigten, mehr Gründungen mit externem Finanzmitteleinsatz. Umgekehrt bedeuten mehr Sologründungen, mehr Gründungen gänzlich ohne Finanzmittelnutzung. Der stark gestiegene Anteil von Sologründungen, insbesondere ohne Beschäftigte, erklärt somit einen Teil

der außergewöhnlichen Ressourcenstruktur. Auch die stärkere Aktivität junger Gründerinnen und Gründer sowie von Frauen trägt etwas dazu bei, da sie häufiger entsprechende Gründungsprojekte realisieren.

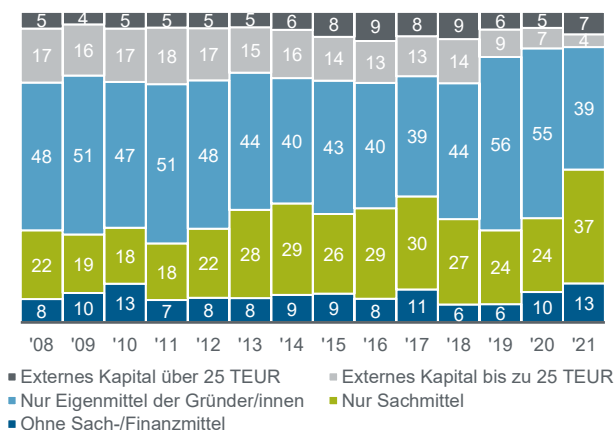
### Seltene Finanzierungsprobleme bei realisierten Gründungen nur eine Seite der Medaille

Ein häufigeres Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten wäre eine weitere Erklärung für den selteneren Einsatz von Finanzmitteln. Dem ist aber offenbar nicht so. So gaben nur 12 % der Gründerinnen und Gründer an Finanzierungsschwierigkeiten gehabt zu haben (Grafik 12). Ein in den letzten drei Jahren stabiler Wert. Dabei hatten jene Gründerinnen und Gründer, die tatsächlich externe Finanzierung nutzten, mit 21 % am häufigsten Finanzierungsprobleme. Das spiegelt den Aufwand wider, den sie hatten, ihre Gründungsfinanzierung unter Dach und Fach zu bringen.

Auch wenn relativ wenige Gründerinnen und Gründer Probleme bei der Gründungsfinanzierung hatten, können Finanzierungsschwierigkeiten grundsätzlich eine große Herausforderung beim Gründen sein. So bilden Gründerinnen und Gründer nur eine Seite der Medaille ab, schließlich haben sie ja erfolgreich gegründet und gegebenenfalls Finanzierungsschwierigkeiten überwunden. Wenn also bei realisierten Gründungen selten Finanzierungsprobleme zu sehen sind, könnte das auch darauf hinweisen, dass viele die Herausforderungen der Gründungsfinanzierung nicht meistern und in der Gründungsplanung an diesem Punkt scheitern. Die andere Seite der Medaille, also abgebrochene Gründungsplanungen, muss also auch betrachtet werden.

### Grafik 11: Bedeutung privater Sachmittel für Gründung deutlich gestiegen

Ressourcennutzung, Anteile in Prozent

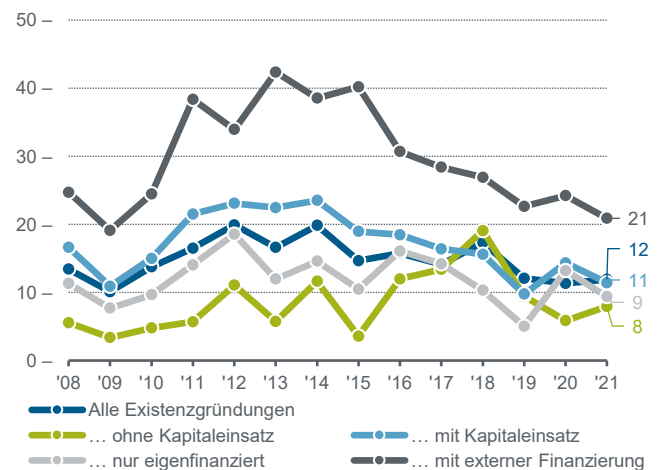


Anmerkung: Rundungsdifferenzen sind möglich.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

### Grafik 12: Finanzierungsschwierigkeiten nur bei gut jeder zehnten Existenzgründung

Finanzierungsschwierigkeiten, Anteile in Prozent



## Bürokratie häufigstes Gründungshemmnis, aber finanzielles Risiko höchste Gründungsbarriere

Im Jahr 2020 berichteten die Gründerinnen und Gründer überraschend selten von Hemmnissen. Das war dem Ausbruch der Corona-Krise geschuldet. Sie schreckte viele Gründungsinteressierte bereits ab, bevor sie überhaupt Gründungspläne schmiedeten. Die verbliebenen Gründungsplanerinnen und -planer waren deshalb im Durchschnitt offenbar besser vorbereitet und nahmen entsprechend seltener Hemmnisse wahr. Das hat sich 2021 wieder normalisiert.

Bürokratie gehört seit Jahren zu den am häufigsten genannten Gründungshemmnissen – sowohl bei Gründungsplanungen als auch bei realisierten Gründungen. Sie ist also ständiger Begleiter vor, während und nach der Gründung. Das Ziel des Bürokratieabbaus oder zumindest der Bürokratieleichterung, bspw. mittels Digitalisierung, sollte wirtschaftspolitisch daher immer auf der Agenda stehen. Bürokratie scheint zwar zu belasten, indem sie bspw. den Gründungsprozess verlangsamt, hält aber nur wenige von der Realisierung ihrer Gründungspläne ab.

Die Wirkung von Gründungshemmnissen als Gründungsbarrieren kann mit einem Vergleich des Auftretens von Hemmnissen und Schwierigkeiten bei realisierten Gründungen einerseits und bei gescheiterten Gründungsplanungen andererseits eingeschätzt werden. Generell gilt: Je häufiger ein bestimmtes Problem bei Planabbrüchen im Vergleich zu realisierten Gründungen vorkommt (Saldo), desto häufiger dürfte dieses Problem als Gründungsbarriere gewirkt und effektiv Gründungen verhindert haben.

So gemessen stellt das finanzielle Risiko die größte Barriere für die Gründungstätigkeit dar. Seit Jahren ergibt sich hier der größte Saldo beim Vergleich zwischen Planabbrüchen und Gründungen. Im Jahr 2021 beträgt der Saldo 39 Prozentpunkte, bei 61 % Planabbrüchen und 22 % realisierter Gründungen, bei denen das finanzielle Risiko eine Rolle gespielt hat. Mit einem Saldo von 31 Prozentpunkten waren Finanzierungsschwierigkeiten ebenfalls wie in den Vorjahren die zweithöchste Gründungsbarriere. Verglichen mit den 12 % Finanzierungsschwierigkeiten bei realisierten Gründungen waren sie bei Planabbrüchen mit 42 % umso häufiger.

Während finanzielle Risiken und Finanzierungsschwierigkeiten jährlich konstant die beiden größten Gründungsbarrieren sind, wechseln sich dahinter verschiedene Hemmnisse in ihrer Bedeutung ab. Im Jahr 2021 haben Opportunitätskosten (Saldo 25 PP) die Abstiegsangst bei einem Scheitern (Saldo 21 PP) als dritt-

höchste Gründungsbarriere abgelöst. Unter Opportunitätskosten versteht man die Vorteile einer Anstellung, auf die man in der Selbstständigkeit verzichtet. Zu nennen sind hier insbesondere begrenzte Arbeitszeiten, Kündigungsschutz, Urlaubsanspruch, verlässliche Vergütung oder die Integration in soziale Sicherungssysteme. Auch eine unausgereifte Geschäftsidee (Saldo 25 PP), die Belastung für Partnerschaft/Familie (beispielsweise durch größere Einkommensunsicherheiten oder längere Arbeitszeiten, Saldo 24 PP) sowie fehlende Mitgründerinnen und Mitgründer (Saldo 24 PP) liegen knapp vor der Abstiegsangst bei einem Scheitern (Saldo 21 PP).

## Grafik 13: Finanzierungsprobleme bei realisierten Gründungen selten, bei Abbrüchen von Gründungsplänen umso bedeutender

Gründungshemmnisse, Anteile in Prozent

| Hemmnisse                    |      | Gründungen (%) | Abgebrochene Pläne (%) | Saldo (Prozentpunkte) | Rang |
|------------------------------|------|----------------|------------------------|-----------------------|------|
| Bürokratie                   | 2019 | 37             | 54                     | 17                    | 8    |
|                              | 2020 | 29             | 33                     | 4                     | 12   |
|                              | 2021 | 40             | 52                     | 11                    | 12   |
| Kaufmännische Kenntnisse     | 2019 | 19             | 33                     | 14                    | 10   |
|                              | 2020 | 16             | 19                     | 3                     | 13   |
|                              | 2021 | 25             | 37                     | 12                    | 10   |
| Belastung von Familie        | 2019 | 25             | 49                     | 24                    | 6    |
|                              | 2020 | 23             | 31                     | 8                     | 9    |
|                              | 2021 | 24             | 48                     | 24                    | 5    |
| Kundenzugang                 | 2019 | 27             | 27                     | 0                     | 16   |
|                              | 2020 | 17             | 20                     | 2                     | 14   |
|                              | 2021 | 24             | 26                     | 3                     | 16   |
| Finanzielles Risiko          | 2019 | 19             | 63                     | 45                    | 1    |
|                              | 2020 | 11             | 43                     | 32                    | 1    |
|                              | 2021 | 22             | 61                     | 39                    | 1    |
| Fehlende Mitarbeiter         | 2019 | 18             | 28                     | 10                    | 12   |
|                              | 2020 | 11             | 15                     | 4                     | 11   |
|                              | 2021 | 19             | 29                     | 10                    | 13   |
| Opportunitätskosten          | 2019 | 20             | 44                     | 24                    | 5    |
|                              | 2020 | 12             | 26                     | 14                    | 4    |
|                              | 2021 | 18             | 43                     | 25                    | 3    |
| Konjunktur                   | 2019 | 16             | 30                     | 14                    | 9    |
|                              | 2020 | 17             | 27                     | 11                    | 6    |
|                              | 2021 | 18             | 36                     | 18                    | 9    |
| Abstiegsangst bei Scheitern  | 2019 | 15             | 43                     | 28                    | 3    |
|                              | 2020 | 13             | 30                     | 17                    | 3    |
|                              | 2021 | 15             | 36                     | 21                    | 7    |
| Unausgereifte Geschäftsidee  | 2019 | 14             | 41                     | 27                    | 4    |
|                              | 2020 | 11             | 24                     | 13                    | 5    |
|                              | 2021 | 14             | 39                     | 25                    | 4    |
| Fachliche Qualifikation      | 2019 | 19             | 29                     | 10                    | 11   |
|                              | 2020 | 11             | 17                     | 6                     | 10   |
|                              | 2021 | 12             | 32                     | 19                    | 8    |
| Fehlende Finanzierung        | 2019 | 12             | 54                     | 42                    | 2    |
|                              | 2020 | 11             | 31                     | 20                    | 2    |
|                              | 2021 | 12             | 42                     | 31                    | 2    |
| Zugang zu Fördermitteln      | 2019 | 6              | 13                     | 6                     | 15   |
|                              | 2020 | 6              | 6                      | 0                     | 15   |
|                              | 2021 | 12             | 17                     | 5                     | 15   |
| Fehlende Lieferanten         | 2019 | 7              | 15                     | 8                     | 14   |
|                              | 2020 | 7              | 7                      | -1                    | 16   |
|                              | 2021 | 9              | 16                     | 7                     | 14   |
| Fehlende Mitgründer / -innen | 2019 | 11             | 30                     | 18                    | 7    |
|                              | 2020 | 5              | 16                     | 11                    | 7    |
|                              | 2021 | 5              | 29                     | 24                    | 6    |
| Zu hohes Alter               | 2019 | 5              | 14                     | 10                    | 13   |
|                              | 2020 | 3              | 10                     | 8                     | 8    |
|                              | 2021 | 5              | 17                     | 12                    | 11   |

Anmerkung: Rundungsdifferenzen sind möglich. Sortierung absteigend nach Anteilshöhe bei Gründungen 2021.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

### Insolvenzrechtsreform weitgehend unbekannt – bessere Kommunikation relevanter Maßnahmen zielführend

Auf Basis einschlägiger Merkmale wird die berufliche Selbstständigkeit als risikoreicher wahrgenommen als eine Anstellung.<sup>13</sup> So ist es nachvollziehbar, dass risikobezogene Gründungshemmnisse, wie das finanzielle Risiko oder die Abstiegsangst bei einem Scheitern, regelmäßig auch eine hohe Barrierewirkung haben. Wirtschaftspolitisch wurde diese Problematik wiederholt adressiert, indem die Zeit, nach der im Insolvenzfall eine Restschuldbefreiung möglich ist (also die verbliebenen Schulden erlassen zu bekommen), verkürzt wurde (Tabelle). Die Verfahrensverkürzung ist eine Maßnahme, die grundsätzlich das finanzielle Risiko für Gründerinnen und Gründer senkt, da im Fall einer Insolvenz Schuldenfreiheit schneller erreicht und somit ein finanzieller Neuanfang gestartet werden kann. Zuletzt trat zum Jahresbeginn 2021 eine neuerliche Reform des Insolvenzrechts mit einer Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens in Kraft.<sup>14</sup>

Beim Vergleich der Insolvenzgesetzgebung verschiedener Länder haben Studien einen positiven Zusammenhang zwischen einer „schuldnerfreundlicheren“ Ausgestaltung und einer stärkeren Gründungstätigkeit gefunden.<sup>15</sup> Dass ein derartiger Erfolg im deutschen Praxistest bisher ausblieb, kann aber auch an der wirtschaftlichen, demografischen und weltpolitischen Entwicklung der letzten zwei Dekaden liegen. So gab es einen außergewöhnlichen Arbeitsmarktaufschwung, der viele potenzielle Gründerinnen und Gründer „absorbierte“. Zudem geht mit der fortschreitenden demografischen Alterung der Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit und somit der Gründungsgeist verloren.<sup>16</sup> Darüber hinaus ist weltweit die wirtschaftspolitische Unsicherheit gestiegen, was sich negativ auf das Gründungsinteresse ausgewirkt hat.<sup>17</sup> Die das finanzielle Risiko mindernden Reformmaßnahmen könnten also durch die Entwicklungen mit gegenteiligen Effekten auf die Gründungstätigkeit konterkariert worden sein.

Bei vielen wirtschaftspolitischen Maßnahmen ist allerdings Wirkungsvoraussetzung, dass sie in den jeweiligen Zielgruppen auch bekannt sind. Für die letzte Insolvenzrechtsreform ist das offensichtlich nur eingeschränkt der Fall. So wissen nur 28 % der Erwerbsbevölkerung von der Verkürzung der Restschuldbefreiung zum Beginn des letzten Jahres (Grafik 9). Dabei sind die unter 40-Jährigen besonders uninformatiert. Bei ihnen erreicht die Reform einen Bekanntheitsgrad von nur 20 %. Mit 40 % doppelt so häufig wissen jene, die selbstständig sind oder es schon einmal waren, von der Reform – was aber immer noch bedeutet, dass die Mehrheit von ihnen keine Kenntnis darüber hat.

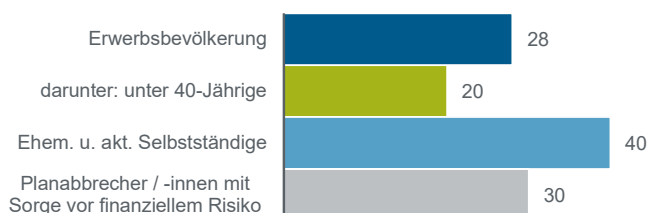
### Tabelle: Gesetzesreformen mit Bezug zur Restschuldbefreiung

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

Quelle: Eigene Recherche.

### Grafik 14: Bekanntheitsgrad der weiteren Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens

Das Insolvenzrecht wurde geändert: Seit Januar 2021 ist bei einer Privatinsolvenz eine Restschuldbefreiung bereits nach 3 Jahren möglich ist. War Ihnen bekannt, dass ein Schuldenerlass jetzt schneller möglich ist? Bejahungen in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Bei Personen, die Gründungspläne auch aufgrund des finanziellen Risikos abgebrochen haben, entspricht der Bekanntheitsgrad der Reform mit 30 % etwa dem in der Erwerbsbevölkerung insgesamt. Bei ihnen hätte eine weiter verbreitete Kenntnis über die Insolvenzrechtsreform möglicherweise zu weniger Abbrüchen geführt. Für diese Schlussfolgerung spricht, dass die Barrierewirkung des finanziellen Risikos bei Personen mit Kenntnis über die Reform deutlich geringer ist als bei Personen ohne.<sup>18</sup> Folglich sollten wirtschaftspolitische Maßnahmen wie Bürokratieabbau oder andere Erleichterungen mit einer umfassenden Öffentlichkeitsarbeit begleitet werden, um besser zu wirken.

Die Sorge vor dem finanziellen Risiko als Gründungshemmnis hängt aber nicht nur mit den bestehenden Regeln im Falle einer Insolvenz zusammen, sondern auch mit einem (gefühltem und echtem) finanziellen Unwissen bei Gründerinnen, Gründer und Gründungsinteressierten zusammen. Je geringer das eigene Finanzwissen ist, desto häufiger wird das finanzielle Risiko als problematisch angesehen.<sup>19</sup> Durch „Entrepreneurship Education“ lässt sich also sowohl dem finanziellen Risiko als Gründungshemmnis entgegenwirken, als auch die Angst vor dem Scheitern reduzieren.<sup>20</sup>

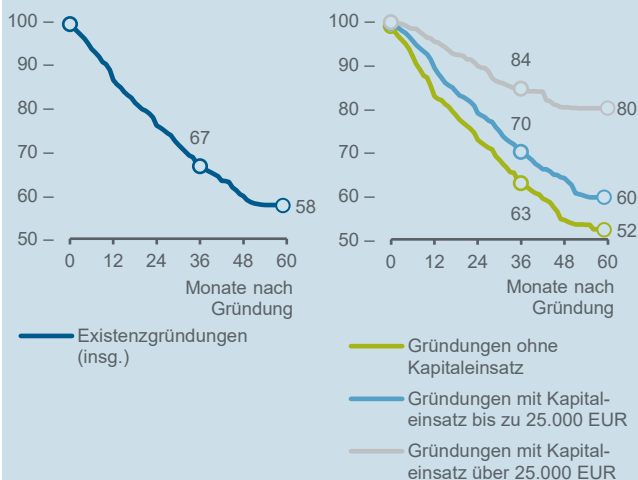


## Abbruchraten von Existenzgründungen

Für die Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen lässt sich mit dem KfW-Gründungsmonitor als grobe Annäherung die „3-30-Faustregel“ ableiten. Sie besagt: Im Lauf von drei Geschäftsjahren beenden rund 30 % der Gründer ihre Existenzgründung wieder. Tatsächlich ist die Bestandsfestigkeit sogar etwas schwächer. Nach den ersten 36 Monaten sind noch 67 % der Existenzgründungen aktiv, nach 60 Monaten noch 58 % (Grafik 15, links). Die Abbruchgründe sind vielfältig. Der weitaus größte Teil der Gründerinnen und Gründer bricht in den ersten 5 Jahren aus persönlichen Gründen ab, ohne unmittelbaren wirtschaftlichen Zwang (Grafik 16). Beispiele für persönliche Gründe sind familiäre Belastung, Stress, Krankheit, Unzufriedenheit mit dem erzielten Einkommen oder weil sich eine bessere Jobalternative ergab.<sup>21</sup> Auch sind viele Gründungen von vornherein befristet geplant, dies gilt insbesondere für Nebenerwerbsgründungen.

### Grafik 15: Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen steigt mit Kapitalausstattung

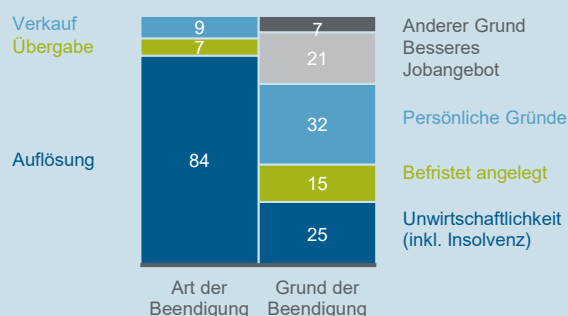
Bestandsquoten von Gründungen in Prozent  
(Kaplan-Meier Überlebensfunktion)



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

### Grafik 16: Früher Abbruch meist aus persönlichen Gründen

Anteile in Prozent aller Abbrüche in den ersten 5 Jahren



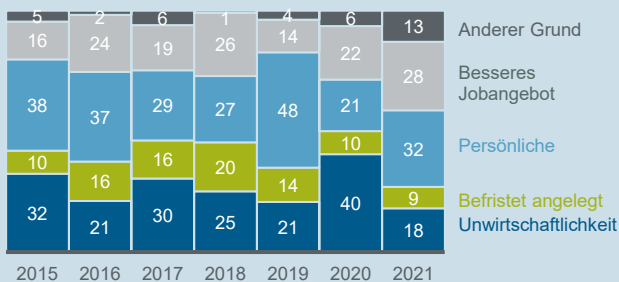
Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Nur ein kleiner Bruchteil der Beendigungen erfolgt aufgrund von Insolvenz. Abbruchquoten können daher nicht mit „Ausfallquoten“ gleichgesetzt werden. Dies wäre auch deshalb falsch, da ein Großteil der Existenzgründungen ohne den Einsatz von externem Kapital erfolgt und es bei diesen somit gar nicht zu einem „Ausfall“ kommen kann. Im Vergleich schneiden Gründungen, bei denen höhere Summen über 25.000 EUR eingesetzt werden (unabhängig, ob Eigenmittel oder Fremdkapital), bei der Bestandsfestigkeit deutlich besser ab (Grafik 15, rechts). Insbesondere Gründerinnen und Gründer, die ganz ohne Finanzkapital starten, zeigen höhere Abbruchraten. Hier spielt eine Rolle, dass solche Gründungen häufiger zur vorübergehenden Einkommenserzielung erfolgen, während höher kapitalisierte Gründungen langfristiger angelegt sind.<sup>1</sup>

Die Corona-Krise schlug sich 2020 klar in den Abbruchgründen nieder. Bei mehr als der Hälfte (56 %) der Abbrüche von Jungselbstständigen war die Corona-Krise entscheidend.<sup>22</sup> Größtenteils spielte hier Unwirtschaftlichkeit eine Rolle (63 %), was sich auch in einem überdurchschnittlich hohen Anteil bei den Abbrüchen insgesamt zeigte (40 %, Grafik 17). Auch 2021 gab es Coroneffekte bei den Abbrüchen (38 % waren coronabedingt), allerdings mit anderem Schwerpunkt. Die Abbrüche wegen Unwirtschaftlichkeit sind zurück auf dem Vorkrisenniveau, dafür brauchen Jungselbstständigen überdurchschnittlich häufig ab, weil sie ein besseres Jobangebot annahmen. Offenbar haben die Krisenbelastungen dazu geführt, dass sie die Vorteile einer Anstellung (bspw. Einkommenssicherheit, notfalls durch Kurzarbeitergeld) neu gewichteten und sich häufiger gegen die Selbstständigkeit entschieden. Auch persönliche Gründe, wie Krankheit, waren bei den coronabedingten Abbrüchen überdurchschnittlich häufig.

### Grafik 17: Wechsel in Anstellung wichtiger bei Abbrüchen 2021

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



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.



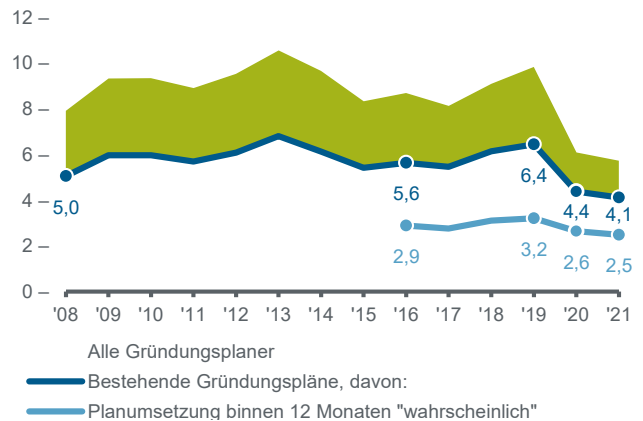
### Prognose der Gründungstätigkeit weiterhin durch coronabedingt verschobene Gründungen gestört

Die Planungstätigkeit ist 2021 auf einem ähnlich niedrigen Niveau geblieben wie 2020 (Grafik 18). Die Quote von Erwerbsfähigen mit bestehenden Gründungsplänen beträgt 4,1 % nach 4,4 % im Vorjahr. Die Zahl der Gründungsplanerinnen und -planer (sogenannte „Nascent Entrepreneurs“) ging somit geringfügig zurück.<sup>23</sup> Die Quote derjenigen Planerinnen und Planer, die ihre Geschäftstätigkeit innerhalb der nächsten 12 Monate aufnehmen wollen, hat sich mit 2,5 % der Erwerbsfähigen (2020: 2,6 %) kaum verändert. Gemessen daran, ist für 2022 nicht mit einer steigenden Gründungstätigkeit zu rechnen. Denn der Prozess von Idee bis Umsetzung dauert im Durchschnitt mehrere Monate. Die Entwicklung der Planungsquote ist deshalb normalerweise ein guter Indikator für die Entwicklung der zu erwartenden Gründungstätigkeit, auch wenn nur ein Bruchteil der Gründungsplanungen realisiert werden.<sup>24</sup>

Weil durch die Corona-Krise die Realisierung vieler Gründungen auf Eis gelegt wurde, ist der Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Planungsquote und der im folgenden Jahr zu erwartende Gründungsquote aktuell weniger eng. Viele Gründungsplanungen sind eigentlich abgeschlossen und bereit für die Umsetzung (Grafik 19), deren Gründungsstart wurde aber coronabedingt verschoben. Sie haben daher eine deutlich höhere Realisierungswahrscheinlichkeit, weshalb die Gründungsquote auch besser sein kann, als von der Entwicklung der Planungsquote zu erwarten gewesen wäre. Andererseits haben bereits die pandemiebedingten Störungen des internationalen Warenverkehrs zu einer rekordhohen wirtschaftspolitischen Unsicherheit geführt. Hinzu kommt nun noch die geopolitische Unsicherheit mit dem eskalierten Krieg in der Ukraine, der die wirtschaftspolitische Unsicherheit weiter erhöht hat.<sup>25</sup> Die daraufhin gegenüber Russland verhängten Wirtschaftssanktionen werden sich auch auf die deutsche Wirtschaft negativ auswirken. Aufgrund der Eskalation sind die Geschäftserwartungen in der deutschen Wirtschaft im März 2022 eingebrochen und haben sich danach auf niedrigem Niveau stabilisiert.<sup>26</sup> Davon ist auch die Gruppe der Soloselbstständigen und Kleinunternehmen – zu denen die meisten Existenzgründungen zählen dürften – betroffen, bei denen sich die Geschäftserwartungen Anfang des Jahres gerade erst deutlich erholt hatten.<sup>27</sup>

### Grafik 18: Gründungsplanungen bleiben auf niedrigem Niveau

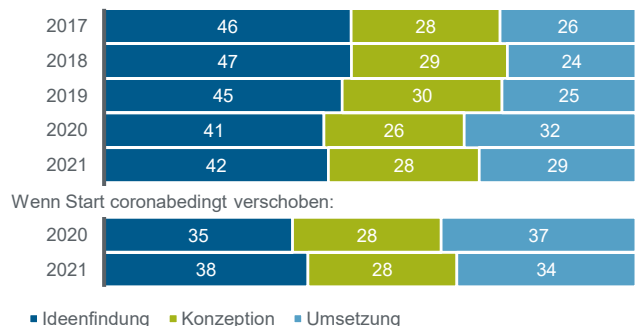
Haben Sie sich in den letzten 12 Monaten einmal ernsthaft damit beschäftigt, sich selbstständig zu machen – sei es im Voll- oder im Nebenerwerb? Haben Sie diese Pläne inzwischen wieder aufgegeben? Werden Sie mit Ihrer geplanten Selbstständigkeit die Geschäftstätigkeit voraussichtlich in den nächsten zwölf Monaten aufnehmen? Erwerbsfähige in Prozent.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

### Grafik 19: Realisierung von Gründungen hat sich aufgestaut, mehr Pläne bereits in später Phase

In welcher Phase der sind Sie mit Ihrem Vorhaben? Sind sie bei der Ideenfindung, in der konzeptionellen Prüfung oder in der Umsetzung mit ersten organisatorischen Schritten?



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Weitere Materialverknappungen, höhere Energiepreise und eine sich abzeichnende Konsumzurückhaltung<sup>28</sup> könnten dazu führen, dass geplante Geschäftsmodelle und -prozesse angepasst und neu durchkalkuliert werden müssen – möglicherweise mit dem Resultat, nicht mehr tragfähig zu sein. Das würde die Gründungstätigkeit belasten. Aktuell ist aber zu erwarten, dass sich die Gründungstätigkeit 2022 auf einem ähnlichen Niveau bewegen wird wie 2021.

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

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

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

<sup>1</sup> Zum Einfluss verschiedener Gründercharakteristika und Projektmerkmale auf die Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen siehe Metzger, G. (2021), [KfW-Gründungsmonitor 2020, Tabellen- und Methodenband](#), KfW Research, Seite 22.

<sup>2</sup> In der Literatur wird diesbezüglich auch von „career handcuffs“, „golden handcuffs“ und „family handcuffs“ gesprochen, vgl. Wasserman (2012), *The founder's dilemmas: anticipating and avoiding the pitfalls that can sink a startup*, Princeton University Press.

<sup>3</sup> Metzger, G. (2019), [Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit nimmt ab, Lichtblick durch Jüngere](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 261, KfW Research.

<sup>4</sup> Vgl. Metzger (2015), [Wo ein Wille, da ein Weg? Hürden beim Gang in die Selbstständigkeit](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 82, KfW Research, Seite 2: „Im Jahr 2013 waren sowohl Frauen als auch Ältere unter den Gründungswilligen ähnlich stark vertreten, wie unter den tatsächlichen Gründern (Frauen: 4 von 10; Ältere: 1 von 10). Diese Anteile sind jedoch geringer als die jeweiligen Bevölkerungsanteile von Frauen und Älteren. Ihre Gründungsneigung anzuregen, ist ein Ansatzpunkt, um der Gründungstätigkeit neuen Schwung zu verleihen.“

<sup>5</sup> Booth, A. L. und P. Nolen (2012), [Gender Differences in Risk Behaviour: Does Nurture Matter?](#), The Economic Journal, Volume 122, Issue 558, S. F56–F78; Dalborg, C., von Friedrichs, Y. and Wincent, J. (2015), [Risk perception matters: why women's passion may not lead to a business start-up](#), International Journal of Gender and Entrepreneurship, Vol. 7 No. 1, Seiten 87-104.

<sup>6</sup> Werner, A. und R. Kay (2006), [Entrepreneurial Image, Gender, and the Formation of New Ventures](#), Die Betriebswirtschaft, 66. Jg., Heft 5, S. 497–520.

<sup>7</sup> Bijedić, T., Brink, S., Ettl, K., Kriwoluzky, S. und F. Welter, (2016), [Innovation and women's entrepreneurship: \(why\) are women entrepreneurs less innovative?](#), Seiten 63–80, in: Díaz-García, C., Brush, C. G., Gatewood, E. G. und F. Welter (Hrsg.), *Women's Entrepreneurship in Global and Local Contexts*, Edward Elgar Publishing.

Brink, S., Kriwoluzky, S., Bijedić, T., Ettl, K.; Welter, F. (2014): [Gender, Innovation und Unternehmensentwicklung](#), IfM-Materialien Nr. 228, Institut für Mittelsstandsforschung Bonn.

<sup>8</sup> Vishkin, A. (2022), [Queen's Gambit Decline: The Gender-Equality Paradox in Chess Participation Across 160 Countries](#), Psychological Science, Vol. 33 Nr. 2, S. 276–284.

<sup>9</sup> Metzger, G. (2022), [Junge Selbstständige haben sich von Corona-Krise noch nicht erholt, Engpässe verschärfen die Lage](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 378, KfW Research.

<sup>10</sup> Digitale Gründer sind Gründer, deren Angebot nur durch den Einsatz digitaler Technologien nutzbar ist. Die Geschäftsmodelle digitaler Gründer sind vielfältig: Sie können rein digital sein, wie bei App-Anbietern, Betreibern von Webportalen oder Webhosting-Diensten; sie können eine wesentliche digitale Komponente haben, wie bei Onlinehändlern oder Anbietern, die (selbst hergestellte) Produkte oder Dienstleistungen nur über Online-Marktplätze („Gig-Economy“) vertreiben; oder sie umfassen eine Tätigkeit, die im Wesentlichen auf digitaler Technologie basiert, wie bei Softwareentwicklern, Webdesignern, IT-Consultants, im Online-marketing oder bei der Digitalfotografie.

<sup>11</sup> Leifels, A. und M. Schwartz (2022), [Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2021: wieder mehr Planungen nach Corona-Knick – Familiennachfolge in der Krise beliebt](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 365, KfW Research.

<sup>12</sup> Die Zuordnung der Gründungen zu Branchen erfolgte auf Basis der Beschreibungen der Gründungsprojekte nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 des Statistischen Bundesamtes.

<sup>13</sup> Metzger, G. (2021), [Enger Zusammenhang zwischen Risikobereitschaft und Selbstständigkeit](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 317, KfW Research.

<sup>14</sup> Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, [Reform des Insolvenzrechts tritt in Kraft: Verkürzte Restschuldbefreiung und Einführung neuer Sanierungsmöglichkeiten](#), Pressemitteilung, 30. Dezember 2020.

<sup>15</sup> Lee S.-H. et al. (2007), [Bankruptcy law and entrepreneurship development: A real options perspective](#), Academy of Management Review 32 (1), 257–272; Fan W. and M. White (2004), [Personal Bankruptcy and the Level of Entrepreneurial Activity](#), Journal of Law and Economics 46, 545–567.

<sup>16</sup> Metzger, G. (2019), [Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit nimmt ab, Lichtblick durch Jüngere](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 261, KfW Research. Der Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit nimmt aus verschiedenen Gründen aber mit steigendem Lebensalter ab: Das dürfte mit der typischen Berufserfahrung Erwerbstätiger zusammenhängen. Je länger man in seinem Berufsleben ausschließlich angestellt ist, desto stärker wird man von dieser Erwerbsform geprägt. Es tritt eine Gewöhnung ein, die vom Gründen abhält. Darüber hinaus nimmt mit steigendem Alter die Offenheit des persönlichen Netzwerks ab, das eigene Spezialwissen nimmt zu, die finanzielle Abhängigkeit von einem Arbeitgeber wird stärker ebenso wie die familiäre Gebundenheit. In der Literatur wird diesbezüglich auch von „career handcuffs“, „golden hand-cuffs“ und „family handcuffs“ gesprochen, die Ältere stärker vom Gründen abhalten als Jüngere, siehe Wasserman (2012), *The founder's dilemmas: anticipating and avoiding the pitfalls that can sink a startup*, Princeton University Press.

<sup>17</sup> Metzger, G. (2021), [Enger Zusammenhang zwischen Risikobereitschaft und Selbstständigkeit](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 317, KfW Research.

<sup>18</sup> Die Barrierewirkung eines Gründungshemmnisses ergibt sich aus dem Saldo der Häufigkeiten eines Problems bei Planabbrüchen im Vergleich zu realisierten Gründungen (siehe Abschnitt „Bürokratie häufigstes Gründungshemmnis, aber finanzielles Risiko höchste Gründungsbarriere“). Dieser Saldo beträgt für das finanzielle Risiko bei Personen mit Kenntnis über die Insolvenzrechtsreform 29 Prozentpunkte, bei Personen ohne diese Kenntnis 44 Prozentpunkte.

<sup>19</sup> Das Finanzwissen wurde in der Befragung des KfW-Gründungsmonitors im Jahr 2014 erhoben. Der Zusammenhang bezieht sich auf die Gesamtgruppe der Gründerinnen und Gründer sowie Planabbrecherinnen und -abbrecher und zeigt sich unabhängig davon, ob ein subjektives oder objektives Maß für das Finanzwissen verwendet wird. Zur Konstruktion der Maße zum Finanzwissen siehe Leifels, A. und G. Metzger (2015), Finanzwissen hilft bei der Existenzgründung: leichter, günstiger, wettbewerbsfähiger, Fokus Volkswirtschaft Nr. 107, KfW Research.

<sup>20</sup> Metzger, G. (2019), Gründungsstandort Deutschland: Angst vor dem Scheitern mit besserer ökonomischer Grundausbildung kontern, Fokus Volkswirtschaft Nr. 242, KfW Research.

<sup>21</sup> Vergleiche auch Egelin, Falk, Heger, Höwer und Metzger (2010), Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Mannheim und Neuss, März 2010.

<sup>22</sup> Die Angabe beruht auf den Antworten der ehemaligen Selbstständigen auf die Frage: „War die Corona-Krise für die Beendigung der Selbstständigkeit entscheidend?“

<sup>23</sup> „Nascent Entrepreneurs“ sind Personen, die sich im Gründungsprozess befinden, also Gründungspläne haben. Informationen über Gründungsplanungen werden im KfW-Gründungsmonitor seit dem Jahr 2008 erhoben. Seit dem Jahr 2012 zeigt sich ein sehr stabiles Muster: Etwa 45 % der jährlichen Gründungsplanungen befinden sich in der Phase der Ideenfindung, 30 % in der Phase der konzeptionellen Prüfung bzw. der Machbarkeitsprüfung und 25 % in der Umsetzungsphase mit ersten organisatorischen Schritten.

<sup>24</sup> Die Planungsquote ist im Vergleich zur Gründungsquote um ein Vielfaches höher. Viele Gründungspläne werden also nie realisiert. Bis 2019 gingen im Durchschnitt 46 % der Nascent Entrepreneurs davon aus, dass sie die Geschäftstätigkeit binnen 12 Monaten aufnehmen werden. Je weiter fortgeschritten die Gründungsplanung ist, desto höher dieser Anteil: in der Phase der Ideenfindung 26 %, in der Konzeptionsphase 52 % und in der Umsetzungsphase 76 %. Weil beim Ausbruch der Corona-Krise der Start vieler Gründungen verschoben wurde, ist der Anteil der auf Sicht von 12 Monaten geplanten Gründungen 2020 auf 56 % gestiegen (33 % in der Phase der Ideenfindung, 62 % in der Konzeptionsphase und 81 % in der Umsetzungsphase) und 2021 mit 57 % ähnlich hoch geblieben (34 % in der Phase der Ideenfindung, 65 % in der Konzeptionsphase und 83 % in der Umsetzungsphase). Durch die verschobenen Gründungen gibt es außerdem mehr fortgeschrittene Gründungsplanungen, die sich bereits in der Umsetzungsphase befinden. Der geringfügige Rückgang der Planungsquote 2021 könnte durch die abermalig leicht gestiegene Umsetzungswahrscheinlichkeit wettgemacht werden.

<sup>25</sup> Das zeigt der Economic Policy Uncertainty Index für Deutschland basierend auf Baker, S. R., Bloom, N. und S. J. Davis (2016), Measuring Economic Policy Uncertainty, abgerufen von [www.PolicyUncertainty.com](http://www.PolicyUncertainty.com) am 19. Mai 2022.

<sup>26</sup> ifo Institut (2022), ifo Geschäftsklimaindex stabilisiert sich (April 2022), Pressemitteilung, München, 25. April 2022.

<sup>27</sup> ifo Institut (2022), Geschäftsklima für Soloselbstständige und Kleinunternehmen erholt sich etwas, Pressemitteilung, München, 12. Mai 2022.

<sup>28</sup> GfK (2022), Konsumklima erreicht historisches Tief, GfK-Konsumklimastudie für April 2022, Pressemitteilung, Nürnberg, 27. April 2022.