

Bericht zur MIKROFINANZSTUDIE IN FRANKFURT



Oktober 2009

Frankfurt School of
Finance & Management
Sonnemannstrasse 9-11
60314 Frankfurt a.M.
Tel. +49-69-154008-647
Fax +49-69-154008-670

<http://www.frankfurt-school.de>

Inhaltsverzeichnis

1	Executive Summary	1
2	Hintergrund und Zielsetzung der Studie	2
3	Die Analyse der Bedarfsseite	4
3.1	Methodisches Vorgehen bei der Bedarfsanalyse.....	4
3.2	Experteninterviews.....	4
3.3	Gründerbefragung	5
3.4	Die Organisation der Interviews	6
3.5	Datenerhebungstechnik und Fragebogendesign.....	6
4	Die Ergebnisse der Bedarfsanalyse	7
4.1	Ergebnisse der Expertenbefragung	7
4.2	Ergebnisse der Einzelbefragungen von Gründern	8
4.3	Merkmale der befragten Unternehmen:	9
4.4	Herausforderungen bei einer Gründung.....	10
5	Die Bewertung der Ergebnisse der Bedarfsanalyse	17
6	Die Analyse der Angebotsseite	17
7	Die Ergebnisse der Angebotsanalyse	19
8	Die Bewertung der Ergebnisse der Angebotsanalyse	25
9	GAP-Analyse der Angebots- und Nachfrageseite	26
10	Handlungsempfehlungen für das Detailkonzept	27
11	Literaturverzeichnis Fehler! Textmarke nicht definiert.	

Annexe

- Annex 1: Mikrofinanzierung in Entwicklungsländern und entwickelten Volkswirtschaften**
Annex 2: Interviewtermine Expertengespräche
Annex 3: Fragebogen für Einzelbefragung der Gründer
Annex 4: Fragebogen für die Befragung der Banken

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Altersverteilung der befragten Gründer.....	8
Abbildung 2:	Die größten Herausforderungen/Probleme der Gründer.....	10
Abbildung 3:	Höhe des Mitteleinsatzes bei Gründung	11
Abbildung 4:	Finanzierungsquellen bei Gründung	12
Abbildung 5:	Q28 Einen Kredit zu erhalten ist... (alle Befragten).....	13
Abbildung 6:	Q28 Einen Kredit zu erhalten ist... (Kreditbeantragt zu alle Befragten)	13
Abbildung 7:	Ablehnungsrate von Krediten nach Bank und Kredithöhe.....	15
Abbildung 8:	Gründe für Nicht-Beantragung eines Kredites	16
Abbildung 9:	Anteil von Existenzgründern bei den befragten Banken.....	19
Abbildung 10:	Maßnahmen zur Förderung der Gründungsfinanzierung.....	21
Abbildung 11:	Herausforderung bei der Gründungsfinanzierung – extern Kriterien.....	22
Abbildung 12:	Herausforderung bei der Gründungsfinanzierung – interne Kriterien	23
Abbildung 13:	Grundsätzliche Bereitschaft der befragten Banken zur weiteren Zusammenarbeit.....	24
Abbildung 14:	Konzeptvariante Finanzmittel-Modell	27
Abbildung 15:	Konzeptvariante 2-Komponenten-Modell	28
Abbildung 16:	Schwächen der bestehenden Haftungsfreistellungen bis 50.000 Euro.....	30

1 Executive Summary

Hintergrund und Zielsetzung der Studie

Die Frankfurt School of Finance & Management (FS) wurde von der Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH beauftragt, eine Studie in Frankfurt durchzuführen, die Kleinstgründer und deren Finanzierungssituation im Detail untersucht. Dabei wurde zum einen die Nachfrageseite untersucht, und zum anderen eine Analyse der Angebotsseite vorgenommen. Ziel war es, Handlungsempfehlungen zu erarbeiten, die zu einer Verbesserung der Finanzierungssituation von Gründern und jungen Unternehmern in Frankfurt beitragen können. Im Rahmen der Studie wurden 101 Kleinstgründer in Frankfurt befragt und Gespräche mit neun Banken geführt.

Wichtigste Ergebnisse der Bedarfsanalyse

Kleingründer am Standort Frankfurt betrachten die Finanzierung ihres Gründungsvorhabens als eine große Herausforderung innerhalb des Gründungsprozesses. Die meisten Kleingründer finanzieren ihr Vorhaben aus eigenen Mitteln und mit Hilfe von Familie, Freunden und Verwandten. Einer Finanzierung über einen Bankkredit oder einen Förderkredit stehen Kleingründer skeptisch gegenüber. Die vorhandenen Förderprogramme sind aus Gründersicht unattraktiv, da einem vergleichsweise hohen Zeitaufwand eine sehr ungewisse Aussicht auf Erfolg gegenübersteht.

Ein Bankdarlehen für ihre Gründung zu erhalten, schätzen Kleingründer als schwierig ein. Tatsächlich wurden Kreditanträge von Kleingründern in 62% der Fälle abgelehnt; vor allem deshalb, weil die Gründer den Banken keine adäquaten Sicherheiten für den beantragten Kredit stellen konnten.

Die wichtigsten Ergebnisse der Angebotsseite

Die Befragung der Banken hat ergeben, dass Gründungsunternehmen aufgrund des vergleichsweise geringen Kreditbedarfs wenig rentabel für die befragten Banken sind, da den verhältnismäßig niedrigen Erträgen hohe fixe Bearbeitungskosten bei überproportionalen Risiken gegenüberstehen. Aus diesem Grund wird daher ein Teil der befragten Banken eher zu einer Kreditablehnung tendieren als bei großvolumigeren Krediten an lange bestehende Unternehmen.

Insgesamt zeigt sich, dass die Gründungsfinanzierung vor einer Vielzahl von Herausforderungen steht. Durch die Befragung der Banken konnten diese Herausforderungen auf drei Teilbereiche eingegrenzt werden, woraus sich Ansatzpunkte für die Förderung der Gründungsunternehmen ableiten lassen: wesentliches Hemmnis bei der Gründungsfinanzierung ist das Fehlen qualitativer Business Pläne, welche als Entscheidungsgrundlage für eine Finanzierungsentscheidung ausreichend sind. Zweites wesentliches Hemmnis ist das Fehlen ausreichender Sicherheiten, zumal bestehende Förderprogramme Schwächen aufweisen. Der dritte Teilbereich umfasst die Notwendigkeit einer stärkeren Förderung des Eigenkapitals des Gründers, da Gründungsfinanzierungen in der Regel durch eine zu geringe Eigenkapitalquote gekennzeichnet sind.

Aus den Ergebnissen der Bankenbefragungen konnten klare Ergebnisse herausgearbeitet werden, welche Basis für den Konzeptvorschlag zur Förderung von Gründungsunternehmen in Frankfurt sind. Die abgeleiteten Handlungsempfehlungen und das Detailkonzept wurden mit dem Ziel einer schnellen und effizienten Umsetzung erarbeitet.

Konzeptvorschlag

Aufgrund der Ergebnisse der Nachfrage- und Angebotsseite wurde ein Modell entwickelt, welches die Finanzierung der Gründer in Frankfurt erleichtern soll, ohne mit bereits bestehenden Konzepten in Konkurrenz zu treten, sondern ergänzend aktiv zu werden. Ein „2- Komponenten Modell“ wur-

de entwickelt, welches die Beratungs- und die Finanzierungskomponenten enthält. Die finanzielle Komponente würde vor allem in Form von Haftungsfreistellung gewährt werden. Dies würde sowohl den Bedürfnissen der Gründer, als auch den Wünschen der Partnerbanken entsprechen und würde durch die Hebelwirkung eine wesentlich höhere Finanzierungssumme für Gründer ermöglichen als die 1,7 Millionen, die für den Fond zur Verfügung stehen. Die Beratungskomponente würde die bereits aktiven Netzwerke nutzen und kanalisieren.

2 Hintergrund und Zielsetzung der Studie

Unternehmensneugründungen sind ein wichtiger Motor für die Volkswirtschaft eines Landes. Sie steigern die Wettbewerbsfähigkeit, kurbeln den Erneuerungsprozess der Wirtschaft an, bieten neue Wachstumschancen und schaffen Arbeitsplätze. Gerade in Zeiten der Wirtschaftskrise ist es daher überaus wichtig, Unternehmensgründungen anzuregen und zu fördern. Umso mehr, da die Gründungswilligkeit in Deutschland im internationalen Vergleich nicht besonders ausgeprägt ist.¹ Im Jahr 2008 haben sich in Deutschland 797.000 Personen selbständig gemacht². Dominierend sind in Deutschland dabei Klein- und Kleinst-Gründerprojekte. 80% der Gründer hatten einen Mikrobezirk von 25.000 Euro.³

Eine Unternehmensgründung stellt ein hohes Risiko dar. So scheitert ein Viertel der Gründer bereits in den ersten drei Jahren (KfW-Gründungsmonitor: 61).⁴ Neben den finanziellen Herausforderungen, stehen Neugründer vor einer Vielzahl an Hindernissen, die sie überwinden müssen, wie z.B. Konkurrenz oder die Kundenakquise. (ZEW-Gründerpanel: 13-14).

Eine der zentralen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung ist der Zugang zu bedarfsgerechten Finanzierungsinstrumenten⁵ Gerade seit Beginn der Finanzmarktkrise ist die Frage der Mittelbeschaffung in den Fokus des öffentlichen Interesses gerückt, zumal der Anteil der Gründer mit Finanzierungsbedarf in den letzten Jahren merklich angestiegen ist (2006: 52,5 %, 2007: 62,3 %) (KfW-Gründungsmonitor: 70). Studien zeigen, dass Unternehmensneugründer größere Finanzierungsschwierigkeiten und -engpässe haben als ältere und größere Unternehmen, die schon am Markt etabliert sind⁶. Als Begründung wird zum einen angeführt, dass die Deckung des Finanzierungsbedarfs von Gründern mit höheren Fixkosten, zum Beispiel für eine Kreditprüfung, verbunden ist. „Zum anderen ist bei Gründungen das Problem asymmetrischer Informationsverteilung zwischen Kapitalgeber und -nehmer ausgeprägter“ (KfW-Gründungsmonitor: 80). Da das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten eine Gründung unter Umständen verhindert, den Erfolg einer Gründung nachweislich gefährdet und eine erhöhte Abbruchwahrscheinlichkeit besteht, ist es notwendig, flexible und dem Bedarf entsprechende Finanzierungsangebote bereitzustellen.

Mikrofinanzierung stellt eine Möglichkeit dar, die möglicherweise vorhandene Finanzierungslücke zu schließen und kleinvolumige, flexible und dem Bedarf entsprechende Mikrokredite bereitzustellen⁷. Die Idee zu Mikrokrediten entstand um 1860 und stammt von Sozialreformer Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Seine Genossenschaftlichen Darlehenskassenvereine basierten auf dem Soli-

¹Global Entrepreneurship Monitor, 2008

² KfW Gründungsmonitor 2009.

³ KfW Gründungsmonitor 2009: 9

⁴Dies ist jedoch nicht mit einer Insolvenz gleichzusetzen: Laut ZEW-Gründerpanel (2008: 42) ist der Anteil freiwilliger Schließungen größer als der Anteil der Insolvenzen. (Metzler (2008):zitiert nach ZEW, 2008:42)

⁵ Die Auffassung, dass Liquiditätsbeschränkungen eine Unternehmensgründung verhindern können, wird durch eine Vielzahl internationaler empirischer Studien gestützt. Vgl. z. B. Evans und Jovanovic (1989) und die Übersichtsartikel von Block et al. (2008) und Kohn (2008).

⁶ KfW et al.: Unternehmensbefragung 2009

⁷ Mikrofinanzierung und Mikrokredit sind streng genommen nicht gleichzusetzen, da Mikrofinanzierung mehr umfasst, als die bloße Vergabe von Kleinstkrediten. Im vorliegenden Report werden die Begriffe synonym verwendet, da Mikrofinanzierung sich hier auf die Vergabe von Kleinstkrediten beschränkt.

darprinzip, sollten ihre Mitglieder gegenseitig kreditfähig machen und so vor Wucher schützen. Wiederbelebt wurde die Idee Raiffeisens 1976 von Wirtschaftswissenschaftler Muhammad Yunus in Bangladesch. Die kleinvolumigen Kredite, die die von ihm gegründete Kreditorganisation Grameen Bank vergibt, tragen dazu bei, dass viele Menschen eigene unternehmerische Existenzen aufbauen und so einen Weg aus der Armut finden.

Das Konzept der Mikrofinanzierung wird bislang vor allem in Entwicklungs- und Transformationsländern erfolgreich eingesetzt. Nach Europa kehrte das Genossenschaftsprinzip für Kleinstkredite Anfang der 1990er-Jahre zurück, wobei mehr als 70% der europäischen Mikrofinanzinstitution ihre Tätigkeit erst nach 2000 aufnahmen (KfW, 2007: Microfinance in Germany and Europe: 7): Mikrofinanzierungen, das sind gemäß EU-Definition gewerbliche Finanzierungen (i. d. R. Kredite) mit einem Volumen von bis zu 25.000 Euro. In Frankreich und den Niederlanden haben mittlerweile bereits mehr als 10.000 Existenzgründer Mikrokredite erhalten (taz, 2009). In Deutschland hat sich ein Mikrofinanzierungskonzept bislang noch nicht flächendeckend durchgesetzt (Annex 1).

Somit haben in Deutschland trotz eines hoch entwickelten Bankensektors Unternehmer mit kleinvolumigem Finanzierungsbedarf im Vergleich zu Unternehmern, die höhere Beträge benötigen, größere Schwierigkeiten, Mittel von ihrer Bank oder anderen Kapitalgebern zu erhalten (Reize, 2007). Dies, obwohl diese Unternehmen für Deutschland durchaus wirtschaftliche Relevanz haben und kleinvolumige Finanzierungen für viele Gründer und mittelständische Bestandsunternehmen essentiell sind zur Umsetzung ihrer Investitionsvorhaben. Aus diesem Grund sollte überprüft werden, wie ein Mikrofinanzierungsprogramm konzipiert sein müsste, um zu einer Verbesserung der Finanzierungssituation von Kleinstgründern beitragen zu können.

Hessen nimmt im Bundesländervergleich unter den Flächenstaaten den Spitzenplatz ein, wenn Gründungsumfang, -dynamik und -qualität verglichen werden⁸ (Existenzgründerranking deutscher Regionen, 2007: 18). Frankfurt am Main ist ebenfalls eine sehr aktive und attraktive Gründungsregion und nimmt den 14. Platz unter den deutschlandweit untersuchten Regionen ein (ebd. 21). Vor diesem Hintergrund wurde die Frankfurt School of Finance & Management von der Wirtschaftsförderung Frankfurt beauftragt, den Zugang von Gründern zu Kleinkrediten zu analysieren, um im Bedarfsfalle ein Mikrofinanzierungskonzept für den Standort Frankfurt mit dem Ziel zu entwerfen, die Finanzierungssituation von Kleinstgründern in der Stadt zu verbessern.

Im Einzelnen sollten dabei für den Standort Frankfurt folgende Fragen untersucht und beantwortet werden:

- Besteht ein Bedarf nach Finanzierungen im Mikrofinanzbereich?
- Wird dieser Bedarf von bereits bestehenden Finanzierungsmöglichkeiten und öffentlichen Förderprogrammen gedeckt?
- Gibt es Finanzierungslücken? Wenn ja, wo liegen diese?
- Wie können die gegebenenfalls existierenden Finanzierungslücken am besten angegangen werden?
- Wie muss ein Programm ausgestaltet sein, um die Kleingründer zu erreichen?

Um diese Fragen zu beantworten, wurde einerseits der bestehende Bedarf an Finanzierungsmöglichkeiten auf Seiten der Gründer ermittelt und andererseits geprüft, inwiefern dieser von bereits existierenden Finanzierungsprogrammen bedient wird.

⁸ Hessen erreicht den höchsten Indexwert von allen Bundesländern. Der Index setzt sich aus vier Einzelindikatoren zusammen, welche Gründungsumfang (2 Indikatoren), -qualität und -dynamik erfassen. Wie der Index im Einzelnen berechnet wird, kann bei Sternberg/Hundt (2007) nachgelesen werden.

Im vorliegenden Bericht werden die Ergebnisse dieser Mikrofinanzstudie in Frankfurt dargelegt. Die Studie ist dabei folgendermaßen aufgebaut: Der erste Teil der Studie ist der Nachfrageseite gewidmet. Er beschreibt die Finanzierungssituation von Gründern aus Sicht von Gründungsberatungsinstitutionen und Gründern. Er beinhaltet einen kurzen Überblick über die sozioökonomischen Charakteristika der Gründer und über die Merkmale ihres Unternehmens. Er analysiert die bestehenden Finanzierungsmuster und –quellen und ermittelt, in welchem Maß das Unternehmen Zugang zu Finanzprodukten hat. Die Probleme der bestehenden Finanzierungsmöglichkeiten werden aufgezeigt. Der erste Teil schließt mit einer Bewertung der Ergebnisse und skizziert, welche Bedürfnisse Kleinstgründer haben und welche Erwartungen sie an ein Mikrofinanzierungsprogramm stellen.

Der zweite Teil der Studie beschäftigt sich mit der Analyse der Angebotsseite. Hierzu werden die Banken nach ihrem Geschäftsmodell, den vorhandenen Produkten sowie den Herausforderungen bei der Gründungsfinanzierung befragt. Die Befragung über Maßnahmen zur Förderung der Gründungsfinanzierungen sowie über die grundsätzliche Bereitschaft der Banken bei der Mitarbeit bei einem Förderprogramm bildet den Abschluss des zweiten Teils.

Angebots- und Nachfrageseite werden schließlich im dritten Teil zusammengeführt. Dabei werden auf Basis einer Gap-Analyse Handlungsempfehlungen abgeleitet und im Folgenden ein Detailkonzept für die Förderung der Gründerfinanzierung entwickelt.

3 Die Analyse der Bedarfsseite

3.1 Methodisches Vorgehen bei der Bedarfsanalyse

Zur Vorbereitung der Studie wurden intensive Recherchearbeiten unternommen. So wurden zunächst alle relevanten Studien zum Gründungsgeschehen in Deutschland ermittelt, für die Studie in Frankfurt aufbereitet und anschließend ausgewertet. Dadurch konnte ein Referenzrahmen für die Untersuchung in Frankfurt geschaffen werden.

Für die Bedarfsanalyse wurde ein dreistufiges Vorgehen festgelegt:

- 1.) Experteninterviews
- 2.) Befragungen von Gründern in Frankfurt
- 3.) Treffen und Diskussion von Ergebnissen mit Fokusgruppen.

Da Frankfurt über ein gut ausgeprägtes Beratungsnetzwerk für Gründer verfügt, galt es, den Erfahrungsschatz dieses Netzwerkes für die Studie zugänglich zu machen und zu erschließen. Aus diesem Grund wurden für die Bedarfsanalyse in einem ersten Schritt Experteninterviews angesetzt. Die Experteninterviews wurden vor der Einzelbefragung der Gründer durchgeführt, um erste Erfahrungen aus den Gesprächen mit den Experten in das Fragebogendesign für die Gründerbefragung einfließen lassen zu können. Die informellen Gründertreffen (Fokusgruppentreffen) wurden parallel zu den Einzelbefragungen besucht. Um statistische Auswertungen sinnvoll durchführen zu können, wurde für die Einzelbefragung festgelegt, dass die Stichprobe mindestens 100 Studienteilnehmer umfassen sollte.

3.2 Experteninterviews

Die Experteninterviews fanden im Zeitraum vom 8. Juni bis zum 5. August 2009 statt. Als Experten werden in der Studie Personen/Angehörige von Institutionen verstanden, die sich intensiv mit der Beratung von Gründern und jungen Unternehmern beschäftigen und darüber hinaus bereits mehrere Jahre im Bereich der Gründungsberatung in Frankfurt tätig sind.

Ausgewählt und angesprochen wurden für die Experteninterviews zunächst die Mitglieder des Arbeitskreises Gründungsberatung. Aus dem Arbeitskreis Gründungsberatung konnten sieben Institutionen für ein Experteninterview gewonnen werden: die Handwerkskammer Rhein-Main; die Industrie- und Handelskammer, das RKW Hessen, Frauenbetriebe e.V., Kompass, die Agentur für Arbeit und Unibator. Weitere Expertengespräche wurden mit beewell und mit dem Rhein-Main-Network e.V. während der Durchführung der Einzelinterviews abgehalten. Auf diese Weise konnten viele voneinander unabhängige Experteneinschätzungen gewonnen werden. Weitere Gespräche wurden mit dem Verein zu Existenzgründung in Kelkheim, den Wirtschaftspaten und dem FAZ Institut geführt. Letztere Institutionen wurden jedoch vorrangig mit dem Ziel angesprochen, weitere Gründer für die Einzelbefragungen zu gewinnen.

Die Experteninterviews wurden qualitativ, als Leitfaden gestützte Interviews durchgeführt. Ziel der Expertengespräche war es:

- die Arbeitsweise und das Leistungsangebot der betreffenden Institution besser kennenzulernen,
- einen Einblick in die Herausforderungen bei einer Gründung zu bekommen,
- Erfahrungswerte vor allem im Bereich der Finanzierung eines Gründungsvorhabens abzurufen,
- Teilnehmer für die Studie zu gewinnen.

Die Experten zeigten sich insgesamt sehr kooperationswillig und gesprächsbereit. Somit waren die Expertenbefragungen sehr aufschlussreich und es konnten wertvolle Ergebnisse gewonnen werden.

3.3 Gründerbefragung

Die Befragung der Studienteilnehmer wurde vorwiegend im persönlichen Gespräch mit den Gründern realisiert. Für die Befragung wurden 101 Studienteilnehmer ausgewählt. Um für die Stichprobe in Betracht zu kommen, mussten die Gründer ein Unternehmen am Standort Frankfurt unterhalten. Weitere Kriterien, die von Seiten der Befragten erfüllt werden mussten, waren, dass die Gründung in den letzten drei Jahren erfolgt sein musste und dass ihr Unternehmen ein Kleinstunternehmen nach Definition der EU darstellt⁹. Ein Kleinstunternehmen ist demnach ein Unternehmen, das weniger als zehn Personen beschäftigt und dessen Jahresumsatz bzw. Jahresbilanzsumme höchstens 2 Mio. EUR beträgt.¹⁰ Somit ist unter einem Kleinstgründer in der Studie ein Gründer/junges Unternehmen zu verstehen,

- das in Frankfurt ansässig ist,
- ab 2006 gegründet wurde,
- 10 Mitarbeiter und weniger,
- eine Bilanzsumme von weniger als 2 Millionen oder einen Umsatz von weniger als 2 Millionen hat

Diese Definition von Kleinstgründungen entsprechend der oben genannten Kriterien wurde zugrunde gelegt, um Gründer für die Befragung im Rahmen der Studie auszuwählen.

⁹ Die EU-Definition ist entscheidend für die Vergabe von Fördermitteln. Zudem war die Konformität mit EU-Vorgaben zu Beginn der Studie mit dem Auftraggeber abgesprochen worden.

¹⁰ Europäische Kommission, 2006: Die neue KMU-Definition – Benutzerhandbuch und Mustererklärung: 14. Online unter http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_de.htm

3.4 Die Organisation der Interviews

Da keine Auflistung aller Gründungen in Frankfurt seit 2006 existiert, war es nicht möglich für die Studie eine Zufallsstichprobe zu verwenden. Somit musste eine bewusste Auswahl getroffen werden. Um die Repräsentativität der Auswahl zu gewährleisten wurden möglichst viele unterschiedliche Kanäle genutzt, um an Teilnehmer für die Studie zu gelangen. Diese sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt.

- Suche über Arbeitskreis Gründungsberatung
- Suche über weitere Gründungsberatungsinstitutionen
- Informelle Gründerzusammentreffen
- Schneeballprinzip
- Kleinanzeigen/Inserate
- XING-Suche
- Gelbe Seiten
- Random Walk in Frankfurter Stadtteilen

Auf diese Weise wurde gewährleistet, dass die Gründer nicht einem bestimmten Gründerkreis angehören. In der Stichprobe waren Gründer aus allen Stadtteilen enthalten, die Gründer wurden von unterschiedlichen Gründungsberatungsinstitutionen bzw. gar nicht beraten, die Gründungen fanden in den unterschiedlichsten Bereichen statt.

In einem ersten Schritt wurden die kontaktierten Gründungsberatungsinstitutionen gebeten, geeignete Gründer anzusprechen und an die FS weiterzuvermitteln. Gleichzeitig wurde ein Aufruf zur Studienteilnahme per Email über die Verteiler von Gründungsberatungsinstitutionen in Frankfurt verschickt. Dieser Aufruf zur Studienteilnahme enthielt das offizielle Begleitschreiben zur Studie der Wirtschaftsförderung und darüber hinaus die wichtigsten Informationen zu der geplanten Studie. Da der Rücklauf aus der Emailaktion überaus gering ausfiel, musste ergänzend ein sehr aktives Vorgehen gewählt werden.

Für die Bedarfsanalyse konnten letztlich 101 Interviewpartner gewonnen werden und Befragungen realisiert werden. Neben der eingeschränkten zeitlichen Verfügbarkeit von Gründern stellte das Thema Finanzierung ein Problem bei der Gewinnung von Studienteilnehmern dar, weil es als sehr sensibles Thema gilt. Viele Gründer lehnten daher eine Befragung mit der Begründung ab, dass sie sich nur ungern zu ihren Finanzen äußern möchten. Entsprechend schwierig war es, Gründer für die Teilnahme an einer Studie zu gewinnen, aus der sie selbst unmittelbar keinen Nutzen ziehen würden. Diese Haltung war besonders bei Gründern ausgeprägt, deren Gründung gescheitert war. Dementsprechend sind in der Studie nur zwei gescheiterte Gründer enthalten.

Nicht erfasst sind in der Untersuchung Gründungswillige, die aufgrund einer fehlenden Finanzierung nicht gegründet haben. Dies bedeutet, dass die Ergebnisse verzerrt und tendenziell zu positiv sind: Der Bedarf an adäquater Finanzierung dürfte höher sein als es die Befragung erscheinen lässt.

3.5 Datenerhebungstechnik und Fragebogendesign

Die mündliche Befragung der Zielgruppe wurde anonym auf der Basis einer stark strukturierten Interviewsituation durchgeführt. Alle Befragten wurden mit den gleichen Fragen in der gleichen Formulierung und Reihenfolge durchgeführt, um eine Vergleichbarkeit der Antworten zu gewährleisten. Der Fragebogen umfasste 51 Fragen (vgl. Annex 3). Im ersten Abschnitt wurden Basisinformationen über den Gründer und das Unternehmen abgefragt. Es folgten Fragen über die Herausforderungen bei der Gründung und zu den für die Gründung genutzten, Finanzierungsquellen,

sowie Fragen zu den Erfahrungen mit Förderprogrammen und Bankenfinanzierungen, wie auch zu den Zukunftsplänen des Unternehmens. Diese Informationen wurden in Form von Einschätzungs- und Faktenfragen gestellt wurden.¹¹

Zur Überprüfung und Optimierung des Fragebogens wurde ein Pretest mit einer kleinen Stichprobe durchgeführt. Anschließend wurden die Interviewer geschult, um ein einheitliches Verständnis der Fragen und Antwortkategorien sowie ein einheitliches Auftreten sicherzustellen. Alle Interviewer erhielten zudem Informationen über die an der Studie beteiligten Institutionen, damit diese in der Interviewsituation angemessen repräsentiert werden konnten.

4 Die Ergebnisse der Bedarfsanalyse

4.1 Ergebnisse der Expertenbefragung

Alle Experten stimmten darin überein, dass Gründer einen schweren Zugang zu externen Finanzierungsmitteln, einschließlich Bankkrediten, haben, wenn die Kreditsummen klein sind. Ferner waren sie sich einig, dass die bisher existierenden Möglichkeiten der Gründerfinanzierung nicht ausreichen bzw. nicht adäquat sind.

Bezogen auf die bislang existierenden Förderprogramme für Gründer äußerten sich die befragten Experten skeptisch. Aus Sicht der Gründungsberatungsinstitutionen heble das Hausbankprinzip¹² beim KfW Startgeld das Förderprogramm aus. Das Hausbankprinzip stelle für die Kleingründer eine sehr ernstzunehmende Hürde dar, zumal hier bereits eine strenge Vorauswahl durch die Hausbank stattfinden würde. So gab eine Beratungsinstitution zu Bedenken, dass es lediglich einem einzigen von ihr beratenen Gründern gelungen sei, das KfW-StartGeld zu erhalten. Dies obwohl alle Gründer, die das StartGeld beantragt hatten, gründlich durchgecheckt worden seien. Drei Beratungsinstitutionen wiesen ferner explizit darauf hin, dass die Höhe des beantragten Kredits ein entscheidender Faktor für den Erfolg bei der Beantragung des KfW Startgelds sei: Anträge für das KfW-StartGeld würden erst ab einem Betrag von 25.000 Euro wahrgenommen; die Aussicht auf eine erfolgreiche Beantragung würden mit der Höhe der beantragten Kreditsumme steigen. Allerdings würde mit steigender Kredithöhe der Kredit auch für die Hausbank attraktiver, so dass den Antragsstellern in manchen Fällen ein Kredit direkt von der Hausbank ohne KfW-StartGeld angeboten werde.

Weiterhin problematisch sei, dass von Seiten der Hausbank auch beim KfW-StartGeld von den Gründern oftmals trotzdem eine Besicherung in Höhe des kompletten oder zumindest in Höhe des nicht von KfW besicherten Anteil des Kreditbetrags (80 KfW: 20 Hausbank) gefordert werde. ,

Als verbesserungswürdig wurde ferner die Transparenz des Bearbeitungsprozesses eingestuft. So erhalte der Gründer letztlich lediglich eine Ab- oder Zusage. Auf welcher Grundlage die Entschei-

¹¹ Es handelte sich überwiegend um halboffene Hybridfragen, d.h. für die Beantwortung der Fragen waren zum einen geschlossene Antwortkategorien vorgegeben, aber auch eine offene Kategorie wählbar. Letztere ermöglichte es dem Befragten, bei Bedarf eigenständig zu antworten. Darüber hinaus enthielt der Fragebogen Filterführungen, die es dem Interviewer an mehreren Stellen erlaubten, den Kreis der Befragten einzugrenzen und so das Interview zu verkürzen bzw. zu fokussieren. Eine offene Frage am Ende eröffnete den Befragten die Möglichkeit, sich frei zum Thema Gründung und Gründungsfinanzierung sowie zur Befragung insgesamt zu äußern.

¹² Finanzierungshilfen werden über die Hausbank des Antragstellers eingereicht und ausgezahlt. Unabhängig vom Förderprogramm/der Finanzierungshilfe kommt als Hausbank jede Bank oder Sparkasse in Frage. Üblicherweise ist die Hausbank die kontoführende Bank/Sparkasse des Antragstellers. Die Hausbank stellt im Regelfall die Durchfinanzierung des Vorhabens sicher und prüft den bei Vorhabensabschluss zu erstellenden Verwendungsnachweis

derung getroffen wurde, ließe sich dabei nur begrenzt nachvollziehen. Die Erfolgsaussichten einer Antragsstellung seien damit im Vorfeld sehr schwer zu beurteilen.

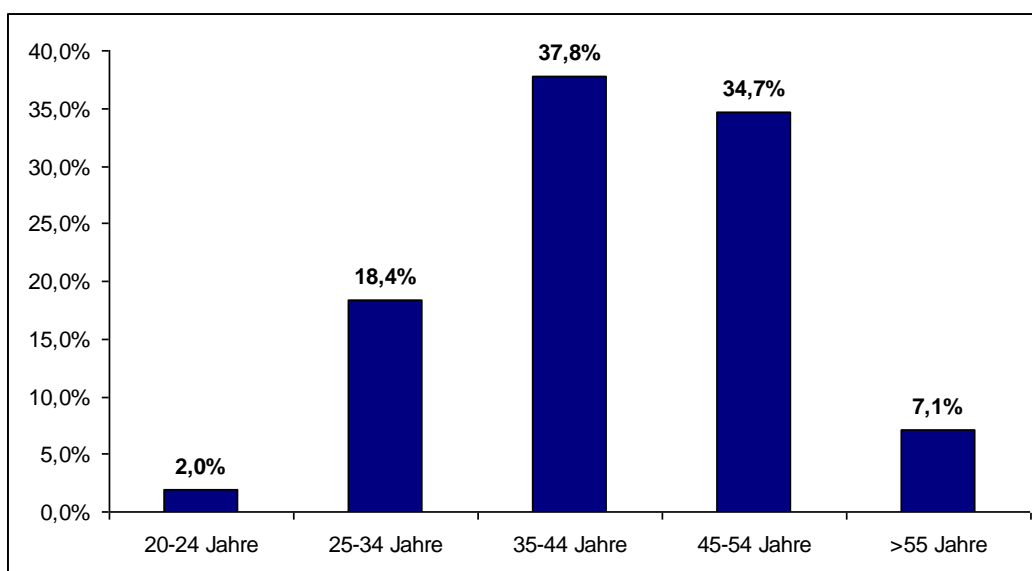
Betont wurde jedoch auch, dass der Zugang zu Finanzmitteln allein nicht ausreichte, eine erfolgreiche Gründung auf den Weg zu bringen. Finanzierung sei ein wichtiger Aspekt des Gründungsprozesses, doch ohne eine gute Gründungsidee und eine sorgfältige Planung wertlos. Darüber hinaus wurde von den Gründungsberatungsinstitutionen insbesondere der Bedarf an einer sorgfältigen Beratung der Gründer auch nach der Gründung hervorgehoben. Diese erhöhe die Erfolgsaussichten einer Gründung erheblich und müsse somit integraler Bestandteil eines Förderkonzeptes sein.

4.2 Ergebnisse der Einzelbefragungen von Gründern

4.1.1 Sozioökonomische Merkmale der Gründer¹³

45% der im Rahmen der Studie befragten Gründer waren weiblich, 55% männlich.¹⁴ 70% aller befragten Gründer waren zwischen 35 und 55 Jahre alt, knapp 20% waren jünger als 35. Fast 85% waren deutscher Nationalität, während etwas mehr als 15% über eine andere Staatsbürgerschaft verfügten.¹⁵

Abbildung 1: Altersverteilung der befragten Gründer



¹³ Die Befragung wurde im gesamten Frankfurter Stadtgebiet durchgeführt, um ein repräsentatives Bild des Gründungsgeschehens zu erhalten. Konkret sind folgende Stadtteile in der Stichprobe vertreten: Altstadt, Bergen-Enkheim, Bockenheim, Bornheim, Dornbusch, Eschersheim, Fechenheim, Gallus, Ginnheim, Gutleut, Hausen, Hedderheim, Innenstadt, Niederrad, Nordend, Ostend, Riedewald, Rödelheim, Sachsenhausen, Schwanheim, Seckbach, Westend.

¹⁴ Dies entspricht den Ergebnissen des deutschlandweiten KfW WirtschaftsObservers, wonach Unternehmen eher von Männern (59%) als von Frauen (41%) gegründet werden.

¹⁵ Frankfurt zeichnet sich bundesweit durch ein überdurchschnittlich hohen Ausländeranteil aus (24,6%). Insofern erscheint ein Ausländeranteil von 15,8% als eher gering. Dieser Unterschied wird zumindest teilweise dadurch relativiert, dass viele Befragten über einen Migrationshintergrund verfügten. Eine größere Einbeziehung ausländischer Gründer scheiterte zudem an oft mangelnden Sprachkenntnissen, die eine Befragung unmöglich machten.

77,2% der Befragten gründeten ihr Unternehmen allein, lediglich 22,8% im Team.¹⁶ 90,1% übten ihre selbständige Tätigkeit im Vollerwerb aus. Von den 9,9% im Nebenerwerb Selbständigen gaben ungefähr dreiviertel an, ihre Tätigkeit zum Vollerwerb erweitern zu wollen.

Vor der Gründung ihres Unternehmens waren 54,5% der Gründer in einem Angestelltenverhältnis beschäftigt. 19,8% waren bereits vor ihrer jetzigen Selbständigkeit selbständig. Lediglich 2% waren vor der Gründung nicht erwerbstätige Personen. Bei knapp 8% fand die Gründung unmittelbar im Anschluss an ihre Ausbildung statt (Studium, Lehre, Schule o.Ä.). Aus der Arbeitslosigkeit gründeten 13,9% der Befragten.

Für fast die Hälfte der Befragten stellt die jetzige Selbständigkeit nicht den ersten Versuch dar, unternehmerisch tätig zu sein. 45,5% gaben an, bereits zu einem früheren Zeitpunkt einer selbständigen Tätigkeit nachgegangen zu sein. Von diesen 45,5% der Befragten haben 23,1% ihre Selbständigkeit jedoch aus finanziellen oder in 15,4% der Fälle aus privaten Gründen beendet. Bei mehr als einem Drittel dieser Unternehmensgründer wurde die Selbständigkeit nicht aufgegeben, sondern in eine neue, andere Form der Selbständigkeit überführt (23,1%) oder beibehalten (10,3%).

4.3 Merkmale der befragten Unternehmen:

Die mit Abstand am häufigsten vertretene Rechtsform ist das Einzelunternehmen (68%) gefolgt von GmbH (22%) und GbR (8%). Dabei überwiegen Gründungen im Dienstleistungssektor, die zu den Freien Berufen zählen. Das Angebot umfasst u.a. IT-Services, Training & Coaching, kosmetische Dienstleistungen, Umweltberatung, sowie Bürodienstleistungen. Der relativ hohe Anteil von Gründungen im Bereich Handel ist dadurch zu erklären, dass die Befragung zu einem erheblichen Teil direkt in den Stadtteilen stattfand und dadurch womöglich vor allem Gründungen im Bereich Handel erreicht wurden.

37,6% der befragten Unternehmen befanden sich in der Gründungsphase, d.h. existierten weniger als ein Jahr. 62,4% der befragten Unternehmen können der Wachstumsphase zugerechnet werden: ihre Gründung lag mehr als ein Jahr (aber weniger als 3 Jahre) zurück. Die Unterscheidung zwischen Gründungs- und Wachstumsphase wurde eingeführt, da sich Finanzierungsformen und -muster mit der Lebensdauer des Unternehmens verändern könnten. Um dies zu überprüfen, wurden die Unternehmen, die sich bereits in der Wachstumsphase befanden, sowohl nach ihrer Gründungs- wie auch ihrer jetzigen Finanzierung befragt. Ferner wurde ermittelt, ob sich die Herausforderungen, denen sich Gründer und ihre Unternehmen gegenübersehen, in Abhängigkeit vom Faktor Zeit verändern. So wurden Unternehmen in der Wachstumsphase gefragt, ob sich die Herausforderungen, die sich bei der Aufnahme ihrer Selbständigkeit stellten, von jenen unterschieden, denen sie sich derzeit gegenübersehen. Dabei wurde die in der Antwort vorgegebene Liste der Herausforderungen unverändert gelassen, um die Ergebnisse besser vergleichen zu können.

Unternehmen, die bereits länger als ein Jahr am Markt waren, erzielten 2008, wenn man den Median betrachtet einen Umsatz von 60.000,- Euro.¹⁷ Für das Jahr 2009 lag der Median des erwarteten Umsatzes bei 45.000,- Euro. Die Umsatzwerte beziehen sich nicht auf die gleiche Stichprobe. So sind 2009 mehr Unternehmen in der Stichprobe enthalten – die, die bereits länger als ein Jahr am Markt sind und die, welche 2009 gegründet wurden.

¹⁶ Unter den Teamgründungen dominierten die Gründungen zu zweit (91,3%). Das größte Gründerteam bestand aus 4 Mitgliedern, wobei der im Rahmen der Studie Befragte in die Anzahl der Teammitglieder eingerechnet ist.

¹⁷ Der Median halbiert eine Verteilung, d.h. 50% der Fälle liegen über dem Median, 50% der Fälle liegen unterhalb dieses Wertes. Gegenüber dem arithmetischen Mittel, auch Durchschnitt genannt, hat der Median den Vorteil, robuster gegenüber Ausreißern (extrem abweichenden Werten) zu sein. Da in der vorliegenden Verteilung einige Fälle mit einem relativ hohen Umsatz vertreten waren, wird hier der Median angegeben.

Die Zukunftsaussichten ihres Unternehmens bewerten mehr als drei Viertel der Befragten positiv: 57,4% glauben, in den nächsten zwei Jahren ein Umwachswachstum von 10% und mehr erzielen zu können, weitere 22,8% rechnen mit einem Wachstum von 5-10%. Knapp 10% gehen von einer konstanten Auftragslage aus. Nur 4% der Befragten befürchten einen Umsatzrückgang. In den nächsten beiden Jahren wollen daher auch die meisten Gründer den Aufbau ihres Unternehmens vorantreiben (46,4%), expandieren (30,9%) oder Kooperationen mit anderen Unternehmen (10,3%) eingehen. Lediglich 9,3% der Befragten gaben an, das bisherige Aktivitätsniveau beibehalten zu wollen, und 3% berichteten von Plänen, ihr Unternehmen zu schließen.

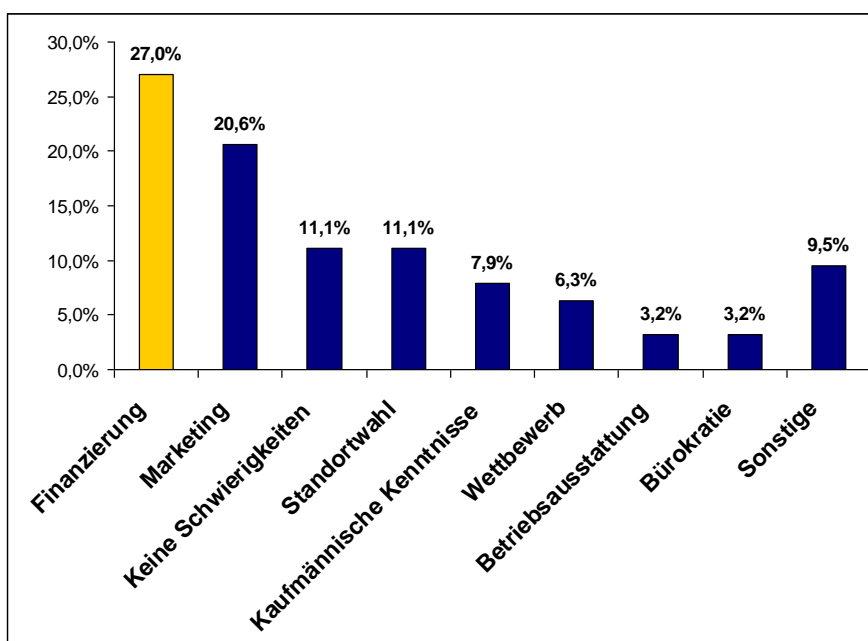
Das Investitionsverhalten für 2009 zeichnet sich dennoch durch Zurückhaltung aus: Nur knapp die Hälfte (49,3%) gaben an, im Jahr 2009 bis zu 5.000 Euro im Jahr 2009 investieren zu wollen bzw. investiert zu haben. Von den übrigen Befragten wollten 15,9% zwischen 5.000 Euro und 10.000 Euro investieren. 14,5% sahen Investitionen von mehr als 10.000 Euro bis zu 25.000 Euro vor. 11,6% planten mehr als 25.000 Euro bis zu 50.000 Euro investieren zu wollen. Investitionen von mehr als 50.000 Euro waren von 8,7% angedacht.

4.4 Herausforderungen bei einer Gründung

Die Gründung eines Unternehmens ist ein komplexer Prozess und erfordert diverse Fertigkeiten. Vor diesem Hintergrund haben mehr als 60% der befragten Unternehmen entweder vor oder nach der Gründung – bzw. sowohl vor als auch nach der Gründung – Beratungsleistungen in Anspruch genommen. Die Herausforderungen sind vielfältig, wobei Finanzierung und Marketing/ Kundenakquise sowohl in der Gründungs- als auch in der Wachstumsphase die mit Abstand am häufigsten genannten Felder sind, denen sich die Gründer vorrangig widmen.

In der Gründungsphase stellt der Zugang zu Finanzierung aus Sicht von 27% der Gründer die größte Herausforderung dar. Es folgen Marketing/ Kundenakquise (20,6%), die Standortwahl (11,1%), der Erwerb kaufmännischer Kenntnisse (7,9%), Wettbewerb (6,3%), die Betriebsausstattung (3,2%) und Bürokratie (3,2%). Die Befragung bestätigt daher die von den Experten getroffene Einschätzung, dass Finanzierung zwar ein großes Problem ist, aber nicht die einzige und alle anderen Felder überragende Herausforderung im Gründungsprozess darstellt.

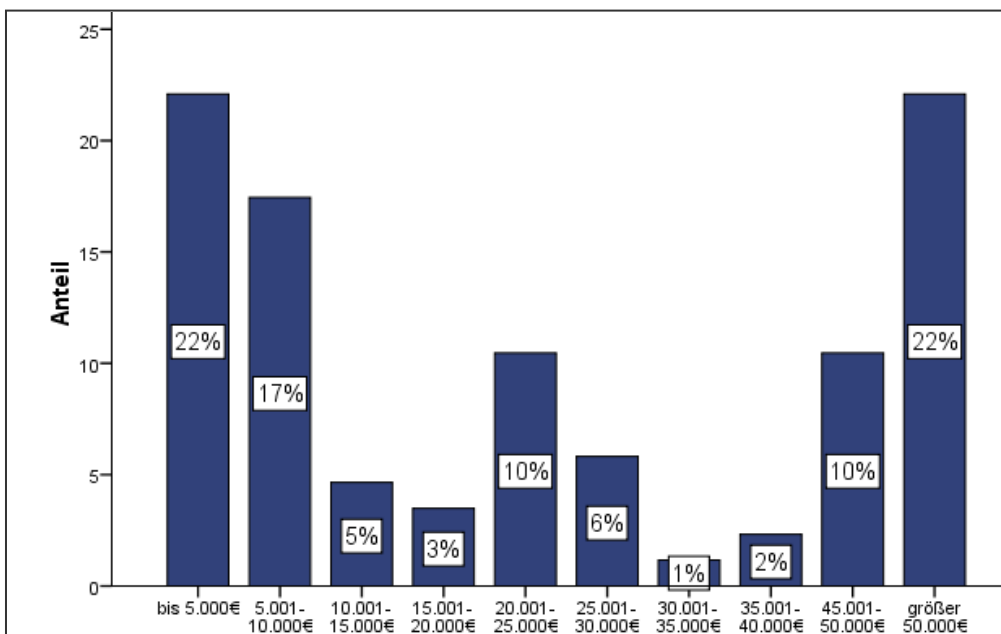
Abbildung 2: Die größten Herausforderungen/Probleme der Gründer



Der Sicherung des Zugangs zu Finanzmitteln bleibt auch in der Wachstumsphase die größte Herausforderung für ein gutes Viertel der Unternehmen. Allerdings zeigen die ersten Erfahrungen im Wettbewerb, dass die Unternehmensexistenz von der Nachfrage nach den eigenen Produkten abhängt. Diese Nachfrage fällt oft schwächer aus als erwartet, wodurch Marketingmaßnahmen und Kundenakquise für mehr als 30% der Gründer zur größten Herausforderung werden und damit die Finanzierung auf den zweiten Platz verdrängen.

Finanzierungsbedarf und Finanzierungsquellen

Abbildung 3: Höhe des Mitteleinsatzes bei Gründung



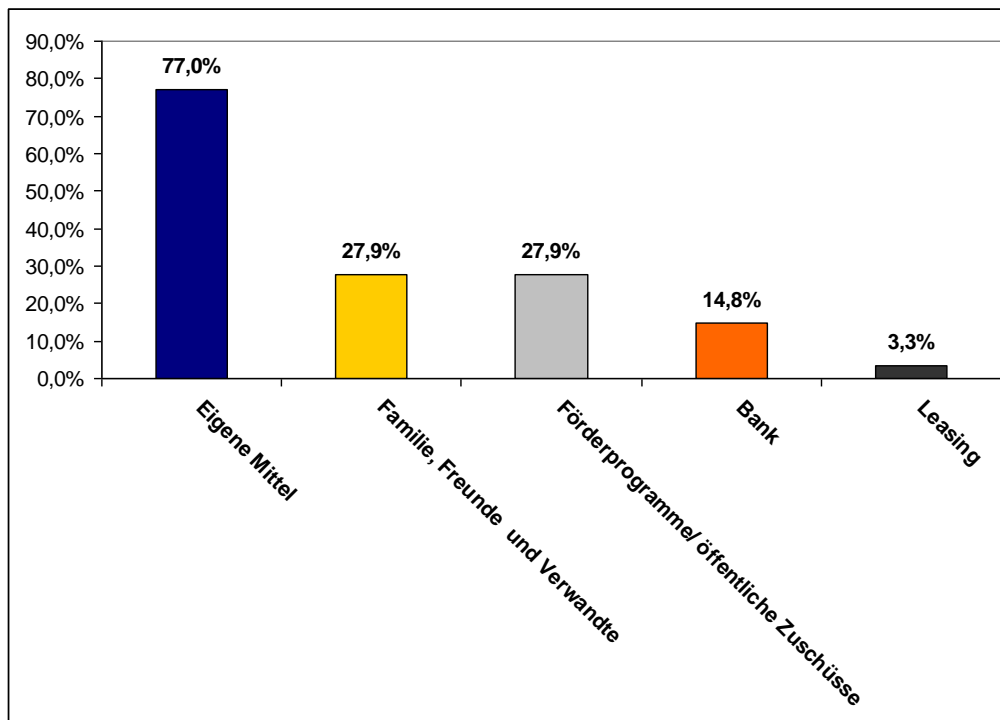
57% der befragten Unternehmen starten mit einem Mitteleinsatz, der sich im Rahmen der Grenzen bewegt, den die EU als Mikrofinanzierung definiert, also von bis zu 25.000 Euro. Weitere 19 % benötigten zwischen 25.000 und 50.000 Euro. Insbesondere Gründer, die weniger als 10.000 Euro aufbrachten, gaben an, dass dies eine Minimallösung darstellte: eine größere Investitionssumme war jedoch aufgrund der bestehenden Restriktionen nicht möglich.

Finanzierungsquellen von Gründern

Eigene Mittel stellen die mit Abstand (77%) am häufigsten genutzte Finanzierungsquelle bei einer Gründung dar. Familie, Freunde und Verwandten (27,9%) sowie öffentliche Zuschüsse und Förderprogramme (ebenfalls 27,9%) folgen. Unter den Förderprogrammen sind es vor allem die Leistungen der Bundesagentur für Arbeit, die in Anspruch genommen werden: Einstiegsgeld und Gründungszuschuss bilden für mehr als 20% der Gründer einen Bestandteil ihres Finanzierungsgerüsts. Das KfW Startgeld trägt nur bei knapp 7% der Gründer zur Finanzierung ihres Projektes bei. Die Gründer nannten das Hausbankprinzip, die verlangten Sicherheiten, insbesondere bei Unternehmen in der Rechtsform der GmbH, sowie die Unsicherheit darüber, ob der Kreditantrag bewilligt wird und sich der damit verbundene Aufwand lohnt, als die wichtigsten Gründe für die vergleichsweise geringe Nutzung des KfW-Startgelds.

Etwa 15% der Befragten nahmen bei ihrer Gründung eine Bankfinanzierung in Anspruch. Dabei wurden Bankendarlehen mit 8,2% ebenso häufig genutzt wie Kontokorrentkredite und die Ausnutzung des Überziehungsrahmens von Kreditkarten, also vergleichsweise teure Finanzierungsformen.

Abbildung 4: Finanzierungsquellen bei Gründung



In der Wachstumsphase steigt der Anteil der Unternehmen, die einen Bankkredit erhalten auf 10% an. Dies steht im Einklang mit der Hypothese, dass allein der Nachweis, sich mehr als ein Jahr im Markt behauptet zu haben und entsprechende Zahlen und Daten vorlegen zu können, die Finanzierung über ein Bankdarlehen erleichtert. Es steigt jedoch auch die Inanspruchnahme der vergleichsweise teuren Formen der Bankenfinanzierung: So steigt der Anteil Gründer, welche Kontokorrentkredite sowie den Überziehungsrahmen von Kreditkarten nutzt auf 11.7%.

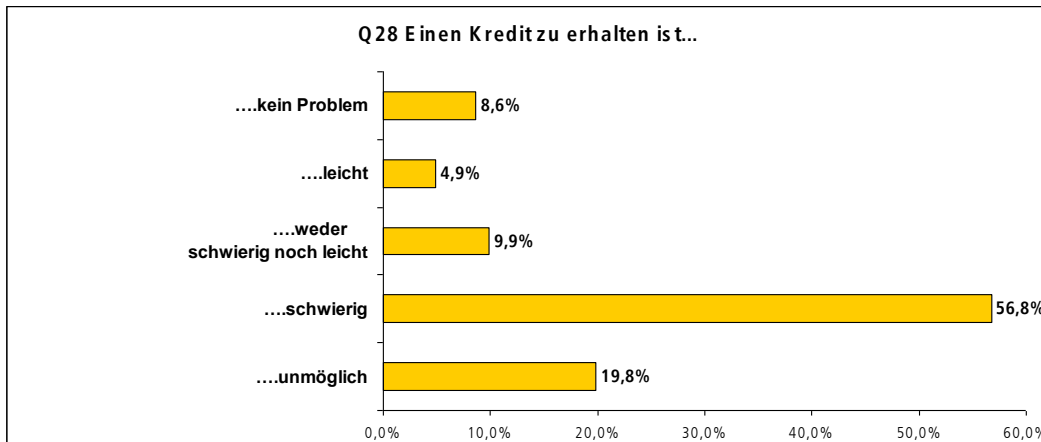
Die Bedeutung der Finanzierung über Freunde, Familie und Verwandte nimmt demgegenüber von 27.9% auf 21,3% ab.

Sehr deutlich fallen auch die Veränderungen im Finanzierungsbeitrag öffentlicher Zuschüsse der Agentur für Arbeit aus, die in der Wachstumsphase erheblich an Bedeutung verlieren, weil die maximale Förderdauer – z.B. 15 Monate beim Gründungszuschuss – bereits zu Beginn der Wachstumsphase überschritten wird.

Insgesamt schätzten die befragten Gründer externe Finanzierung in der Gründungsphase schwieriger ein, als in der Wachstumsphase, wobei Finanzierung in beiden Phasen als eine Herausforderung empfunden wurde (vgl. 3.3).

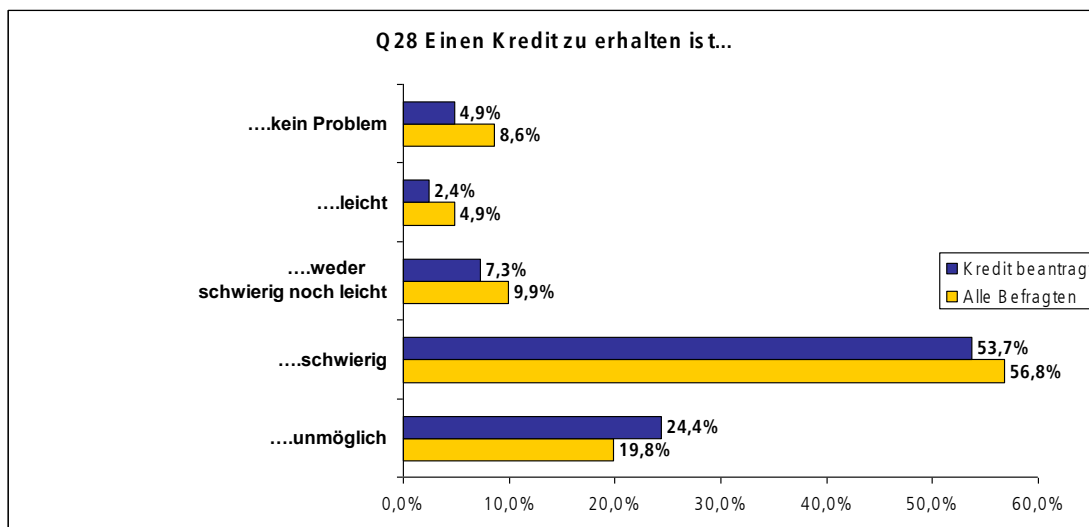
Die vergleichsweise geringe Inanspruchnahme von Bankkrediten korreliert mit einer pessimistischen Einschätzung der Gründer hinsichtlich ihrer Möglichkeiten, einen solchen Kredit zu erhalten: Mehr als drei Viertel waren der Meinung, dass dies unmöglich (19,8%) oder schwierig (56,8%) ist. Lediglich knapp 15% äußerten die Meinung, dass der Zugang zu Bankkrediten leicht (4,9%) bzw. unproblematisch (8.6%) sei.

Abbildung 5: Q28 Einen Kredit zu erhalten ist...(alle Befragten)



Die Skepsis ist auch bei den Gründern groß, die in der Vergangenheit einen Kredit bei einer Bank beantragt haben (41 von 102 Befragten). Erneut stufen mehr als drei Viertel der Befragten es als schwierig oder unmöglich ein, einen Bankkredit zu erhalten. Dies zeigt, dass es für Gründer nicht nur schwierig erscheint, einen Kredit von einer Bank gewährt zu bekommen, sondern dass sich diese Einschätzung mit den tatsächlichen Erfahrungen deckt.

Abbildung 6: Q28 Einen Kredit zu erhalten ist...(Kreditbeantragt zu alle Befragten)



Kleingründer und Bankdarlehen

Die meisten Kredite wurden von den Gründern bei einer Sparkasse (24 Anträge) beantragt, gefolgt von den Geschäftsbanken (22 Anträge) und den Volks- und Raiffeisenbanken (15 Anträge). Da die Anzahl der Kreditanträge höher liegt als die Anzahl der Gründer, die einen Kredit beantragt zu haben, müssen Gründer Kredit bei mehreren Banken beantragt haben.¹⁸ Von den insgesamt 61 Anträgen wurden 20 (32%) genehmigt und 39 (62%) abgelehnt.¹⁹

	Kredit­anträge	Genehmigt	Abgelehnt	Keine Angabe
Sparkasse	24	5	18	1
		21%	75%	4%
Volks- u Raiffeisenbank	15	7	8	-
		47%	53%	-
Geschäftsbank	22	8	13	1
		36%	59%	5%
Keine Angabe	2	n.a.	n.a.	n.a.
Gesamt	63	20	39	n.a.
		32%	62%	6%

Die höchste Ablehnungsquote verzeichnen die Sparkassen (75%), gefolgt von den Geschäftsbanken (59%) und den Genossenschaftsbanken (53%). An diesem Ergebnis ändert sich nur wenig, wenn zwischen Kreditanträgen über und unter 50.000,- Euro differenziert wird. Allerdings lässt sich feststellen, dass die Ablehnungsquote bei Geschäftsbanken und Genossenschaftsbanken bei Krediten über 50.000,- Euro spürbar sinkt.

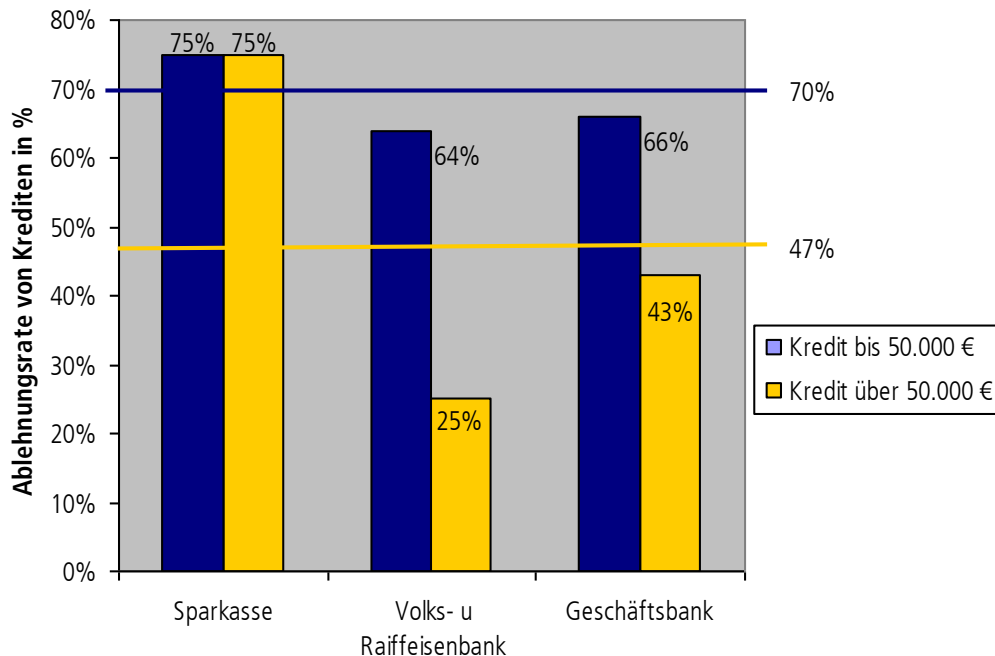
	Kredit­ablehnungsrate bezogen auf von Gründern gestellte Kreditanträge			
	Sparkasse	Volks- u Raiffeisenbank	Geschäftsbank	Alle Banken
Kredit bis 50.000 Euro	15	7	10	32
	75%	64%	66%	70%
Kredit über 50.000 Euro	3	1	3	7
	75%	25%	43%	47%

¹⁸ Im Durchschnitt hat jeder zweite Gründer einen Antrag bei mindestens zwei Banken gestellt.

¹⁹ Bei vier Kreditanträgen wurden keine näheren Angaben gemacht.

Abbildung 7: Ablehnungsrate von Krediten nach Bank und Kredithöhe

Ablehnungsrate von Krediten nach Bank und Kredithöhe

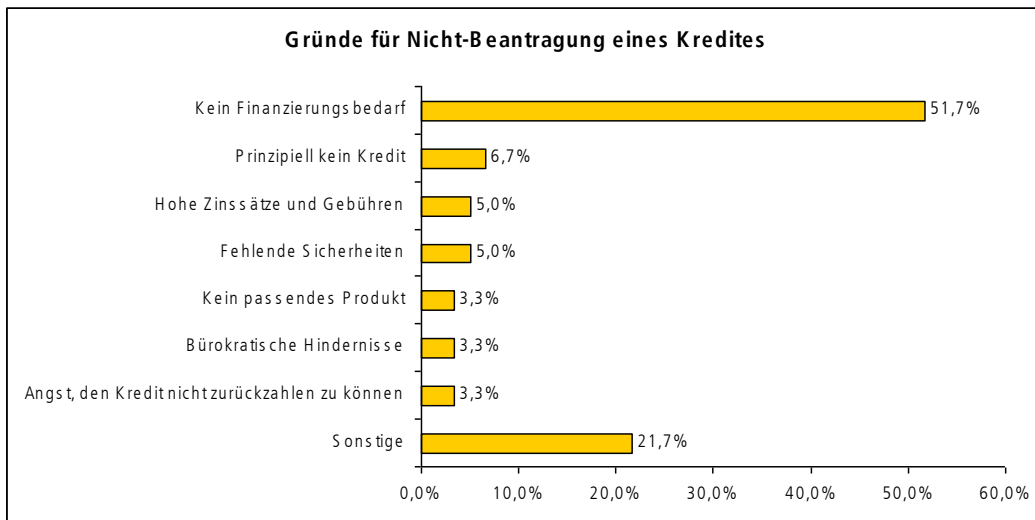


Als Gründe für die Ablehnung eines Kreditantrags nannten die Banken den Unternehmen fehlende Sicherheiten (45,8%), die allgemeine wirtschaftliche Lage (16,7%) fehlende Finanznachweise (12,7%), ein zu geringes Einkommen für den Kapitaldienst (8,3%), die kurze Lebensdauer des Unternehmens (8,3%) sowie ein fehlender Business Plan (4,2 %). In der Kategorie Sonstige (29,2%) wurde in 3 von 7 Fällen die Branchenzugehörigkeit des Unternehmens als Ablehnungsgrund angeführt.

Ablehnungsgrund	Anteil
Fehlende Sicherheiten	45,8%
Wirtschaftliche Lage	16,7%
Fehlende Finanznachweise	12,5%
Zu geringes Einkommen für Kapitaldienst	8,3%
Kurze Bestandsdauer des Unternehmens	8,3%
Fehlender Business Plan	4,2%
Sonstige	29,2%

Gründer, die keinen Bankkredit beantragt hatten, begründeten ihre Entscheidung vor allem mit einem fehlenden Finanzierungsbedarf (51,7%), den sie – vgl. Abbildung 8– vor allem aus eigenen Mitteln, sowie Familie, Freunden und Verwandten sowie öffentlichen Mitteln befriedigt hatten. Daneben gaben 10% an, prinzipiell keinen Kredit aufnehmen zu wollen (6,7%) oder Sorge zu haben, einen Kredit nicht bedienen zu können (3,3%). Lediglich knapp 17% nannten Argumente, die die Konditionen des Bankkredits bzw. seiner Vergabe als unpassend auswiesen, um den Verzicht auf einen Antrag zu erklären.

Abbildung 8: Gründe für Nicht-Beantragung eines Kredites



Vor diesem Hintergrund ist es konsequent, dass knapp 20% der Gründer keine Angabe zur Frage machten, wie ein wünschenswertes Kreditprodukt gestaltet sein sollte. Zum einen haben sie sich noch keinerlei Gedanken darüber gemacht, wie ein geeignetes Kreditprodukt für sie aussehen könnte; zum anderen herrscht eine generell skeptische Haltung gegenüber Krediten vor, die – völlig unabhängig vom Design des Produktes – eine Kreditfinanzierung praktisch ausschließt.

Von den Gründern, die sich zu der Frage äußerten, gaben 37,8% an, einen Kredit bis zu 15.000,- Euro als bevorzugte Größe an, davon mehr als die Hälfte zwischen 5.000,- und 10.000,- Euro. Weitere 39% halten eine Kredithöhe von bis zu 50.000 Euro für wünschenswert,

Kredithöhe	Anteil	
Bis 5.000 Euro	7,3%	} 37,8%
5.000 – 10.000 Euro	23,2%	
>10.001 – 15.000 Euro	7,3%	
15.001 – 20.000 Euro	8,5%	} 39%
20.001 – 50.000 Euro	30,5%	
>50.000 Euro	23,2%	

76,8%

Die gewünschte Laufzeit des Kredits variierte in Abhängigkeit von der Kredithöhe. Da in mehr als 60% der Fälle ein Kreditvolumen größer als 15.000,- Euro als wünschenswert bezeichnet wurde, ist es nicht überraschend, dass bei den Laufzeiten eine mittel- bis langfristige Kreditvergabe präferiert wurde. Zudem wurde von vielen Befragten der Wunsch nach einer tilgungsfreien Zeit geäußert, welche die Kreditlaufzeit ebenfalls verlängern würde. Am häufigsten (82,7%) wurde eine Laufzeit von 3 Jahren oder länger genannt.

Über die Hälfte der Befragten (52%) würde ihren Wunschkredit am liebsten monatlich tilgen. 18,8% der Befragten bevorzugten eine flexible Tilgung des Kredits mit tilgungsfreien Zeiträumen, Sondertilgungsmöglichkeiten und oder an den Umsatz angepasste Rückzahlungsraten. Dies spielte vor allem bei Gründern (57,6% der Befragten) eine Rolle, deren Einnahmen saisonale Schwankungen unterliegen.

Schwierigkeiten bereitet Gründern, die Besicherung von Krediten. So gaben 43% der Befragten an, dass sie keine Sicherheiten stellen könnten. 30,1% könnten für ein Darlehen Grundvermögen und Immobilien als Sicherheit bieten, weitere 23,7% verfügten über Bankvermögen und Spareinlagen,

die als Sicherheiten nutzbar wären. Bei der Auswertung dieser Frage lässt sich sehr deutlich ablesen, wie wichtig es ist, beim Design eines Mikrofinanzproduktes die Besicherung zu berücksichtigen. Insbesondere, da die fehlende Besicherung als Hauptablehnungsgrund für Kreditanträge von Gründern genannt wurde.

5 Die Bewertung der Ergebnisse der Bedarfsanalyse

Die Bedarfsanalyse bestätigt Ergebnisse, die in anderen Studien zur Finanzierungssituation von Gründern bzw. Kleinst- und Kleinunternehmen in Deutschland erzielt wurden: Auch in Frankfurt gestaltet es sich für Gründer schwierig, eine Kreditfinanzierung über eine Bank zu realisieren. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Betrag der gewünschten Finanzierung im Bereich bis zu 50.000 Euro liegt.

Einer Finanzierung über einen Bankkredit und auch einem Förderkredit stehen Gründer/Kleinstunternehmer generell skeptisch gegenüber. So steht aus Gründersicht einem vergleichsweise hohen Aufwand eine sehr unsichere Aussicht auf einen Kredit gegenüber.

Das KfW-StartGeld wird nur von wenigen Gründern zur Finanzierung ihres Gründungsvorhabens genutzt. Als hinderlich wird von Gründern am KfW Startgeld vor allem das Hausbankprinzip wahrgenommen. und die erheblichen bürokratischen Hürden.

Eine direkte Kreditfinanzierung über eine Bank ist den Kleinstgründern in den meisten Fällen verwehrt, da sie nicht in der Lage sind, eine aus Bankensicht adäquate Besicherung des Kredites vorzuweisen. Ein Programm, das Kleingründern den Zugang zu einer Kreditfinanzierung bis zu 50.000 Euro erleichtern soll, muss dieser Tatsache Rechnung tragen.

Ein Aspekt, der bei einem künftigen Finanzierungsprogramm überdacht werden sollte, ist die Wahl der Zielgruppe. Im Rahmen der Befragung wurden zahlreiche Gründer angesprochen, die bereits vor 2006 gegründet hatten. Diese gaben klar zu verstehen, dass es auch für sie nach wie vor problematisch sei, eine Kreditfinanzierung über eine Bank zu erhalten. Insofern sollte überdacht werden, wie restriktiv der Begriff „Kleinstgründer“ für ein mögliches Mikrofinanzprogramm definiert wird.

Allerdings stellt die Bedarfsanalyse die Situation lediglich aus Gründersicht dar. Um ein aussagekräftige Einschätzung der Lage vornehmen zu können, ist dies nicht ausreichend. So ist es möglich, dass es gute Gründe dafür gibt, dass Gründer keinen Kredit erhalten. Aus diesem Grund wird in der nun folgenden Analyse überprüft werden, wie die Lage von der Angebotsseite her beurteilt wird.

6 Die Analyse der Angebotsseite

Voraussetzung für eine erfolgreiche Gründung ist die Deckung des Kapitalbedarfs, der für den Unternehmensaufbau notwendig ist. Denn wenn die Finanzierungsmöglichkeiten für geplante Vorhaben eingeschränkt sind, kann auch die Gründung nur im begrenzten Umfang erfolgen oder bleibt im Zweifel ganz aus. Nur wenn gewährleistet wird, dass junge und innovative Unternehmen trotz der inhärenten Erfolgsrisiken ihren anfänglichen Kapitalbedarf decken können, werden sie auch in Zukunft einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung einer Volkswirtschaft leisten können.

Bereits durchgeführte Studien über die Finanzierungen von Existenzgründern kommen zu dem Ergebnis, dass Gründer einen erschwerten Zugang zu ausreichenden Finanzierungsmitteln haben. Ziel der Analyse der Angebotsseite ist es zum einen herauszufinden, ob dieser erschwerte Zugang vorhanden ist und zum anderen welche Herausforderungen aus Sicht der Banken bei der Grün-

dungsfinanzierung gegeben sind. Aus dem Ergebnis der Analyse der Angebotsseite sollen dann geeignete Maßnahmen zur Förderung der Gründungsfinanzierung abgeleitet werden.

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Befragung von Anbietern von Finanzierungsmitteln vorgestellt. Dabei wird zunächst die Methodik und Struktur der Befragung vorgestellt, um im Anschluss die Teilergebnisse der Befragung aufzuzeigen. Abschließend werden auf Basis der Hauptkenntnisse der Befragung und einer Gap-Analyse geeignete Konzepte zur Förderung der Gründungsfinanzierung diskutiert.

Die Grundgesamtheit der Bankenbefragung bildeten Kreditinstitute (Privat- und Geschäftsbanken sowie Sparkassen und Genossenschaften – im Folgenden unter dem Begriff „Banken“ subsumiert), die...

- ihren Sitz in Frankfurt am Main haben (Kriterium 1),
- mit ihrem Geschäftsmodell das Segment „Unternehmensfinanzierung“ bedienen.²⁰

Die Grundgesamtheit wurde durch jene Banken ergänzt, die aufgrund Ihrer Spezialisierung und Marktposition Expertise im Bereich der Gründungsfinanzierung aufweisen.

Insgesamt wurden 9 Banken befragt, wobei die Interviews mit Gesprächspartnern verschiedener Hierarchiestufen geführt wurden. Folglich gab es 12 Interviews mit 23 Experten Die Interviews fanden zwischen Mitte August bis Ende September statt.

Befragte Banken	Frankfurter Sparkasse Frankfurter Volksbank Commerzbank AG Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG Ärzte- und Apothekerbank Nassauische Sparkasse Bürgschaftsbank Hessen KfW Förderbank TaunusSparkasse
Anzahl Interviews	12
Anzahl Interviewpartner	23

Der Fragebogen (siehe Annex 4) war offen und qualitativ gestaltet, um den befragten Personen Freiheiten in der Antwortgestaltung zu ermöglichen und somit eine weiterführende Diskussion über die Thematik der Gründungsfinanzierung einzuleiten.

Die Banken wurden zunächst nach ihrem Geschäftsmodell befragt, um sicherzustellen, dass sie Unternehmensfinanzierung vorsehen und praktizieren. Die nachfolgenden Fragen zielten auf die vorhandenen Produkte der Gründungsfinanzierung sowie eventuelle Hemmnisse, Kredite an Gründer auszuliegen. Den Abschluss bildete eine Frage nach der Bereitschaft zur Mitarbeit bei einem Programm zur Förderung der Gründungsfinanzierung.

²⁰ Existenzgründer greifen bei der Gründungsfinanzierung auch auf Privatdarlehen zurück. In der Regel werden Gründerdarlehen von den Kreditinstituten jedoch dem Segment Unternehmensfinanzierung zugeschrieben.

7 Die Ergebnisse der Angebotsanalyse

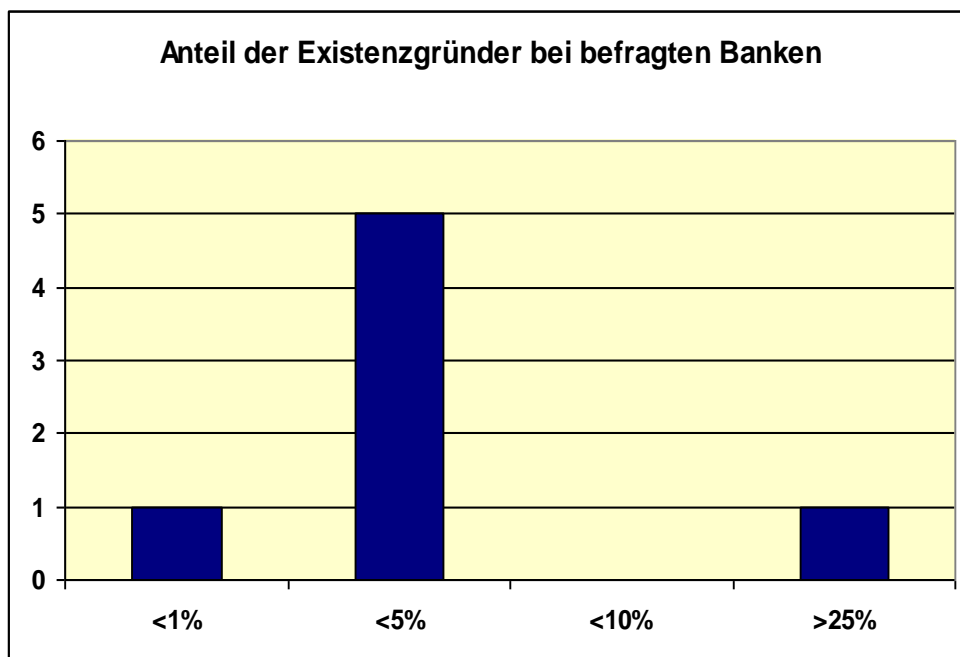
Bei den befragten Banken handelt es sich ausschließlich um Universalbanken, welche sowohl im Privat- als auch im Firmenkundenkreditgeschäft aktiv sind.

Im Firmenkundenkreditgeschäft bieten die befragten Banken die klassischen Kreditprodukte an. Dazu gehören sowohl kurzfristige Kreditlinien als auch langfristige Investitionskredite. Lediglich eine Bank gab an, dass sie Gründer erst ab einer gewissen Mindestkredithöhe bereit ist zu finanzieren. Allerdings ließ sich bei allen Banken eine Kosten/Aufwand -Orientierung feststellen, d.h. die Finanzierungsbereitschaft mit abnehmenden Finanzierungsvolumen sinkt.

Die befragten Banken differenzieren im Unternehmenskreditgeschäft anhand der Kategorien Umsatz und Gesamtobligo (ausstehende Kredite des Unternehmens) der Unternehmen. Die Höhe der Abstufungen variiert von Bank zu Bank.

Existenzgründer weisen in der Regel einen Anteil von weniger als 5% Volumen in den Kreditportfolios der Banken auf (Abbildung 1). Der geringe Anteil der Gründungsfinanzierung spiegelt zum einen wider, dass Existenzgründer in der Regel ein vergleichsweise geringes Finanzierungsvolumen haben. Lediglich in einem Fall war der Anteil von Gründungskrediten signifikant höher, weil sich die Bank auf ein Unternehmenssegment spezialisiert hat, das strukturell durch eine höhere Gründungsquote gekennzeichnet ist. Zum anderen zeigt der geringe Anteil jedoch auch, dass das Segment Gründungsfinanzierung durch eine vergleichsweise geringe Fallzahl geprägt ist.

Abbildung 9: Anteil von Existenzgründern bei den befragten Banken



Die Banken haben ihre Ablauforganisation gemäß MaRisk ausgerichtet, d.h. unterscheiden zwischen einem Markt- und einem Marktfolgebereich. Auf der Marktseite verfügen die Mitarbeiter teilweise über weitreichende Einzelkompetenzen, wodurch das 2. Votum des Marktfolgebereichs durch ein maschinelles Votum (Rating) ersetzt werden kann. Das bedeutet im Ergebnis, dass bei der Gründungsfinanzierung der Kundenberater in der Regel die Kreditvergabe alleine ohne Votum des Marktfolgebereichs entscheiden kann. Es gibt zwar eine Spezialisierung der Kundenberater auf das Kundensegment Unternehmensfinanzierung, Kundenberater mit Beratungsschwerpunkten ausschließlich für den Bereich der Gründungsfinanzierung gibt es jedoch nicht, weil die Zahl solcher

Engagements zu gering ist. Es existieren – mit einer Ausnahme – auch keine speziell auf die Gründungsfinanzierung abzielenden Kreditprodukte. Aktive Marketingmaßnahmen werden ebenfalls nicht durchgeführt, wenn man von der Teilnahme an verschiedenen Messen und Veranstaltungen für dieses Kundensegment absieht.

Die Ergebnisse der Bankenbefragung zeigen, dass die Gründungsfinanzierung in der Regel als Bootstrap Financing erfolgt, d.h. es handelt sich daher um eine miteinander „verschnürte“ Finanzierung aus Eigen- und Fremdmitteln der Banken.. Hierbei ist zu beachten, dass die Banken dabei nur jene Finanzierungsmodelle angegeben haben, welche auch eine Fremdfinanzierungskomponente enthalten.

Weiterhin konnte festgestellt werden, dass die Banken bei der Gründungsfinanzierung auf eigene Mittel zurückgreifen, wenn sie kurzfristige Kredite zur Verfügung stellen. Bei mittel- und langfristigen Engagements greifen sie zwar auf Fördermittel zurück, insgesamt halten sich die Banken bei langfristigen Finanzierungen jedoch zurück. Nur in Ausnahmefällen wird Beteiligungskapital in den Finanzierungsmix einbezogen. Dazu gehören sogenannte Management-Buy-Out (MBO) Finanzierungen, bei denen ein bestehendes Management das bestehende Unternehmen erwirbt und somit aus dem Angestelltenverhältnis in ein Gesellschafterverhältnis eintritt. Ein Beteiligungsmarkt für Gründungsfinanzierungen ist somit faktisch nicht vorhanden, zumal sich Beteiligungsgesellschaften in den vergangenen Jahren zunehmend auf die Wachstumsphasen von Unternehmen konzentrierten.

Die Banken nannten drei Kernbereiche, die die Kreditvergabe an die Zielgruppe erschweren:

- die oft ungenügende **Qualität des Business Plans**. Die Qualität des Business Plans spiegelt nach Auffassung der Banken die Qualität des Unternehmers bzw. dessen Vorbereitung der Existenzgründung wider. Er gibt daher ein wichtiges Signal über die Erfolgsaussichten der Unternehmensgründung, auch weil strukturelle Fehler, die am Anfang gemacht werden, nur schwer zu kompensieren sind. Zu einem qualitativ hochwertigen Business Plan gehören – so die Auffassung der befragten Banken – unter anderem eine differenzierte SWOT-Analyse, die Kenntnis branchentypischer Informationen sowie Vergleichswerte.
- der **Mangel an Sicherheiten** Gründer können in der Regel nur im beschränkten Maße vollwertige, anrechnungsfähige Sicherheiten in die Gründungsfinanzierung einbringen. Dabei kommt der Bedeutung ausreichender Sicherheiten gerade bei Unternehmensgründungen eine besondere Rolle zu.
- **Schwierigkeiten bzw. Kosten der Kreditrisikoanalyse**. Denn Gründungsunternehmen sind in der Regel durch ein hohes Finanzierungsrisiko geprägt. Insbesondere in der Gründungsphase erzielt das Unternehmen meist noch keine Gewinne und ist daher nicht kapitaldienstfähig. Die positive Kapitaldienstfähigkeit, das heißt die Fähigkeit die Zins- und Tilgungsverpflichtungen nachhaltig vertragsgerecht zu leisten, ist jedoch ein entscheidendes Kriterium für eine Mittelbereitstellung seitens der Kapitalgeber. Hinzu kommt, dass gerade bei innovativen Unternehmen keine vergleichbaren Vergangenheitswerte vorliegen und somit die Prognostizierbarkeit von Erfolgsgrößen wie Umsatz, Gewinn und Cash Flow erschwert werden. Zudem kann das Verhalten der Gründer in der Geschäftsführung schlecht eingeschätzt werden, da diese oftmals noch keine unternehmerische Vergangenheit vorweisen können. Auch das Gründungsprojekt selbst ist durch hohe Unsicherheit geprägt. Gerade bei innovativen Vorhaben ist der Erfolg nicht garantiert. Rückflüsse sind zudem von einer hohen Variabilität und einer hohen Standardabweichung geprägt. Aufgrund der hohen Unsicherheiten beim geplanten Projekt und den Verhaltensunsicherheiten der Beteiligten sind Unternehmensgründungen verstärkt von Agency-Problemen der ungleichen Informationsverteilung geprägt. So hat der Gründer in der Regel bessere Informationen über sein Vorhaben und auch über seinen geplanten Arbeitseinsatz als der externe Finanzierer. Diese

Agency-Probleme müssen bei der Finanzierung antizipiert und bei der Vertragsgestaltung berücksichtigt werden.

- die **unzureichende Eigenkapitalausstattung** vieler Gründer. Gründer verfügen in der Regel nur über begrenzte Ressourcen, so dass das Gründungsunternehmen oftmals mit unzureichendem Eigenkapital ausgestattet ist. Dies steht im Widerspruch zu den bei Gründungen vergleichsweise hohen Risiken und damit der Notwendigkeit höherer Eigenkapitalquoten als bei Unternehmensfinanzierungen in der Wachstumsphase. Niedrige Eigenkapitalquoten können dabei in Verbindung mit anderen Faktoren zu einem negativen Ratingergebnis führen und somit die Gründungsfinanzierung systemseitig verhindern oder zumindest erschweren. Weiterhin ist die unzureichende Ausstattung mit Kapital einer der Hauptgründe für die hohe Sterblichkeit von jungen Unternehmen.

Entsprechend sehen die Banken in diesen Bereichen die zentralen Ansatzpunkte für Maßnahmen, die ihnen die Kreditvergabe an Existenzgründer erleichtern würden (Abbildung 2). Diese Maßnahmen sollten darauf abzielen

- die Qualität des Business Plans zu erhöhen,
- die Bank von der Haftung weitestgehend freistellen,
- evtl. sogar die Eigenkapitalbasis der Gründer zu stärken, wobei dieser Ansatz kritisch bewertet werden kann

Abbildung 10: Maßnahmen zur Förderung der Gründungsfinanzierung

Q 11: Welche Maßnahmen sehen Sie als besonders geeignet an, um die Kreditvergabe an Existenzgründer auszubauen bzw. zu erleichtern?

- Anlaufstelle zur **Vorbereitung** des Bankengespräches
- intern: **Existenzgründerberatung**
- Einbindung weiterer, externer Kompetenzträger (z.B. IHK, RKW)
- Risiken der Gründung müssten beraten werden / **Aufklärung**
- möglichst gute **Aufbereitung**/ Zertifizierung des Konzepts
- Keine „Pfandleihe“, **Sicherheiten** unterstützte aber Vergabe
- Extern: **mehr EK, Haftungsinstrumente**;
- vollkommene **Haftungsfreistellung**
- Modelle der **Bürgschaft** ohne Bank
- klare **Förderung des EK**

In diesem Zusammenhang wurde von vielen der befragten Banken das Modell „**Bürgschaft ohne Bank**“ positiv hervorgehoben. Dieses Modell basiert auf dem Verfahren, dass der Gründer sein Business Plan zunächst bei der Bürgschaftsbank vorstellt und dann bei einem positiven Votum eine Bürgschaft erhält. Diese dient dem Gründer als Sicherheit, welche er in einem nächsten Schritt in das Finanzierungsgespräch mit der (Haus-) Bank einbringen kann. Je nach Finanzierungsart übernimmt die Bürgschaftsbank hierbei bis zu 80% des Ausfallvolumens.

Dies hat für die finanzierende Bank gleich zwei Vorteile: zum einen erhält sie eine vollwertige Sicherheit, zum anderen wirkt hier das 4-Augen-Prinzip, da bereits eine anerkannte Institution das Konzept geprüft und für kreditfähig erklärt hat. Die Bürgschaft ohne Bank wirkt damit wie ein Qualitätssiegel. Der Business Plan eines Gründers sollte daher nach Meinung der Banken von einer

unabhängigen, von den Banken anerkannten Stelle geprüft und zertifiziert werden. Diese sollte zum einen selbst über die notwendigen Qualifikationen zur Beurteilung von Business Plänen verfügen, zum anderen aber auch als Netzwerker agieren und so die bereits vorhandenen Know-how-träger für eine erfolgreiche Gründung einbinden (genannt wurden u.a. RKW Hessen, IHK und Handwerkskammer, qualifizierte Steuer- und Gründungsberater).

Ein wichtiger Baustein des wünschenswerten Finanzierungsdesigns ist daher nach Meinung der befragten Banken eine möglichst weitgehende Haftungsfreistellung, Ein wichtiger Aspekt hierbei ist, dass Prozesskosten im Vergleich zu den möglichen Erträgen der Gründungsfinanzierung, also das die Kosten-Nutzen Kalkulation, vergleichsweise unattraktiv für die Kapitalgeber sind. Dies führt dazu, dass bestimmte Anbieter Mindestkredithöhen bei der Gründungsfinanzierung eingeführt haben oder im Segment der Gründungsfinanzierung nur eine defensive Rolle einnehmen. Durch eine weitestgehende Haftungsfreistellung würden die Gründer für die Banken attraktiver werden.

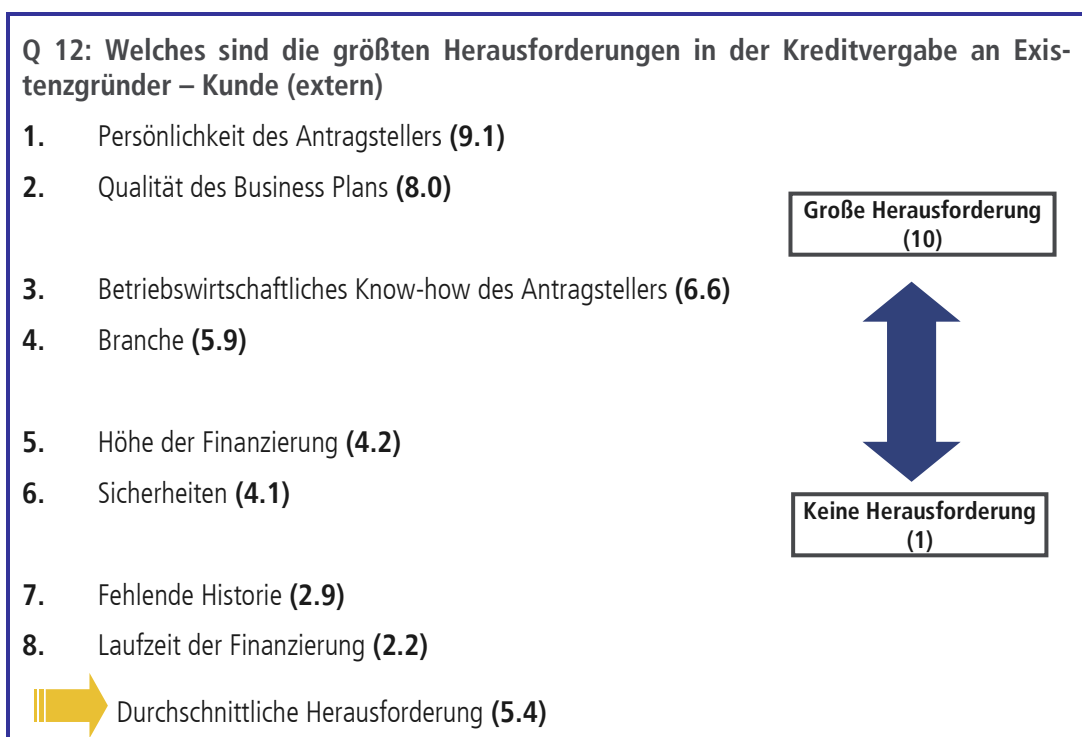
Die dritte wesentliche Erkenntnis im Rahmen der Frage Q 11 ist die Tatsache, dass sich die befragten Banken eine stärkere Förderung des Eigenkapitals vorstellen könnten. Dieser Ansatz muss klar geprüft werden und könnte in einer späteren Phase des Vorhabens als Pilotprojekt in einzelnen ausgewählten Fällen getestet werden. In der Startphase des Fonds sollte aber davon zunächst einmal abgesehen werden.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Banken eindeutige Ansätze für die Förderung der Gründungsfinanzierung aufgezeigt haben.

Die Hindernisse für die Finanzierung aus der Sicht der Banken

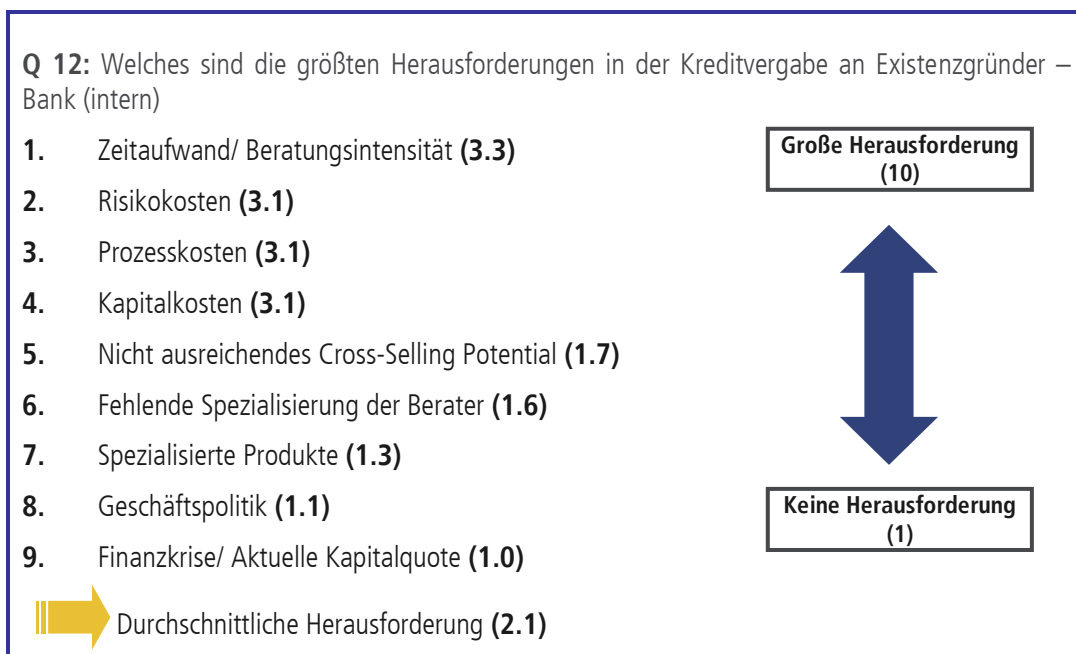
Bei den verschiedenen Interviews wurde dabei deutlich, dass die Meinungen der Banken weitgehende Überschneidungen aufwiesen und somit klare Ergebnisse herausgearbeitet werden konnten. Entsprechend eindeutig fielen die Antworten der Banken auf die Frage nach den größten Herausforderungen der Kreditvergabe an Gründer aus (1=keine Herausforderung und 10=große Herausforderung).

Abbildung 11: Herausforderung bei der Gründungsfinanzierung – extern Kriterien



Ganz oben steht die Person des Gründers (9.1) und die Qualität des Business Plans (8.0), die zusammen – laut Auffassung der Banken – darüber entscheiden, wie überzeugend das Gründungskonzept insgesamt ist. Mit schon deutlichem Abstand folgen das betriebswirtschaftliche Know-how des Gründers und die Branchenzugehörigkeit. Das betriebswirtschaftliche Know-how gilt als Basis jeder erfolgreichen Gründung, muss jedoch aus Sicht der Banken nicht zwangsläufig durch die Person des Gründers eingebracht sondern optional auch eingekauft werden (z.B. kaufmännischer Mitarbeiter, externe Beratung). Explizite Branchenbeschränkungen gibt es – mit einer Ausnahme – zwar nicht, doch stehen die Banken Branchen wie Einzelhandel oder Gastronomie grundsätzlich eher zurückhaltend gegenüber. Im Fokus stehen primär die klassischen Wachstumsbranchen als auch bestimmte qualifizierte Berufsgruppen wie z.B. Steuerberater, Ärzte oder Rechtsanwälte. Erheblich geringer werden Herausforderungen angesehen, die im direkten Zusammenhang mit der Finanzierung stehen, wie z.B. Höhe und Laufzeit der Finanzierung als auch das Stellen ausreichender Sicherheiten. Übereinstimmend betonten die Bankenvertreter, dass sie sich bei der Kreditvergabe vor allem am (zu erwartenden) Cash Flow orientieren, so dass Sicherheiten in den Hintergrund treten. Dies widerspricht den Ergebnissen der Nachfrage-Untersuchung und ist insofern bemerkenswert. Obwohl die Banken angeben, nicht auf Sicherheiten fixiert zu sein, spielt die Kosten/Nutzen Rechnung verständlicherweise eine große Rolle und die Wahrscheinlichkeit einen Kredit genehmigt zu bekommen ist nicht sehr groß.

Abbildung 12: Herausforderung bei der Gründungsfinanzierung – interne Kriterien



Bei der Befragung nach den internen Herausforderungen zeigt sich deutlich, dass diese insgesamt geringer angesehen werden als die externen Herausforderungen. Während die externen Herausforderungen im Mittel mit 5.4 bewertet wurden, zeigen die internen Herausforderungen mit 2.1 einen deutlich geringeren Wert auf.

Die hohen Transaktionskosten der Gründungsfinanzierung wurden dabei als die zentrale Herausforderung innerhalb der befragten Banken dargestellt. Sie resultiert einerseits auf der vergleichsweise zeitintensiven Beratung und Kreditprüfung, andererseits aus den geringen Erträgen, die den niedrigen Finanzierungsbedarf widerspiegeln. Gründungsfinanzierung wird daher von den befragten Banken als Investition in die Zukunft betrachtet und bis zur erfolgreichen Hebung von Cross-Selling Potentialen (etwa durch den Verkauf von Versicherungs- oder Anlageprodukten) und einer ausreichenden Ertragsituation als reines Zuschussgeschäft bezeichnet.

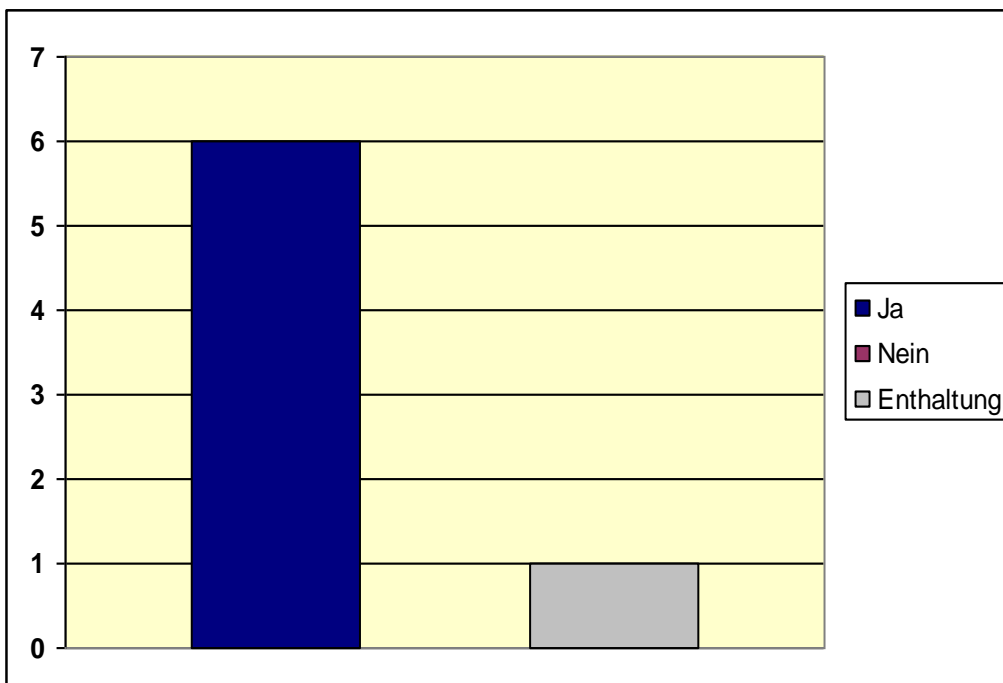
Die öffentlichen Förderprogramme

Weitere Befragungen dienten der Analyse der öffentlichen Förderprogramme, da diese bei der Gründungsfinanzierung der Banken eine bedeutende Rolle. Im Mittelpunkt stehen dabei entweder eine Zinssubvention, ein Ausgleich mangelnder Sicherheiten oder eine Stärkung der Eigenkapitalbasis (z.B. Programm Unternehmerkapital). Dabei wurde seitens der Banken insbesondere die Haftungsfreistellung begrüßt. Als Nachteile der Fördermittel wurden zu niedrige Margen genannt, die von den Förderbanken vorgegeben werden, sowie der aufwendige Prozess, der zu durchlaufen ist, um im Falle eines Kreditausfalls die Haftungsfreistellung zu erreichen. Gerade für das Finanzierungssegment bis 50.000 Euro zeigt sich, dass die anfallenden Kosten für die Verwertung der Sicherheiten und die notwendige Aufarbeitung und Feststellung des tatsächlichen Ausfalls (welcher Basis für die Haftungsfreistellung ist) im Missverhältnis zu den zu erwartenden Entschädigungen stehen. Die Folge ist, dass die befragten Banken im Segment unter 50.000 Euro entweder gar keine Finanzierung anbieten oder eigene (Blanko-) Mittel einsetzen.

Kooperationsbereitschaft der Banken beim zukünftigen Förderprojekt

Die Banken wurden nach ihrer Bereitschaft an einer zukünftigen Mitwirkung bei einem innovativen Konzept für die Gründungsfinanzierung befragt. Hierbei zeigte sich bei den befragten Banken grundsätzlich ein großes Interesse an einer zukünftigen Zusammenarbeit. Um diese Bereitschaft der befragten Banken abzurufen, sollte daher in einer zweiten Phase das fertig gestellte Detailkonzept den Banken vorgestellt und bei erfolgreichem Verlauf eine Kooperationsvereinbarung mit geeigneten Partnern geschlossen werden.

Abbildung 13: Grundsätzliche Bereitschaft der befragten Banken zur weiteren Zusammenarbeit



8 Die Bewertung der Ergebnisse der Angebotsanalyse

Die Befragung der Banken hat ergeben, dass Gründungsunternehmen aufgrund des vergleichsweise geringen Kreditbedarfs (Volumen) wenig rentabel für die befragten Banken sind, da den verhältnismäßig niedrigen Erträgen hohe fixe Bearbeitungskosten bei überproportionalen Risiken gegenüberstehen. Aus diesem Grund wird daher ein Teil der befragten Banken eher zu einer Kreditablehnung tendieren als bei großvolumigeren Krediten an lange bestehende Unternehmen.

Dabei zeigt sich, dass aufgrund der Informationsasymmetrien bei Gründungsunternehmen dieser Effekt eher noch verstärkt wird, da die Kreditwürdigkeitsprüfung in der Regel aufwendiger ist als bei etablierten Unternehmen, die über historische Unternehmensdaten verfügen. Des Weiteren weisen sowohl kleine Unternehmen als auch Gründungsunternehmen ein vergleichsweise niedriges Niveau an Eigenkapital sowie werthaltiger Sicherheiten auf. Daher ist das Kreditrisiko für den Kapitalgeber entsprechend hoch. Gerade bei innovativen Gründungsunternehmen haben die vorhandenen Vermögenswerte zusätzlich einen unternehmensspezifischen Charakter und sind meist nur eingeschränkt oder nicht verwertbar.

Gründungsunternehmen sind somit aufgrund ihrer Größenstruktur, des niedrigen Niveaus an Eigenkapital und fehlender werthaltiger Sicherheiten größeren Hemmnissen bei der Kreditvergabe ausgesetzt als andere Unternehmen. Dies hat nicht nur Auswirkungen auf die Bankfinanzierung sondern führt des Weiteren auch zu Schwierigkeiten bei der Fördermittelvergabe, da die Antragstellung über die Hausbank erfolgt. Gründer haben somit fast ausschließlich über ihre (Haus-) Banken Zugang zu öffentlichen Förderprogrammen, so dass diese eine Filterfunktion besitzen. Aufgrund der genannten Hemmnisse bei der Gründungsfinanzierung und den hohen Ausfallwahrscheinlichkeiten kann es dazu kommen, dass Banken die öffentlichen Förderprogramme nicht aktiv anbieten. Daneben weisen die öffentlichen Programme trotz ihrer grundsätzlich hohen Bedeutung für die Gründungsfinanzierung weitere Beschränkungen auf. Zum einen erfolgt die Kreditvergabe nur einmalig, d.h. es wird keine nachhaltige Kredithistorie aufgebaut und zum anderen sind die Förderprogramme auf bestimmte Kriterien ausgerichtet, wodurch bestimmte Unternehmen von einer Förderung ausgeschlossen werden. Ein wesentliches Kriterium in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass bei den Förderprogrammen für Gründungsunternehmen lediglich Unternehmen mit einer Lebensdauer von max. 3 Jahren gefördert werden. Wie die Befragung der Gründer ergeben hat, finanzieren sich die Mehrzahl der Gründungen jedoch zunächst selbst, so dass ein bedeutender Anteil der Gründungsunternehmen erst im fortgeschrittenen Lebensalter Bankenfinanzierungen in Anspruch nehmen (müssen), um ihr Wachstum finanzieren zu können. Das bedeutet, dass diese Unternehmen teilweise erst im 4. oder 5. Lebensjahr ein erstes Finanzierungsgespräch mit der Bank führen. Diese werten diese Unternehmen aufgrund der fehlenden Kredithistorie jedoch als Gründungsunternehmen.

Wesentlicher Baustein eines erfolgreichen Finanzierungsgesprächs ist nach Meinung der Banken die Qualität des Business Plans. Hierbei wurde deutlich, dass diese oftmals nicht vorhanden nicht und in Folge zu einem erhöhten Aufwand bei der Antragsbearbeitung führte (z.B. Nachreichen von Unterlagen, mehrere Beratungsgespräche).

Entsprechend sehen die Banken folgende Maßnahmen als geeignet an, die Finanzierung von Gründern zu fördern:

- Erhöhung der Qualität des Business Plans,
- Weitestgehende Haftungsfreistellung der Bank,
- Stärkung der Eigenkapitalbasis der Gründer.

9 GAP-Analyse der Angebots- und Nachfrageseite

Bei der Betrachtung der Ergebnisse der Angebots- und Nachfrageseite zeigt sich, dass grundsätzlich eine Finanzierungslücke bei der Gründungsfinanzierung besteht. Denn es wurde zum einen festgestellt, dass Gründer Schwierigkeiten haben, ausreichende Finanzierungsmittel zu bekommen, zum anderen zeigen Banken eine zurückhaltende Bereitschaft, Kredite an Gründer zu vergeben.

Aus Sicht der Gründer resultieren die Finanzierungsschwierigkeiten im Wesentlichen daraus, dass sie den Banken keine ausreichenden Sicherheiten stellen konnten. Als Gründe wurden zwar weitere Kriterien genannt, diese spielten jedoch insgesamt aus Gründerperspektive eine untergeordnete Rolle.

Vom Standpunkt der Banken aus betrachtet liegen die Gründe für die Zurückhaltung bei der Gründungsfinanzierung im Wesentlichen in der unzureichenden Qualität der Business Pläne. Weiterhin wurde deutlich, dass Gründungsfinanzierungen von den Banken als Zuschussgeschäft betrachtet werden, da diese durch ein zu geringes Cost-Income Ratio gekennzeichnet sind. Dieses ungünstige Verhältnis ergibt sich aus den geringen Finanzierungsbeträgen sowie durch die verhältnismäßig hohen Risiken bei einer Unternehmensgründung, welche im Regelfall nicht durch Sicherheiten abgedeckt werden können. Zu diesen Kriterien zählte die Branchenzugehörigkeit der Gründung, das Fehlen historischer Daten zur Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit sowie die unzureichende Qualität des Business Plans.

Bezüglich der Höhe der Gründungsfinanzierung zeigen die Ergebnisse der Angebots- und Nachfrageseite übereinstimmende Werte. Demnach hat ein Großteil der Unternehmensgründungen einen Finanzierungsbedarf bis 50.000 Euro und die Banken finanzieren in der Regel nur Vorhaben mit einem Finanzierungsbedarf über 50.000 Euro. Damit wird die Finanzierungslücke deutlich.

Für dieses Finanzierungssegment steht mit dem KfW-StartGeld zwar ein öffentliches Förderprogramm zur Verfügung, welches Unternehmen bis zu einem Unternehmensalter von 3 Jahren gewährt wird. Ein wesentliches Ergebnis der Studie ist, dass das Programm sowohl aus Gründer- als auch aus Bankensicht Schwächen aufweist. Aus Sicht der Nachfrageseite liegen diese zum einen in dem vergleichsweise hohen Beantragungsaufwand bei ungewissem Ausgang sowie in dem Eindruck, dass das Programm erst mit zunehmender Kredithöhe wirksam angeboten wird. Die Befragung der Banken hat weiterhin ergeben, dass die Abwicklung zur Inanspruchnahme der Haftungsfreistellung sehr zeit- und kostenintensiv ist, so dass die Banken teilweise eher dazu tendieren, den Kredit entweder unbesichert zu vergeben oder anzulehnen, statt mit dem KfW StartGeld zu arbeiten. Weiterhin wirkt hier der Filter des Hausbankprinzips, d.h. der Gründer hat keinen direkten Zugang zu dem Förderprogramm, sondern ist auf eine Bewilligung seiner Hausbank angewiesen. Auch die Beschränkung auf das Unternehmensalter von maximal 3 Jahre ist ein Nachteil dieses Förderprogramms, da viele junge Unternehmen erst nach 3-4 Jahren ein erstes Finanzierungsgespräch mit der Bank führen, wo sie von diesen als Gründungsunternehmen bewertet werden.

Zwar ist auch die Stärkung des Eigenkapitals ein weiterer möglicher Baustein der Gründerförderung: Diese Maßnahme wird im folgenden Konzeptvorschlag auch aufgenommen, jedoch sollte dies aufgrund der Komplexität erst mittel- bis langfristig erfolgen.

Für eine schnelle und effiziente Förderung der Gründungsfinanzierung sollten daher die Komponenten Haftungsfreistellung sowie qualitative Beratung der Gründer in einem Detailkonzept erarbeitet werden.

Zur Vorbereitung des Detailkonzeptes werden im Folgenden Grundsatzüberlegungen für die Konzeption und eine Abgrenzung zu der Möglichkeit einer Mikrofinanzinitiative vorgenommen.

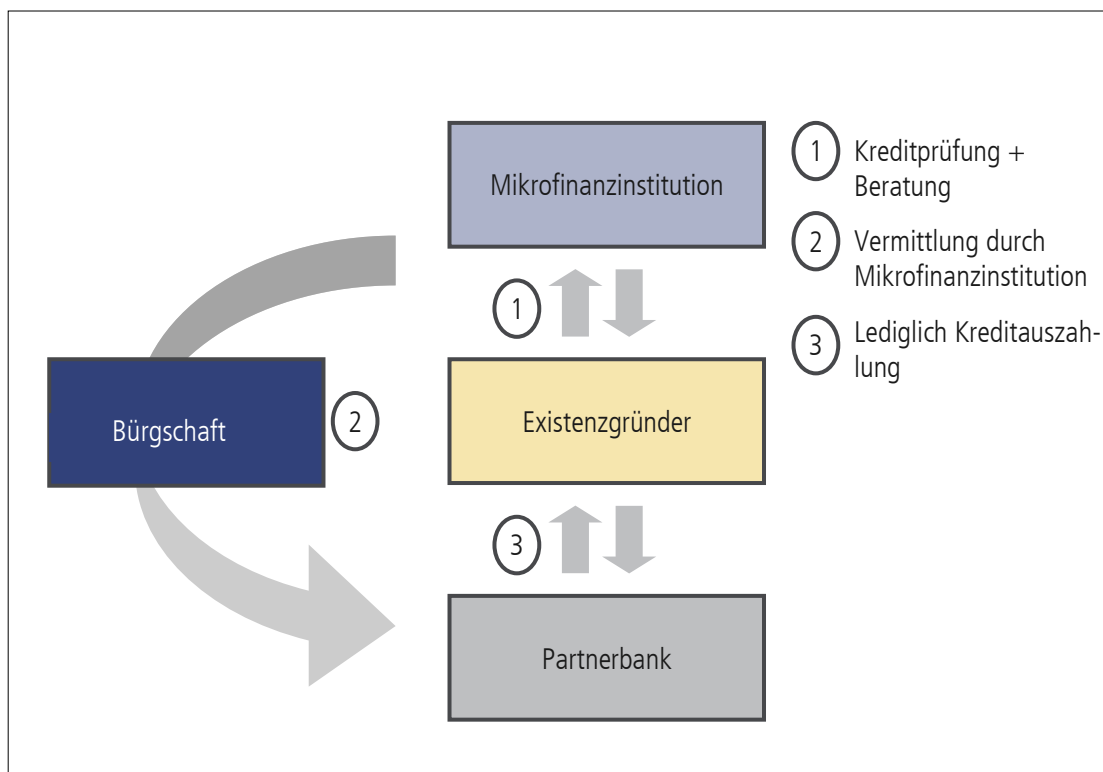
10 Handlungsempfehlungen für das Detailkonzept

Um den Zugang von Gründungsunternehmen zu Finanzdienstleistungen zu verbessern, wären verschiedene Modelle vorstellbar.

Modell 1: Mikrofinanzinitiative

Ein erstes Modell wäre die Umsetzung einer Mikrofinanzinitiative, welches die Gründung einer Mikrofinanzinstitution umfasst. Gegenstand dieser Initiative wäre die Bereitstellung von zusätzlichen Finanzierungsmitteln für Gründungsunternehmen, welche bisher keinen Zugang zu Krediten haben. Die zentralen Herausforderungen für eine erfolgreiche Umsetzung von Mikrofinanzinitiativen in Frankfurt sind einerseits die bestehende Nachfrage nach angepassten (Kleinst-) Krediten sowie das Einbeziehen von Partnerbanken für die Abwicklung der Kreditauszahlung. Den Ablauf einer möglichen Kreditvergabe und -auszahlung verdeutlicht Abbildung 6.

Abbildung 14: Konzeptvariante Finanzmittel-Modell



Dabei unterscheidet sich jedoch der Bankenmarkt in Frankfurt von erfolgreichen Mikrofinanzinitiativen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Denn hier ist der Anteil der Bevölkerung, der keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen hat, vergleichsweise groß. Es besteht eine hohe ungedeckte Nachfrage nach Kleinstkrediten, insbesondere auf Seiten der Klein- und Kleinstunternehmen (KKU), die von Banken wegen unsicherer Erwartungen, negativer Markteinschätzung oder fehlender Historie vielfach nicht als lukratives Marktsegment gesehen werden. In diesem Marktumfeld gelingt es solchen Initiativen, die über eine angepassten Kredittechnologie und nachfrageorientierte Produkte verfügen, vergleichsweise zügig ein hinreichend großes, qualitativ gutes Kreditportfolio aufzubauen.

In Deutschland hingegen ist der Anteil derjenigen Unternehmen, die keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen haben, deutlich geringer. Daher hat eine Vielzahl von Unternehmern bereits etablierte Bankbeziehungen (Konten etc.). Gründer haben somit einen ausreichenden Zugang zu Banken, jedoch nicht zu Krediten.

Das Finanzmodell „Mikrofinanzinitiative“ wäre ein mögliches Modell, jedoch wird in Deutschland zur Gewährung von Krediten eine Lizenz nach §1 Kreditwesengesetz (KWG) benötigt. Die Anforderungen an die Erteilung einer Banklizenz stellen jedoch insgesamt eine hohe Hürde dar (bspw. Eigenkapitalvorschriften, Qualifikation des Managements, etc.). Das Modell „Mikrofinanzinitiative“ ist bereits in Deutschland getestet worden und hat sich als nicht besonders erfolgreich erwiesen. Der Aufwand für die Gründung einer Mikrofinanzinstitution ist zu groß, angesichts der geringen Nachfrage und der Tatsache, dass die Kunden bereits über Bankverbindungen verfügen.

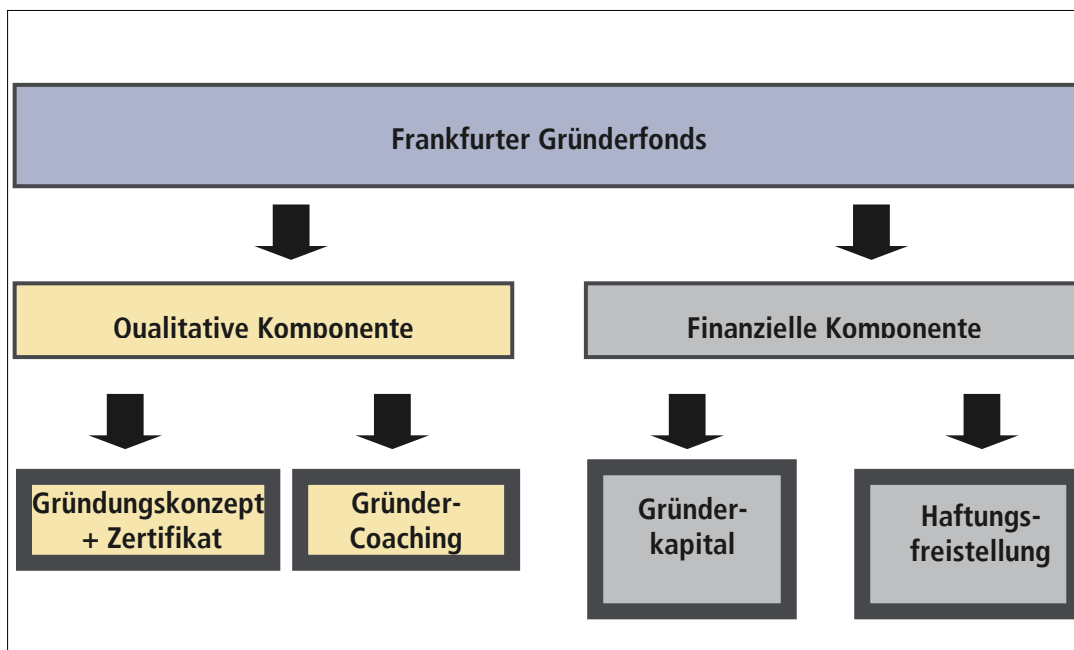
Insgesamt kann somit konstatiert werden, dass der Aufbau einer Mikrofinanzinitiative mit dem Ziel der Bereitstellung zusätzlicher Finanzmittel nicht geeignet für den Standort Frankfurt erscheint, welcher bereits über eine hohe Bankendichte und das damit verbundene Kreditangebot verfügt. Weiterhin handelt es sich bei dieser Konzeptvariante nicht um ein schnell umsetzbares und effizientes Modell, da der Aufwand der Gründung einer Mikrofinanzinstitution im Verhältnis zu der prognostizierten Nachfrage zu groß wäre.

Modell 2: Das 2-Komponenten-Modell „Frankfurter Gründerfond“

Ziel des Konzepts der Förderung der Gründerfinanzierung muss es daher sein, den Zugang der Gründer zu den vorhandenen Finanzierungsquellen zu verbessern. Hierfür wurden im Rahmen der Befragung deutliche Ergebnisse herausgearbeitet. Im Folgenden soll daher ein weiteres Konzept vorgestellt werden, welches insbesondere auf den im Rahmen der Bankenbefragung ermittelten Herausforderungen bei der Gründungsfinanzierung basiert.

Das auf den Ergebnissen der Bankenbefragung basierende Konzept für die Förderung von Gründungsunternehmen beinhaltet zwei Komponenten, um zum einen den qualitativen als auch die finanziellen Anforderungen an die Gründungsfinanzierung gerecht zu werden. Im Folgenden wird daher das Konzept auch als 2-Komponenten-Modell bezeichnet werden.

Abbildung 15: Konzeptvariante 2-Komponenten-Modell



Die qualitative Komponente des 2-Komponenten-Modells umfasst diejenigen Maßnahmen, die dazu geeignet sind, die Qualität der Gründung zu verbessern. Hierzu gehört im Wesentlichen eine qualifizierte, den spezifischen Anforderungen der jeweiligen Gründung gerecht werdende Gründungsberatung. Ergebnis der Beratungskomponente ist ein Gründungskonzept, das bankfähig ist,

d.h. als Basis für Bankengespräche und Kreditbewilligungen ausreichend ist. Hierbei ist eine Zertifizierung des Konzepts denkbar, um auf der einen Seite eine Akkreditierung durch die beteiligten Partner in dem Programm zur Förderung von Gründungsunternehmen zu erhalten und auf der anderen Seite aber auch bei erfolgreichem Verlauf eine qualitative Marke zu etablieren als Voraussetzung für die Ausweitung des Programms. Für die Wirksamkeit der Beratungsstelle ist es dabei entscheidend, dass sie in die bestehenden Gründungsnetzwerke eingebunden wird, um so das bereits vorhandene Know-how der verschiedenen Träger (z.B. IHK, Handwerkskammern, RKW Hessen) zu benutzen. Hierzu gehören etwa Branchendaten zur Validierung von Planannahmen. Die genaue Aufbau- und Ablauforganisation der beratenden Stelle wird im Detailkonzept dargestellt, so dass an dieser Stelle hierauf nicht näher eingegangen werden wird.

Ein weiteres wichtiges Ergebnis der Bankenbefragung ist, dass es bisher bei der laufenden Betreuung von Gründungsunternehmen in den ersten Gründungsjahren mangelt. Das Mandat der Beratungsstelle muss daher nicht nur das qualitative Aufsetzen von Gründungskonzepten sondern auch eine laufende Betreuung der Gründer umfassen. Betreuung bedeutet in diesem Zusammenhang, dass Gründer sowohl betriebswirtschaftlich als auch bei der Unternehmensführung (z.B. Marketing) beraten werden. Dies ist auch vor dem Hintergrund entscheidend, dass Gründungsunternehmen in den ersten drei Jahren nach Unternehmensgründung die höchsten Ausfallwahrscheinlichkeiten aufweisen, d.h. der Großteil der Gründungen nicht länger als drei Jahre auf dem Markt aktiv ist. Die operative Ausgestaltung der Gründerbetreuung ist ebenfalls Bestandteil des Detailkonzepts.

Neben der qualitativen Komponente umfasst das 2-Komponenten-Modell ebenfalls eine finanzielle Komponente, welche auf den Finanzierungsprozess der Gründung ausgerichtet ist.

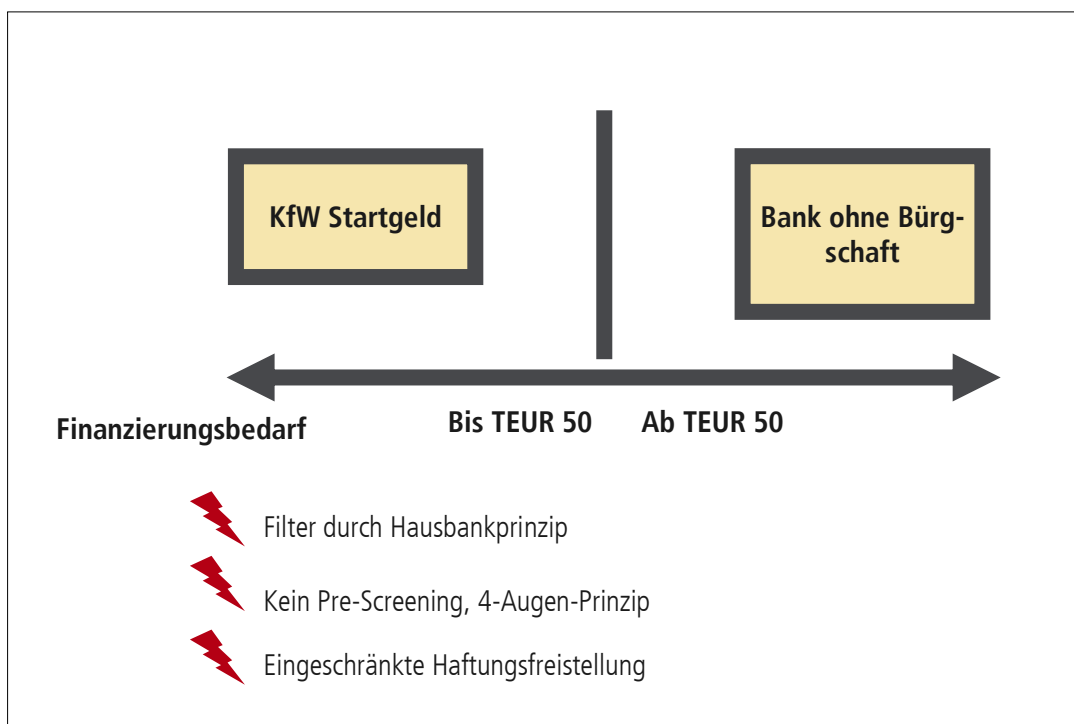
Die finanzielle Komponente umfasst dabei in erster Linie Maßnahmen, die zum einen Gründer bei der Stellung ausreichender Sicherheiten unterstützen und zum anderen die Banken von ihren Risikokosten entlasten. Die Ausgestaltung geeigneter Maßnahmen muss dabei bestehende Fördermaßnahmen in diesem Bereich berücksichtigen, um zum einen nicht als Konkurrenzprodukt aufzutreten und zum anderen bestehende Schwächen dieser Programme zu beseitigen (siehe auch Abbildung 8). Der Frankfurter Gründerfond sollte neben der Haftungsfreistellung auch weitere wichtige Kreditkonditionen für den Gründer erreichen können (z.B. flexible Rückzahlmechanismen, Tilgungsaufschub, Laufzeiten etc.), die für den Gründer besonders relevant sind.

Die bestehenden Programme sind zum einen das KfW-Startgeld sowie das Modell Bürgschaft ohne Bank (BoB). Während das KfW-Startgeld Existenzgründungen mit einem Finanzierungsbedarf bis 50.000 Euro fördert, kommt das BoB Modell erst bei einem Finanzierungsbedarf ab 50.000 Euro zum Tragen. Beide Förderansätze beinhalten die Haftungsfreistellung der finanzierenden Bank bis zu einer maximalen Höhe von 80%. Wichtig ist das Wort „maximal“, deutet es doch darauf hin, dass de facto Haftungsfreistellungen in vielen Fällen in geringerer Höhe erfolgen und somit das Ausfallrisiko für die finanzierende Bank nur begrenzt reduzieren. Gerade in dem Segment mit einem Finanzierungsbedarfs bis 50.000 Euro ist eine weitestgehende Entlastung der Risikokosten aufgrund des nicht ausreichenden Cost-Income-Ratios jedoch entscheidend. Während der Gründer bei dem BoB-Modell direkten Zugang zu dem Förderprogramm hat, unterliegt das KfW-StartGeld allerdings dem Filter Hausbank und erschwert damit den Zugang des Gründers zu einer ausreichenden Sicherheitenstellung.

Im Rahmen der Gründerbefragung wurde festgestellt, dass der Großteil der Gründer einen Finanzierungsbedarf bis 50.000 Euro hat. Die finanzielle Komponente „Haftungsfreistellung“ des Gründerförderkonzepts sollte sich daher in erster Linie an das Segment mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 50.000 Euro richten. Zudem sollte der Gründer **einen direkten Zugang** zu dem Förderinstrument haben. Als grundsätzliche Empfehlung sollte die Möglichkeit einer weiteren Ausweitung offen gelassen werden z.B. auch für Unternehmen die bereits länger als fünf Jahre aktiv sind: Sollte die Nachfrage bei Gründern in Frankfurt niedriger ausfallen als erwartet würde es nicht das

gesamte Vorhaben gefährden und den Aufwand rechtfertigen. Durch die Erweiterung der Zielgruppe könnte man effektiver im Markt agieren. Die meisten Mikrofinanzvorhaben in Europa sind vor allem daran gescheitert, dass die Zielgruppe zu strikt definiert wurde. Als geeignetes Vehikel für diesen Baustein ist ein Garantiefonds denkbar, welcher im Detailkonzept näher beschrieben werden wird. Mit einer Garantie aus dem Garantiefonds wird der Gründer dann in die Lage versetzt, mit einer vollwertigen Sicherheit Gespräche bei verschiedenen Banken zu führen und Finanzierungsangebote einzuholen. Der Gründer wird somit ähnlich wie bei dem BoB-Modell nicht auf eine einzelne Bank angewiesen sein sondern kann die Sicherheit bei allen von dem Gründerfonds akkreditierten Banken einsetzen.

Abbildung 16: Schwächen der bestehenden Haftungsfreistellungen bis 50.000 Euro



Ein weiterer möglicher Baustein der finanziellen Komponente umfasst die Förderung des Eigenkapitals. Die Ergebnisse der Bankenbefragung aber auch Ergebnisse weiterer Studien in diesem Bereich zeigen eine zu geringe Eigenkapitalausstattung der Gründungsunternehmen. Unternehmen mit einer schwachen Eigenkapitalausstattung stehen aufgrund einer mangelnden Haftungsmasse in der Regel jedoch erhöhten Schwierigkeiten gegenüber, Kredite zu erhalten.

Eine Stärkung der Eigenkapitalbasis kann dabei sowohl durch Mezzanine- als auch Beteiligungskapital erfolgen. Dabei weisen jedoch insbesondere die bestehenden Beteiligungsprogramme Schwächen auf. Zum einen werden vor allem Unternehmen in Wachstumsphasen finanziert, welche zudem teilweise Mindestumsätze aufzeigen müssen. Zum anderen werden bestimmte Eigenkapitalquoten vorausgesetzt, womit das eigentliche Förderziel konterkariert wird. Auch beschränken einige Programme die Verwendung der Mittel, so dass diese zum Beispiel nur aufbauend auf Forschungs- und Entwicklungsarbeiten für die Entwicklung neuer oder wesentlich verbesserter Produkte, Verfahren und Dienstleistungen verwendet werden können. Neben weiteren Beschränkungen ist ein wesentlicher Nachteil von Beteiligungsprogrammen, dass im Unterschied zu Mezzanin-Kapital Unternehmensanteile durch das Beteiligungskapital erworben werden. Gründer werden damit in ihrer unternehmerischen Verfügungsgewalt eingeschränkt, was viele Gründer nicht akzeptieren werden. Gerade die Aussicht auf die alleinige Verantwortung bei der Unternehmensführung ist für viele Gründer ein Beweggrund, sich selbständig zu machen. Zusammenfassend kann somit

konstatiert werden, dass eine Förderung des Eigenkapitals wenn überhaupt, dann im Rahmen von Mezzanin-Kapital vollzogen werden sollte.

Durch die Positionierung zwischen den Kapitalpositionen Eigenkapital und Fremdkapital erfüllt Mezzaninkapital eine Brückenfunktion. Insbesondere bei innovativen Unternehmensgründungen ist der Eigenkapitalbedarf aufgrund des hohen Gründungsrisikos entsprechend groß und stellt in den meisten Fällen einen echten Engpassfaktor dar. In dieser Situation können Mezzanine sinnvoll zur Optimierung der Bilanzstruktur eingesetzt werden. Je nach Ausgestaltung des Mezzaninkapitals kann dieses einen stark eigenkapitalnahen Charakter haben und so einen wichtigen Beitrag zur Finanzierung liefern. Ein weiterer wesentlicher Aspekt dieser Kapitalform besteht in der Möglichkeit, diese frei auszugestalten. Dabei hilft es, dass Mezzaninkapital gesetzlich nicht stark reguliert ist. Diese Flexibilität führt dazu, dass sich verschiedene mezzanine Finanzinstrumente herausgebildet haben, die sich grundsätzlich in zwei Varianten unterscheiden. So kann Mezzaninkapital sowohl in eigenkapitalähnlicher Form (Equity Mezzanine) als auch in fremdkapitalähnlicher Form (Debt Mezzanine) bereitgestellt werden.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass hohe Anforderungen an die Ausgestaltung von Mezzaninkapital bestehen, damit für das Unternehmen der Charakter des wirtschaftlichen Eigenkapitals erzielt wird. Insbesondere für innovative Unternehmensgründungen, die durch einen hohen Eigenkapitalbedarf gekennzeichnet sind, kann das Mezzaninkapital jedoch einen wichtigen Beitrag zur Eigenkapitalfinanzierung leisten.

Im Rahmen der Bankenbefragung wurde deutlich, dass sich die finanzielle Komponente zunächst auf eine weitestgehende Haftungsfreistellung konzentrieren sollte, da hierdurch Risikokosten und Agency Probleme minimiert werden können. Weiterhin kann mit der Bereitstellung von Garantien eine größere Hebelwirkung erreicht werden, da es im Gegensatz zur Bereitstellung von Finanzierungsmitteln nicht zu einem direkten Kapitalabfluss aus dem Fonds kommt. Aufgrund der im Vergleich zu der finanziellen Komponente „Haftungsfreistellung“ komplexen Vorbereitung und Durchführung einer Mezzanin-Finanzierung ist diese darüber hinaus kurzfristig nicht umsetzbar. Mittelfristig sollte für diese Komponente basierend auf einer weiteren Bedarfsstudie Detailkonzepte entwickelt und im Rahmen von Pilotprojekten erste Finanzierungskonzepte durchgeführt werden.

Das Fondskonzept sollte auch selbst-reflexive Elemente erhalten, so würden Statistiken und Analysen entworfen werden, die einer weiteren Entwicklung des Fonds hilfreich wären. Wissenschaftliche Erkenntnisse könnten über Frankfurt hinaus einen wichtigen Beitrag zum Diskurs leisten und die Bedürfnisse der Gründer weiter beobachten und die Konzepte daraufhin anpassen. Es wäre wünschenswert, Daten über die Gründungsaktivitäten und Gründer Entwicklung kontinuierlich (gemäß eines einheitlichen Erfassungsstandards) von den Gründernetzwerken und anderen Organisationen, die Gründer betreuen, zu dokumentieren. Dies hätte zur Folge, dass man einfacher das Fondskonzept anpassen kann und sich ändernde Trends und Rahmenbedingungen/Anforderungen.