

Band 5

# **FINANZIERUNG VON EXISTENZGRÜNDUN- GEN IN RHEINLAND-PFALZ**

**- Eine empirische Analyse unter besonderer  
Berücksichtigung der Rolle der Kreditinsti-  
tute -**

von

Reinhold Hölscher  
Stefan Daferner  
Rainer Bonn  
Jörg Alsfasser

Kaiserslautern 1999

ISSN 1435-8484

## Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	<b>II</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>V</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>VII</b>
<b>Einleitung</b> .....	<b>1</b>
<b>A. Die Existenzgründung im Kontext der Gründungsfinanzierung</b> .....	<b>2</b>
I. Grundlagen der Existenzgründung .....	2
1. Begriffliche Abgrenzungen und Definitionen.....	2
a. Formen der Gründung .....	2
b. Unternehmen und Person des Gründers .....	4
c. Die Gründungsphase innerhalb des Gründungsprozesses.....	6
2. Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensgründungen .....	7
a. Unternehmensgründungen aus wettbewerbspolitischer Sicht .....	7
b. Strukturpolitische Relevanz der Unternehmensgründungen .....	8
c. Beschäftigungspolitische Bedeutung von Unternehmensgründungen .....	9
3. Die Gründungsfinanzierung .....	10
a. Begriff und Formen der Finanzierung .....	10
b. Unterscheidung von Eigen- und Fremdkapital .....	12
c. Bedeutung der Kreditinstitute bei der Gründungsfinanzierung.....	14
II. Die Finanzierung mit Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Mitteln .....	15
1. Möglichkeiten und Grenzen der Finanzierung mit eigenen Mitteln unter Berücksichtigung der Rechtsform.....	15
a. Die Gründungsfinanzierung der Einzelunternehmung mit eigenen Mitteln ....	16
b. Die Aufbringung eigener Mittel zur Gründung von Personengesellschaften...	17
c. Die Eigenfinanzierung zur Gründung von Kapitalgesellschaften .....	19
2. Venture Capital und Kapitalbeteiligungen.....	20
a. Begriff und Entwicklung der Kapitalbeteiligungsgesellschaften .....	20
b. Venture-Capital-Finanzierung .....	21
c. Öffentliche Kapitalbeteiligungen .....	26
3. ERP-Eigenkapitalhilfe.....	28

III. Die Finanzierung mit Fremdkapital unter Berücksichtigung der Kapitalgeber.....	30
1. Fördermittel des Bundes und des Landes.....	30
a. Abgrenzung und Ziele der öffentlichen Förderung.....	30
b. Förderprogramme auf Bundesebene.....	32
c. Förderprogramme auf Landesebene .....	34
2. Fremdkapital von Kreditinstituten .....	36
a. Systematisierung von Krediten.....	36
b. Kurzfristige Kredite .....	37
c. Mittel- und langfristige Kredite .....	42
3. Sonderformen der Finanzierung mit Fremdkapital .....	44
a. Leasing.....	44
b. Lieferantenkredit .....	47
<b>B. Das Existenzgründungsgeschehen im Kammerbezirk der IHK für die Pfalz .....</b>	<b>49</b>
I. Gründungsforschung und statistische Grundlagen .....	49
1. Stand der Gründungsforschung.....	49
a. Der Begriff der Gründungsforschung.....	49
b. Die Entwicklung der Gründungsforschung .....	49
2. Sekundärstatistische Betrachtung des Gründungsgeschehens .....	51
a. Statistische Unschärfe bei der sekundärstatistischen Datenerfassung des Existenzgründungsgeschehens .....	51
b. Gewerbemeldungen auf Bundesebene.....	54
c. Gewerbemeldungen in Rheinland-Pfalz .....	55
3. Methodik der durchgeführten Untersuchung .....	56
a. Aufbau der Untersuchung.....	56
b. Auswahl der Adressaten .....	58
c. Abfolge der Befragung und Struktur des Rücklaufs .....	58
II. Darstellung und Diskussion der Ergebnisse zu unternehmensbezogenen Aspekten ...	59
1. Person der Existenzgründer.....	59
a. Demographische Daten.....	59
b. Qualifikation der Existenzgründer.....	60
c. Motivationale Aspekte der Existenzgründungen.....	63

---

2. Unternehmen der Gründer.....	64
a. Form der Gründung .....	64
b. Rechtsform und Wirtschaftssektoren der Gründungsunternehmen.....	66
c. Regionale Aspekte der Existenzgründungen.....	68
3. Daten zur Finanzierung der Existenzgründung.....	70
a. Allgemeine Daten zur Finanzierung.....	71
b. Die Finanzierung mit Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Mitteln.....	73
c. Die Finanzierung mit Fremdkapital.....	75
III. Darstellung und Diskussion der Ergebnisse zu kreditinstitutsbezogenen Aspekten....	80
1. Allgemeine Daten zu den Kreditinstituten .....	80
a. Institute und Kreditvolumina.....	80
b. Beantragung der Kredite.....	82
c. Besicherung der Kredite .....	84
2. Bewertung der Leistungen der Kreditinstitute durch die Gründer .....	86
a. Behandlung und Serviceleistungen.....	86
b. Kreditkonditionen und Kreditabwicklung .....	88
c. Beratung der Existenzgründer .....	90
3. Vermittlung öffentlicher Fördermittel durch die Hausbank.....	91
a. Volks- und Raiffeisenbanken .....	91
b. Sparkassen .....	93
c. Kreditbanken .....	94
<b>Zusammenfassung.....</b>	<b>96</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>98</b>
<b>Anhang .....</b>	<b>106</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Gründungsformen nach Szyperski/Nathusius .....	3
Abbildung 2:	Ablaufschema der Gründungsphase der Unternehmung .....	7
Abbildung 3:	Finanzierungsformen von Unternehmensgründungen.....	12
Abbildung 4:	Rechtsformen der Unternehmung.....	16
Abbildung 5:	Formen des Venture Capital .....	22
Abbildung 6:	Fondsorientierte Venture Capital-Finanzierung .....	23
Abbildung 7:	Förderprogramme von Bund und Rheinland-Pfalz .....	31
Abbildung 8:	Einteilung der Kredite nach dem Kriterium der Laufzeit.....	37
Abbildung 9:	Leasingfinanzierte Investitionen.....	45
Abbildung 10:	Unterschiede Operating- und Financial-Leasing .....	46
Abbildung 11:	Schwerpunkte der Gründungsforschung .....	51
Abbildung 12:	Gewerbemeldungen in Deutschland (Alte Länder).....	55
Abbildung 13:	Gewerbemeldungen in Rheinland-Pfalz.....	56
Abbildung 14:	Geschlecht der Gründer .....	59
Abbildung 15:	Altersstruktur der Gründer.....	60
Abbildung 16:	Schulausbildung der Gründer .....	61
Abbildung 17:	Berufsausbildung der Gründe.....	61
Abbildung 18:	Status vor der Gründung.....	62
Abbildung 19:	Motivation für den Schritt in die Selbständigkeit.....	63
Abbildung 20:	Jahr der Gründung .....	65
Abbildung 21:	Formen der Gründung .....	66
Abbildung 22:	Rechtsform der gegründeten Unternehmen.....	66
Abbildung 23:	Wirtschaftssektor der Gründung.....	67
Abbildung 24:	Gründe für die Existenzgründung in Rheinland-Pfalz .....	69
Abbildung 25:	Zahl der Vollbeschäftigten .....	69
Abbildung 26:	Zahl der beschäftigten Aushilfen.....	70
Abbildung 27:	Auswertung der Aussage 1 der Frage C11 .....	71
Abbildung 28:	Finanzierungsquellen der Gründungsfinanzierung.....	72
Abbildung 29:	Anteil der Finanzierungsquellen am gesamten Mittelbedarf.....	73
Abbildung 30:	Anteil eigene Mittel an der Gründungsfinanzierung .....	73
Abbildung 31:	Gründe für die Nichtbeantragung der Eigenkapitalhilfe .....	74
Abbildung 32:	Herkunft des Fremdkapitals .....	75
Abbildung 33:	Anteil der durch Kreditinstitute vergebenen Kreditarten .....	76
Abbildung 34:	Gründe für die Nichtbeantragung von Fördermitteln .....	78
Abbildung 35:	Verbesserungsvorschläge der Existenzgründer .....	79
Abbildung 36:	Auswertung Frage C11 .....	80
Abbildung 37:	Abwicklung der Gründungsfinanzierung .....	81
Abbildung 38:	Kreditvolumen nach Kreditarten und Institutsgruppe .....	82
Abbildung 39:	Zur Kreditbeantragung eingereichte Unterlagen .....	83
Abbildung 40:	Besicherung der Kredite .....	84

---

Abbildung 41:	Anzahl der geforderten Sicherheiten .....	85
Abbildung 42:	Beurteilung der Behandlung .....	87
Abbildung 43:	Beurteilungen der Serviceleistungen .....	88
Abbildung 44:	Beurteilung der Kreditkonditionen .....	89
Abbildung 45:	Beurteilung der Kreditabwicklung .....	90
Abbildung 46:	Beurteilung der Beratung .....	91
Abbildung 47:	Vermittlung öffentlicher Fördermittel durch Volksbanken .....	92
Abbildung 48:	Beurteilung der Vermittlung öffentlicher Mittel durch Volksbanken .....	92
Abbildung 49:	Vermittlung öffentlicher Fördermittel durch Sparkassen .....	93
Abbildung 50:	Beurteilung der Vermittlung öffentlicher Mittel durch Sparkassen .....	94
Abbildung 51:	Beurteilung der Vermittlung öffentlicher Fördermittel .....	95

## Abkürzungsverzeichnis

AG	=	Aktiengesellschaft
AGB	=	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AktG	=	Aktiengesetz
BGB	=	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI.	=	Bundesgesetzblatt
BMBF	=	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BMWi	=	Bundesministerium für Wirtschaft
DIHT	=	Deutscher Industrie- und Handelstag
DtA	=	Deutsche Ausgleichsbank
EDV	=	Elektronische Datenverarbeitung
EKH	=	Eigenkapitalhilfe
ERP	=	European Recovery Program
GA	=	Gemeinschaftsaufgabe
GmbH	=	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HGB	=	Handelsgesetzbuch
IHK	=	Industrie- und Handelskammer
ISB	=	Investitions- und Strukturbank
k.A.	=	Keine Angabe
KBG	=	Kapitalbeteiligungsgesellschaft
KfW	=	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KG	=	Kommanditgesellschaft
KGG	=	Kreditgarantiegemeinschaft
MBG	=	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Mio.	=	Millionen
Mrd.	=	Milliarden
OHG	=	Offene Handelsgesellschaft
tbg	=	Technologie-Beteiligungsgesellschaft
VC	=	Venture Capital

VCG	=	Venture Capital-Gesellschaft
Vgl.	=	Vergleiche
WFT	=	Wagnisfinanzierungsgesellschaft für Technologieförderung



## Einleitung

Vorhandene Probleme stellen die Motivation für das Ingangsetzen eines Lösungsfindungsprozesses dar. So verwundert es nicht, daß das Auftreten von Arbeitslosigkeit und strukturellen Krisen in Deutschland Ende der 70er Jahre zu einer verstärkten wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit der Thematik der Unternehmensgründungen geführt hat, erhoffte man sich doch auf diese Art und Weise die Lösung dieser Probleme.

Neben der Fragestellung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Unternehmensgründungen wurden auch solche Fragen untersucht, die sich primär mit der Person des Gründers oder mit dem Gründungsunternehmen beschäftigten.

Dennoch bestehen in der Bundesrepublik Deutschland hinsichtlich der Existenzgründungen sowohl in der Forschung als auch in der Lehre noch erhebliche Defizite. So wurde beispielsweise erst 1991 an der Universität Dortmund durch die Schumpeter-Stiftung die erste Hochschulstelle "Entrepreneurship - Gründungs- und Entwicklungsmanagement" geschaffen. Aber auch die regionale Gründungsforschung weist noch erhebliche Mängel auf. Für die Thematik der vorliegenden Arbeit ist dabei von besonderer Relevanz, daß bis zum heutigen Zeitpunkt keinerlei veröffentlichte Studien zur Gründungsfinanzierung in Rheinland-Pfalz vorliegen. Dies verwundert, denn gerade in diesem Bundesland wird die Bedeutung der Existenzgründungen erkannt:

"Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und soziale Sicherheit in unserem Land hängen wesentlich von unternehmerischen Aktivitäten ab. Je mehr erfolgreiche Unternehmer es gibt, desto mehr prägen Dynamik und Innovation das Wirtschaftsleben. Unternehmensgründungen stärken den Wettbewerb und schaffen Arbeitsplätze."<sup>1</sup>

Die vorliegende Arbeit befaßt sich mit den Existenzgründungen in Rheinland-Pfalz im Kammerbezirk Pfalz. Für diese Region werden Daten zu den Gründungen im allgemeinen und zu deren Finanzierung im speziellen erhoben. Ein besonderes Augenmerk soll auf die Rolle der Banken bei der Gründungsfinanzierung gelegt werden. Die Untersuchung erfolgt mittels einer empirischen Umfrage unter den Gewerbeanmeldern von 1997 im Kammerbezirk Pfalz.

---

<sup>1</sup> BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1996), S. 3.

Im ersten Teil der Arbeit werden die wesentlichen und für die weiteren Betrachtungen notwendigen theoretischen Grundlagen erarbeitet. Zunächst werden die wichtigsten Begriffe zum Existenzgründertum definiert. Danach schließt sich eine Betrachtung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Existenzgründungen an. Im folgenden steht die Finanzierung von Existenzgründungen im Mittelpunkt des Interesses, wobei eine Unterscheidung nach Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierung vorgenommen wird. Während erstere die Kapitalbeschaffung aus eigenen Mitteln, aus Kapitalbeteiligungen und aus dem Eigenkapitalhilfe-Programm beinhaltet, befaßt sich letztere mit der Gründungsförderung aus öffentlichen Mitteln, mit Krediten von Banken und Sparkassen sowie mit zwei Sonderformen der Fremdkapitalfinanzierung. Der zweite Teil der Arbeit beinhaltet eine empirische Untersuchung. Zuerst werden einleitend Erläuterungen zum Stand der Gründungsforschung gegeben. Daran schließt sich eine Betrachtung der Probleme der sekundärstatistischen Erfassung des Gründungsgeschehens an. Im folgenden werden Rahmendaten aus der Gewerbemeldedatei des Bundes und des Landes Rheinland-Pfalz vorgestellt, um einen Eindruck von der Gründungsdynamik zu vermitteln. Danach werden, nach einer kurzen Beschreibung der durchgeführten Erhebung, die Ergebnisse der Befragung vorgestellt und diskutiert, wobei nach der Person des Gründers, dem Gründungsunternehmen und der Gründungsfinanzierung untergliedert wird. Abschließend wird noch der besonderen Bedeutung der Kreditinstitute Rechnung getragen. Dies geschieht anhand der Darstellung und kritischen Diskussion allgemeiner Daten, der Bewertung durch die befragten Existenzgründer und der besonderen Betrachtung der Vermittlerrolle der Kreditinstitute.

## **A. Die Existenzgründung im Kontext der Gründungs-finanzierung**

### **I. Grundlagen der Existenzgründung**

#### **1. Begriffliche Abgrenzungen und Definitionen**

##### **a. Formen der Gründung**

In dieser Arbeit soll der wohl am häufigsten zitierte Definitionsansatz zu Unternehmensgründungen von SZYPERSKI/NATHUSIUS verwendet werden. Danach werden die Formen der Gründung anhand von zwei Merkmalen unterschieden: zum einen nach dem Grad der Selbständigkeit und zum anderen nach der Strukturexistenz, d.h. dem Grad der Novität der gegründeten Unternehmung.<sup>2</sup>

Selbständigkeit liegt vor, wenn der Gründer in einem selbständigen Arbeitsverhältnis steht und dabei gleichzeitig eine unabhängige Existenz anstrebt. Im Gegensatz dazu steht die unselbständige Gründung. Hierbei verbleibt der Gründer in einem unselbständigen Arbeitsverhältnis (abhängig beschäftigt) und führt die Gründung im Rahmen der ihm angetragenen Aufgaben durch.

Die Strukturexistenz wird in originäre und derivative Gründung unterschieden. Originäre Gründungen sind durch den völligen Neuaufbau einer Wirtschaftseinheit charakterisiert, d.h. die Unternehmung kann nicht auf bereits bestehende Unternehmensteile zurückgreifen. Dagegen sind derivative Gründungen durch die vorherige Existenz einer Wirtschaftseinheit gekennzeichnet. Diese wird durch Übernahme, Umgründung oder sonstige Maßnahmen, die wesentliche Strukturmerkmale ändern, in eine neue Unternehmenseinheit transformiert und verliert dabei erhebliche Teile ihrer bisherigen Identität.<sup>3</sup>

Als Ergebnis der Kombination der Merkmale Selbständigkeit bzw. Unselbständigkeit und Originalität bzw. Derivation ergibt sich die folgende Matrix:

---

<sup>2</sup> Vgl. SZYPERSKI/NATHUSIUS (Probleme 1977), S. 26 ff.

<sup>3</sup> Vgl. SZYPERSKI/NATHUSIUS (Probleme 1977), S. 27.

	derivative Gründungen	originäre Gründungen
Unselbständige Gründungen	Fusion/Umgründung	Betriebsgründung
Selbständige Gründungen	Existenzgründung durch Betriebsübernahme	Unternehmensgründung

Abbildung 1: Gründungsformen nach SZYPERSKI/NATHUSIUS<sup>4</sup>

- **Fusion/Umgründung**

Diese Gründungsform wird als „unechte Gründung“ bezeichnet. Eine bestehende Wirtschaftseinheit wird in ein ebenfalls bereits bestehendes Unternehmen eingegliedert. Ein Beispiel hierfür ist die Übernahme eines Einzelhandelsgeschäftes durch eine Einzelhandelskette.

- **Betriebsgründung**

Von unselbständig-originären Gründungen wird gesprochen, wenn eine bereits bestehende Unternehmung eine neue abgrenzbare Wirtschaftseinheit schafft. Diese wird dabei dem Unternehmen im Sinne einer Produktionsstätte untergeordnet.

- **Existenzgründung durch Betriebsübernahme**

Selbständig-derivative Gründungen gleichen den “unechten Gründungen” mit dem Unterschied, daß hier die Person des Gründers als selbständiger Gewerbetreibender eine eigene Existenz aufbauen möchte, also nicht in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis steht. Ein typisches Beispiel für diese Gründungsform ist die Übernahme eines Handwerksbetriebes.

### **Unternehmensgründung**

Bei der selbständig-originären Gründung wird neben der selbständigen unternehmerischen Existenz gleichzeitig eine neue Wirtschaftseinheit geschaffen. Es kann also weder auf bestehende Unternehmensteile noch auf eine Muttergesellschaft zurückgegriffen werden. Daher werden sie als “Gründung im engeren Sinne” bezeichnet, was sie von den drei anderen Gründungsformen abgrenzt, die als “Gründungen im weiteren Sinne” bezeichnet werden.

Die dargestellten Möglichkeiten der Gründung kommen in den unterschiedlichsten Ausprägungen vor. Aufgrund ihres Auftretens im empirischen Teil dieser Arbeit sollen einige dieser Ausprägungen im Folgenden kurz erläutert werden.

<sup>4</sup> Quelle: SZYPERSKI/NATHUSIUS (Probleme 1977), S. 27.

### **Teamgründung**

Unter einer Teamgründung wird die Gründung durch mehrere Personen verstanden, wobei alle zum Team gehörigen Personen sowohl finanziell als auch arbeitsmäßig an der Gründung beteiligt sind.<sup>5</sup> Dabei müssen Partnerschaften nicht immer zwischen Unternehmern eingegangen werden, auch Partnerschaften zwischen Eheleuten, als “husband-wife-firms” bezeichnet, sind Teamgründungen.<sup>6</sup>

### **Spin-Off-Gründung**

In einer sehr weit gefaßten Definition wird unter Spin-Off jeder Transfer von technologischem Wissen aus den Institutionen, in denen dieses Know-How entwickelt wurde, in die praktische Anwendung verstanden.<sup>7</sup> Eine enger gefaßte Definition der Spin-Off-Gründung besagt, daß ehemalige Mitarbeiter von Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen maßgeblich an der Gründung beteiligt sein müssen.<sup>8</sup>

### **Franchising**

Beim Franchising-Vertrag werden die Beziehungen zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer geregelt. Gegen eine einmalige Einstiegsgebühr und eine meist monatliche Umsatzbeteiligung erhält der Franchisenehmer das Recht, mit den Waren des Franchisegebers zu handeln, seine Zeichen und Symbole zu verwenden oder sich bestimmter Produktions- und Absatzmethoden zu bedienen. Darüber hinaus bietet der Franchisegeber oftmals weitere Leistungen an, wie z.B. Schulungen, Finanzierungshilfen und Werbung.<sup>9</sup> Der Franchisenehmer ist i.d.R. ein selbständiger Unternehmer.

### **Management-Buy-Out**

Unter Management-Buy-Out versteht man den Erwerb eines Unternehmens durch leitende Angestellte desselbigen. Die ehemals abhängig Beschäftigten werden somit selbständige Unternehmer.<sup>10</sup>

## **b. Unternehmen und Person des Gründers**

Aus den oben gemachten Aussagen zu den Gründungsformen ergibt sich eine mögliche Abgrenzung der beiden Begriffe Unternehmensgründung und Existenzgründung. Steht die Ob-

<sup>5</sup> Vgl. KUIPERS (Erfolgsfaktoren 1990), S. 23.

<sup>6</sup> Vgl. PETERS (The long term 1994), S. 91.

<sup>7</sup> Vgl. NATHUSIUS (Venture Management 1979), S. 236.

<sup>8</sup> Vgl. SZYPERSKI/KLANDT (Bedingungen 1980), S. 355.

<sup>9</sup> Vgl. LENNARDT (Franchising 1983), S. 247 ff.

<sup>10</sup> Vgl. GRIESENBACH (Innovationsfinanzierung 1989), S.10.

jektbezogenheit der Gründungsaktivität, also die Schaffung einer neuen Wirtschaftseinheit im Vordergrund der Betrachtung, so spricht man von einer Unternehmensgründung. Soll ausgedrückt werden, daß eine Person von einer abhängigen Beschäftigung oder einer anderen Position, wie beispielsweise Ausbildung oder Arbeitslosigkeit, in die Selbständigkeit wechselt, steht also das Subjekt im Mittelpunkt der Betrachtung, so ist die Rede von Existenzgründung.<sup>11</sup> Die beiden Begriffe sind somit nicht vollkommen deckungsgleich, da z.B. Übernahmen und tätige Beteiligungen per Definition zu den Existenzgründungen zählen, obwohl kein Unternehmen gegründet wird.

Im Mittelpunkt dieser Arbeit stehen die selbständig-originären und die selbständig-derivativen Gründungen, da die Aufnahme einer unternehmerisch selbständigen Existenz von besonderem Interesse ist. Vor dem Hintergrund, daß Übernahmen und tätige Beteiligungen den weitaus geringeren Teil der Existenzgründungen ausmachen, besitzt die Unterscheidung zwischen Unternehmens- und Existenzgründung mehr einen theoretischen Charakter<sup>12</sup>. In Folge dessen wird zwischen beiden Begriffen in dieser Arbeit nicht weiter unterschieden.

Die Begriffe zur Person des Gründers sollen an dieser Stelle nur kurz erläutert werden. Die Definition des Unternehmers erfolgt meistens in Anlehnung an Schumpeter. Danach ist der Unternehmer eine Person, die neue Kombinationen von Produktionsfaktoren durchsetzt. Dies können beispielsweise die Herstellung neuer Güter oder die Einführung neuer Produktionsmethoden sein.<sup>13</sup> Der Gründer ist folglich ein Unternehmer, der die neuen Kombinationen durch die Schaffung einer neuen Wirtschaftseinheit realisiert. Trägt er dabei auch das wirtschaftliche Risiko, so spricht man von einem Unternehmensgründer.<sup>14</sup> Zu der Abgrenzung zwischen Unternehmensgründer und Existenzgründer gilt das im vorherigen Abschnitt über Unternehmens- und Existenzgründung Gesagte sinngemäß. In Anlehnung an die oben gemachten Ausführungen und den allgemeinen Sprachgebrauch sollen in dieser Arbeit diese Begriffe synonym gebraucht werden. Der aus der englischen bzw. französischen Literatur stammende Begriff „entrepreneur“ ist darüber hinaus ein häufig gebrauchtes Äquivalent zu den Begriffen Gründer, Unternehmensgründer und Existenzgründer.<sup>15</sup> Im Vergleich zum Unternehmensgründer, dessen Aktivitäten sich auf die Schaffung einer neuen Wirtschaftseinheit richten,

---

<sup>11</sup> Vgl. KLANDT (Aktivität und Erfolg 1984), S. 31.

<sup>12</sup> Vgl. NOWAK (Gesamtwirtschaftliche Aspekte 1991), S. 10.

<sup>13</sup> Vgl. SCHUMPETER (Theorie 1964), S. 100ff.

<sup>14</sup> Vgl. SZYPERSKI/NATHUSIUS (Probleme 1977), S. 26ff.

<sup>15</sup> Vgl. KLANDT (Aktivität und Erfolg 1984), S. 26.

wird der Begriff des Gründungsunternehmers dann verwendet, wenn die Gründungsaktivitäten erfolgreich abgeschlossen sind und der Geschäftsbetrieb aufgenommen wurde.<sup>16</sup>

### **c. Die Gründungsphase innerhalb des Gründungsprozesses**

Der Akt der Gründung soll als Prozeß, nicht als fixierter Zeitpunkt verstanden werden. Unternehmensgründungen dürfen aus diesem Grund nicht nur als juristischer Akt der Gründung verstanden werden, bei dem durch Unterzeichnung des Gesellschaftsvertrags oder durch Eintragung in das Handelsregister ein neues Unternehmen entsteht.<sup>17</sup> Dennoch stellt die im folgenden beschriebene Gründungsphase den für diese Untersuchung zentralen Zeitabschnitt dar.

In der Gründungsphase wird das Fundament der zukünftigen Unternehmung gelegt. Schon in dieser frühen Phase wird der mögliche Erfolg oder Mißerfolg des Unternehmens entscheidend beeinflußt. Aus diesem Grund liegt hier der Schwerpunkt der Betrachtung. Die Literatur nennt diese Gründungsphase auch die “Nur-Kostenphase”, da während diesem Zeitraum Planungs-, Erschließungs- und Marktsicherungskosten zu negativen Ergebnissen führen.<sup>18</sup>

Die Gründungsphase wird in mehrere Schritte zerlegt. Der erste Schritt legt die grundsätzlichen Ziele der Unternehmung fest. In der nächsten Stufe werden Alternativen zu der ersten Zielplanung entwickelt. Diese werden im dritten Schritt auf ihre Durchführbarkeit untersucht. Die Entscheidung für eine der Alternativen bildet den Abschluß dieses Schrittes. Im vierten Schritt muß das Gründungsvorhaben konkret ausgestaltet werden, z.B. in organisatorischer oder rechtlicher Hinsicht. Nach diesem vierten Schritt erfolgt ein entscheidender Einschnitt, der als “point of no return” bezeichnet wird. Ist an diesem Punkt eine positive Entscheidung getroffen worden, ist eine Rückkehr zu den vorherigen Schritten nicht mehr ohne große Verluste möglich. Die Errichtung der Unternehmung ist Gegenstand des fünften Schrittes, in der sechsten Stufe wird der Geschäftsbetrieb aufgenommen.<sup>19</sup> Die Abbildung 2 verdeutlicht das Ablaufschema der Gründungsphase der Unternehmung.

---

<sup>16</sup> Vgl. KLANDT (Aktivität und Erfolg 1984), S. 31.

<sup>17</sup> Vgl. KÜBLER (Gesellschaftsrecht 1998), S. 173.

<sup>18</sup> Vgl. SZYPERSKI/NATHUSIUS (Probleme 1977), S. 31; UNTERKOFLENER (Erfolgsfaktoren 1989), S. 38.

<sup>19</sup> Vgl. SZYPERSKI/NATHUSIUS (Probleme 1977), S. 31 ff.

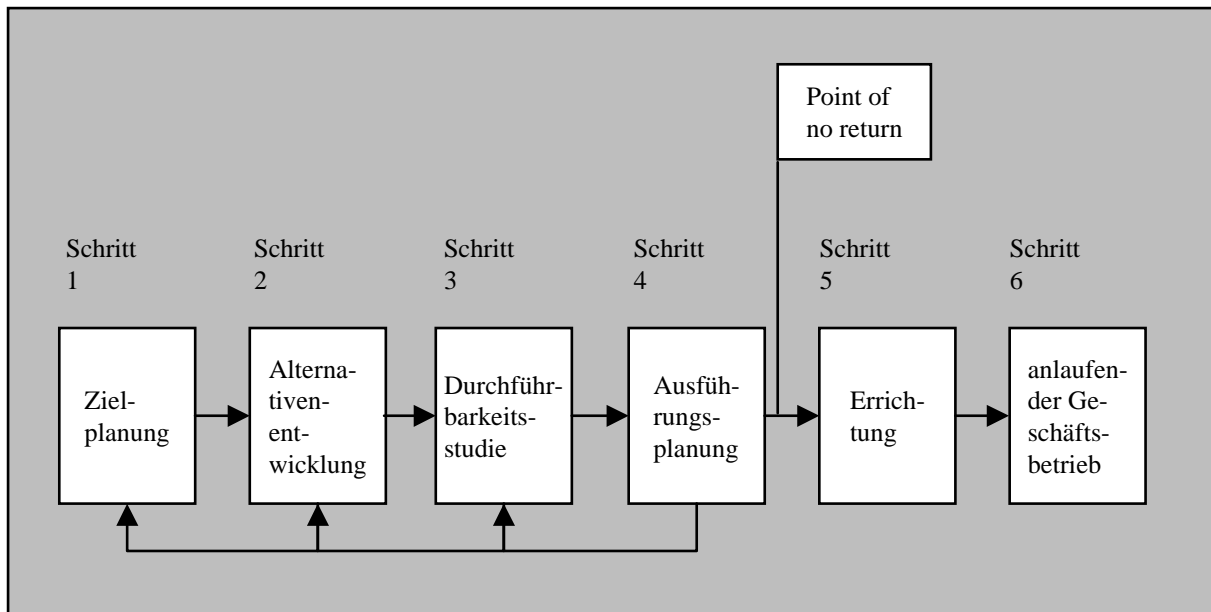


Abbildung 2: Ablaufschema der Gründungsphase der Unternehmung<sup>20</sup>

## 2. Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensgründungen

### a. Unternehmensgründungen aus wettbewerbspolitischer Sicht

Die Volkswirtschaft knüpft an Gründungsunternehmen große Erwartungen. Sie sollen gesamtwirtschaftliche Vorteile bringen und gleichzeitig wichtige Funktionen im Entwicklungsprozeß der Volkswirtschaft erfüllen.<sup>21</sup> Insbesondere wird von ihnen ein Beitrag zur Wettbewerbs-, Struktur- und Beschäftigungspolitik des Staates erwartet.<sup>22</sup> Aus der Sicht der Wettbewerbspolitik, soweit sie durch das Leitbild der vollständigen Konkurrenz geprägt ist, wird der Erhalt eines intensiven Wettbewerbs als oberste Maxime postuliert. Nur bei genügend intensivem Wettbewerb kann der Preismechanismus Angebot und Nachfrage im Sinne einer bestmöglichen Erfüllung der Allokationsfunktion steuern, womit der maximale Wohlstand einer Gesellschaft realisiert würde. Voraussetzung dafür ist aber, daß eine möglichst große Zahl von kleinen und mittleren Betrieben in den gesamten Produktions- und Verteilungsprozeß eingeschaltet wird.<sup>23</sup> Nur so kann ein paretooptimaler Zustand herbeigeführt werden, also eine Situation, die gesamtwirtschaftlich ein Optimum an Wohlstand liefert.<sup>24</sup> Dies verdeutlicht die Relevanz der Unternehmensgründungen, da mit einem positiv wachsenden Saldo aus Unternehmensgründungen und Unternehmensliquidationen die Zahl der Unternehmen und

<sup>20</sup> Quelle: SZYPERSKI/NATHUSIUS (Probleme 1977), S. 33.

<sup>21</sup> Vgl. UNTERKOFLENER (Erfolgsfaktoren 1989), S. 19ff.

<sup>22</sup> Vgl. JOOS (Unternehmensgründungen 1987), S. 7ff.

<sup>23</sup> Vgl. AENGENENDT-PAPESCH (Klein- und Mittelbetriebe 1962), S. 25.

<sup>24</sup> Die Vergrößerung des Wohlstands eines Individuums hätte somit unweigerlich die Verringerung des Wohlstandes eines anderen Individuums zur Folge.



somit auch die Intensität des Wettbewerbs zunimmt. Aus wettbewerbspolitischer Sicht ist dementsprechend problematisch, wenn es zu einem "Schwund" im Unternehmensbestand, also einem negativen Saldo aus Unternehmensgründungen und Unternehmensliquidationen kommt, wie dies in den siebziger Jahren in Deutschland der Fall war. Doch diese Gründungslücke schloß sich in den folgenden Jahren und es entwickelte sich ein stets positiver Gründungssaldo. Damit verlor der Mengenaspekt der Unternehmensgründung zunehmend an Bedeutung. Die Betrachtung des qualitativen Aspekts, nämlich die Bedeutung von Unternehmensgründungen aus struktur- und beschäftigungspolitischer Sicht, rückte immer mehr in den Vordergrund.

### **b. Strukturpolitische Relevanz der Unternehmensgründungen**

Um international wettbewerbsfähig bleiben zu können, ist es im Sinne der Wirtschaftspolitik und insbesondere der Strukturpolitik notwendig, daß sich ein ständiger marktwirtschaftlicher Entwicklungsprozeß vollzieht. Dieser Prozeß hat zum Ergebnis, daß sich bestehende Unternehmen umstrukturieren müssen bzw. neue Unternehmen entstehen. Unternehmen, die sich der Entwicklung verweigern, werden im Laufe der Zeit liquidiert. Somit kommt es zu einem strukturellen Wandel mit einer Verschiebung der relativen Bedeutung einzelner Wirtschaftszweige. Dieser strukturelle Wandel leistet einen wesentlichen Beitrag zum wirtschaftlichen Wachstum und somit auch zur individuellen Wohlstandssteigerung.<sup>25</sup>

Unternehmensgründern wird nun nachgesagt, zu diesem strukturellen Wandel beizutragen.<sup>26</sup> Um diese These zu durchleuchten, kann in entwicklungsinitiierende und strukturproportionierende Gründungen unterschieden werden.<sup>27</sup> Der Begriff der entwicklungsinitiierenden Gründungen zielt im wesentlichen auf technologieorientierte Gründungen ab, die durch Innovationen zur Schaffung neuer wachstumsstarker Branchen beitragen.

Schon Schumpeter war sich der Bedeutung der Innovationen für eine Volkswirtschaft bewußt. Er betont die Notwendigkeit des Prozesses der "schöpferischen Zerstörung", wenn neue innovative Unternehmen auf den Markt drängen und alte Strukturen aufbrechen. Somit werden alte, nicht mehr konkurrenzfähige Unternehmen, Produkte und Produktionsverfahren eliminiert.<sup>28</sup> Sind innovative Unternehmen erfolgreich, werden auch andere Unternehmensgründer, sogenannte Imitatoren, diesen Markt bedienen wollen. Dies führt zu stärkerem Wettbewerb

---

<sup>25</sup> Vgl. JOOS (Unternehmensgründungen 1987), S. 26.

<sup>26</sup> Vgl. NOWAK (Gesamtwirtschaftliche Aspekte 1991), S. 3.

<sup>27</sup> Vgl. ELFERS (Unternehmensgründungen 1996), S. 29.

<sup>28</sup> Vgl. SCHUMPETER (Kapitalismus 1972), S. 134ff.

und somit zu positiven Auswirkungen für das Gesamtsystem. Das Ergebnis ist daher ein ständiges Wechselspiel von Innovation und Imitation.

Eine Untersuchung von ELFERS ergab im Gegensatz dazu, daß die Mehrzahl der Neugründungen in der Bundesrepublik Deutschland in traditionellen Branchen ohne Wachstumspotential erfolgen und daß sich bei mehr als der Hälfte der Gründungen das Produkt- und Leistungsangebot nicht von der Konkurrenz unterscheidet.<sup>29</sup> Somit leisten Unternehmensgründungen in der Praxis einen eher geringen Beitrag bei der Bewältigung des Strukturwandels. Aber auch in traditionellen Branchen können sich Unternehmensgründungen als nützlich erweisen und strukturproportionierende Funktionen übernehmen.

Durch die Verhinderung bzw. das Aufbrechen von Monostrukturen können Unternehmensgründungen zur Revitalisierung der gesamten Wirtschaft beitragen. Sie können einen Beitrag zur Verbesserung der Nahversorgung in strukturschwachen Gebieten leisten. Schließlich tragen unabhängige Unternehmensgründer in Gebieten mit einem Bestand an stark verflochtenen Unternehmen zu einer größeren Stabilität und damit zu geringerer Krisenanfälligkeit bei.<sup>30</sup>

### **c. Beschäftigungspolitische Bedeutung von Unternehmensgründungen**

Abschließend soll die Bedeutung der Unternehmensgründungen aus Sicht der Beschäftigungspolitik hinterfragt werden. Dieser Bereich der Wirtschaftspolitik erlangt gerade in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit große Relevanz. Verstärkt wird diese Tendenz durch die Tatsache, daß viele Großunternehmen Arbeitsplätze abbauen. So waren 1997 bereits etwa 60% aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer in kleinen und mittleren Unternehmen beschäftigt.<sup>31</sup> Die Hoffnungen, die sich an Unternehmensgründungen knüpfen, bestehen in der Schaffung neuer Arbeitsplätze und somit in der Verringerung der Arbeitslosigkeit.

Betrachtet man Unternehmensgründungen, so sind diese unter Einbeziehung des Gründers stets mit der Schaffung von Arbeitsplätzen verbunden. In diesem Zusammenhang gelangte eine Untersuchung der Gewerbeanmeldungen aus den Jahren 1980-84 zu einem Ergebnis von rund drei Beschäftigten pro Gründungsunternehmen.<sup>32</sup> Hierbei ist aber zu beachten, daß Gewerbeanmeldungen nicht nur von originären Gründern durchgeführt werden, sondern auch von bereits bestehenden Unternehmen, die ihre Erweiterungen in Form von Zweigstellen anmelden. So ist auch nachzuvollziehen, daß eine Studie des Ifo-Instituts für Wirtschaftsfor-

---

<sup>29</sup> Vgl. ELFERS (Unternehmensgründungen 1996), S. 31.

<sup>30</sup> Vgl. ELFERS (Unternehmensgründungen 1996), S. 33.

<sup>31</sup> Vgl. RÜTTGERS/REXRODT (Innovationsförderung 1997), S. 11.

<sup>32</sup> Vgl. HUNSDIEK (Beschäftigungspolitische Wirkungen 1985), S. 15.

schung aus den Jahren 1981-83 über die Beschäftigungswirkungen von reinen Unternehmensneugründungen zu einem bescheideneren Ergebnis von zwei Arbeitsplätzen pro Gründungsunternehmen kommt.<sup>33</sup> Dies führt bei Zugrundelegen von rund 450.000 Gründungen im Jahre 1995 bei vorsichtiger Schätzung zu rund 0,9 Mio. neuen Arbeitsplätzen.

Neben diesen positiven Effekten müßten aber auch noch die Arbeitsplatzvernichtung durch Unternehmensliquidationen und die Frage, ob ein Unternehmensgründer sein Gründungsvorhaben aus der Arbeitslosigkeit heraus realisiert, geklärt werden. Kündigt er nämlich seine Stellung, so würde sich die Frage anschließen, ob diese in der Folgezeit wieder neu besetzt wird.

Als Fazit bleibt zu konstatieren, daß die Beschäftigungswirkungen von Unternehmensgründungen positiv sind. Wichtig ist aber auch die Betrachtung der durch Unternehmensinsolvenzen hervorgerufenen negativen Beschäftigungseffekte. Ebenso muß die Tatsache Berücksichtigung finden, daß Unternehmensgründungen und Unternehmensliquidationen nur einen Teilbereich der gesamtwirtschaftlichen Dynamik tangieren. Um zu einer Aussage über die gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungseffekte zu gelangen, müßten somit auch die bestehenden Unternehmen auf ihre von den Unternehmensgründungen beeinflussten Arbeitsplatzab- und zunahmen untersucht werden.

### **3. Die Gründungsfinanzierung**

#### **a. Begriff und Formen der Finanzierung**

Für die finanziellen Vorgänge in einem Betrieb finden in der Betriebswirtschaftslehre viele Begriffe, wie z.B. Finanzierung, Finanzwirtschaft, Kapitalwirtschaft Verwendung. Diese können jedoch nicht hinsichtlich der finanziellen Vorgänge eindeutig abgegrenzt werden. So läßt sich der Begriff Finanzierung wiederum in mehrere Finanzierungsbegriffe aufspalten.<sup>34</sup>

Es kann zunächst zwischen einem engen und einem weiten Finanzierungsbegriff unterschieden werden. Der enge Finanzierungsbegriff beschränkt sich dabei auf die Kapitalbeschaffung, während der weite neben der Kapitalbeschaffung auch alle Kapitaldispositionen beinhaltet. Aber auch die Kapitalbeschaffung ist mehrdeutig und kann eng oder weit aufgefaßt werden. Die weite Fassung umschließt dabei alle kurz- und langfristigen Maßnahmen der Kapitalbeschaffung, die enge enthält Einschränkungen bezüglich der Fristigkeit, der Verwendung und der Art des zu beschaffenden Kapitals. Finanzierung als Kapitalbeschaffung im weitesten

<sup>33</sup> Vgl. WEITZEL (Beschäftigungswirkungen 1986), S. 9ff.

<sup>34</sup> Vgl. GROCHLA (Finanzierung 1976), Sp. 413ff.

Sinne beinhaltet demzufolge alle Maßnahmen, die der Bereitstellung von Kapital (Geld oder geldwerten Güternutzungen) dienen, sei es zum Zwecke der betrieblichen Leistungserstellung oder um außerordentliche Maßnahmen, wie die Gründung, Kapitalerhöhung, Fusion, Sanierung oder Liquidation durchzuführen.<sup>35</sup> Somit schließt die Finanzierung nicht nur die Geldbeschaffung, sondern auch Sacheinlagen ein.

Da es sich bei dieser Arbeit um die Untersuchung des finanztechnischen Vorgangs “Unternehmensgründung” handelt, wird im Folgenden der Finanzierungsbegriff als Kapitalbeschaffung im weitesten Sinne zugrunde gelegt.

Die Deckung des Kapitalbedarfs eines Unternehmens kann auf vielfältige Art und Weise geschehen, zu deren Charakterisierung verschiedene Beurteilungskriterien zur Verfügung stehen. Beispielsweise werden

- die Mittelherkunft,
- die Rechtsstellung der Kapitalgeber,
- die Fristigkeit der Finanzierung,
- der Finanzierungsanlaß und
- das Verhältnis von finanzieller Ausstattung und Finanzbedarf

als Kriterien zur Systematisierung herangezogen.<sup>36</sup>

Im weiteren Verlauf wird nur auf die Kriterien der Mittelherkunft und der Rechtsstellung der Kapitalgeber eingegangen, da diese am besten geeignet erscheinen, um die Gründungsfinanzierung eines Unternehmens zu charakterisieren.

Nach dem Kriterium der Mittelherkunft wird zwischen Außen- und Innenfinanzierung unterschieden. Bei der Außenfinanzierung werden die Finanzmittel dem Unternehmen von außen, d.h. von externen Finanzquellen zugeführt. Hierbei handelt es sich um eine Finanzmittelzuführung durch den Unternehmenseigner, durch Beteiligung von Gesellschaftern oder in Form von Krediten durch Gläubiger. Auch die staatliche Förderung mittels Subventionen gehört zur Außenfinanzierung. Die Innenfinanzierung läßt sich in die Selbstfinanzierung, die Finanzierung aus Abschreibungen, die Finanzierung aus Rückstellungen und die Finanzierung aus Kapitalfreisetzung aufteilen. Abgesehen von der letztgenannten Variante ist diesen Formen der Finanzierung gemeinsam, daß sie aus Umsatzerlösen resultieren und somit das Ergebnis einer ordentlichen Geschäftstätigkeit sind. Da dies im Zuge von Unternehmensgründungen

<sup>35</sup> Vgl. SCHIERENBECK (Grundzüge 1998) S. 307.

<sup>36</sup> Vgl. PERRIDON/STEINER (Finanzwirtschaft 1997), S. 319ff.

nicht möglich ist, haben diese Formen für den weiteren Verlauf dieser Arbeit keine Bedeutung und finden daher keine Berücksichtigung.

Nach dem Kriterium der Rechtsstellung der Kapitalgeber wird eine Unterscheidung in Eigenfinanzierung und Fremdfinanzierung vorgenommen, abhängig davon, ob die Finanzierungsmaßnahmen Eigenkapital oder Fremdkapital berühren. Der Begriff der Eigenfinanzierung umfaßt allgemein die Einlagenfinanzierung, die Beteiligungsfinanzierung und die Selbstfinanzierung. In allen drei Fällen erhält der Betrieb Eigenkapital. Dabei führt die Einlagenfinanzierung zur Einlage durch Unternehmenseigner, die Beteiligungsfinanzierung zur Aufnahme neuer Gesellschafter in bereits bestehende Unternehmen und die Selbstfinanzierung zur Einbehaltung von durch die Unternehmung erzielten Gewinnen. Aus der Perspektive der Unternehmensgründung ist jedoch lediglich die Einlagenfinanzierung relevant.

Für den Begriff der Fremdfinanzierung wird auch das Synonym Beleihungsfinanzierung gebraucht. Damit kommt zum Ausdruck, daß das Kapital dem Unternehmen nur "leihweise" zur Verfügung steht und somit termingebunden zurückzuzahlen ist. Auch haftet dieses Fremdkapital nicht für Verbindlichkeiten des Unternehmens gegenüber Gläubigern. Abbildung 3 stellt die für die Unternehmensgründung relevanten Finanzierungsformen graphisch dar.

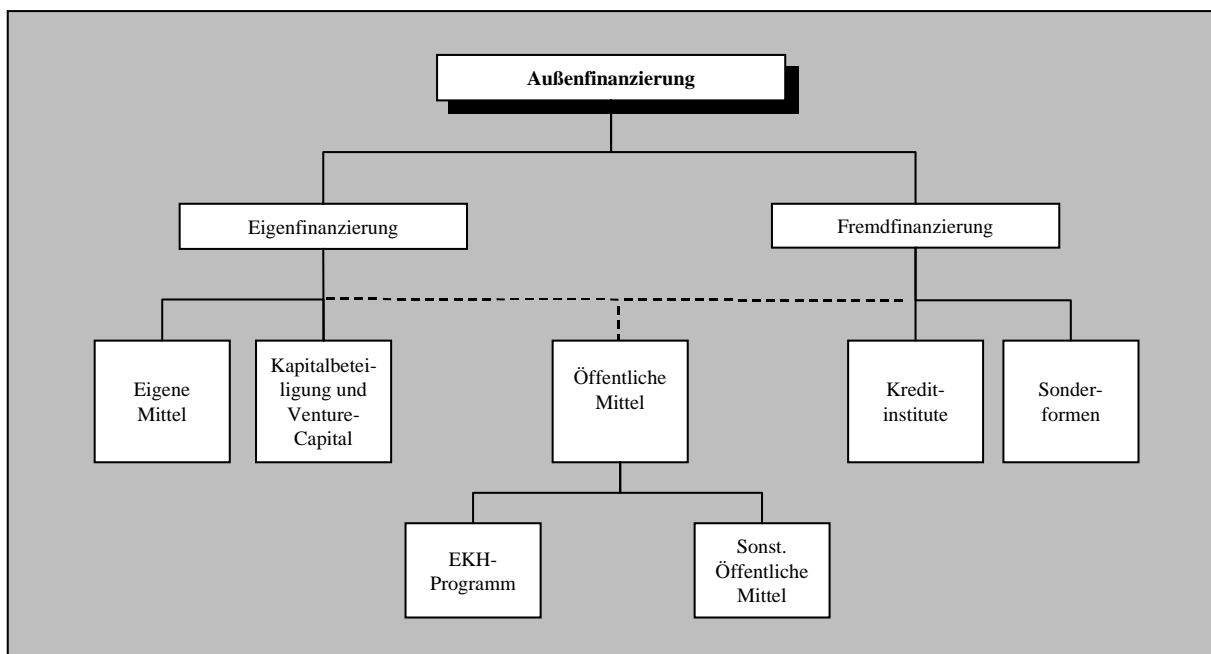


Abbildung 3: Finanzierungsformen von Unternehmensgründungen

### b. Unterscheidung von Eigen- und Fremdkapital

Für die Gewährung eines Kredits müssen für einen Kreditgeber bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein, wobei eine davon die angemessene Sicherheit ist. Diese Sicherheit ergibt sich aus

- den Risiken, die das in der Unternehmung arbeitende Kapital bedrohen und

- der Rangfolge, in der die verschiedenen in der Unternehmung arbeitenden Kapitalien bedroht sind.<sup>37</sup>

Dieser Rangfolge gemäß ist Eigenkapital von Fremdkapital insofern abzugrenzen, als Verluste zuerst das Eigenkapital aufzehren und danach erst das Fremdkapital berühren. Die Begründung dieser Regelung liegt darin, daß das geschäftsführende Organ der Unternehmung mit dem Fremdkapital wie mit eigenem Kapital disponieren kann und somit maßgeblich über die möglichen Risiken bestimmt. Zum Schutz des Gläubigers muß das Eigenkapital des Unternehmers eine Voraushaftungsfunktion<sup>38</sup> gegenüber dem Fremdkapital erfüllen. Es wird daher auch als Garantie-, Risiko- oder Haftungskapital bezeichnet.<sup>39</sup>

Durch das Aufbringen von Eigenkapital wird der Eigenkapitalgeber direkt am Gewinn und Verlust des Unternehmens sowie an dessen Vermögen beteiligt. Er hat weder ein Recht auf eine feste Verzinsung seines eingesetzten Kapitals noch einen Anspruch auf Rückzahlung seines gesamten Einsatzes bei Auflösung des Betriebes. So kann eine ungünstige Entwicklung des Unternehmens zum vollständigen Verlust der Einlage, bei unbeschränkter Haftung sogar zur Einbeziehung des Privatvermögens des Unternehmers in die Haftung führen. Demgegenüber kann durch eine erfolgreiche Entwicklung ein Liquidationserlös, der bedeutend höher als die Einlage sein kann, erzielt werden.

Während Fremdkapitalgeber eine termingerechte Verzinsung ihres Einsatzes verlangen, müssen Eigenkapitalgeber ggfs. für eine gewisse Zeit auf ihre Ausschüttungen verzichten, was besonders in Krisensituationen zur Erhaltung der Liquidität beitragen kann. Dennoch erwarten auch die Eigenkapitalgeber langfristig eine angemessene Verzinsung ihrer Einlagen, die zum Ausgleich des höheren Risikos über der Verzinsung des Fremdkapitals liegen muß.

Dem Fremdkapitalgeber wird normalerweise kein Mitspracherecht bei Unternehmensentscheidungen gewährt. Dafür genießen seine Ansprüche am Liquidationserlös im Konkursfall Vorrang vor den Ansprüchen der Eigenkapitalgeber.<sup>40</sup> Demzufolge ist besonders aufgrund der Voraushaftungsfunktion des Eigenkapitals und der festen Verzinsung seines eingesetzten Kapitals die Position des Fremdkapitalgebers gegenüber der des Eigenkapitalgebers sicherer. Diese kann durch das Einräumen von Rechten aufgrund des Kreditvertrages noch verbessert werden, da je nach der Machtverteilung zwischen Eigen- und Fremdkapitalgeber von letzte-

<sup>37</sup> Vgl. VORMBAUM (Finanzierung 1990), S. 36.

<sup>38</sup> Vgl. VORMBAUM (Finanzierung 1990), S. 36.

<sup>39</sup> Zur Problematik der Abgrenzung zwischen Eigen- und Fremdkapital in nicht eindeutigen Fällen vgl. SWOBODA (Der Risikograd 1985), S. 343-361.

<sup>40</sup> Vgl. PERRIDON/STEINER (Finanzwirtschaft 1997), S. 320.

rem spezielle Haftungen, Bürgschaften, Garantien, Einsichtnahme in Unternehmensunterlagen und sogar Einflußnahme in die Geschäftsführung gefordert werden können.

Ein weiteres Unterscheidungskriterium zwischen Eigen- und Fremdkapital liegt in der unterschiedlichen steuerlichen Behandlung. Bei der Einkommen- resp. Körperschaftssteuer sind nur die Zinszahlungen an Fremdkapitalgeber abzugsfähig. Ferner erhöht Eigenkapital voll die Bemessungsgrundlage bei der Gewerbebeertragsteuer, während kurzfristige Schulden und Schuldzinsen nicht berücksichtigt werden. Dauerschuldzinsen gehen lediglich zu 50% ein.

### **c. Bedeutung der Kreditinstitute bei der Gründungsfinanzierung**

Im Verlauf der Untersuchung wird eine Unterscheidung der Kreditinstitute in Volks- und Raiffeisenbanken (genossenschaftliche Banken), Sparkassen (öffentlich-rechtliche Banken) und Kreditbanken getroffen.

Wie bereits oben erwähnt, kann eine Gründungsfinanzierung mittels Eigen- oder Fremdkapital erfolgen. Dabei besitzen die Banken sowohl bei der Eigenkapitalbereitstellung, in Form von Venture Capital, als auch bei der Fremdkapitalbereitstellung eine enorme Bedeutung. Durch diese wird beispielsweise Jantz zu der Aussage: "wenn die (Leute) über die Unternehmensfinanzierung nachdenken, denken sie erstens an die Bank, zweitens an die Bank und drittens an die Bank"<sup>41</sup> verleitet. Wenngleich diese Aussage im wesentlichen auf die Rolle der Kreditinstitute bei der Vergabe von Darlehen und Krediten, also auf die Bereitstellung von Fremdkapital abzielt, so verdeutlicht sie dennoch den Stellenwert der Banken, der gerade in diesem Bereich unumstritten ist. Bankkredite haben mit einem Anteil von 82% bei der Fremdfinanzierung die Führungsposition inne.<sup>42</sup>

Auch bei der Eigenkapitalfinanzierung im Zuge von Kapitalbeteiligungen sind die Kreditinstitute in großem Maße involviert. Im Gegensatz zu internationalen Gepflogenheiten stellen sie in Deutschland im Jahr 1996 mit einem Anteil von ca. 60% des Gesamtbeteiligungsvolumens von 6 Mrd. DM den Hauptkapitalgeber.<sup>43</sup>

Interessant ist ebenso die Tatsache, daß die Kreditinstitute auch bei der Vergabe öffentlicher Fördermittel wesentlich beteiligt sind. Der Antrag auf Erhalt solcher Mittel ist nämlich über die jeweilige Hausbank zu stellen. Diese prüft den Antrag und schließt dann, wenn ausreichende bankübliche Sicherheiten und Erfolgsaussichten des geplanten Vorhabens vorhanden sind, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung einen Darlehensvertrag mit dem Unter-

---

<sup>41</sup> Interview von M. ROTH mit W. JANTZ (Risikokapital 1996), S. 34 ff.

<sup>42</sup> Vgl. MEYERHÖFER (Hemmnisse 1982), B 33.

<sup>43</sup> Vgl. BREUER (Venture Capital 1997), S. 325.

nehmensgründer ab. Zwar setzen die Hausbanken keine eigenen Mittel ein und refinanzieren sich über die Kreditinstitute mit Sonderaufgaben, wie beispielsweise die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) oder die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), aber sie tragen das Kreditrisiko und können daher die Auswahl treffen, welche Gründungsfinanzierung gefördert wird und welche nicht. In diesem Zusammenhang wird oftmals der Vorwurf laut, daß die Banken die Unternehmensgründer nicht oder nur unzureichend auf die öffentlichen Mittel aufmerksam machen, da diese zu günstigeren Konditionen vergeben werden als Bankkredite.

Zieht man Bilanz, so wird deutlich, daß die Finanzierung einer Unternehmensgründung in Deutschland ohne Beteiligung einer Bank kaum denkbar ist. Dies liegt sicherlich daran, daß die Gründung eines Unternehmens oftmals mit einem großen Kapitalbedarf einhergeht, wobei die vom Gründer selbst aufgebrauchten Mittel meist nicht ausreichen. Oft wird auch die Aufnahme eines Bankkredits einer Kapitalbeteiligung vorgezogen, da letztere meist mit einem Eingriff in die Geschäftsführung verbunden ist, was die Eigenständigkeit der Gründer einschränkt. Gerade diese Selbständigkeit und die Fähigkeit, eigene Entscheidungen treffen zu können, ist jedoch bei den meisten Existenzgründern die Hauptmotivationsquelle für den Schritt in die Selbständigkeit (vgl. Abschnitt A.II.1.c).

## **II. Die Finanzierung mit Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Mitteln**

### **1. Möglichkeiten und Grenzen der Finanzierung mit eigenen Mitteln unter Berücksichtigung der Rechtsform**

Zu den zur Gründungsfinanzierung bereitstehenden eigenen Mitteln soll das gezählt werden, was durch die Unternehmensgründer direkt, d.h. ohne Mitwirkung von Dritten, aufgebracht werden kann. Eigene Mittel sind in Geld- und Sachmittel sowie in die Einlage von Rechten, Lizenzen und Patenten zu unterscheiden. Die Geldmittel können hierbei aus Ersparnissen, Aktien, Festgeldern, Hypotheken auf Haus- und Grundbesitz stammen. Unter die Sachmittel kann man Teile der Geschäftsausstattung, Firmenwagen oder sonstige mobile und immobile Güter zusammenfassen. Die Sacheinlagen sind bei bestimmten Rechtsformen als problematisch zu bewerten, da bei Unternehmensgründung von Kapitalgesellschaften aufgrund der Mindesteinlageverpflichtung der tatsächliche Wert der Sacheinlage durch einen Gutachter zu überprüfen ist, was zu einem zusätzlichen Kostenverzehr führt.



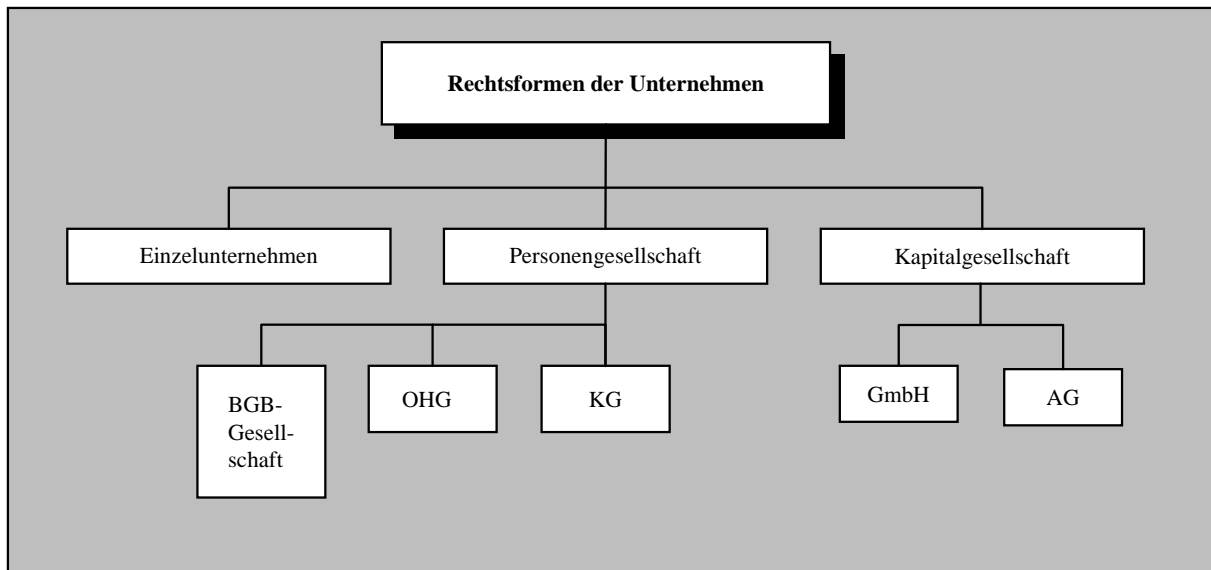


Abbildung 4: Rechtsformen der Unternehmung

Betrachtet man die Bestimmungsfaktoren der Einlagenfinanzierung durch eigene Mittel im Kontext der Unternehmensgründung, so hat die Rechtsform des Unternehmens einen hohen Stellenwert für die Aufbringung von Eigenkapital, da sie die Möglichkeiten und Grenzen der Einlagenfinanzierung determiniert.<sup>44</sup> Nach der Rechtsform kann zwischen Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften unterschieden werden (vgl. Abbildung 4). Die Gründungsfinanzierung im Rahmen dieser Gruppen wird im Folgenden näher betrachtet. Die Darstellung der Rechtsformen, die für die Existenzgründung ohne Relevanz sind, unterbleibt an dieser Stelle.

#### a. Die Gründungsfinanzierung der Einzelunternehmung mit eigenen Mitteln

Bei einer **Einzelunternehmung** führt ein Kaufmann seinen Betrieb ohne weitere Gesellschafter. Daher ist die Eigenkapitalbeschaffung auf den Unternehmer selbst beschränkt. Die Haftung für Verbindlichkeiten erfolgt ebenfalls ausschließlich durch den Unternehmer. Dieser haftet allein und unbeschränkt, d.h. mit seinem Firmenvermögen und seinem gesamten Privatvermögen. Für die Gründung der Einzelunternehmung ist eine Form nicht zwingend vorgegeben, eine Eintragung in das Handelsregister ist nur notwendig, wenn der Gegenstand der gewerblichen Betätigung einem im § 1 HGB erschöpfend aufgezählten Grundhandelsgewerbe entspricht und nach Art und Umfang einen eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.

Die Beschaffung von Eigenkapital ist bei der Einzelunternehmung deshalb am schwierigsten, da gewöhnlich nur das Vermögen des Unternehmers zur Verfügung steht. So existieren auch

<sup>44</sup> Vgl. PERRIDON/STEINER (Finanzwirtschaft 1997), S. 323.

keine gesetzlichen Bestimmungen über eine Mindesteinlage. Daher kann jederzeit Kapital aus dem Betriebsvermögen in das Privatvermögen und umgekehrt überführt werden. Dies verdeutlicht, daß die Höhe des Privatvermögens normalerweise die Eigenkapitalbeschaffung determiniert. Kann mittels des Privatvermögens nicht für genügend Eigenkapital gesorgt werden, so hat der Unternehmer nur die Möglichkeiten des Rechtsformwechsels oder der Aufnahme eines stillen Gesellschafters.

Durch die Beteiligung eines stillen Gesellschafters kann der Einzelunternehmer seine Eigenkapitalbasis erweitern. Ist ein stiller Gesellschafter an einer Unternehmung beteiligt, wird von einer stillen Gesellschaft gesprochen. Diese ist keine Gesamthandsgesellschaft, sondern eine reine Innengesellschaft. Die Einlage des stillen Gesellschafters geht in das Vermögen des Unternehmens über, ohne daß diese Tatsache nach außen hin in Erscheinung tritt. Der Unternehmer bleibt weiter "Herr im Hause", da der stille Gesellschafter grundsätzlich von der Geschäftsführung ausgeschlossen ist,<sup>45</sup> jedoch Informations- und Kontrollrechte besitzt. Während eine Verlustbeteiligung vertraglich ausgeschlossen werden kann, muß der stille Gesellschafter am Gewinn beteiligt werden.<sup>46</sup> Daher sollte im Gesellschaftsvertrag eine sinnvolle Regelung über die Gewinn- und Verlustbeteiligung gefunden werden. Eine Unterscheidung in typische und atypische stille Gesellschafter kann nach der Art des Vermögensanspruchs bei Ausscheiden aus der Gesellschaft getroffen werden. Der typische stille Gesellschafter hat nur einen Anspruch auf Rückzahlung seiner nominellen Einlage, während der atypische stille Gesellschafter nicht nur am Gewinn und Verlust beteiligt ist, sondern vertraglich bedingt auch an den Vermögenswerten beteiligt werden kann. Er kann zwar im Innenverhältnis unternehmerische Funktionen übernehmen, jedoch ist er von der Geschäftsführung und Vertretung ausgeschlossen. Schließlich bleibt anzumerken, daß die Form der stillen Beteiligung nicht auf die Einzelunternehmung beschränkt ist, sondern bei allen Gesellschaftstypen zur Anwendung kommen kann. Sie wird daher im folgenden bei der Erläuterung der übrigen Gesellschaftsformen nicht mehr aufgeführt.

#### **b. Die Aufbringung eigener Mittel zur Gründung von Personengesellschaften**

Die Gründungsfinanzierung der **Gesellschaft bürgerlichen Rechts** (BGB-Gesellschaft) mit Eigenkapital ist, ähnlich wie die der Einzelunternehmung, auf das Privatvermögen der Gesell-

---

<sup>45</sup> Vgl. WÖHE (Unternehmensfinanzierung 1994), S. 37.

<sup>46</sup> Vgl. § 231 Abs. 2 HGB.

schafter begrenzt, solange es sich bei den Gesellschaftern um natürliche Personen handelt.<sup>47</sup> Besteht ein erhöhter Bedarf an Eigenkapital, so kann dieser nur durch Aufnahme neuer Gesellschafter befriedigt werden. Diese haften gegenüber den Gläubigern gesamtschuldnerisch und besitzen Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnisse.

Der Eigenkapitalbedarf der **Offenen Handelsgesellschaft** (OHG) kann wie bei der BGB-Gesellschaft lediglich durch Einlagen der Gesellschafter gedeckt werden. Somit bildet die Vermögenslage der Gesellschafter die Obergrenze für das Eigenkapital. Wegen der persönlichen Haftung aller Gesellschafter und der darin begründeten Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis kommt es i.d.R. nicht zur Aufnahme vieler Gesellschafter, da sonst die Leitungsbefugnis des Unternehmens unklar wäre, was für die Gesellschaft bedrohlich werden könnte. Diese Tatsache hat in der Praxis dazu geführt, daß die meisten OHGen von 2 bis 4 Gesellschaftern geführt werden.<sup>48</sup> Die Einlagen zur Gründung sind in Ermangelung anderer Regelungen im Gesellschaftsvertrag nach § 706 Abs. 1 BGB zu gleichen Teilen durch die Gesellschafter zu tragen.

Wie bei der OHG beschränkt sich die Eigenkapitalbeschaffung der **Kommanditgesellschaft** (KG) in erster Linie auf die Kapitaleinlagen der Gesellschafter; dennoch sind bei der KG insbesondere durch die Aufteilung der Gesellschafter in Komplementäre und Kommanditisten die Möglichkeiten der Eigenfinanzierung größer. Die Komplementäre sind die Vollhafter der Gesellschaft und daher zur Geschäftsführung und zur Vertretung verpflichtet. Für sie besitzt das zur OHG bereits Gesagte Gültigkeit. Daneben treten - und hier wird der Übergang zur Kapitalgesellschaft deutlich - die Kommanditisten, die dem Unternehmen lediglich ihr Kapital zur Verfügung stellen. Kommanditisten sind im Gegensatz zu den Komplementären Teilhafter. Sie haften lediglich für den von ihnen übernommenen Kapitalanteil und sind von der Geschäftsführung und Vertretung ausgeschlossen. Theoretisch wäre es also möglich sich durch Aufnahme einer großen Zahl von Kommanditisten mit genügend Eigenkapital zu versorgen. Diese Möglichkeit wird jedoch in der Praxis aus Gründen der Sicherheit und Fungibilität der Kommanditbeteiligung kaum in Betracht gezogen werden.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Auch juristische Personen können Gesellschafter von BGB-Gesellschaften werden und somit ihr Firmenvermögen in die Gesellschaft einbringen.

<sup>48</sup> Vgl. PERRIDON/STEINER (Finanzwirtschaft 1997), S. 328.

<sup>49</sup> Vgl. PERRIDON/STEINER (Finanzwirtschaft 1997), S. 329.

### c. Die Eigenfinanzierung zur Gründung von Kapitalgesellschaften

Das Hauptmerkmal der **Gesellschaft mit beschränkter Haftung** (GmbH) ist darin zu sehen, daß die Gesellschafter nur mit ihrer Einlage haften, nicht aber mit ihrem Privatvermögen. Zur Gründung einer GmbH ist ein Mindestkapital in Höhe von 50.000 DM zwingend vorgeschrieben. Die Höhe des Stammkapitals wird im notariell beurkundeten Gesellschaftsvertrag festgelegt und kann auf einen oder auf mehrere Gesellschafter aufgeteilt werden, wobei eine Stammeinlage mindestens 500 DM betragen und durch Hundert teilbar sein muß. Die Einlagen der Gesellschafter müssen nicht die gleiche Höhe aufweisen, vielmehr kann für jeden Gesellschafter ein individueller Einlagenbetrag bestimmt werden, wenn er obige Bedingungen erfüllt. Jeder Gesellschafter kann aber nur eine Einlage leisten. Vor Eintragung der Gesellschaft ins Handelsregister müssen die Gesellschafter ein Viertel des Stammkapitals, mindestens aber 25.000 DM eingezahlt haben. Der darüber hinaus ausstehende Betrag wird in der Bilanz als solcher gekennzeichnet.

Wenn ein Gesellschafter seiner Einlageverpflichtung trotz Aufforderung nicht nachkommt, kann er seinen Unternehmensanteil und seine bereits gezahlten Einlagen ohne Gegenleistungen verlieren. Diese Zwangseinziehung bezeichnet man als Kaduzierung. Der Gesellschafter haftet weiterhin für den ausstehenden Betrag seiner Einlage.<sup>50</sup>

Hinsichtlich der Kapital- und Haftungssituation kann zwischen den Formen der

- GmbH mit beschränkter Nachschußpflicht und
- der GmbH mit unbeschränkter Nachschußpflicht

unterschieden werden.<sup>51</sup>

Besteht eine beschränkte Nachschußpflicht, so muß der zusätzlich einforderbare Betrag im Gesellschaftsvertrag festgelegt sein, wobei dieser im Verhältnis der Gesellschaftsanteile zu erbringen ist. Leistet ein Gesellschafter seine zusätzliche Einlage nicht, kommt es zur Kaduzierung.

Bei der unbeschränkten Nachschußpflicht kann sich der Gesellschafter vom Nachschuß befreien, indem er seinen Geschäftsanteil zum Verkauf freigibt. Dies bezeichnet man als Abandonrecht.<sup>52</sup> Der Anteil wird dann öffentlich versteigert. Der die Nachschußpflicht überstei-

<sup>50</sup> Vgl. KÜBLER (Gesellschaftsrecht 1998), S. 228.

<sup>51</sup> Vgl. VORMBAUM (Finanzierung 1990), S. 36.

<sup>52</sup> Vgl. KÜBLER (Gesellschaftsrecht 1998), S. 236.

gende Betrag steht dem ausscheidenden Gesellschafter zu. Bei Unterdeckung besteht jedoch keine Verpflichtung zur Übernahme des Differenzbetrages seitens des Gesellschafters.

Die **Aktiengesellschaft** (AG) ist im Kontext der Unternehmensgründung nur von untergeordneter Bedeutung.<sup>53</sup> Diese Rechtsform wird eher im Zuge der Umwandlung gewählt, d.h. wenn eine bereits bestehende Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft überführt werden soll. Daher wird an dieser Stelle nur kurz auf die Eigenkapitalbeschaffung bei der Gründung der Aktiengesellschaft eingegangen.

Das bei der Gründung einer AG mindestens aufzubringende Kapital, das sogenannte Grundkapital, beträgt gem. § 7 AktG 100.000 DM. Das Grundkapital stellt einen Mindesthaftungsstock dar und besitzt somit eine Garantiefunktion für potentielle Gläubiger der Gesellschaft.

Das aufzubringende Kapital kann über eine Bargründung oder eine Sachgründung beschafft werden. Die Bargründung, auch einfache Gründung genannt, ist dadurch gekennzeichnet, daß alle auszugebenden Aktien von den Gründern gegen Bareinlagen übernommen werden müssen. Somit erhält die Gesellschaft ausschließlich liquide Mittel in Höhe der in der Satzung festgelegten Einzahlungsverpflichtung. Die Verpflichtung zur Bareinlage besteht immer dann, wenn die Satzung kein Recht zur Sacheinlage vorsieht. Ist den Gründern nach § 27 Abs. 1 AktG das Recht zur Sacheinlage eingeräumt worden, spricht man von einer Sachgründung oder qualifizierten Gründung. Die Einlage von Sachgütern beinhaltet die Gefahr der Überbewertung derselben und somit eine Begünstigung der Person, die die Sacheinlage leistet, gegenüber den anderen Aktionären. Daher verlangt das Gesetz bei Sachgründungen eine Gründungsprüfung durch einen vom Gericht bestimmten Prüfer, der sich um die Bewertung der Sacheinlage zu kümmern hat.<sup>54</sup>

## 2. Venture Capital und Kapitalbeteiligungen

### a. Begriff und Entwicklung der Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Normalerweise ist das gegenseitige Vertrauen der Gesellschafter das Hauptcharakteristikum bei der Gründung von Personengesellschaften. Daher kommt es oft zu einer Beschränkung der Zahl der Gründer, somit sind die Grenzen der Eigenkapitalbeschaffung schnell erreicht. Diese Probleme der Eigenkapitalbeschaffung beschränken sich aber nicht nur auf Personengesellschaften, sondern betreffen auch Einzelunternehmen und kleinere Kapitalgesellschaften. Oft sind Probleme bei der Identifizierung potentieller Eigenkapitalgeber vorherrschend, aber

<sup>53</sup> Vgl. KLUNZINGER (Grundzüge des Gesellschaftsrechts 1997), S. 153.

<sup>54</sup> Vgl. § 33 Abs. 4 AktG.

selbst wenn diese Schwierigkeit überwunden wurde, ist die Anlagebereitschaft aus Gründen mangelnder Fungibilität der Beteiligungen begrenzt.

Ein traditionelles Instrument zur Lösung von Eigenkapitalengpässen stellen die Kapitalbeteiligungsgesellschaften (KBGen) dar.<sup>55</sup> Diese sind meist Tochterunternehmen von Kreditinstituten und stellen kleinen und mittleren, nicht emissionsfähigen Unternehmen Eigenkapital zur Verfügung. Sie erwerben entweder Geschäftsanteile oder gehen eine stille Beteiligung ein. Die Beteiligung ist i.d.R. befristet, auch streben Beteiligungsgesellschaften keine Beherrschung des Unternehmens an. In den sechziger Jahren, als die Mehrzahl der KBGen gegründet wurden, bevorzugten sie i.d.R. die Beteiligung an bereits länger bestehenden Unternehmen, die in traditionellen Branchen, wie z.B. dem Maschinen- und Anlagenbau, tätig waren. Die Ertragsquelle war die laufende Gewinnausschüttung der Unternehmen, an denen die KBGen beteiligt waren. Management Know How stellten sie nicht zur Verfügung.

In der Zwischenzeit hat sich dies grundlegend gewandelt. Es erfolgte eine inhaltliche Annäherung an die im Folgenden beschriebenen Venture Capital Gesellschaften (VCG). Heute sind die Übergänge zwischen KBG und VCG fließend.<sup>56</sup>

### **b. Venture-Capital-Finanzierung**

Eine spezielle, aus den USA stammende Form der Beteiligungsfinanzierung, die dort durch rasche Verbreitung auf sich aufmerksam gemacht hat, ist die Venture-Capital- (VC-) Finanzierung. Hierbei handelt es sich um eine Unternehmensfinanzierung, die den Unternehmen zur Versorgung mit haftendem Kapital dient. Diese ist grundsätzlich bei allen Rechtsformen möglich.<sup>57</sup>

Aus der Sicht der betrieblichen Finanzwirtschaft ist die Venture-Capital-Finanzierung eine unter besonderer Intention der Kapitalgeber durchgeführte Beteiligungsfinanzierung, deren Charakteristikum neben der Bereitstellung von haftendem Kapital in einer Managementbetreuungsfunktion liegt.<sup>58</sup> Die unterschiedlichen Erscheinungsformen des Venture-Capital werden in Abbildung 5 dargestellt.

Im Allgemeinen wird zwischen der direkten und der indirekten Beteiligung unterschieden. Bei der direkten Beteiligung kommt es nicht zur Zwischenschaltung einer Venture-Capital-

---

<sup>55</sup> Vgl. Perridon/Steiner (Finanzwirtschaft 1997), S. 330.

<sup>56</sup> Vgl. FANSELOW/STEDLER (Venture Capital in Deutschland 1988), S. 554ff.

<sup>57</sup> Vgl. FREYBERG (Amerikanische 1998), S. 219.

<sup>58</sup> Vgl. BUSSE (Finanzwirtschaft 1996) S. 91.

Gesellschaft.<sup>59</sup> Ein oder mehrere VC-Geber beteiligen sich unmittelbar an einem ihnen bekannten Unternehmen. Sie haben dabei meist ein überproportionales Risiko zu tragen, da eine Risikostreuung i.d.R. unterbleibt. Dieser Fall der direkten Beteiligung gehört nur zum Randbereich der VC-Finanzierung. Eine Unterscheidung zu anderen Formen des Erwerbs von Geschäftsanteilen ist nur darin zu sehen, daß hier die Motivation des Anlegers in der Hoffnung auf Kapitalzuwachs liegt und nicht in laufenden Renditen oder Steuervorteilen.<sup>60</sup>

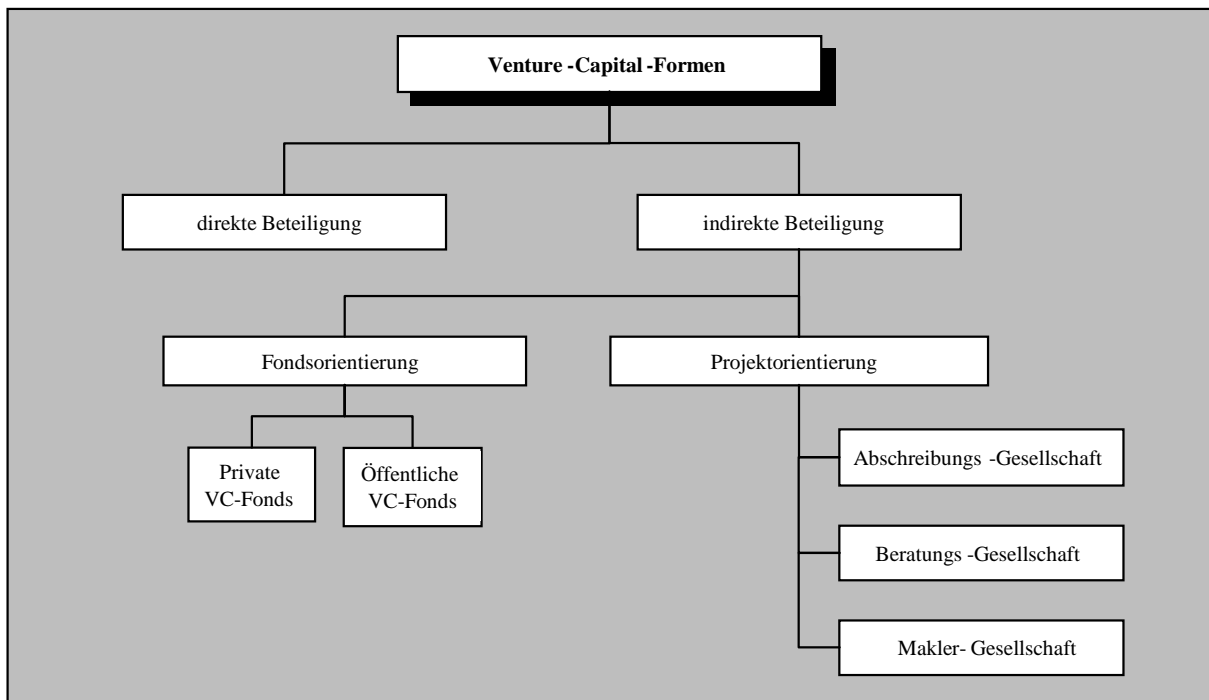


Abbildung 5: Formen des Venture Capital<sup>61</sup>

Die indirekte Beteiligung ist durch die Zwischenschaltung einer VCG charakterisiert. Diese wählt sowohl die Anleger als auch die Unternehmen, die das Kapital erhalten sollen, aus. Sie leistet Managementhilfe für VC-Nehmer und betreut die Anleger. Nach der Art der Mittelvergabe stehen sich projektorientierte und fondsorientierte Ansätze gegenüber.

Bei projektorientierten Beteiligungen stellen Abschreibungs-, Unternehmensberatungs- oder Maklergesellschaften als VCG für jedes Projekt ein spezielles Finanzierungskonzept auf, wobei unter hohem Risiko nur in dieses Projekt investiert wird.

Den Nachteil des hohen Risikos versuchen fondsorientierte Ansätze durch das Streuen des Fondskapitals in mehrere Projekte mit unterschiedlichen Risikostrukturen auszugleichen.

<sup>59</sup> Im folgenden werden zur Begriffsunterscheidung die Kapitalgeber als Venture Capital-Geber, die Unternehmen, die das Risikokapital erhalten als Venture Capital-Nehmer und die vermittelnden Finanzintermediäre als Venture Capital Gesellschaften bezeichnet.

<sup>60</sup> Vgl. GRIESENBACH (Innovationsfinanzierung 1989), S. 8.

<sup>61</sup> Quelle: KAMINSKI (Venture Capital 1988); auch NEVERMANN (Venture Capital 1986), S. 81.

Durch diese Diversifikation des Portfolios kann zwar das Gesamtrisiko reduziert, nicht aber das generelle Risiko des VC-Geschäfts ausgeschlossen werden.<sup>62</sup> Unterscheidet man nach Investorengruppen, so gibt es private (Industrie, Kredit- oder Versicherungswirtschaft) und öffentliche (staatliche Mittel für innovative Vorhaben) Fonds. Die fondsorientierten Ansätze bilden den Kern der VC-Geschäfte und besitzen somit die größte Relevanz für diese Art der Finanzierung.<sup>63</sup> Die Gestaltung der Fonds soll im Folgenden skizziert werden. Die Venture-Capital-Geber poolen ihre Mittel in einem Fonds und beauftragen eine VC-Gesellschaft, diesen zu verwalten. Dabei müssen die Gesellschafter der VC-Gesellschaft und die VC-Geber nicht identisch sein. Der VC-Nehmer erhält das benötigte Eigenkapital aus den Fondsmitteln und die Managementbetreuung durch die VC-Gesellschaft. Abbildung 6 stellt die grundlegenden Interdependenzen des VC-Fondskonzepts graphisch dar.

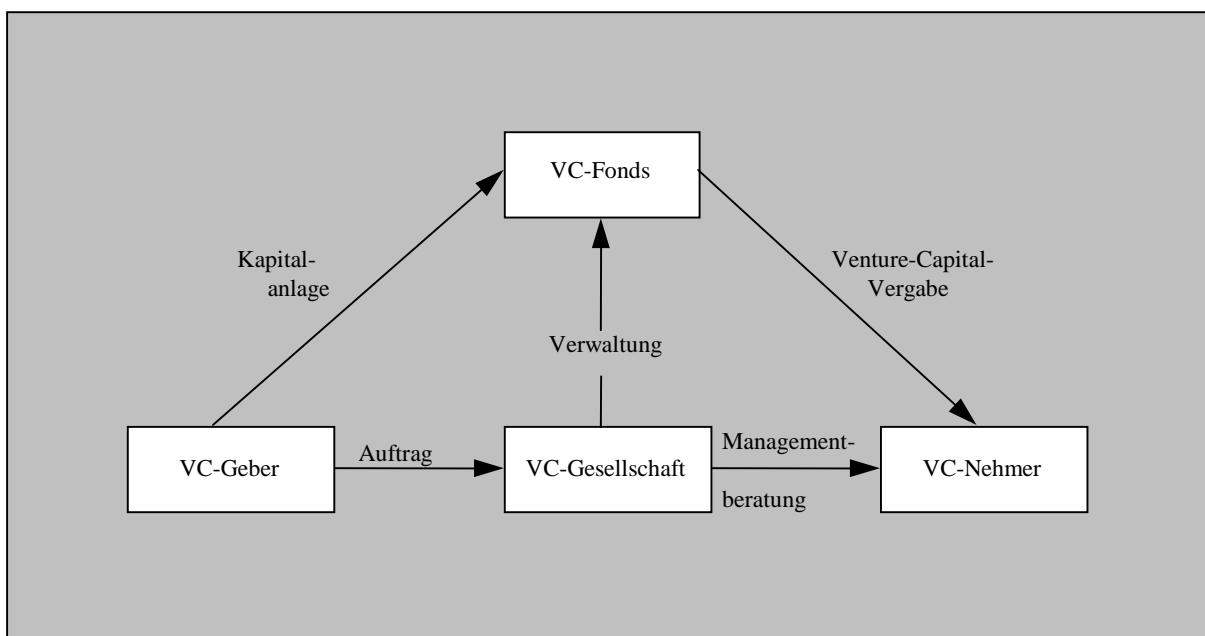


Abbildung 6: Fondsorientierte Venture Capital-Finanzierung<sup>64</sup>

Die Venture-Capital-Finanzierung entstand aufgrund der Finanzierungslücken in der sogenannten Start-up Phase bei der Marktdurchsetzung innovativer Technologien. Das Scheitern der Person, die eine innovative Idee hatte, war oftmals in den fehlenden Managementkenntnissen begründet. Diese Zusammenführung von Kapital und Technologie verbunden mit einer Managementservicefunktion wird in den USA schon seit vielen Jahren und in Deutschland

<sup>62</sup> Vgl. STEDLER (Venture Capital 1987), S. 31.

<sup>63</sup> Vgl. KAMINSKI (Venture Capital 1988), S. 14.

<sup>64</sup> Quelle: STEDLER (Venture Capital 1987), S. 32.



seit einiger Zeit praktiziert. Die typische Venture-Capital-Finanzierung gliedert sich in eine Folge von sechs Phasen.<sup>65</sup> Dabei laufen die Phasen

- Seed-Finanzierung,
- Start-up-Finanzierung,
- First-Stage-Finanzierung,
- Second-Stage-Finanzierung,
- der Third-Stage-Finanzierung und
- Fourth-Stage-Finanzierung

sukzessive ab.

In der Seed-Phase wird dem Unternehmer ein relativ geringer Kapitalbetrag zur Erstellung eines Konzepts zur Verfügung gestellt oder von diesem selbst eingelegt. Dies dient der Grundsteinlegung zur formalen Bewältigung der Unternehmensgründung. Es werden Visionen und Ziele definiert, der entsprechende Markt festgelegt und Marktsegmente ausgeklammert. Verläuft der Unternehmensstart erfolgreich und bleibt das Unternehmen langfristig am Markt, kann dieses Seed-Kapital für den Kapitalgeber äußerst rentabel sein. Neben diese großen Gewinnchancen treten aber auch Verlustrisiken, daher erfolgt in dieser Phase meist noch keine Beteiligung mit Venture-Capital. Der Unternehmer ist so gezwungen, den in dieser Phase anfallenden Kapitalbedarf selbst bzw. durch Beantragung von Fördermitteln zu decken.<sup>66</sup>

In der Start-up-Phase erfolgt die Unternehmensgründung. Sie ist weiterhin charakterisiert durch die technologische Reifung des Produkts bis zur Herstellung von Prototypen. Die kommerzielle Vermarktung des Produkts hat noch nicht begonnen. Die Erstellung des Unternehmenskonzepts steht jedoch bevor. Nun muß die erste Venture-Capital-Finanzierung zum Auffangen der Anfangsverluste erfolgen.<sup>67</sup>

Die First-Stage-Phase, die sich der Seed- und der Start-up-Phase anschließt, ist dadurch gekennzeichnet, daß Unternehmen, die ihr Eigenkapital bereits in den ersten Finanzierungsrunden investiert haben, zur Produktionsaufnahme und Produkteinführung erheblichen Kapitalbedarf haben und folglich eine gestiegene Nachfrage nach Venture-Capital besitzen.

---

<sup>65</sup> Vgl. BUSSE (Finanzwirtschaft 1996) S. 92.

<sup>66</sup> Vgl. LAUB (Venture 1985), S. 31.

<sup>67</sup> Damit können Seed-Phase und Start-up-Phase mit der von NATHUSIUS/SZYPERSKI beschriebenen Gründungsphase annähernd gleichgesetzt werden.

Diese drei Phasen bilden die sogenannte Early-Stage-Finanzierung. Normalerweise ist sie mit zunehmenden Verlusten und Problemen bei der Suche nach geeigneten Fach- und Führungskräften verbunden. Man bezeichnet sie daher auch als kritische Durchhaltephase.<sup>68</sup> Sobald die Talsohle der Verlustphase durchschritten ist, die Produktion begonnen hat und die Markteinführung erfolgreich war, ist mit Gewinnen seitens des Unternehmens zu rechnen. Auch hier sind wiederum verschiedene Phasen zu unterscheiden.

In der Second-Stage-Phase ist das Wachstum der innovativen Technologieunternehmen zu finanzieren. Nachdem die Markteinführung erfolgreich durchgeführt wurde und sich erste Verkaufserfolge einstellen, ist das Unternehmen nicht mehr direkt gefährdet. Nun gilt es, Fragen der Produktion, Kapazitätsauslastung und Kostensenkung zu beantworten sowie sich intensiv um den Vertrieb der Produkte zu kümmern. I.d.R. erreichen die Unternehmen in dieser Phase den Break-Even-Punkt.

Die Third-Stage-Phase repräsentiert die Zeit des Wettbewerbswachstums, der nach Abschluß des Pionierwachstums einsetzt. Da sich die meisten Unternehmen hier bereits in einer Gewinnzone befinden, ist es für sie möglich, langfristige Kredite zu beschaffen. Dies ist notwendig, da der oftmals expansive und schnell erfolgende betriebliche Umsatzprozeß finanziert werden muß.<sup>69</sup>

Die Fourth-Stage-Phase wird auch als Brückenphase bezeichnet, da sie den Übergang zwischen der Venture-Capital- und der konventionellen Finanzierung darstellt. Das "going public", also die Börseneinführung des Unternehmens als mögliche Alternative der Auflösung der Beziehung, steht unmittelbar bevor. Ist das Unternehmen börsenreif und erfolgte die Erstemission erfolgreich, beginnt die Venture-Capital-Gesellschaft mit der Desinvestition, nämlich der Realisierung des Wertzuwachses ihrer Investition durch Verkauf ihrer Geschäftsanteile an der Börse.<sup>70</sup>

Wird die wirtschaftliche Leistungskraft der Staaten zugrunde gelegt, so hat der deutsche Venture-Capital-Markt im Vergleich zu den USA und anderen europäischen Ländern Nachholbedarf.<sup>71</sup> Dies zeigt sich besonders durch die Größenunterschiede der Märkte. Der deutsche VC-Markt besitzt ein Volumen von 6,1 Mrd. DM, wobei sich diese Mittel auf rund 3 000 VC-Gesellschaften verteilen. Hier ist die USA mit einem Fondsvolumen von 50 Mrd. USD füh-

---

<sup>68</sup> Vgl. BUSSE (Finanzwirtschaft 1996), S. 94.

<sup>69</sup> Vgl. LAUB (Venture 1985), S. 32.

<sup>70</sup> Vgl. GRIESENBACH (Innovationsfinanzierung 1989), S. 61ff.

<sup>71</sup> Vgl. BREUER (Venture Capital 1997), S. 324ff.

rend vor Großbritannien mit ca. 18 Mrd. DM und Frankreich mit 8,5 Mrd. DM. Besonders bei der Finanzierung von Zukunftstechnologien hinkt Deutschland den Entwicklungen stark hinterher. So liegt der Anteil dieser Zukunftstechnologien in den letzten Jahren bei unter 10%, während die USA (60%) und Großbritannien (20%) diese Marke deutlich übersteigen.

Die Ursachen des Nachholbedarfs Deutschlands in Sachen Venture-Capital liegen insbesondere in den Mentalitätsunterschieden zwischen Unternehmern und Investoren, den Ausbildungsdefiziten und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen begründet.<sup>72</sup> Einerseits dominiert eine risikoaverse Haltung seitens der Investoren, die potentielle Risiken trotz der Möglichkeit wirtschaftlicher Chancen meiden. Andererseits befürchten die Unternehmer nach Aufnahme eines externen Kapitalgebers eine Beschneidung ihrer Selbständigkeit und Entscheidungsfreiheit. Ein weiteres Problem stellt die Tatsache dar, daß in Deutschland traditionell ein nur spärliches Angebot an Lehrstühlen mit Ausrichtung auf Unternehmensgründung und den damit verbundenen Risiken vorhanden ist. Dadurch wird erstens die Risikobereitschaft der nachwachsenden Generation nicht geschult und zweitens führt dies, vor allem aus kaufmännischer Sicht, zu einer unzureichenden Ausbildung von Unternehmern und Gründern. Schließlich bewirkt aber auch die Unternehmensbesteuerung und die Existenz steuerlich bevorzugter alternativer Anlagemöglichkeiten dazu, daß kein Risikokapital bereitgestellt wird. So ist die in aller Regel für VC-Gesellschaften nachteilige Lösung der Besteuerung von Veräußerungsgewinnen zu nennen. Dahingegen besteht beispielsweise bei geschlossenen Immobilienfonds die Möglichkeit zur Erzielung steuerfreier Veräußerungsgewinne.

### c. Öffentliche Kapitalbeteiligungen

Neben der Beteiligung von Venture Capital Gesellschaften gibt es die Möglichkeit, öffentliche Kapitalbeteiligungen in Anspruch zu nehmen. Im wesentlichen sind hierbei die mittelständischen Kapitalbeteiligungsgesellschaften zu erwähnen, die von Kreditinstituten und Wirtschaftsverbänden getragen werden und die Finanzsituation der Unternehmensgründer in Form von Beteiligungsprogrammen verbessern sollen.<sup>73</sup>

Junge Technologieunternehmen bergen oftmals Risiken bezüglich ihrer Erfolgswahrscheinlichkeit, da sich die neuen Technologien nicht immer am Markt durchsetzen können. Dies führt oft zu Finanzierungsproblemen. Daher werden zur Entwicklung neuer Techniken für

---

<sup>72</sup> Vgl. BREUER (Venture Capital 1997), S. 326f.

<sup>73</sup> Vgl. NOWAK (Gesamtwirtschaftliche Aspekte 1991), S. 81ff.; ELFERS (Unternehmensgründungen 1996), S. 88.

Produktions- und Prozeßinnovationen öffentliche Mittel in Form von Beteiligungskapital zur Verfügung gestellt. Dies geschieht durch die beiden im folgenden beschriebenen Programme.

Zum einen werden durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) im Zuge des **KfW/BMBF-Programms** Darlehen zur Refinanzierung von KBGen angeboten, d.h. es handelt sich nicht um eine direkte Beteiligung an einem Gründungsunternehmen. Die KBGen sollen dann besonders jungen Technologieunternehmen Beteiligungen gewähren, um deren Eigenkapitalbasis zu stärken und sie zur Durchführung ihrer Innovationen zu befähigen.<sup>74</sup>

Zum anderen existiert die Möglichkeit für kleine Technologie-Unternehmen, sich mittels des **tbg/BMBF-Programms** direktes Beteiligungskapital zu beschaffen. Dabei werden von der Technologie-Beteiligungsgesellschaft (tbg) der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) Mittel in Form einer stillen Beteiligung zur Verfügung gestellt. Voraussetzung für den Erhalt der Mittel ist die Teilnahme eines weiteren Beteiligungsgebers. Dieser muß sich mindestens mit einem Betrag beteiligen, der die gleiche Höhe aufweist, wie der Betrag, den die tbg einbringt. Ebenso muß er bereit sein, die Beteiligung der tbg mitzubetreuen. Der Beteiligungsnehmer muß in angemessenem Umfang Eigenkapital zur Verfügung stellen und nachweisen, daß die Gesamtfinanzierung des Vorhabens gesichert ist.<sup>75</sup>

Die **Mittelständische Beteiligungsgesellschaft** (MBG) des Landes Rheinland-Pfalz stellt mittels einer stillen Beteiligung Eigenkapital für Unternehmensgründer der gewerblichen Wirtschaft zur Verfügung. Dieses soll bei Aufbau und Sicherung einer selbständigen Existenz dienlich sein. Das Fördervolumen beträgt bis zu 300.000 DM für innovative Vorhaben, bis zu 100.000 DM für Unternehmensgründungen in bereits bestehenden Branchen.<sup>76</sup>

Als Beteiligungsentgelt wird einmalig ein Betrag von 1% der Beteiligungssumme, mindestens aber 500 DM erhoben. Als laufende Kosten entstehen dem Beteiligungsnehmer 6,5% p. a. der Beteiligungssumme, dazu noch 1,5% gewinnabhängig. Schließlich wird auch eine Garantievorsicherung von 0,7% des Beteiligungsbetrages erhoben. Antraganehmende Stelle ist die Investitions- und Strukturbank (ISB) GmbH mit Sitz in Mainz.

Die **Wagnisfinanzierungsgesellschaft für Technologieförderung in Rheinland-Pfalz** (WFT) vergibt Beteiligungen an innovative und technologieorientierte Unternehmen in Form

---

<sup>74</sup> Vgl. KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU (Investitionsfinanzierung 1999), S. 21.

<sup>75</sup> Vgl. DEUTSCHE AUSGLEICHSBANK (Fördern 1999), S. 64ff.

<sup>76</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S. 21.

von Eigenkapital. Die Beteiligungen werden Unternehmensgründern der gewerblichen Wirtschaft gewährt, damit diese ihre innovativen Produkte marktfähig gestalten können.<sup>77</sup>

Die Mittel werden bis zu einer Höhe von 500.000 DM vergeben und sollen aber 50.000 DM nicht unterschreiten. Bei stillen Beteiligungen darf der Anteil höchstens 50% des Eigenkapitals betragen, bei Übernahmen von Gesellschaftsanteilen ist die Beteiligung auf 25,1% begrenzt.

Die Kosten für die Beteiligung bestehen zum einen in dem einmalig zu entrichtenden Entgelt in Höhe von 1% des Beteiligungsbetrages. Zum anderen fallen jährliche Zahlungen von 6,5% fest und zusätzlich gewinnabhängig 1,5% vom Beteiligungsbetrag an. Die Laufzeit der Beteiligungen betragen mindestens fünf, höchstens jedoch zehn Jahre.

### 3. ERP-Eigenkapitalhilfe

Das ERP-Eigenkapitalhilfe-Programm<sup>78</sup> entstammt dem ERP-Sondervermögen (European Recovery Program), aus dem alle ERP-Programme des Bundes finanziert werden. Die Mittel wurden aus amerikanischen Hilfeleistungen im Rahmen des Marshall-Planes nach dem zweiten Weltkrieg angesammelt. Die Verfügungsmacht über dieses Vermögen wurde dem Bundeswirtschaftsministerium übertragen, das die Art und den Umfang der Förderungsmaßnahmen alljährlich festlegt. So standen im Jahre 1997 Mittel in Höhe von 14 Mrd. DM zur Verfügung, die vorwiegend für Betriebe in den neuen Bundesländern, aber auch für die Regional- und Existenzgründungsförderung in den alten Ländern vorgesehen waren.<sup>79</sup>

Durch das Eigenkapitalhilfe-Programm werden zusätzliche risikotragende Mittel zur Verfügung gestellt, um die Eigenkapitalbasis zu vergrößern. Die in Form von Darlehen gewährten Fördermittel haften unbeschränkt und übernehmen somit Eigenkapitalfunktion. Damit kann die meist zu schmale Basis an eigenen Mitteln durch eigenkapitalähnliche Darlehen vergrößert werden. Die Darlehen werden im allgemeinen in den ersten 10 Jahren tilgungsfrei gewährt. Dann erst erfolgt die Tilgung, die sich in 20 gleichen Halbjahresraten vollzieht. Für die ersten 10 Jahre wird ein fester Zinssatz vereinbart. Die ersten zwei Jahre werden generell zinslos gestellt. Im dritten Jahr beträgt der Zinssatz 3% und steigt bis zum fünften Jahr um einen Prozentpunkt pro Jahr. Ab dem sechsten Jahr sind 6% fällig. Gegenüber anderen Kredit-

<sup>77</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S. 21.

<sup>78</sup> Das ERP-EKH-Programm ist zwar ein öffentliches Fördermittel, dennoch wird es bereits an dieser Stelle vorgestellt, da die zur Verfügung gestellten Mittel Eigenkapitalcharakter besitzen.

<sup>79</sup> Vgl. DIHT (Handbuch der Fördermaßnahmen 1997), S.79f.

förderungsprogrammen besitzt die Eigenkapitalhilfe den Vorteil, daß keine banküblichen Sicherheiten erforderlich sind.<sup>80</sup>

Mittel aus dem Eigenkapitalhilfeprogramm werden in den alten Bundesländern und in West-Berlin im Bereich der gewerblichen Unternehmensgründungen und der Freien Berufe

- für die Gründung eines privaten Unternehmens bzw. einer freiberuflichen Existenz sowie Investitionen innerhalb von zwei Jahren nach der Gründung oder
- für Erwerb oder tätige Beteiligung, einschließlich der damit in Zusammenhang stehenden Investitionen bis maximal zwei Jahre nach Erwerb

zur Verfügung gestellt.<sup>81</sup>

Antragsberechtigt sind natürliche Personen, die nicht älter als 55 Jahre sind und über die für das gesamte Vorhaben notwendige fachliche und kaufmännische Qualifikation verfügen. Gefördert werden nur Vorhaben, die eine nachhaltig tragfähige, selbständige Vollexistenz erwarten lassen bzw. hierzu beitragen.

Die Mittelbereitstellung im Rahmen des Eigenkapitalhilfe-Programms erfolgt durch die Deutsche Ausgleichsbank (DtA). Die Anträge sind vor Beginn des Vorhabens über ein Kreditinstitut zu stellen. Dem Antrag müssen ein Investitions- sowie ein Kosten- und Finanzplan beigelegt werden. Zudem ist die Stellungnahme einer unabhängigen fachlich kompetenten Stelle zwingend erforderlich.<sup>82</sup>

Die Eigenkapitalhilfe wird als Hilfe zur Selbsthilfe gewährt, wenn ohne sie die Durchführung des Vorhabens wesentlich erschwert würde, wobei vorhandene eigene Mittel des Antragstellers in angemessenem Umfang für die Finanzierung des Vorhabens einzusetzen sind. Die eigenen Mittel dürfen 15% des Investitionsvolumens nicht unterschreiten. Der Eigenkapitalanteil kann mit Eigenkapitalhilfe auf bis zu 40% des Investitionsvolumens unter Berücksichtigung eines Förderhöchstbetrages von 700.000 DM aufgestockt werden.<sup>83</sup>

---

<sup>80</sup> Vgl. DEUTSCHE AUSGLEICHSBANK (Fördern 1999), S. 3ff.

<sup>81</sup> Vgl. DIHT (Handbuch der Fördermaßnahmen 1997), S. 79.

<sup>82</sup> Als solche kommen beispielsweise Industrie- und Handelskammern oder Wirtschaftsprüfer in Betracht.

<sup>83</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S. 24.

### III. Die Finanzierung mit Fremdkapital unter Berücksichtigung der Kapitalgeber

#### 1. Fördermittel des Bundes und des Landes

##### a. Abgrenzung und Ziele der öffentlichen Förderung

Wie bereits erläutert wurde, besitzen Unternehmensgründungen eine große gesamtwirtschaftliche Relevanz.<sup>84</sup> Dies und die Tatsache, daß die Finanzierung im Zuge einer Unternehmensgründung ein großes Gründungshemmnis darstellt, regten Bund und Länder an, Finanzierungshilfen in Form von Programmen zu initiieren.<sup>85</sup> Diese Gründungsförderung soll die spezifischen Finanzierungsprobleme von Unternehmensgründern mindern.<sup>86</sup>

Betrachtet man die Gründungsförderung näher, ist es sinnvoll, zwischen indirekter und direkter Förderung zu unterscheiden. Die indirekte oder auch nicht-finanzielle Förderung zielt auf die Verbesserung institutioneller Rahmenbedingungen ab.<sup>87</sup> Da die hier vorliegende Arbeit aber den Schwerpunkt auf Finanzierungsfragen legt, soll die indirekte Förderung nicht weiter betrachtet werden. Demgegenüber beinhaltet die direkte finanzielle Unterstützung alle öffentlichen Finanzmittel, die auf Bundes- und Landesebene für Unternehmensgründungen bereitgestellt werden. Da es aber unmöglich ist, alle Förderprogramme in ihrem gesamten Umfang aufzuzeigen, soll sich die folgende Darstellung auf die wichtigsten Förderprogramme beschränken, die gemäß ihres Adressatenkreises auf Unternehmensgründer abzielen.<sup>88</sup>

Zunächst sollen jedoch die mit der Gründungsförderung verbundenen Ziele kurz erläutert werden. Problematisch ist hierbei, daß die mit den öffentlichen Fördermitteln verbundenen gesamtwirtschaftlichen Ziele ebenso fehlen, wie eine hinreichende theoretische Erläuterung der beabsichtigten Wirkungen.<sup>89</sup> So begründet die Hoffnung auf wettbewerbs-, struktur- und beschäftigungspolitische Verbesserungen die Motivation zur Fördermittelvergabe. Dies geht auf die 1970 von der Bundesregierung formulierten "Grundsätze der Strukturpolitik für kleine und mittlere Unternehmen" zurück.<sup>90</sup> Darin kommt einerseits die Bedeutung einer ausrei-

---

<sup>84</sup> Vgl. Abschnitt A.I.2

<sup>85</sup> Vgl. BREITENACHER (Gesamtwirtschaftliche Wirkungen 1994), S.17.

<sup>86</sup> Vgl. NOWAK (Gesamtwirtschaftliche Aspekte 1991), S. 67.

<sup>87</sup> Zu den institutionellen Rahmenbedingungen sind insbesondere die gesetzlichen Regelungen über Steuervergünstigungen, die Erschließung von Gewerbeflächen und der Abbau bürokratischer Hemmnisse zu zählen.

<sup>88</sup> Demnach sind Förderprogramme, die Umwelt- Forschungs- und soziale Ziele verfolgen ebenso ausgenommen wie Förderprogramme speziell für die neuen Bundesländer.

<sup>89</sup> Vgl. NOWAK (Gesamtwirtschaftliche Aspekte 1991), S. 2.

<sup>90</sup> Vgl. DEUTSCHER BUNDESTAG (Grundsätze 1970)

chenden Zahl an Unternehmensgründern zum Ausdruck, andererseits wird konstatiert, daß der unternehmerische Nachwuchs die Chance zum Markteintritt erhalten muß.

Die Förderprogramme werden aufgeteilt in Programme auf Bundesebene und solche auf Landesebene. Diese können jeweils in Darlehen und Bürgschaften unterschieden werden. Abbildung 7 zeigt die für Unternehmensgründer relevanten Programme.

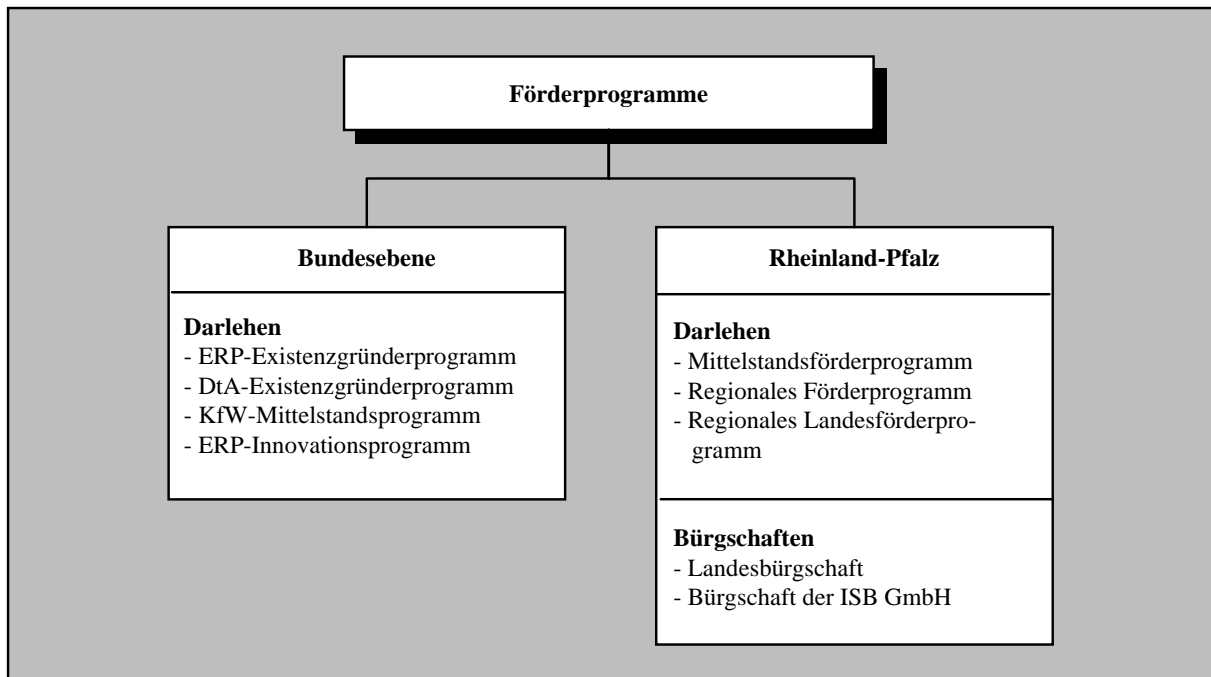


Abbildung 7: Förderprogramme von Bund und Rheinland-Pfalz

Darlehen werden an Unternehmensgründer zu festen Konditionen vergeben, die unter dem Marktniveau liegen. Die Förderung erfolgt somit durch den Verzicht auf eine marktübliche Verzinsung des bereitgestellten Kapitals. Die Höhe der Vergünstigung variiert dabei in Abhängigkeit von der Entwicklung auf dem Kapitalmarkt.

Die Anträge auf Fördermittel sind von den Unternehmensgründern an die Hausbanken zu stellen. Diese schließen dann einen Darlehensvertrag ab.<sup>91</sup> Wenngleich die Hausbanken die verausgabten Mittel von der öffentlichen Hand im Zuge der Refinanzierung zurückerlangen, tragen sie doch allein das Kreditrisiko und verlangen daher i.d.R. bankübliche Sicherheiten, wie z.B. Grundpfandrechte an Immobilien oder Sicherungsübereignungen.

Die vergebenen Bundesmittel entstammen dem ERP-Sondervermögen. Die Vergabe dieser Mittel erfolgt über die beiden Hauptleihinstitute des Bundes. Dies sind die Deutsche Aus-

<sup>91</sup> Dieser Darlehensvertrag wird üblicherweise auf eigene Rechnung und im eigenen Namen der Hausbank durchgeführt. Er wird daher auch als "durchgeleiteter Kredit" bezeichnet. Den Gegensatz dazu bildet der Verwaltungskredit, bei dem die öffentliche Hand das Kreditrisiko übernimmt und die Hausbank nur vermittelnd tätig wird. Letzterer wird beim ERP-Eigenkapitalhilfeprogramm angewandt.



gleichsbank (DtA) und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Mit der Vergabe der Landesmittel in Rheinland-Pfalz ist die 1994 gegründete Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH betraut. Diese umschließt alle Wirtschaftsfördereinrichtungen.

Sind Unternehmensgründer nicht in der Lage, die geforderten banküblichen Sicherheiten zu stellen, können öffentliche Bürgschaften in Anspruch genommen werden. Auf Bundesebene werden diese durch die DtA, auf Landesebene durch Kreditgarantiegemeinschaften (KGG) vergeben. KGGen sind Selbsthilfeorganisationen der Wirtschaft, die berufsgruppenspezifisch Bürgschaften vergeben. Der Staat unterstützt dabei die KGGen insofern, als einerseits vom Bund und dem jeweiligen Land eine Rückbürgschaft von 70% des verbürgten Betrages übernommen, andererseits zur Minderung des finanziellen Risikos von der KfW im Rahmen des ERP-Sondervermögens Haftungsfondsdarlehen gewährt werden.<sup>92</sup>

#### **b. Förderprogramme auf Bundesebene**

Das **ERP-Existenzgründerprogramm** wurde 1960 ins Leben gerufen. Seit dieser Zeit werden Darlehen aus dem ERP-Sondervermögen kleinen und mittleren Betrieben der gewerblichen Wirtschaft zur Verfügung gestellt. Voraussetzung für die Nutzung dieser Förderung ist einerseits die entsprechende kaufmännische und fachliche Qualifikation des Gründers, andererseits muß die Tätigkeit als Haupterwerbsgrundlage dienen. Somit soll durch die Bereitstellung von langfristigen und zinsgünstigen Darlehen (z.Z. 4,25%) besonders den Nachwuchskräften der gewerblichen Wirtschaft der Schritt in die Selbständigkeit erleichtert werden.<sup>93</sup>

Die Anträge auf Gewährung des Darlehen sind über die Hausbank des Gründers zu stellen. Diese prüft die Anträge und leitet sie an die Deutsche Ausgleichsbank weiter. Erhält der Unternehmensgründer Mittel aus diesem Programm, so muß er diese zweckdienlich einsetzen, insbesondere für die Errichtung des Unternehmens und die damit verbundenen Investitionen. Er kann keine weiteren Mittel aus anderen ERP-Programmen beziehen. Lediglich mit den jeweiligen Landesmitteln ist eine Kumulation möglich.

Antragsberechtigt im Sinne des **DtA-Existenzgründerprogramms** sind natürliche Personen, z.B. Angehörige freier Berufe und Betreiber kleiner und mittlerer Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Dabei sollen im besonderen die Existenzgründung selbst und die damit im Zusammenhang stehenden Investitionen innerhalb von acht Jahren nach Betriebseröffnung gefördert werden. Dies schließt auch die Beschaffung des ersten Warenlagers oder der ersten

<sup>92</sup> Vgl. JOOS (Unternehmensgründungen 1987), S. 296f; NOWAK (Gesamtwirtschaftliche Aspekte 1991), S. 73ff.

<sup>93</sup> Vgl. DEUTSCHE AUSGLEICHSBANK (Fördern 1999), S. 13ff.

Materialausstattung ein. Voraussetzung für den Erhalt dieser Fördermittel ist zum einen die Gründung einer Vollexistenz, zum anderen muß die Beantragung der Mittel vor der Durchführung der Investition erfolgen. Die Anträge sind bei der Hausbank einzureichen, die diese prüft und an die DtA weiterleitet.<sup>94</sup>

Das Fördervolumen des DtA-Existenzgründerprogramms beträgt 75% der förderfähigen Gesamtkosten und wird als zinsgünstiges und langfristiges Darlehen mit einem Zinssatz ab 3,75% gewährt. Der Kredithöchstbetrag beläuft sich dabei auf 4 Mio. DM. Die Tilgung des Darlehens ist in den ersten drei Jahren frei, danach erfolgt sie in gleichen Halbjahresraten.<sup>95</sup>

Unternehmensgründern der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe gewährt die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) mittels des **KfW-Mittelstandsprogramms** zinsgünstige Darlehen mit einem Zinssatz von 5,25%. Förderfähig sind Investitionen im In- und Ausland, die einer langfristigen Mittelbereitstellung bedürfen, z.B. der Erwerb von Grundstücken und Gebäuden, Betriebs- und Geschäftsausstattung oder immateriellen Wirtschaftsgütern unter der Voraussetzung, daß es sich um Investitionen handelt, die der Errichtung, Sicherung und Erweiterung des Unternehmens dienen.<sup>96</sup>

Das Fördervolumen des KfW-Mittelstandsprogramms beträgt 75% der förderfähigen Gesamtkosten, der Kredithöchstbetrag beläuft sich auf 10 Mio. DM. Die Auszahlung erfolgt zu 96 %. Die Verzinsung des Darlehens erfolgt unter dem Niveau der Kapitalmärkte. Zum Zeitpunkt der Antragstellung darf die Durchführung des Vorhabens noch nicht begonnen haben. Auch kann dieses Programm weder in Verbindung mit dem ERP-Existenzgründerprogramm noch mit dem Eigenkapitalhilfeprogramm in Anspruch genommen werden.

Das **ERP-Innovationsprogramm I + II** dient der Förderung von Vorhaben aus den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie (Mikrotechnologie), Materialtechnologie sowie Biotechnologie/Gentechnologie. Es soll der langfristigen Finanzierung marktnaher Forschung und Entwicklung neuer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen (Programmteil I) sowie ihrer Markteinführung (Programmteil II) dienen. Antragsberechtigt für Programmteil I sind Unternehmensgründer, die ein innovatives Projekt in Deutschland durchführen oder eine wesentliche Beteiligung an einem solchen Projekt anstreben. Für Programmteil II sind

---

<sup>94</sup> Vgl. DEUTSCHE AUSGLEICHSBANK (Fördern 1999), S. 24ff.

<sup>95</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S. 27f.

<sup>96</sup> Vgl. KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU (Investitionsfinanzierung 1997), S. 6.

Unternehmensgründer antragsberechtigt, die innovative Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen einführen oder sich wesentlich an deren Einführung beteiligen.<sup>97</sup>

Somit wird ein Darlehen zur Verfügung gestellt, welches eine Laufzeit von 10 Jahren besitzt, wobei die beiden ersten Jahre tilgungsfrei sind. Die Auszahlung erfolgt zu 100%. Der Zinssatz bewegt sich zwischen 4% und 5%. Das Investitionsvolumen der Forschungs- und Entwicklungsphase ist zu 100% förderfähig, wobei der Kredithöchstbetrag 10 Mio. DM beträgt. Das Investitionsvolumen der Markteinführungsphase ist zu 50% förderfähig und kann mit einem Höchstbetrag von bis zu 2 Mio. DM gefördert werden. Die Mittel des ERP-Innovationsprogramms sind über die Hausbank bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau zu beantragen.<sup>98</sup>

### c. Förderprogramme auf Landesebene

Das **Mittelstandsförderungsprogramm** soll Unternehmensgründer der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe bis zu 5 Jahre nach der Gründung unterstützen, damit diese wichtige Investitionen im Anlagevermögen durchführen können. Lediglich der Erwerb von Grundbesitz ist auszugrenzen.

Das Fördervolumen beträgt bis zu 50% der förderfähigen Gesamtkosten, die nur bis zu maximal 3 Mio. DM berücksichtigt werden können, mindestens aber 40.000 DM betragen müssen. Die Auszahlung erfolgt zu 100%. Besteht die Möglichkeit, Mittel aus dem Eigenkapitalhilfeprogramm oder dem ERP-Existenzgründerprogramm zu beziehen, so werden die förderfähigen Kosten für das Mittelstandsförderungsprogramm um diese Mittel selbst dann verringert, wenn solche nicht beantragt wurden.<sup>99</sup>

Die Laufzeit des Darlehen, wobei die beiden ersten Jahre tilgungsfrei sind, beträgt i.d.R. 10 Jahre, bei baulichen Maßnahmen 15 Jahre. Die Tilgung erfolgt zu gleichen Halbjahresraten. Der Zinssatz richtet sich nach der Lage auf dem Kapitalmarkt und beträgt zur Zeit 4%. Zum Zeitpunkt der Antragstellung darf mit dem Vorhaben noch nicht begonnen worden sein. Die Anträge sind über die Hausbank an die ISB GmbH weiterzuleiten.

Das **Regionale Förderprogramm Gemeinschaftsaufgabe (GA)**, das von Bund und Land gleichermaßen getragen wird, soll zur regionalen Strukturverbesserung in wirtschaftlich schlechtsituierten Gebieten beitragen. Dabei wird das Ziel verfolgt, gleiche Lebens- und Arbeitsbedingungen herzustellen. Die rechtlichen Grundlagen hierfür sind in Artikel 91a des

<sup>97</sup> Vgl. KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU (Investitionsfinanzierung 1999), S. 20.

<sup>98</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S. 26.

<sup>99</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S 17f.

Grundgesetzes und im Gesetz über die Gemeinschaftsaufgabe “Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur” zu finden. Die Fördermittel werden von Bund und Land jeweils zur Hälfte aufgebracht. Reichen diese nicht aus, so haben die Förderungen ausschließlich aus Landesmitteln zu erfolgen.

Gefördert werden die Errichtung von Produktions- und Dienstleistungsbetrieben. Zu diesem Zweck werden Investitionszuschüsse oder zinsverbilligte Darlehen bis zu einem Förderhöchstsatz von 15% der förderfähigen Investitionskosten gewährt. Bei Investitionen, die hohe Arbeitsplatzeffekte aufweisen, kann sich der Förderhöchstsatz auf 18% erhöhen.<sup>100</sup>

Um Mittel aus dem Regionalen Förderprogramm GA zu erhalten, sind bestimmte Voraussetzungen zu erfüllen. So muß die Antragstellung vor der Durchführung des Vorhabens vollzogen werden. Die Produkte und Dienstleistungen müssen überwiegend überregional, d.h. in einem Umkreis größer als 50 km vom Firmensitz, abgesetzt werden. Schließlich werden nur Vorhaben gefördert, deren Investitionsvolumen über 50.000 DM liegt. Die Anträge sind über die Hausbank an die ISB GmbH zu richten.

Das **Regionale Landesförderungsprogramm** zielt auf strukturschwache Gebiete (Landesfördergebiete) ab, die nicht zu den Fördergebieten der Gemeinschaftsaufgabe “Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur” gehören. Daher werden Zuschüsse oder zinsverbilligte Darlehen an Unternehmensgründer der gewerblichen Wirtschaft vergeben, die hier ihre Unternehmen errichten. Dies soll zur Schaffung neuer Arbeitsplätze beitragen.

Da sich dieses Förderprogramm im Wesentlichen an die Regelungen der Gemeinschaftsaufgabe “Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur” anlehnt, soll eine weitere Beschreibung hier unterbleiben. Lediglich ist zu erwähnen, daß die Förderhöchstsätze i.d.R. unter den der Gemeinschaftsaufgabe liegen.<sup>101</sup>

Für die Vergabe von Darlehen werden vom Unternehmensgründer Sicherheiten gefordert. Ist er nicht in der Lage diese zu stellen, kann das Land gegenüber Kreditinstituten, Versicherungsgesellschaften oder Bausparkassen Bürgschaften übernehmen. Diese **Landesbürgschaften** belaufen sich i.d.R. auf bis zu 80% des zu verbürgenden Betrages für Investitionskredite und bis zu 60% für Betriebsmittelkredite. Sie werden von den Hausbanken beantragt. Die Kreditnehmer müssen dabei Unternehmen oder Unternehmensgründer der gewerblichen Wirtschaft, der Land- und Forstwirtschaft oder Angehörige der Freien Berufe sein.<sup>102</sup>

---

<sup>100</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S 7ff.

<sup>101</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S. 11f.

<sup>102</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S. 20.

Dem Kreditnehmer entstehen für die Bürgschaft Kosten. Zum einen ist ein einmaliges Entgelt zu entrichten, wovon ein Teil bereits bei der Beantragung der Bürgschaft fällig wird. Dieses beträgt für einen Bürgschaftsbetrag bis zu 5 Mio. DM 0,75% des Bürgschaftsbetrages, für den 5 Mio. DM übersteigenden Anteil des Bürgschaftsbetrages noch 0,1%. Zum anderen ist ein laufendes Entgelt zu entrichten, das sich prozentual nach der Höhe des Bürgschaftsbetrages richtet. Antragnehmende Stelle ist die ISB GmbH.

Die **Bürgschaften der ISB** sind der Landesbürgschaft in Wesen und Konditionen gleich und werden daher nicht weiter erläutert. Abweichungen sind lediglich insofern vorhanden, daß die Bürgschaft nicht ausschließlich vom Land übernommen wird, sondern von Bund und Land gemeinsam. Darüber hinaus beläuft sich der Höchstbetrag auf 2,5 Mio. DM.<sup>103</sup>

## 2. Fremdkapital von Kreditinstituten

### a. Systematisierung von Krediten

Zur Unterteilung der Kredite von Banken können verschiedene Kriterien herangezogen werden. So kann neben der Fristigkeit und der Tilgungsform eine Systematisierung beispielsweise auch anhand von Kreditnehmergruppe, Kreditzweck oder Kreditsicherheiten vorgenommen werden.<sup>104</sup>

Die im Rahmen dieser Untersuchung des Finanzierungsverhaltens von Unternehmensgründern interessanteste Untergliederung ist die nach der Fristigkeit, da die Beachtung der Fristenkongruenz bei der Finanzierung insbesondere von Unternehmensgründungen von großer Bedeutung ist. Die Laufzeit der Kredite sollte der Nutzungsdauer der jeweiligen kreditfinanzierten Güter entsprechen. Im Folgenden wird daher gemäß Abbildung 8 zwischen kurzfristigen sowie mittel- und langfristigen Krediten unterschieden.

---

<sup>103</sup> Vgl. BRÜDERLE (Wirtschaftsförderung 1997), S. 20.

<sup>104</sup> Vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 361.

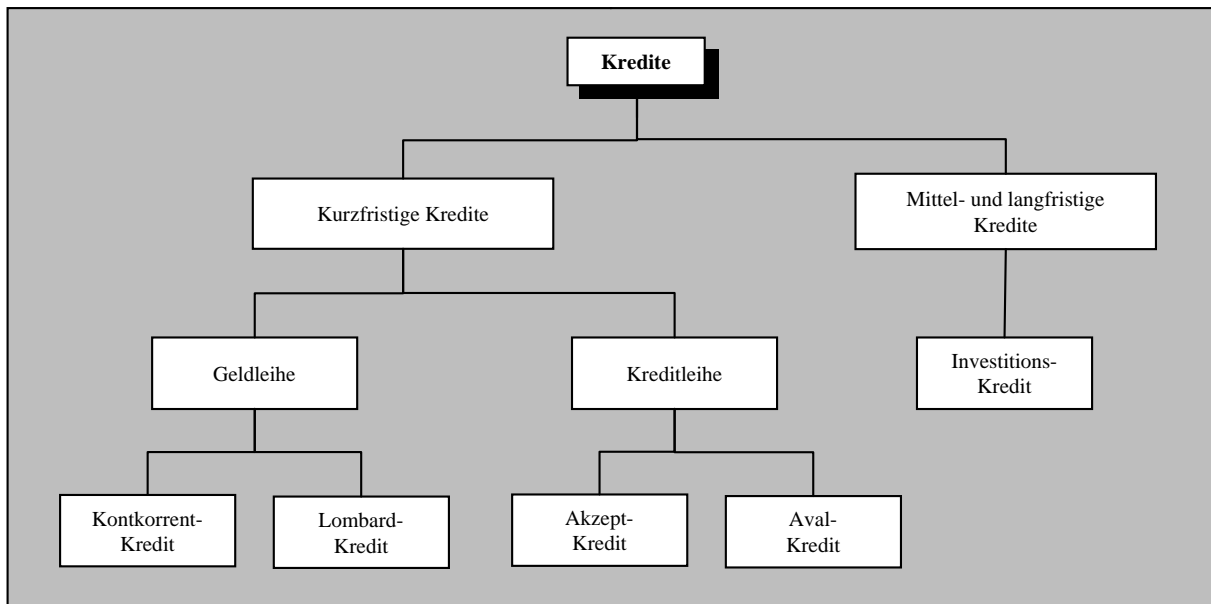


Abbildung 8: Einteilung der Kredite nach dem Kriterium der Laufzeit<sup>105</sup>

### b. Kurzfristige Kredite

Kurzfristige Kredite sind Kredite mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr.<sup>106</sup> Die kurzfristigen Kredite lassen sich in Geld- und Kreditleihe unterscheiden.<sup>107</sup> Unter **Geldleihe** wird die Überlassung von Zahlungsmitteln durch das Kreditinstitut verstanden. Die Geldleihe lässt sich weiter in Kontokorrent- und Lombardkredit untergliedern. Bei der **Kreditleihe** „leiht“ das Kreditinstitut dem Kunden keine Zahlungsmittel, sondern seinen „Kredit“ im Sinne von Haftung, mit dem sich dieser dann Zahlungsmittel beschaffen oder Zahlungen aufschieben kann. Hierbei lassen sich der Akzept- und der Avalkredit unterscheiden.

Der **Kontokorrentkredit** ist ein Kredit, den ein Kreditnehmer innerhalb der festgesetzten Laufzeit durch Verfügungen über sein Konto bis zur vereinbarten Kreditgrenze in Anspruch nehmen kann.<sup>108</sup> Es ist also dem Kreditnehmer überlassen, ob und in welcher Höhe er innerhalb der vereinbarten Grenze den Kredit in Anspruch nimmt. Rückführungen des in Anspruch genommenen Kreditbetrages durch Gutschriften auf dem Kontokorrentkonto, das Voraussetzung für diese Kreditart ist, gelten nicht als Tilgung. Der Kontokorrentkredit steht weiterhin bis zur Höhe des vereinbarten Kreditlimits zur Verfügung.

Kontokorrentkredite an Unternehmen und Selbständige sind Betriebskredite, die zur Finanzierung der Gütererzeugung und -bereitstellung dienen. Sie werden von den Kreditinstituten

<sup>105</sup> Quelle: GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 295.

<sup>106</sup> Vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 361.

<sup>107</sup> Vgl. GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 295.

<sup>108</sup> GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 295.

auch unter den Bezeichnungen Betriebsmittel-, Umsatz-, Dispositions- und Überziehungskredit vergeben.<sup>109</sup> Die Abwicklung erfolgt grundsätzlich gleich.

Banken bewerten die wirtschaftliche Lage des Kreditnehmers in bestimmten Zeitabständen neu. Treten keine Schwierigkeiten auf, erfolgt die Kontoführung ordnungsgemäß und nimmt der Kreditnehmer keine Kündigung vor, prolongieren sie den formal kurzfristige Kontokorrentkredit, so daß ein mittel- oder langfristiger Kredit entsteht.

Kontokorrentkredite werden meist als Blankokredite, d.h. ohne Bereitstellung besonderer Sicherheiten gewährt. Zu beachten ist allerdings, daß den Banken laut den Allgemeinen Geschäftsbedingungen das Recht auf Bestellung von Sicherheiten zusteht.<sup>110</sup>

Die Kosten des Kontokorrentkredits sind im Vergleich zu anderen Kreditarten relativ hoch, doch läßt sich seine Inanspruchnahme i.d.R. nicht vermeiden. Wie bei allen Krediten richten sich die Kosten des Kontokorrentkredits nach den Geldbeschaffungskosten der Kreditinstitute und der Bedeutung des Kunden für die Bank. Eine Besonderheit ist jedoch, daß im Kreditvertrag vereinbart wird, daß das Institut den Zinssatz den veränderten Geldmarktverhältnissen anpassen kann. Die Zusammensetzung der Kosten unterscheidet sich bei den einzelnen Kreditinstituten, als gemeinsame Bestandteile lassen sich jedoch nennen:

- Sollzinsen für den in Anspruch genommenen Kredit.
- Kreditprovision: In Abhängigkeit von der Berechnungsweise handelt es sich dabei um einen Zuschlag zum Sollzins oder um eine Bereitstellungsprovision, d.h. um ein Entgelt für die Einräumung des Kreditlimits.
- Überziehungsprovision: Bei Überschreitung des Kreditlimits (Kontoüberziehung ohne Kreditvertrag) und bei Kreditbeanspruchung über die vereinbarte Laufzeit hinaus erhöhen sich die Kosten des Kreditnehmers um diese Provision.
- Umsatzprovision und/oder Kontoführungsgebühr: Entgelt für die Führung des Kontokorrentkontos, das sich an der Höhe des Umsatzes oder der Anzahl der Buchungsposten orientiert. Im Gegensatz zu den zuvor genannten Komponenten handelt es sich hierbei um keine Kosten für die Inanspruchnahme des Kontokorrentkredits.<sup>111</sup>

---

<sup>109</sup> Zur Beschreibung dieser Arten des Kontokorrentkredits vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 372; GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 297.

<sup>110</sup> Vgl. GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 298.

<sup>111</sup> Vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 373.

Der größte Nachteil des Kontokorrentkredits sind seine relativ hohen Kosten. Daher müssen Unternehmensgründer darauf achten, daß der Kontokorrentkredit nur zur Abdeckung des kurzfristigen Geldbedarfs vor Eingang der Einnahmen verwendet wird. Ein weiterer Nachteil ist die jederzeit beiderseitige Kündbarkeit der Kontokorrentkredite. Insbesondere in Krisenlagen werden sie vielfach von Seiten der Kreditinstitute gekündigt bzw. nicht prolongiert.

Diese Nachteile werden, die richtige Verwendung des Kontokorrentkredits vorausgesetzt, von seinen Vorteilen überwogen. Der Kontokorrentkredit vergrößert die Dispositionsfreiheit des Unternehmensgründers, d.h. es ist dem Gründer überlassen, wann und wofür er seinen Kreditrahmen ausnutzt. Dabei verursacht die Ausnutzung des Kreditrahmens nach dem jeweiligen Kapitalbedarf lediglich Kosten auf die Höhe des beanspruchten Betrages. Wird kein Kredit in Anspruch genommen, fallen auch keine Zinskosten an. Der nicht ausgenützte Teil des Kontokorrentkredits stellt eine jederzeit verfügbare Liquiditätsreserve dar.

Aus diesen Gründen ist der Kontokorrentkredit auch für Unternehmensgründer mit guter Eigenkapitalausstattung von größter Bedeutung.

Der echte **Lombardkredit** ist ein Darlehen, das über einen festen Betrag lautet, in einer Summe zur Verfügung gestellt wird und durch Verpfändung von beweglichen Sachen und Rechten gesichert ist.<sup>112</sup> Die Kreditinstitute und Kreditnehmer bevorzugen heutzutage allerdings den unechten Lombardkredit, der einem durch Verpfändung gesicherten Kontokorrentkredit entspricht.<sup>113</sup>

Als Pfandobjekte kommen hauptsächlich Waren, Wechsel, Forderungen und Effekten in Frage. Die größte Bedeutung für die Praxis hat der Effekten-Lombardkredit, da die Pfandrechtsbestellung und die Verwertung des Pfandes einfach und billig sind. Um dem Kursrisiko vorzubeugen, gelten für Wertpapiere Effekten-Beleihungsgrenzen von 50% bis 80%.

Die Kosten des Lombardkredits setzen sich aus den Zinsen und der Kreditprovision zusammen. Kosten, die den Kreditinstituten durch die Verwahrung bzw. Verwaltung der Pfandobjekte entstehen, werden auf den Kreditnehmer abgewälzt.

Der unechte Lombardkredit weist außer bei den Kosten und den Sicherheiten die gleichen Vor- und Nachteile wie der Kontokorrentkredit auf. Er ist i.d.R. hinsichtlich der Zinskosten günstiger als der Kontokorrentkredit, bringt dafür aber den Nachteil der Bestellung von Pfandobjekten als Sicherheiten mit sich. Dies kann wiederum mit Kosten verbunden sein.

<sup>112</sup> Vgl. GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 300.

<sup>113</sup> Vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 380.



Darüber hinaus stehen die zur Besicherung des Lombardkredits bestellten Pfandobjekte nicht mehr zur Besicherung anderer, möglicherweise günstigerer Kreditformen zur Verfügung.

Beim **Akzeptkredit** handelt es sich um einen Kredit, den ein Kreditinstitut gewährt, indem es innerhalb einer festgelegten Kreditgrenze vom Kreditnehmer ausgestellte Wechsel akzeptiert.<sup>114</sup> Das Kreditinstitut ist also der Bezogene des Wechsels. Man spricht von einem Bankakzept. Durch die Akzeptierung des Wechsels stellt das Kreditinstitut die eigene Kreditwürdigkeit zur Verfügung, es handelt sich daher um eine Kreditleihe.

Der Kreditvertrag, der das Innenverhältnis zwischen Kreditinstitut und Kreditnehmer regelt, verpflichtet den Kreditnehmer spätestens einen Tag vor Fälligkeit des Wechsel auf seinem Konto für eine Deckung in Höhe der Wechselsumme zu sorgen. Für das Kreditinstitut tritt also bei korrekter Abwicklung keine Liquiditätsbelastung wie bei der Geldleihe auf. Im Außenverhältnis, d.h. im Verhältnis gegenüber Dritten, besteht für die Bank eine wechselfällige Verpflichtung. Damit geht sie eine Eventualverbindlichkeit ein, da sie vom Besitzer des Wechsels zur Einlösung herangezogen werden kann.

Auch der Akzeptkredit stellt einen Betriebskredit dar. Er dient vor allem der Finanzierung kurzfristig abzuwickelnder Warengeschäfte. Dabei sollen die Wechsel, deren Laufzeit der Zahlungsfrist entspricht, aus den Verkaufserlösen der finanzierten Waren eingelöst werden.

Dem Kreditnehmer bleiben grundsätzlich die Möglichkeiten

- der Begleichung einer Verbindlichkeit durch Aushändigung des Akzepts an Gläubiger,
- der Diskontierung des Akzepts bei einem anderen Kreditinstitut oder
- der Diskontierung des Akzepts bei der Akzeptbank,

um das Bankakzept zu verwenden.

Die letztgenannte Möglichkeit ist aus zwei Gründen die in der Praxis bedeutendste.<sup>115</sup> Für das Ansehen der Kreditinstitute ist es zum einen von Nachteil, wenn ihre Akzepte unkontrolliert im Umlauf sind. Zum andern verhindert die Selbstdiskontierung die Kontaktaufnahme zu anderen Banken und bindet so den Kreditnehmer an das eigene Unternehmen.

Da beim reinen Akzeptkredit kein Geld fließt, es also zu keiner Liquiditätsbelastung der Bank kommt, fallen als Kreditkosten keine Zinsen, sondern nur eine Akzeptprovision an. Die Ak-

---

<sup>114</sup> GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 304.

<sup>115</sup> Vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 378.

zeptprovision ist ein Entgelt dafür, daß der Kreditnehmer unter Verwendung des Namens und Ansehens der Bank kostengünstig Geschäfte tätigen darf.

Da der Akzeptkredit i.d.R. nur Kunden erstklassiger Bonität eingeräumt wird, wird er normalerweise ohne die Bestellung von Sicherheiten gewährt. Darin ist auch das größte Problem für Unternehmensgründer zu sehen. Da ihre Bonität in der Phase der Gründung von den Kreditinstituten meist als nicht ausreichend angesehen wird, werden Unternehmensgründer selten in den Genuß eines Akzeptkredits kommen. Generell gilt für den Akzeptkredit, daß er für die reine Gründungsfinanzierung einer Unternehmung von untergeordneter Bedeutung ist. Nach Aufnahme des Geschäftsbetriebs kann er bei Unternehmensgründern große Bedeutung erlangen.

Der **Avalkredit** ist ein Kredit, den ein Kreditinstitut durch Übernahme einer Bürgschaft oder die Stellung einer Garantie gewährt.<sup>116</sup> Die Bank stellt keine liquiden Mittel zur Verfügung, sondern haftet für und im Auftrag des Kunden gegenüber Dritten.

Bei der Bürgschaft verpflichtet sich der Bürge (hier: das Kreditinstitut) gegenüber dem Gläubiger, für die Erfüllung der Verbindlichkeit eines Schuldners (hier: der Kreditnehmer) einzustehen. Die Garantie ist dagegen ein abstraktes Zahlungsverprechen, mit dem der Garantiegeber (hier: das Kreditinstitut) zusagt, bei Eintreten vorher bestimmter Voraussetzungen Zahlung zu leisten.<sup>117</sup>

Bankbürgschaften werden häufig von der öffentlichen Hand verlangt, Bankgarantien finden vor allem im Bereich des Außenhandels Anwendung.<sup>118</sup>

Der Garantie und der Bürgschaft sind gemein, daß sie für die Bank eine Eventualverbindlichkeit darstellen. Nur wenn der Avalkreditnehmer seiner Verpflichtung nicht nachkommt, entsteht eine Verbindlichkeit. Es handelt sich also um eine Kreditleihe.

Die schriftliche Bürgschaftserklärung des Kreditinstituts kann entweder dem Begünstigten direkt oder dem Kreditnehmer übergeben werden. Ist die verbürgte Forderung erloschen, erlischt automatisch die Bürgschaftsverbindlichkeit der Bank.

Der Avalkredit erweist sich für den Kreditnehmer insbesondere dann als sinnvoll, wenn der Gläubiger Sicherheiten für Verbindlichkeiten verlangt. Die Laufzeit des Avalkredits hängt

---

<sup>116</sup> GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 306.

<sup>117</sup> Zu weiteren Unterschieden und Gemeinsamkeiten von Bürgschaft und Garantie vgl. SCHIERENBECK/ HÖLSCHER (Bank-Assurance 1998), S. 381.

<sup>118</sup> Vgl. ebenda, S. 382f.

vom Zweck der Bürgschaft oder der Garantie ab. Die Regel sind kurzfristige Kreditgewährungen.

Es existieren sehr viele Arten von Avalkrediten, die sich nach Kriterien wie Gläubiger oder Anwendungsgebiete unterscheiden lassen.<sup>119</sup> Darauf soll hier jedoch nicht näher eingegangen werden.

Der Avalkredit wird i.d.R. ohne Sicherheiten gewährt. Durch die Bestellung von Sicherheiten ist es jedoch möglich, die Kosten des Avalkredits zu senken. Kreditinstitute berechnen dem Kreditnehmer für die Avalübernahme eine Avalprovision, die in Prozent der Bürgschafts- bzw. der Garantiesumme ausgedrückt wird. Die Höhe des Prozentsatzes variiert zwischen 0,5% und 3,5% und hängt neben der Bestellung von Sicherheiten von dem Zweck des Avals, der Höhe und der Laufzeit des Avalkredits, der Bonität des Kreditnehmers und der Art der verbürgten Verbindlichkeit ab.<sup>120</sup> Es fallen, wie beim Akzeptkredit, keine Zinsen an, da auch hier keine Liquiditätsbelastung für das Kreditinstitut entsteht.

Der größte Vorteil des Avalkredits ist die Vermeidung des Einsatzes von liquiden Mitteln. Durch das Aval kann der Kreditnehmer den Verzicht auf die Hinterlegung von Geld beim Gläubiger bzw. eine Stundung der Verbindlichkeit durch den Gläubiger erreichen.

Auch der von Banken vergebene Avalkredit wird bei der Finanzierung der Unternehmensgründung eine untergeordnete Rolle spielen. Werden jedoch Geschäfte getätigt, die Bankbürgschaften bzw. Bankgarantien verlangen, kann der Avalkredit auch für Unternehmensgründer eine bedeutende Rolle spielen.

### **c. Mittel- und langfristige Kredite**

Mittel- und langfristige Kredite an Unternehmensgründer bzw. an Gründungsunternehmen werden Investitionskredite genannt.<sup>121</sup> Mittelfristig bedeutet dabei eine Laufzeit von einem bis zu vier Jahren, langfristige Kredite haben eine Laufzeit von mehr als vier Jahren.<sup>122</sup>

Aus Gründen der Fristenkongruenz zwischen der Laufzeit des Kredits und der Bindung des Kapitals sollte der Investitionskredit in erster Linie zur Anschaffung von längerfristig im Unternehmen verbleibenden Anlagegütern, wie beispielsweise Grundstücke, Gebäude, Produktionsanlagen oder Maschinen, eingesetzt werden. Oftmals entspricht die Kreditlaufzeit dem

---

<sup>119</sup> Zu den Arten der Avalkredite vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 382; GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 308f.

<sup>120</sup> Vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 383.

<sup>121</sup> Vgl. GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 310.

<sup>122</sup> Vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 361.

Abschreibungszeitraum der finanzierten Anlagegüter. Auf diese Weise soll die Tilgung des Kredits aus den Abschreibungsgegenwerten sichergestellt werden.<sup>123</sup>

Für den Kreditbedarf der gewerblichen Wirtschaft bieten die Kreditinstitute zumeist standardisierte Investitionskredite unter unterschiedlichen Bezeichnungen an, z.B. Gewerblicher Anschaffungskredit, Mittelstandskredit, Industriedarlehen, etc.

Investitionskredite werden i.d.R. in einer Summe ausgezahlt bzw. die vereinbarte Kreditsumme wird dem Abwicklungskonto gutgeschrieben. Die Rückzahlung kann in festgelegten Raten während der Laufzeit oder in einer Summe am Ende der Laufzeit erfolgen. Bei der Rückzahlung in Raten werden das Annuitätendarlehen und das Abzahlungsdarlehen unterschieden. In beiden Fällen beinhalten die jährlichen Rückzahlungen, die in vierteljährlichen oder monatlichen Raten gezahlt werden, einen Tilgungsanteil und einen Zinsanteil. Beim Abzahlungsdarlehen sinken die jährlichen Leistungen während der Laufzeit des Darlehens, wobei der Tilgungsanteil konstant bleibt und der Zinsanteil sinkt. Die Vorteile dieser Tilgungsform sind zum einen die kürzere Tilgungsdauer gegenüber dem Annuitätendarlehen, zum anderen entspricht der abnehmende Verlauf der jährlichen Aufwendungen dem i.d.R. ebenfalls abnehmenden Verlauf der Ertragskurve einer Investition.<sup>124</sup> Der Nachteil, insbesondere für Unternehmensgründer, besteht in den hohen Belastungen während der Anlaufphase des Unternehmens.

Beim Annuitätendarlehen erbringt der Kreditnehmer jährlich gleichbleibende Leistungen, wobei der Zinsanteil sinkt und der Tilgungsanteil während der Laufzeit steigt. Vorteil dieser Form der Tilgung sind die im Vergleich zum Abzahlungsdarlehen niedrigeren Aufwendungen in den ersten Jahren. Der Nachteil ist die, im Vergleich zum Abzahlungsdarlehen längere Tilgungsdauer.<sup>125</sup> Da Gründungsunternehmen in den ersten Jahren erfahrungsgemäß mit Anlaufschwierigkeiten zu kämpfen haben, erscheint diese Tilgungsform sinnvoller.

Erfolgt die Rückzahlung des Darlehens in einer Summe am Ende der Laufzeit, wird von Festdarlehen gesprochen. Diese werden oft an den Abschluß einer Lebensversicherung gekoppelt. Der Darlehensnehmer zahlt dabei statt des Tilgungsanteils die Versicherungsprämien und den Zinsanteil. Am Ende der Vertragslaufzeit wird das Darlehen durch die fällige Versicherungssumme getilgt.

---

<sup>123</sup> Vgl. GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 311.

<sup>124</sup> Vgl. BUSSE (Finanzwirtschaft 1996), S. 224.

<sup>125</sup> Vgl. BUSSE (Finanzwirtschaft 1996), S. 226.

Bei der Verzinsung von Investitionskrediten können variable oder feste Zinssätze vereinbart werden. Feste Zinssätze ändern sich während der Laufzeit des Kredites nicht, variable Zinssätze werden von den Kreditinstituten regelmäßig an die aktuellen Gegebenheiten des Kapitalmarktes angepaßt. Die Höhe des Zinssatzes richtet sich wie bei allen Krediten vor allem nach den Refinanzierungskosten der Kreditinstitute. Neben den Zinsen fallen als Kosten des Investitionskredits noch Bearbeitungsgebühren an, deren Höhe von den Kreditinstituten festgelegt wird und die daher erheblich differieren können.

Die Gewährung von Investitionskrediten ist i.d.R. an die Stellung von Sicherheiten gebunden. Dabei kommen als Sicherheiten am häufigsten die Sicherungsübereignung der zu finanzierenden Gegenstände oder der gewerbliche Grundbesitz, in Form einer Grundschuld, in Frage.

### 3. Sonderformen der Finanzierung mit Fremdkapital

#### a. Leasing

Als Leasing wird ein Rechtsverhältnis bezeichnet, das dem Leasingnehmer die Nutzung eines bestimmten Gegenstandes gegen einen vorher vereinbarten, periodischen anfallenden Betrag ermöglicht.<sup>126</sup> Da das Wort vom Englischen “to lease” abstammt, was “vermieten bzw. verpachten” bedeutet, wird Leasing oft mit der Vermietung oder Verpachtung verglichen. Der Unterschied besteht jedoch darin, daß dem Leasingnehmer Rechte, Risiken und Pflichten übertragen werden, die bei der traditionellen Miete der Vermieter trägt. So muß der Leasingnehmer Reparaturen ausführen und das Objekt instandhalten, außerdem haftet er für Beschädigungen bzw. den Ausfall des Objekts.

Das Leasinggeschäft läßt sich anhand verschiedener Kriterien systematisieren. Nach der Stellung des Leasinggebers kann eine Unterscheidung in **direktes** und **indirektes Leasing** getroffen werden.<sup>127</sup> Beim direkten Leasing wird der Vertrag mit dem Hersteller des Leasingobjekts geschlossen, beim indirekten Leasing schließt der Leasingnehmer den Vertrag mit einer selbständigen Leasinggesellschaft, die wiederum das Objekt beim Hersteller kauft. Die Leasinggesellschaft wird als Finanzierungsgesellschaft zwischen Hersteller und Leasingnehmer geschaltet.

Darüber hinaus kann bezüglich der Art des Leasingobjektes in **Mobilien-Leasing** und **Immobilien-Leasing** unterschieden werden. Gegenstand des Mobilien-Leasing sind einerseits langlebige Konsumgüter, wie beispielsweise Kraftfahrzeuge, andererseits bewegliche Investi-

<sup>126</sup> Vgl. SCHIERENBECK/HÖLSCHER (BankAssurance 1998), S. 517.

<sup>127</sup> Vgl. GERKE (Finanzierung 1998), S. 282.

tionsgüter, zu denen insbesondere Büromaschinen und EDV-Anlagen zählen. Gegenstand der Immobilien-Leasingverträge sind unbewegliche Investitionsgüter, wie z.B. Grundstücke und Gebäude. Abbildung 9 gibt einen Überblick über die leasingfinanzierten Investitionen. Es ist deutlich, daß das Mobilien-Leasing von weitaus größerer Bedeutung als das Immobilien-Leasing ist.

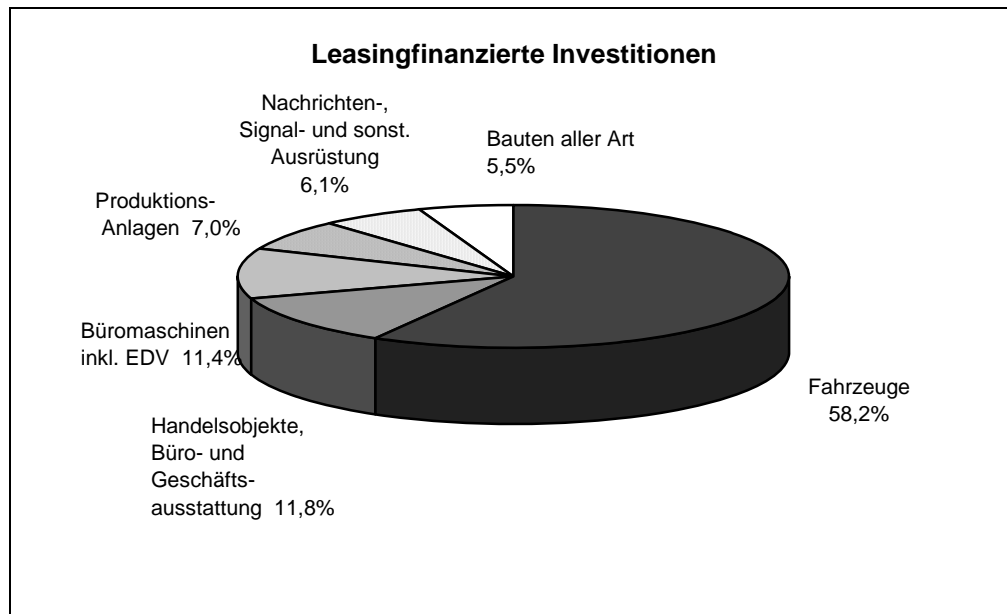


Abbildung 9: Leasingfinanzierte Investitionen<sup>128</sup>

Erfolgt die Einteilung nach der Dauer des Leasingvertrages, so wird von **Operating-** und **Financial-Leasing** gesprochen.<sup>129</sup> Beim Operating-Leasing handelt es sich um einen kurzfristigen Vertrag, der vom Mieter unter Einhaltung bestimmter Fristen gekündigt werden kann. Kurzfristig bedeutet dabei Mietzeiten von wenigen Stunden bis zu einigen Monaten, jedoch kaum länger als ein Jahr.<sup>130</sup> Der Zweck des Operating-Leasings liegt darin, das Objekt für eine wesentlich kürzere Zeit als die technische Nutzungsdauer zu nutzen und außerdem bestimmte mit dem Eigentum verbundene Risiken, wie beispielsweise Veralterung, auszuschließen. Da der Leasinggeber das Risiko trägt, entspricht der Operating-Leasing-Vertrag den herkömmlichen Mietverträgen.

Financial-Leasing-Verträge haben mittel- oder langfristige Laufzeiten, bei denen i.d.R. eine von beiden Seiten unkündbare Grundmietzeit vereinbart wird. Diese Grundmietzeit ist kürzer als die betriebsübliche Nutzungsdauer des Leasingobjekts. Die Verantwortung und damit das Risiko trägt beim Financial-Leasing der Leasingnehmer.

<sup>128</sup> Quelle: IFO-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (ifo-Schnelldienst 2/96)

<sup>129</sup> Vgl. EILENBERGER (Finanzwirtschaft 1997), S. 268.

<sup>130</sup> Vgl. GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 341.

Nach dem Vertragsinhalt kann man das Financial-Leasing in Voll- und Teilamortisierungsverträge unterteilen. Beim Vollamortisierungsvertrag werden die Leasingraten so kalkuliert, daß der Leasinggeber während der Grundmietzeit die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, die Finanzierungskosten und die Risikokosten ersetzt bekommt und ihm ein Gewinn zufließt. Nach Ablauf der Grundmietzeit hat sich die Investition in das Leasingobjekt für den Leasinggeber voll amortisiert. Das Wertminderungsrisiko liegt folglich in vollem Umfang beim Leasingnehmer.<sup>131</sup>

Bei Teilamortisationsverträgen erhält der Leasinggeber nur einen Teil seiner Kosten ersetzt. Die vollständige Amortisation der Investitionskosten wird durch bei Vertragsabschluß vereinbarte Zahlungen am Ende der Grundmietzeit erreicht.

Abbildung 10 zeigt nochmals die Unterschiede zwischen Operating- und Financial-Leasing.

		<b>Eigentum</b>	<b>Bezahlung</b>	<b>Kündigung</b>	<b>Risiko</b>
<b>Operating-Leasing</b>		Leasinggeber	Mietraten	Kurze Fristen	Leasingnehmer
<b>Financial-Leasing</b>	Voll-Amortisation	Leasinggeber	Leasingnehmer zahlt alle Kosten während der Grundmietzeit	Nach Grundmietzeit	Leasingnehmer
	Teil-Amortisation	Leasinggeber	Leasingnehmer zahlt einen Teil der Kosten während der Grundmietzeit	Nach Grundmietzeit	Leasinggeber

Abbildung 10: Unterschiede Operating- und Financial-Leasing<sup>132</sup>

Ein großer Vorteil des Leasings ist, daß das Leasingobjekt nicht im voraus bezahlt werden muß, sondern die meist monatlichen Zahlungen können über die gesamte Mietzeit aus den Erträgen des Leasingobjekts erbracht werden. Dementsprechend können Investitionen auch bei fehlenden Eigenmitteln realisiert werden bzw. eingeräumte Kreditlinien können geschont werden. Die Liquidität des Unternehmensgründers bleibt erhalten.

Leasing stellt eine weitere Möglichkeit dar, neben Bankkrediten und öffentlichen Fördermitteln eine zusätzliche Kreditquelle zu erschließen. Leasinggesellschaften prüfen die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden nach ähnlichen Grundsätzen wie Kreditinstitute, d.h. Unternehmensgründer werden i.d.R. zurückhaltend beurteilt. Im Unterschied zur Kreditbewilligung sind

<sup>131</sup> Vgl. GABELE/KROLL (Leasing 1992), S. 34.

<sup>132</sup> Quelle: BMWi (Leasing 1998), S. I.

vom Leasingnehmer jedoch keine besonderen Sicherheiten zu stellen, da die Leasinggesellschaft Eigentümerin des Objektes bleibt.

Weitere Vorteile, die nicht vertieft werden sollen sind:

- Zusatzleistungen der Leasinggesellschaften, wie z.B. Wartungs- oder Versicherungsverträge,
- Leasinggesellschaften erhalten oft günstigere Konditionen, die sie an ihre Kunden weitergeben,
- Leasingsätze sind über die Mietzeit fest und bilden daher eine klare Kalkulationsgrundlage.

Die Nachteile des Leasings sind zum einen in den i.d.R. höheren Kosten im Vergleich zum Kauf zu sehen. Der Leasingnehmer hat verhältnismäßig hohe Mietkosten, die je nach Vertragsdauer 20% bis 40% über der Kaufsumme des Leasingobjekts liegen können.<sup>133</sup> Darüber hinaus fällt es insbesondere Unternehmensgründern schwer, Vergleichbarkeit zwischen Leasing und Kauf herzustellen. Bei Teilamortisationsverträgen ist dies grundsätzlich kaum möglich, da hierzu intensive finanzwirtschaftliche Kenntnisse erforderlich sind.

Zum anderen ist die Bindung des Leasingnehmers während der Grundmietzeit von Nachteil. Unternehmensgründer, bei denen die Geschäftsentwicklung schwer abzuschätzen ist, können sich durch die hohen Fixkosten des Leasings in Gefahr begeben. Außerdem ist im Fall der Überalterung oder der Fehldimensionierung eine vorzeitige Rückgabe des Objekts nicht möglich.

Trotz einiger Vorteile ist für Unternehmensgründer vor Abschluß eines Leasingvertrages Vorsicht geboten. Eine Beratung durch einen Experten, der Vergleichbarkeit von Leasing und Kauf herstellen kann, ist unbedingt anzuraten.

#### **b. Lieferantenkredit**

Bezieht ein Unternehmen Waren oder Dienstleistungen von einem anderen Unternehmen, so entsteht dann ein Kreditverhältnis zwischen den Beteiligten, wenn das beziehende Unternehmen seine Schulden nicht umgehend begleicht.

Ein solcher Lieferantenkredit kann entweder durch die Vereinbarung eines Zahlungszieles ausdrücklich gewährt werden oder durch schleppende Begleichung der Rechnung durch den

---

<sup>133</sup> Vgl. GRILL/PERCZYNSKI (Wirtschaftslehre 1997), S. 344.



Abnehmer erzwungen werden. In der Praxis ist die Gewährung eines Zahlungszieles von 30 Tagen gängig.

Für den Lieferanten ist der Lieferantenkredit ein Mittel der Absatzförderung. Für den Kreditnehmer hat er die Vorteile, daß er nicht beantragt werden muß und formlos sowie i.d.R. ohne die Hingabe von Sicherheiten gewährt wird. Zur Sicherung seiner Forderung behält sich der Lieferant bis zur Bezahlung das Eigentum an den gelieferten Waren und Dienstleistungen vor. Abnehmer, die über eine große Zahl von Lieferanten verfügen, können durch die Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten ihren Kreditrahmen bzw. ihre Liquidität erheblich ausweiten.

Auf den ersten Blick scheint der Lieferantenkredit frei von Kosten, da keine Zinsen und Gebühren gezahlt werden müssen. Bei genauerer Betrachtung wird jedoch deutlich, daß er nicht kostenlos gewährt wird, wenn für den Fall der unverzüglichen Begleichung der Rechnung ein Skonto eingeräumt wird. Um die Höhe des gewährten Skontos vermindert sich der zu zahlende Betrag. Insofern müssen für einen Lieferantenkredit "Zinsen" gezahlt werden, wenn ein mögliches Skonto nicht in Anspruch genommen werden kann. Die durch Nicht-Inanspruchnahme des Skontos entstehenden Kosten sind in Vergleich zu den anderen Kreditarten sogar sehr hoch. Wird z.B. ein Zahlungsziel von 30 Tagen und ein Skonto von 2 Prozent bei sofortiger Zahlung vereinbart, das Skonto jedoch nicht ausgenutzt, so müssen "Zinsen" in Höhe von 24% p.a. vom Rechnungsbetrag bezahlt werden.<sup>134</sup>

Für Existenzgründer ist der Lieferantenkredit aufgrund der oben genannten Vorteile eine gute Möglichkeit, die Liquidität des Unternehmens zu erweitern. Allerdings ist im Einzelfall die Vorteilhaftigkeit der erhöhten Liquidität gegen die entstehenden Kosten abzuwägen.

---

<sup>134</sup> Zur Ermittlung des Zinsaufwands vgl. EILENBERGER (Finanzwirtschaft 1997), S. 242.

## **B. Das Existenzgründungsgeschehen im Kammerbezirk der IHK für die Pfalz**

### **I. Gründungsforschung und statistische Grundlagen**

#### **1. Stand der Gründungsforschung**

##### **a. Der Begriff der Gründungsforschung**

Der Begriff Gründung wird als Errichtung eines arbeitsfähigen, erwerbswirtschaftlichen Betriebs definiert.<sup>135</sup> Der Terminus Forschung charakterisiert planmäßige und zielgerichtete Suche zur Gewinnung neuen Wissens.<sup>136</sup> Versucht man davon ausgehend den Begriff Gründungsforschung zu definieren, gelangt man zu folgender Definition: Gründungsforschung ist die planmäßig und zielgerichtet betriebene Gewinnung von neuem Wissen über die Errichtung eines neuen Unternehmens.

Folglich befaßt sich die Gründungsforschung damit, alle Maßnahmen, die mit der Errichtung eines neuen Unternehmens zusammenhängen, zu beschreiben und zu bewerten, um dadurch den Erfolg oder Mißerfolg in der Entstehung und Entwicklung eines Unternehmens zu erklären und Vorhersagen über zukünftige Entwicklungen zu treffen. Diese Vorhersagen bilden dann Entscheidungs- und Orientierungshilfen für zukünftige Unternehmensgründer.

Der aus dem englischen Sprachraum stammende Begriff entrepreneurship research für die Aktivitäten im Bereich der Gründungsforschung stellt im Gegensatz zum unternehmensbezogenen Begriff Gründungsforschung die Person des Gründers in den Mittelpunkt.<sup>137</sup> Diese beide Begriffe können jedoch synonym verwendet werden.<sup>138</sup>

##### **b. Die Entwicklung der Gründungsforschung**

Im deutschsprachigen Raum ist die Gründungsforschung erst seit Ende der siebziger Jahre ein eigenständiger Wissenschaftsbereich. Frühere Diskussionen zu diesem Thema befaßten sich lediglich mit Teilbereichen der Betriebswirtschaftslehre, wie z.B. Wahl der Rechtsform oder des Standortes. Im Gegensatz dazu lagen zu dieser Zeit in der US-amerikanischen Literatur schon viele erkenntnisorientierte empirische Arbeiten vor.<sup>139</sup>

---

<sup>135</sup> Vgl. GABLER (Wirtschaftslexikon 1997), S. 1661ff.

<sup>136</sup> Vgl. VAHLEN (Wirtschaftslexikon 1993), S. 709f.

<sup>137</sup> Vgl. ELFERS (Unternehmensgründungen 1996), S.7.

<sup>138</sup> Vgl. KLANDT/MÜNCH (Gründungsforschung 1990), S. 171f.

<sup>139</sup> Einen Überblick über diese Arbeiten gibt KULICKE (Technologieorientierte 1987), S. 29f.

Bereits JÄGERS kritische Anmerkungen, die Gründung eines Unternehmens nicht nur als einen Sonderfall der Finanzierung zu betrachten, sondern Unternehmensgründungen anhand des Organisationsbegriffs Unternehmensgestaltung zu untersuchen, enthielt die Forderung nach einem eigenständigen Forschungsbereich „Gründungsforschung“.<sup>140</sup> Die Veränderungen in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den siebziger Jahren waren schließlich die Ursache für die intensive Beschäftigung mit Unternehmensgründungen und der damit verbundenen Entwicklung eines eigenständigen Forschungsbereichs Gründungsforschung. Vor dem Hintergrund der Stagnation des Wirtschaftswachstums wurde die Notwendigkeit einer wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit der Thematik erkannt.<sup>141</sup>

An der Universität zu Köln, am Institut für Mittelstandsforschung in Bonn und in einigen Industrie- und Handelskammern entstanden erste konkrete Beiträge zu dieser Thematik.<sup>142</sup> Dabei werden die Arbeiten drei Untersuchungsbereichen zugeordnet:

- betriebswirtschaftliche Aspekte von Unternehmensgründungen,
- sozialpsychologische Aspekte von Unternehmensgründungen,
- gesamtwirtschaftliche Aspekte von Unternehmensgründungen.

Abbildung 11 verdeutlicht diese Einteilung und zeigt die Schwerpunkte der drei Kategorien auf.

---

<sup>140</sup> Vgl. JÄGER (Gründung 1976), Sp. 788.

<sup>141</sup> Vgl. UNTERKOFER (Erfolgsfaktoren 1989), S. 30.

<sup>142</sup> Eine Einteilung der Arbeiten des deutschen Sprachraums findet sich bei ELFERS (Unternehmensgründungen 1996), S. 11ff.

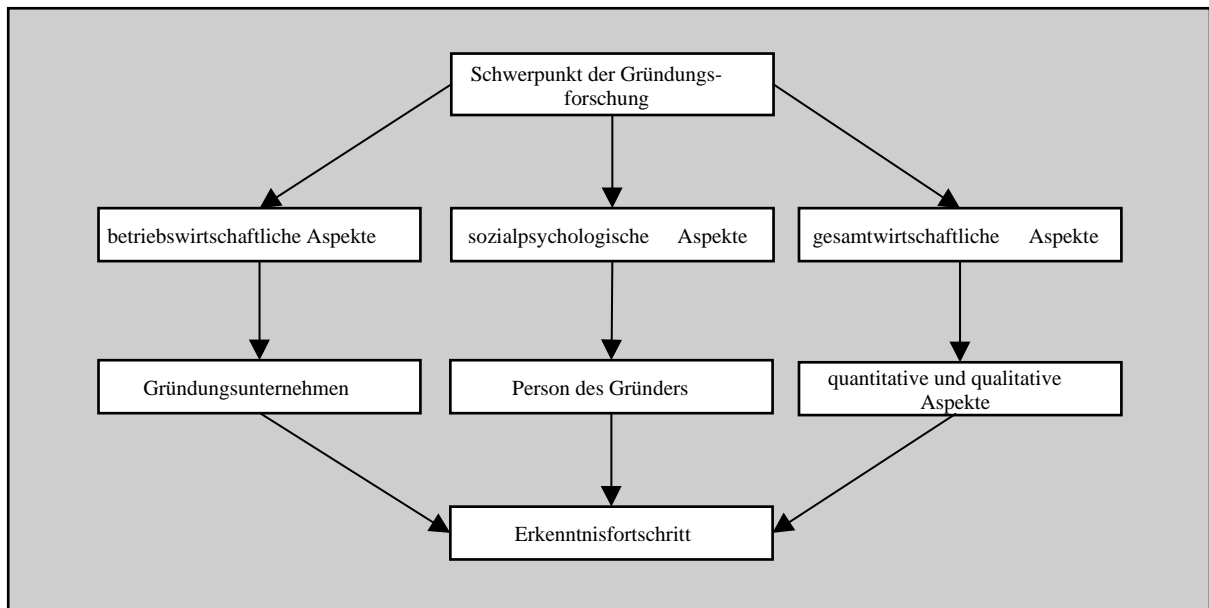


Abbildung 11: Schwerpunkte der Gründungsforschung<sup>143</sup>

Trotz einer intensiven Bearbeitung der Gründungsproblematik muß festgestellt werden, daß die Gründungsforschung bisher keine geschlossene und empirisch getestete Gründungstheorie vorgelegt hat.<sup>144</sup> Auch andere Autoren konstatieren trotz eines mittlerweile umfangreichen Literaturbestandes ein Theoriedefizit.<sup>145</sup>

## 2. Sekundärstatistische Betrachtung des Gründungsgeschehens

### a. Statistische Unschärfe bei der sekundärstatistischen Datenerfassung des Existenzgründungsgeschehens

Ein wesentliches Problem bei der empirischen Erforschung des Existenzgründungsgeschehens stellt die unzureichende Datenlage dar. Die Genauigkeit der Daten besitzt aber im Hinblick auf die Erfassung der Entwicklung der Zahl der Unternehmen eine große Bedeutung. Daher verwundert es, daß bis heute keine amtliche Existenzgründungsstatistik existiert. So müssen die Gewerbemeldestatistik, die Umsatzsteuerstatistik und die Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten als Surrogate zur Charakterisierung der Entwicklung der Zahl der Existenzgründungen herangezogen werden.

Es ist keine Überraschung, daß auf der Grundlage verschiedener Datenquellen unterschiedliche Ergebnisse zum Unternehmensbestand gewonnen werden. So weist die Umsatzsteuerstatistik für das Jahr 1987 in der Bundesrepublik Deutschland 1,75 Mio. umsatzsteuerpflichtige Unternehmen aus. Im selben Jahr gelangt die Statistik der sozialversicherungspflichtig Be-

<sup>143</sup> Quelle: ELFERS (Unternehmensgründungen) 1996, S. 12.

<sup>144</sup> KIRSCHBAUM (Die Entstehung) 1982, S. 10.

<sup>145</sup> Vgl. PICOT/LAUB/SCHNEIDER (Transaktionskosten 1989), S. 2; KLANDT/MÜNCH (Gründungsforschung 1990), S. 117; UNTERKOFER (Erfolgsfaktoren 1989), S. 32.

schäftigten auf 1,65 Mio. Unternehmen, während die Industrie- und Handelskammern 2,4 Mio. Unternehmen erfassen.<sup>146</sup> Daher gelangen KISTNER/SÜDFELD zu dem Schluß, daß die Nachfrage nach verlässlichen Daten über das Unternehmensgründungsgeschehen von Seiten der amtlichen Statistiken bislang nur unzureichend befriedigt wird.<sup>147</sup> Die zur Erfassung der Existenzgründungen verwendeten Quellen weisen alle mehr oder weniger deutliche Schwachstellen auf.

Oft wird die Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zur Untersuchung der Beschäftigung von Existenzgründern verwendet. Dort muß jedes Unternehmen eine Versicherungskartei über seine sozialversicherungspflichtig Beschäftigten führen bzw. bei Liquidation des Unternehmens die Löschung der Kartei beantragen. Doch birgt diese Statistik viele schwerwiegende Nachteile.<sup>148</sup> Die ausschließliche Betrachtung von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten führt zu einer deutlichen Unterrepräsentanz des Dienstleistungssektors, da gerade dort die Selbständigenquote relativ hoch ist. Ebenso bleiben bei dieser Quelle die unterhalb des Sozialversicherungsniveaus Beschäftigten unberücksichtigt.

Häufig findet auch die Umsatzsteuerstatistik zur Untersuchung des Existenzgründungsgeschehens Verwendung. Dazu ist festzustellen, daß sie die einzige periodische wirtschaftsübergreifende Statistik ist.<sup>149</sup> Sie gewährt Einblick in die Grundgesamtheit aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen und liefert gleichzeitig eine tiefe Gliederung bezüglich des Wirtschaftsbereichs, der Rechtsform und der Umsatzsteuergrößenklassen. Auch sind Unternehmen mit einem steuerbaren Umsatz geringer als 20.000 DM nicht Gegenstand dieser Statistik. So sind Unternehmen ohne regulären Geschäftsbetrieb ausgeschlossen, also jene, die keine oder nur bescheidene Struktur- und Beschäftigungseffekte aufweisen. Ein Nachteil der Umsatzsteuerstatistik besteht auch darin, daß die Zahl der Beschäftigten nicht erfaßt wird und somit auf Grundlage dieser Datenquelle keine Aussagen über die Beschäftigungseffekte getroffen werden können.

Die Validität der Daten dieser Quelle beruht auf der periodischen Berichtspflicht der Unternehmen. Diese müssen vierteljährlich ihre Umsatzsteuervoranmeldungen abgeben.<sup>150</sup> Dabei kann es insofern zu zeitlichen Diskrepanzen kommen, wenn das Gründungsunternehmen zunächst unterhalb der 20.000 DM Erfassungsgrenze bleibt und deshalb von der Statistik nicht

---

<sup>146</sup> Vgl. v. EINEM (Der Informationsbedarf 1988), S. 26.

<sup>147</sup> Vgl. KISTNER/SÜDFELD (Statistische Erfassung 1988), S. 3.

<sup>148</sup> Vgl. CLEMENS/FRIEDE (Existenzgründungen 1986), S. 76ff.

<sup>149</sup> Vgl. DAHREMÖLLER (Erstellung 1988), S. 32.

<sup>150</sup> Vgl. DAHREMÖLLER (Datenquellen 1988), S. 98.

erfaßt wird. Ein weiteres wesentliches Hindernis bei der Verwendung der Umsatzsteuerstatistik als Datenquelle liegt in den datenschutzrechtlichen Beschränkungen. So greifen bei kleinräumigen Analysen und sachlich tiefer Gliederung der Variablen schnell datenschutzrechtliche Geheimhaltungsmechanismen.

Wegen der beschriebenen Nachteile der Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sowie der Umsatzsteuerstatistik verwenden die Mehrzahl der bisherigen empirischen Untersuchungen zum Existenzgründungsgeschehen die Gewerbemeldedaten als Analysequelle. Nach § 14 der Gewerbeordnung muß der Anzeigepflicht bei Ausübung eines Gewerbes dann nachgekommen werden, wenn ein selbständiger Betrieb, eine Zweigniederlassung oder eine unselbständige Zweigestelle die Tätigkeit beginnt oder aufgibt. Ausgenommen von der Anzeigepflicht sind dabei die Angehörigen der freien Berufe und die der Urproduktion (primärer Sektor).<sup>151</sup>

Vorteil dieser Quelle ist die Aktualität der Daten, die ab dem Berichtsjahr 1997 monatlich veröffentlicht werden. Auch der oft kritisierte Sachverhalt, daß nicht alle Bundesländer die Gewerbemeldedaten aufzeichneten und eine Gesamtbetrachtung somit nur über eine Hochrechnung erfolgen kann, ist in der Zwischenzeit kompensiert worden. Seit 1996 werden die Gewerbebeanmeldungen von allen Bundesländern nach einheitlicher Methode erfaßt und ausgewertet.<sup>152</sup>

Dennoch soll nicht unerwähnt bleiben, daß die Zahlen der Gewerbemeldestatistik nicht unumstritten sind. So enthält sie ebenso Gründer einer Vollexistenz wie Scheingründer, die nur aus Gründen steuerlicher oder sonstiger (Berechtigung zum Großhandelseinkauf) Vorteile ein Gewerbe anmelden. Ebenso kann es zu zeitlichen Disparitäten zwischen der formalen Meldung des Gewerbes und dem eigentlichen Beginn/Ende kommen. Desweiteren können Doppelmeldungen auftreten, da bei der Anzeige von Personengesellschaften jeder geschäftsführende Gesellschafter eine Gewerbeanzeige vornehmen muß.

Abschließend bleibt festzustellen, daß die vorliegenden amtlichen Datenquellen nicht ausreichend sind, um die spezielle Fragestellung der vorliegenden Arbeit, insbesondere die Finanzierung von Unternehmensgründungen und die in diesem Kontext vorhandene Rolle der Banken, befriedigend zu beantworten, woraus sich die Motivation zur Erhebung primärstatistischer Daten ergibt. Trotzdem soll im folgenden eine Übersicht über die Zahl der Gewerbe-

---

<sup>151</sup> Vgl. ANGELE (Gewerbeanzeigen 1998), S. 239.

<sup>152</sup> Vgl. ebenda, S. 239.

meldungen auf Bundesebene und auf Landesebene für Rheinland-Pfalz gegeben werden, um einen Eindruck über das Gründungsgeschehens zu vermitteln.

### **b. Gewerbemeldungen auf Bundesebene**

Wie bereits erwähnt, werden seit 1996 auf Grundlage des “Gesetzes zur Änderung der Gewerbeordnung und sonstiger gewerblichen Vorschriften”<sup>153</sup> vom 23. November 1994 die Gewerbemeldedaten einheitlich von allen Statistischen Landesämtern erfaßt und ausgewertet, um sie anschließend zu einer bundesweiten Gewerbeanzeigenstatistik zu verdichten. Diese umfaßt sowohl die Gewerbeanmeldungen als auch die Gewerbeabmeldungen. Unter Gewerbeanmeldung ist dabei eine Neuerrichtung eines Unternehmens, einer Zweigniederlassung oder einer unselbständigen Zweigstelle sowie die Übernahme eines bestehenden Betriebs zu verstehen. Eine Gewerbeabmeldung ist analog als Abmeldung des oben gesagten zu deuten.

In Verbindung mit der vorliegenden Untersuchung ergibt sich im folgenden insofern ein Problem, daß die Daten der Gewerbeanzeigen und die der zu untersuchenden selbständigen Gründungen nicht als kongruent anzunehmen sind. Betrachtet man die folgende Tabelle der Gewerbeanzeigen, muß berücksichtigt werden, daß hier auch die unselbständigen Gründungen, wenn bereits bestehende Unternehmen neue Wirtschaftseinheiten schaffen oder Fusionen bzw. Ummeldungen vorliegen, in die Statistik einfließen. Die rein selbständigen Gründungen liegen von ihrer Anzahl her unter der Gesamtzahl der Gewerbeanmeldungen. Eine genauere Bestimmung der Zahl der selbständigen Gründungen ist nur insofern möglich, als diese in einem Bereich zwischen der Gesamtzahl der Gewerbemeldungen und einem Wert von 70% der Gewerbemeldungen liegt. Dieser Wert wird von der IHK als Erfahrungswert für originär-selbständige Unternehmensgründungen angegeben.<sup>154</sup> Genauere Zahlen sind aufgrund der fehlenden Existenzgründungsstatistik nicht vorhanden. Abbildung 12 stellt die Gewerbeanmeldungen und Abmeldungen auf der Bundesebene dar.

---

<sup>153</sup> Vgl. BGBl I 1994, S. 3475-3485.

<sup>154</sup> Vgl. CLEMENS/FRIEDE (Existenzgründungen 1986), S. 44, 53, 63ff.

	Gewerbeanmeldungen	Gewerbeabmeldungen	Saldo
1986	316.840	268.747	48.093
1987	322.014	261.979	60.035
1988	341.669	265.648	76.021
1989	352.908	269.369	83.539
1990	387.921	282.881	105.040
1991	407.253	299.178	108.075
1992	432.235	320.399	111.836
1993	537.963	408.622	129.341
1994	590.044	472.916	117.128
1995	616.588	498.733	117.855
1996	630.519	524.236	106.283
1997	631.579	527.254	104.325

Abbildung 12: Gewerbeanmeldungen in Deutschland (Alte Länder)<sup>155</sup>

Wie aus der Abbildung 12 hervorgeht, ist bis 1993 ein steigender Gewerbeanmeldungssaldo zu verzeichnen. Danach ist er fallend, was als Auslöser für die vielen Aktivitäten seitens des Staates zur bundesweiten Gründungsförderung gedeutet werden kann. Auffallend sind auch die steigenden Gewerbean- bzw. -abmeldungen. Demnach sind absolut gesehen immer mehr Wirtschaftssubjekte bereit, den Schritt in die Selbständigkeit zu unternehmen. Daraus resultiert aber scheinbar auch eine steigende Zahl von Gewerbeabmeldungen.

Weitere Interpretationen auf Basis dieser Daten wären aber rein spekulativ und dürfen somit nicht vorgenommen werden. Die dargestellten Globalzahlen gewähren nur einen Einblick in die beachtliche Dynamik des Gründungsgeschehens. Sie geben aber keine Antworten über die ökonomische Qualität von Unternehmensgründungen.

### c. Gewerbeanmeldungen in Rheinland-Pfalz

Die einzelnen statistischen Landesämter sammeln die Gewerbeabmeldedaten und werten diese aus. Daher existieren auch Gewerbeabmeldedaten über die verschiedenen Bundesländer. Über die Qualität dieser Daten gilt ebenso, was bereits für die Gewerbeabmeldedaten auf Bundesebene gesagt wurde. Die Angaben werden nach der statistischen Auswertung auch anderen Institutionen zur Verfügung gestellt. Die Nutzer sind u.a. die Industrie- und Handelskammern, Finanzämter, Registergerichte, Allgemeine Ortskrankenkassen und Berufsgenossenschaften. Abbildung 13 gibt die Gewerbeabmeldungen für das Land Rheinland-Pfalz wieder.

<sup>155</sup> Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Gewerbeabmeldungen 1998), S. 1f.



	Gewerbeanmeldungen	Gewerbeabmeldungen	Saldo
1986	21.886	16.522	5.364
1987	23.053	18.403	4.650
1988	25.113	20.068	5.045
1989	24.330	15.160	9.170
1990	26.519	16.704	9.815
1991	26.915	16.377	10.538
1992	30.888	21.203	9.685
1993	32.354	22.172	10.182
1994	31.716	21.637	10.079
1995	37.154	25.271	11.883
1996	35.972	23.532	12.440
1997	38.751	31.367	7.384

Abbildung 13: Gewerbeanmeldungen in Rheinland-Pfalz<sup>156</sup>

Festzuhalten bleibt, daß sich mit Ausnahme von 1989, 1994 und 1996 eine stetige Zunahme an Gewerbeanmeldungen ereignet hat, womit sich eine große Bereitschaft der Wirtschaftssubjekte zur Gründung einer selbständigen Existenz vermuten läßt. Bedenklich stimmt jedoch die stark schwankende Rate der Gewerbeabmeldungen, die sich von 1986 mit 16.522 Abmeldungen bis 1997 mit 31.367 Abmeldungen nahezu verdoppelte. Dies ist auch die Ursache für den starken Rückgang des Gewerbeabmeldesaldos von 1996 mit 12.440 auf nunmehr 7.384 im Jahre 1997.

### 3. Methodik der durchgeführten Untersuchung

#### a. Aufbau der Untersuchung

Ziel der Untersuchung ist es, den aktuellen Stand des Finanzierungsverhaltens bei Gründungen im Kammerbezirk der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz in Rheinland-Pfalz zu ermitteln. Daher wurden 360 Gründer dieser Region bezüglich ihres Finanzierungsverhaltens befragt.

Als potentielle Erhebungsmethoden kamen einerseits die schriftliche, postalische Befragung mittels eines standardisierten Fragebogens und andererseits das mündliche Interview in Betracht. Da aber eine Verzerrung der Ergebnisse durch eine Beeinflussung des Interviewers ebenso zu befürchten war, wie eine geringe Bereitschaft zur Teilnahme an zeitaufwendigen mündlichen Befragungen, wurde auf das mündliche Interview verzichtet. Somit erfolgte die

<sup>156</sup> Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Gewerbeanmeldungen 1998), S. 1f.

Untersuchung anhand einer schriftlichen, postalischen Umfrage mit einem standardisierten Fragebogen. Dieser besitzt neben den für alle Befragten gleichen Rahmenbedingungen auch den Vorteil, daß eine Einflußnahme des Interviewers ausgeschlossen werden kann, was eine Grundvoraussetzung für die Aussagekraft der Ergebnisse darstellt.<sup>157</sup> Weiterhin kann der Befragte den Zeitpunkt, zu dem er den Fragebogen ausfüllt, selbst wählen. Dies ist insofern relevant, da einige Daten, die dem Interviewten nicht mehr präsent sind, von ihm beschafft werden müssen. Er kann dies zu einem ihm angenehmen Zeitpunkt erledigen.<sup>158</sup>

Der Fragebogen ist insgesamt in drei Themenbereiche gegliedert. Erstens enthält er Fragen zur Person des Gründers, die sich auf einige wenige soziale und persönliche Grunddaten beziehen. Daran schließen sich Fragen zum Gründungsunternehmen an. Diese dienen im wesentlichen zur Charakterisierung des Unternehmens (Rechtsform, Branche, Beschäftigte). Der letzte Themenbereich ist gleichzeitig der umfangreichste. Hier werden Fragen zur Gründungsfinanzierung gestellt. Es werden Angaben zur Herkunft der eingesetzten Mittel und eine Bewertung der Bankleistung bzw. der öffentlichen Fördermittel erbeten.

Als Richtlinie für die Erstellung von Fragebögen wird ein Umfang von 10 bis 15 Seiten und eine Bearbeitungszeit von maximal 30 Minuten vorgeschlagen.<sup>159</sup> Der Fragebogen, der dieser Untersuchung zugrunde liegt, besteht aus 34 Fragen, die sich auf 10 Seiten verteilen.

Der verwendete Fragebogen besteht fast ausschließlich aus geschlossenen Fragen. Diese beinhalten, im Gegensatz zu offenen Fragen, neben der Fragestellung die möglichen Antwortalternativen. Daher können geschlossene Fragen immer mit klaren Stellungnahmen beantwortet werden, womit der Vorteil der Vergleichbarkeit der Antworten erreicht wird. Demgegenüber bringen offene Fragen zu wenige konkrete Antworten und bedürfen oft einer langen Bearbeitungszeit.<sup>160</sup> Da sich dies meist negativ auf die Rücklaufquoten auswirkt, wird mit zwei Ausnahmen auf die Verwendung offener Fragen verzichtet. Eine vollständige Darstellung des Fragebogens befindet sich im Anhang.

Dem Fragebogen wurde ein Begleitschreiben beigelegt. Dieses war so verfaßt, daß den Befragten die Bedeutung der Untersuchung bewußt werden sollte. Gleichzeitig wurde ihnen zugesichert, daß die Untersuchung anonym verläuft und somit ihre Namen nicht an die Öffentlichkeit gelangen werden. Schließlich wurde ihnen für den Fall eventueller Unklarheiten eine Adresse für Rückfragen genannt.

---

<sup>157</sup> Vgl. HAFERMALZ (Schriftliche Befragung 1976), S. 23f.

<sup>158</sup> Vgl. WILK (Die Befragung 1975), S. 187.

<sup>159</sup> Vgl. MAYNTZ/HOLM/HÜBNER (Methoden 1978), S. 112.

<sup>160</sup> Vgl. KIRSCHHOFER-BOZENHARDT/KAPLITZA (Der Fragebogen 1975), S. 99.

### **b. Auswahl der Adressaten**

Im Zuge der Untersuchung zum Finanzierungsverhalten von Existenzgründern im Kammerbezirk der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz wurden insgesamt 360 Unternehmensgründer befragt, die im Jahre 1997 als Gewerbeanmeldungen in das Handelsregister eingetragen wurden. Die Entscheidung fiel auf diese Unternehmen, da sie i.d.R. mehr Kapital bedürfen als nicht in das Handelsregister eingetragene Unternehmen.<sup>161</sup> Darüber hinaus waren mit einer als Datum zu verstehenden Stichprobengröße von 360 Befragten unter den 727 im Handelsregister eingetragenen Unternehmen bessere Ergebnisse zu erwarten als unter sämtlichen 4161 Gewerbeanmeldungen des Jahres 1997.

Als Gewerbeanmeldungen kommen originäre Unternehmensgründungen, Zweitgründungen und neu errichtete Zweigstellen ebenso in Frage wie Gewerbeummeldungen. Da sich die Untersuchung auf selbständige Existenzgründungen beschränkt, wurden Unternehmen, die sich namentlich als Zweigstellen von bereits bestehenden Unternehmen zu erkennen gaben, vorab selektiert. So verblieben 603 zu untersuchende Unternehmen. Davon wurden 360 Unternehmen zufällig ausgewählt.

Die für die Untersuchung notwendigen Adressen wurden dabei von der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz zur Verfügung gestellt.

### **c. Abfolge der Befragung und Struktur des Rücklaufs**

Die Fragebögen wurden am 16. März 1998 mit der Bitte um Bearbeitung und Rücksendung bis spätestens 6. April 1998 per Post verschickt. Dies führte zu 27 auswertbaren Rückläufern und 10 Anrufern, die mitteilten, daß bei ihnen eine unselbständige Unternehmensgründung vorliegt. Einer der Befragten war zwischenzeitlich verstorben, 3 waren unbekannt verzogen. Danach wurden die Befragten nochmals telefonisch über die Bedeutung ihrer Teilnahme unterrichtet und gebeten, doch noch ihren Fragebogen auszufüllen und zurückzusenden. Auf diese Weise gelangten noch einmal 6 Fragebögen bearbeitet zurück. Somit lagen Mitte April, als die Umfrage für beendet erklärt wurde, 33 auswertbare Fragebögen vor. Das entspricht einem Rücklauf von 9,8%, was im Rahmen von schriftlichen Untersuchungen durchaus üblich ist.<sup>162</sup>

---

<sup>161</sup> Nicht eintragungspflichtige Firmen sind die Firmen von Personen, deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert. Es handelt sich hierbei um den Minderkaufmann. Vgl. HGB § 4.

<sup>162</sup> Vgl. HAFERMALZ (Schriftliche Befragung 1978), S. 28.

Ein geringer Rücklauf ist dann problematisch, wenn es sich bei dem Untersuchungsgegenstand um eine heterogene Zielgruppe handelt. Da diese Untersuchung eine Befragung einer relativ homogenen Zielgruppe darstellt, ist davon auszugehen, daß die Ergebnisse der Untersuchung nicht wesentlich durch die bei der schriftlichen, postalischen Befragung gewöhnlich geringen Rücklaufquoten verzerrt werden.<sup>163</sup>

Weiterhin sollen keine komplexen statistischen Auswertungen, die durch eine repräsentative Untersuchung abgesichert werden müssen, durchgeführt werden.<sup>164</sup> Ziel der Untersuchung ist es vielmehr Trends und Zusammenhänge im Finanzierungsverhalten von Existenzgründern aufzuspüren. Daher sind auch die im Fragebogen gestellten Fragen eher allgemein gehalten.

## II. Darstellung und Diskussion der Ergebnisse zu unternehmensbezogenen Aspekten

### 1. Person der Existenzgründer

Teil A des Fragebogens beschäftigt sich mit der Person des Gründers. In diesem Abschnitt werden zunächst die demographischen Merkmale der befragten Gründer beschrieben, gefolgt von den Merkmalen, die ihren Ausbildungsstand erläutern. Der letzte Teil dieses Abschnitts befaßt sich mit der Motivation der Gründer, den Schritt in die Selbständigkeit zu unternehmen.

#### a. Demographische Daten

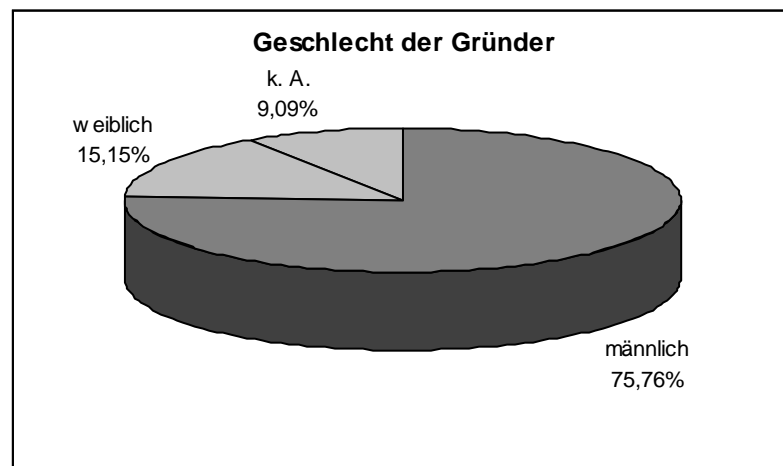


Abbildung 14: Geschlecht der Gründer

<sup>163</sup> Vgl. ebenda, S. 30f.

<sup>164</sup> Vgl. HOLM (Die Frage 1975), S. 49f.

Abbildung 14 zeigt, daß mehr als drei Viertel der befragten Gründer Männer sind. Nur 15% der Gründer sind Frauen, 9% machen zu ihrem Geschlecht keine Angaben. Eine Erklärung für diese sehr ungleiche Verteilung könnte im Rollenverständnis der Geschlechter liegen. Nach dem klassischen Verständnis ist der Mann der “Ernährer” der Familie während sich die Frau um den Haushalt und die Erziehung der Kinder kümmert. Ein weiterer Erklärungsansatz könnte aber auch in der geringeren Risikobereitschaft der Kreditgeber bei weiblichen Existenzgründern liegen, da bei diesen die Möglichkeit des Ausfalls, z.B. durch Schwangerschaft, größer ist als bei männlichen Gründern.

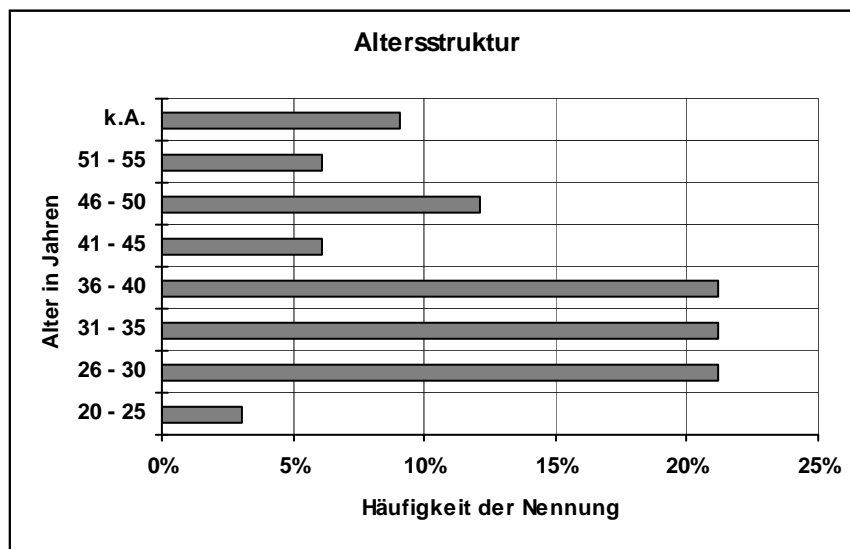


Abbildung 15: Altersstruktur der Gründer

Die Beantwortung der Frage nach der Altersstruktur der Gründer stellt Abbildung 15 dar. Es wird deutlich, daß etwa zwei Drittel der Befragten vor dem 41. Lebensjahr ihre Existenz gründeten. Das Durchschnittsalter in der Stichprobe beträgt 36,5 Jahre, wobei das Durchschnittsalter der Männer bei 37,6 Jahren, das der Frauen bei 30,8 Jahren liegt. Diese Werte weichen kaum von denen anderer Studien ab.<sup>165</sup>

Da die Stichprobe nur 15% weibliche Existenzgründer enthält, macht es im weiteren Verlauf der Arbeit wenig Sinn zwischen Männern und Frauen zu differenzieren. Daher wird in der Folge darauf verzichtet.

### b. Qualifikation der Existenzgründer

Die Fragen A3 und A4 des Fragebogens zielten auf die schulische und berufliche Ausbildung sowie den Status der Gründer vor der Selbständigkeit ab. Der Universitäts- und der Fachhoch-

<sup>165</sup> Vgl. KLANDT (Aktivität 1984), S. 222; NASNER (Geförderte 1995), S. 81; ELFERS (Unternehmensgründungen 1995), S. 153 f.

schulabschluß wurden wegen der besseren Systematisierung zu den Schulabschlüssen und nicht zu den Berufsausbildungen gezählt.

Die Abbildung 16 zeigt die Beantwortung der Frage nach dem höchsten Schulabschluß, Abbildung 17 die nach der höchsten Berufsqualifikation.

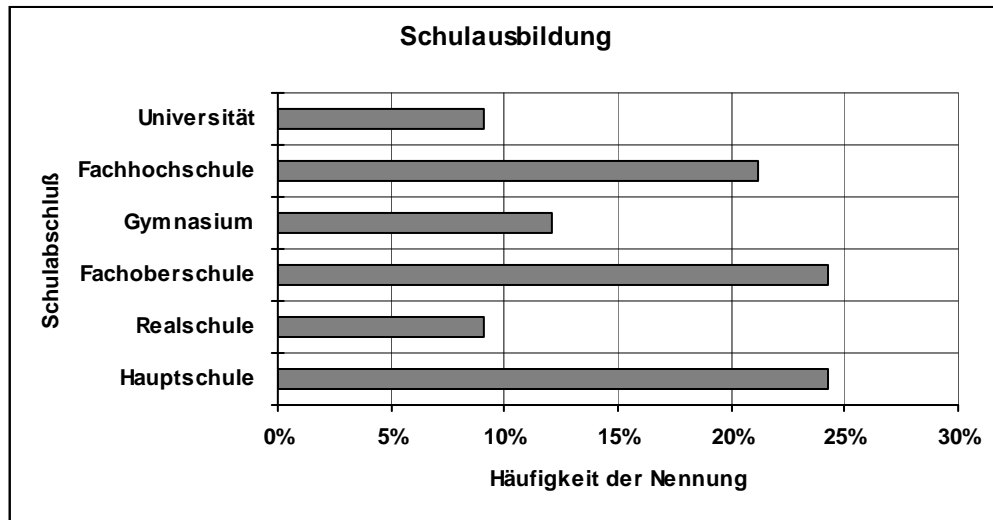


Abbildung 16: Schulabschluss der Gründer

Als positiv kann zunächst festgestellt werden, daß alle Befragten über einen Schulabschluß verfügen. Dabei besitzen knapp ein Drittel einen akademischen Abschluß, mehr als ein Drittel eine Hochschulreife und genau ein Drittel Haupt- oder Realschulabschluß. Da alle Befragten einen Abschluß vorweisen können, kann man in der Stichprobe von einer im Durchschnitt hohen Schulbildung sprechen.

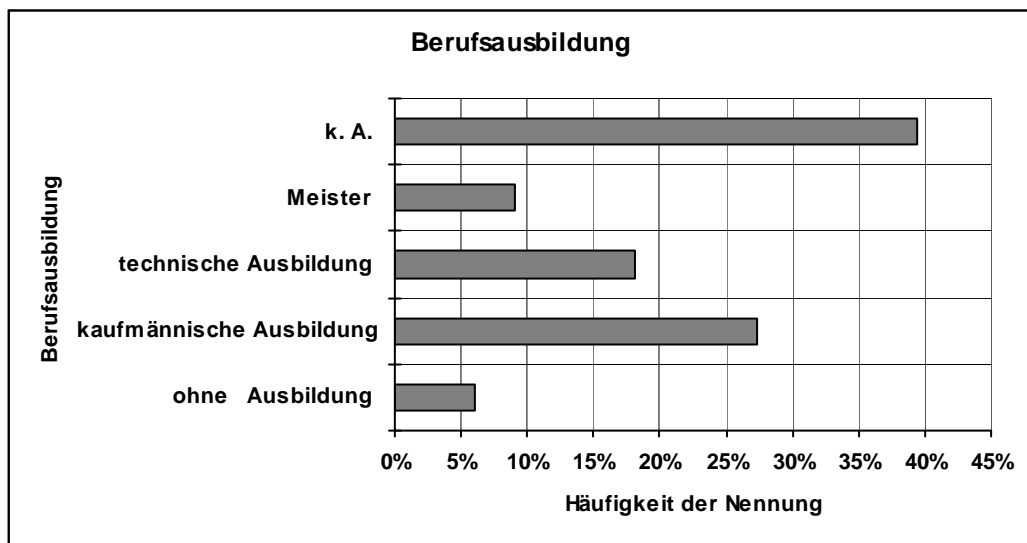


Abbildung 17: Berufsausbildung der Gründe

Bei der Auswertung der Angaben zum Berufsabschluß liegt der Verdacht nahe, daß die Frage von einem großen Teil der Gründer nicht richtig interpretiert wurde. Vermutlich wurden ent-

weder wegen der Komplexität der Frage überdurchschnittlich oft keine Angaben gemacht, oder "keine Angabe" läßt sich als "kein Berufsabschluß" verstehen. Darüber hinaus wäre es möglich, daß einige der Existenzgründer ihren Hochschulabschluß als Berufsabschluß verstanden haben. Da sich hierüber jedoch keine sicheren Aussagen treffen lassen, bleibt festzuhalten, daß knapp 40% der Antworten nicht ausgewertet werden konnten. Damit wird eine Interpretation der Frage unmöglich.

Sicher läßt sich hingegen feststellen, daß mindestens 50% der Befragten eine Berufsausbildung haben. Kaufmännische Ausbildungen halten sich dabei mit technische Ausbildungen und Meistern die Waage.

Zum Status vor der Gründung läßt sich sagen, wie Abbildung 18 verdeutlicht, daß mit 42% der größte Teil der Befragten sich aus dem Angestelltenverhältnis heraus selbständig machte. 18% waren vor der Gründung des jetzigen Unternehmens bereits selbständig, 12% waren als Arbeiter abhängig beschäftigt. Der Rest der Gründer setzt sich aus Studenten, Hausfrauen und sonstigen (Schüler, Aushilfen) zusammen. 9% machten zu dieser Frage keine Angaben.

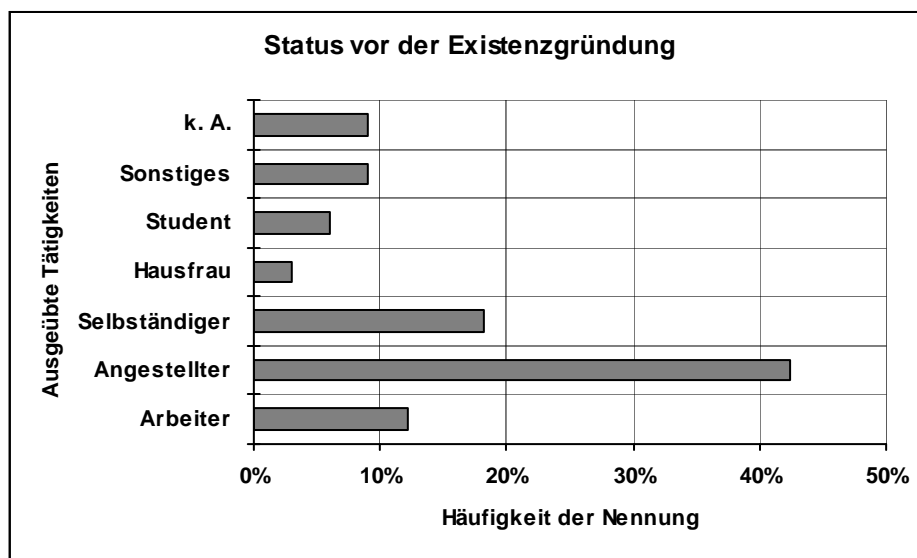


Abbildung 18: Status vor der Gründung

Keiner der Gründer war unmittelbar vor seiner Gründung arbeitslos. Somit kann mit dieser Untersuchung, ähnlichen den Ergebnissen anderer Untersuchungen<sup>166</sup>, ein vermuteter Motivationszusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und verstärkter Gründungsaktivität nicht belegt werden.<sup>167</sup>

<sup>166</sup> Vgl. HUNSDIEK/MAY-STROBL (Gründungsfinanzierung 1987), S. 77; ZIEGLER et al. (Betriebliche 1990), S. 9; JUNGBAUER-GANS (Frauen 1993), S. 72.

<sup>167</sup> Vgl. BÖGENHOLD (Die Berufspassage 1989), S. 268.

Mit der hohen Anzahl von über 70% der vor der Gründung Berufstätigen und aus der hohen und damit langen Schulbildung der befragten Gründer läßt sich auch das im vorherigen Abschnitt ermittelte Durchschnittsalter erklären.

### c. Motivationale Aspekte der Existenzgründungen

Wesentlichen Einfluß auf die Motivation, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, hat die individuelle Situation des Gründungswilligen.<sup>168</sup> Grundsätzlich lassen sich die Gründungsmotive in zwei Gruppen zusammenfassen: Freiwillige, ohne Zwang bewirkte Motivation und unfreiwillige, zwanghafte Motivation.<sup>169</sup>

Die Frage A5 des Fragebogens beschäftigt sich mit diesem Thema. Da sie als offene Frage gestellt wurde, sind zunächst die Antworten einzeln ausgewertet und dann zu Gruppen zusammengefaßt worden. Die Antworten stellt Abbildung 19 dar.

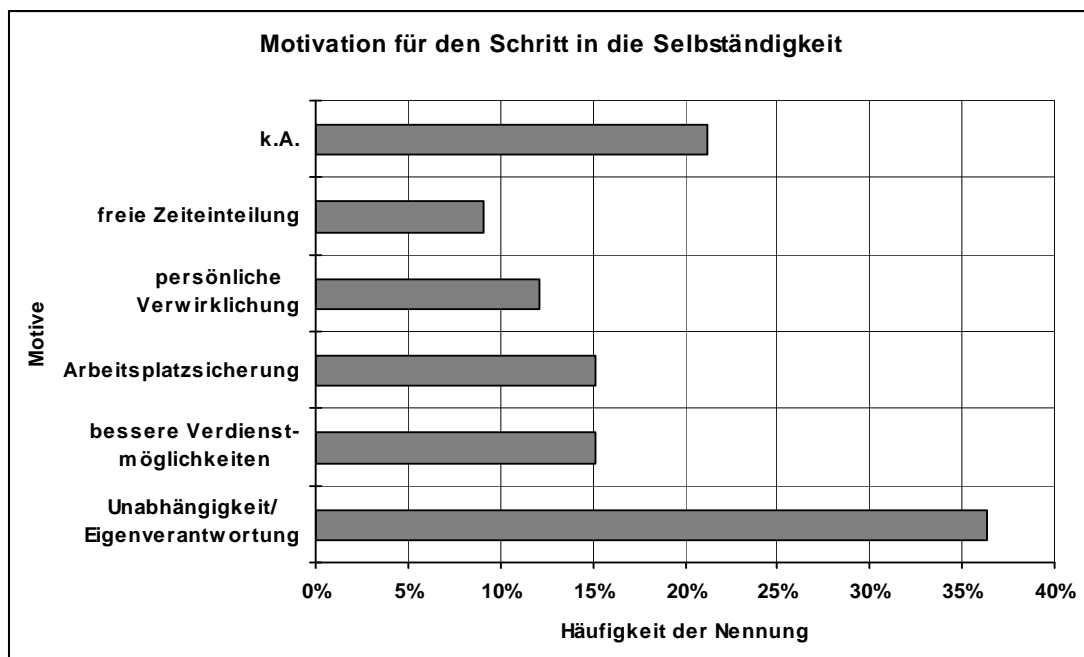


Abbildung 19: Motivation für den Schritt in die Selbständigkeit

Als häufigste Motivation, von mehr als 36% der Gründer genannt, fielen Schlagwörter wie "Eigenverantwortung, Unabhängigkeit und eigener Chef". Diese zentralen Beweggründe für Existenzgründungen gehören zu den freiwilligen Motivationen.<sup>170</sup> Jeweils mehr als 15% nannten die Arbeitsplatzsicherung, eine unfreiwillige Motivation und die besseren Verdienstmöglichkeiten als Motive für die Gründung. Insbesondere die häufige Nennung der Ver-

<sup>168</sup> Vgl. KEUNE/NATHUSIUS (Technologische 1977), S. 54ff.

<sup>169</sup> Vgl. PISCHULTI (Existenzgründungsberatung 1989), S. 6ff.

<sup>170</sup> Vgl. SYPERSKI/NATHUSIUS (Gründungsmotive 1977), S. 305; ASSIG ET AL. (Bruch mit 1986), S.38.



dienstmöglichkeiten erstaunt<sup>171</sup>, da zumindest neu gegründete Unternehmen i.d.R. einige Jahre erfolgreich am Markt existieren müssen, ehe sie Gewinne erzielen. Für 12% der Befragten war die persönliche Verwirklichung ein Grund für den Schritt in die Selbständigkeit, 9% nannten die freie Zeiteinteilung. Nur 21% machten zu dieser Frage keine Angaben, was als geringer Wert für eine offene Frage angesehen werden kann. Über die in Abbildung 19 gezeigten Motive hinaus wurden viele weitere Aussagen, die sich keiner der Gruppen zuordnen ließen und von weniger als drei Gründern genannt wurden, getroffen. Da diese nur die subjektive Sicht Einzelner wiedergeben, werden sie hier nicht diskutiert.

## **2. Unternehmen der Gründer**

In diesem Abschnitt wird auf den Teil B des Fragebogens eingegangen, der sich mit den Unternehmen der Gründer beschäftigt. Als erstes wird die Form der Gründung betrachtet, was auch das Gründungsjahr und die Erfahrungen mit vorherigen Gründungen beinhaltet. Daran anschließend werden die Ergebnisse zu Rechtsform und Branche der Gründungsunternehmen dargestellt, gefolgt von der Betrachtung regionaler Aspekte, insbesondere der Schaffung von Arbeitsplätzen.

### **a. Form der Gründung**

Die erste Frage zum Unternehmen beinhaltet das Gründungsjahr. Da die Daten der IHK für die Pfalz Handelsregistereintragungen und Gewerbebeanmeldungen für das Jahr 1997 zum Inhalt haben, erscheint es logisch, daß knapp 90% der befragten Gründer ihr Unternehmen in den Jahren 1996 und 1997 gründeten. Bei den restlichen Unternehmen handelt es sich vermutlich um solche, deren Rechtsform geändert wurde. Dies stellt einen eintragungspflichtigen Vorgang dar, was das Erscheinen im Datenmaterial erklärt.

---

<sup>171</sup> Vgl. SYPERSKI/NATHUSIUS, (Gründungsmotive 1977), S. 305.

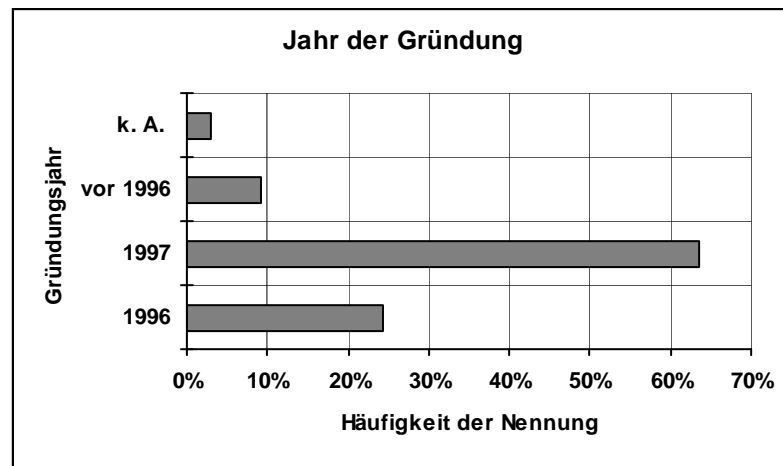


Abbildung 20: Jahr der Gründung

Ebenfalls antworteten knapp 90% der Gründer, daß es sich bei ihrer Existenzgründung um eine Vollerwerbsexistenz handelt. Nur 6% der Befragten gehen neben ihrer Selbständigkeit noch einer weiteren Erwerbsbeschäftigung nach. Die Übrigen machten zu dieser Frage keine Angaben.

Auf Erfahrungen mit der Gründung von Unternehmen konnten 36% der Gründer zurückgreifen, für 60% handelt es sich um die erste Gründung. Die restlichen Befragten machten wiederum keine Angaben. Der Schluß, daß Personen, die sich in der Vergangenheit schon einmal selbständig gemacht haben, bei einer weiteren bzw. bei einer erneuten Gründung erfolgreich sind, liegt nahe.<sup>172</sup> Da sich die vorliegende Untersuchung jedoch nicht mit den Erfolgsfaktoren beschäftigt, können hierzu keine weiteren Aussagen getroffen werden.

Bezüglich der Ergebnisse auf die Frage nach den Gründungsformen, die Abbildung 21 aufzeigt, läßt sich wie erwartet feststellen, daß tätige Beteiligungen keine Relevanz besitzen.<sup>173</sup> Im Gegensatz dazu stellen Neugründungen mit fast zwei Drittel aller Nennungen die häufigste Gründungsform dar. Darüber hinaus ist zu vermuten, daß es sich bei den beiden Sonderformen der Gründung ebenfalls um Neugründungen handelt. Gut ein Viertel der Befragten gründeten ihre Existenz durch die Übernahme bereits bestehender Wirtschaftseinheiten. Auch dies entspricht den Erwartungen.<sup>174</sup>

<sup>172</sup> Vgl. KUIPERS (Erfolgsfaktoren 1990), S. 206f.

<sup>173</sup> zu ähnlichen Ergebnissen kam beispielsweise auch MAY (Erfolgreiche 1981), S. 16 und ZAHN (Erfolgskontrolle 1985), S. 18.

<sup>174</sup> Vgl. MAY (Erfolgreiche 1981), S. 16.

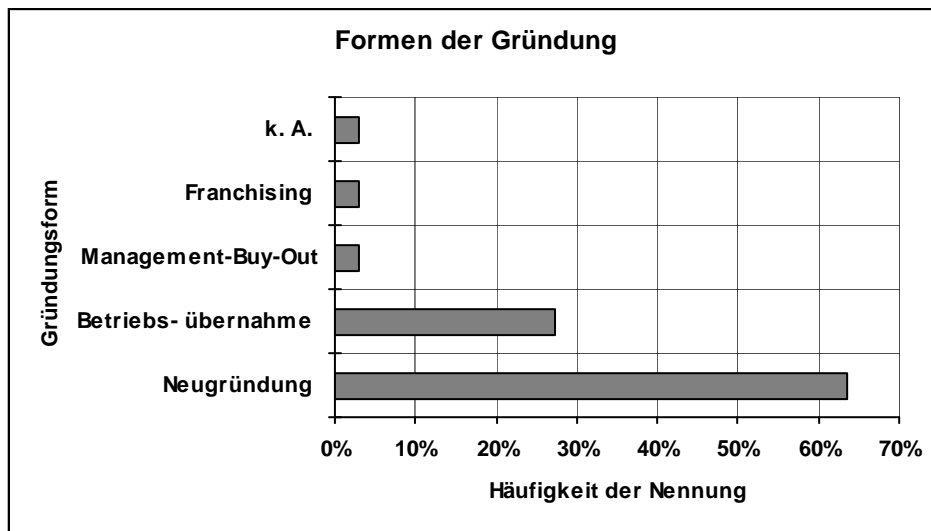


Abbildung 21: Formen der Gründung

Hinsichtlich der Gründungsart wurde zwischen Einzelgründung und Teamgründung unterschieden. Dabei ist der Anteil der im Team gegründeten Unternehmen mit knapp 50% überraschend hoch, insbesondere wenn man die Unabhängigkeit, wie Abbildung 19 zeigt, als zentrales Motiv der Selbständigkeit betrachtet. Die Gründe hierfür mögen zum einen in den größeren Erfolgsaussichten liegen, die den im Team gegründeten Unternehmen eingeräumt werden. Zum andern fällt die Aufbringung der finanziellen Mittel bzw. die Besicherung von Krediten im Team leichter, da sich die Haftungsbasis erweitert.

### b. Rechtsform und Wirtschaftssektoren der Gründungsunternehmen

Bei der Wahl der Rechtsform dominiert deutlich die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). Fast zwei Drittel der Gründer wählten diese Rechtsform. 18% gründeten eine Personengesellschaft, 12% ein Einzelunternehmen und 6% eine GmbH&CoKG. Die Ergebnisse werden in Abbildung 22 dargestellt.

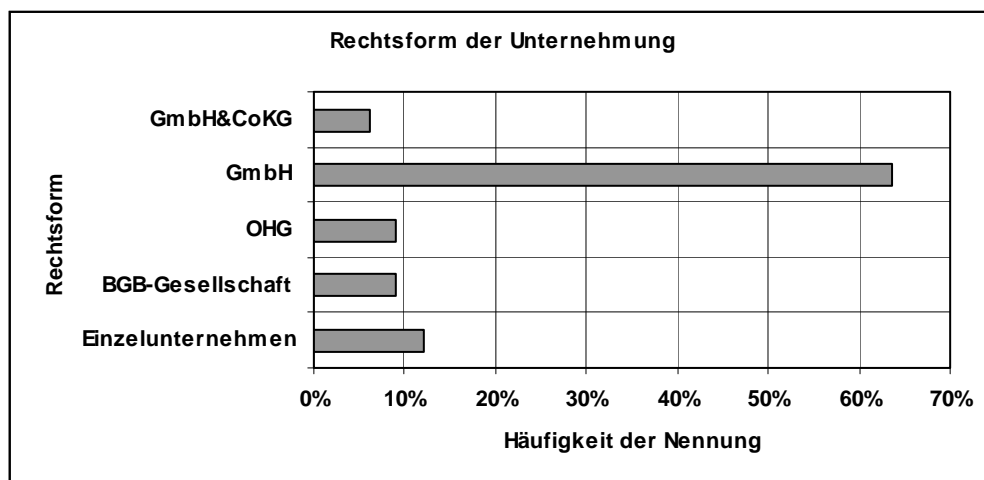


Abbildung 22: Rechtsform der gegründeten Unternehmen

Vergleicht man die Zahlen aus Abbildung 23 beispielsweise mit den Gewerbeanmeldungen für Rheinland-Pfalz in 1997, so wird deutlich, daß die GmbH in dieser Stichprobe stark überrepräsentiert ist.<sup>175</sup> So lag der Anteil der Kapitalgesellschaften an den Gewerbeanmeldungen nur bei knapp 10% und der Anteil der Personengesellschaften bei 7%. Die übrigen 83% entfielen auf Einzelunternehmen. Ähnliche Zahlen zur Wahl der Rechtsform in der Bundesrepublik Deutschland 1997 liefert auch das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn, nach deren Berechnung 78% der Existenzgründungen als Einzelunternehmen erfolgten, 12% als GmbH und 6% als Gesellschaft bürgerlichen Rechts.<sup>176</sup> Der Grund für die häufige Nennung der GmbH als Gründungsrechtsform in dieser Untersuchung liegt in der Adressdatenbeschaffung begründet. Wie bereits erläutert, stammen die Adressen der Existenzgründer aus einer Datenbank der IHK für die Pfalz, die in das Handelsregister eingetragene Unternehmen beinhaltet. Da Einzelunternehmen und Personengesellschaften im Gegensatz zu den Kapitalgesellschaften nicht automatisch eintragungspflichtig sind, erscheint es einleuchtend, daß sie in dieser Stichprobe unterrepräsentiert sind.

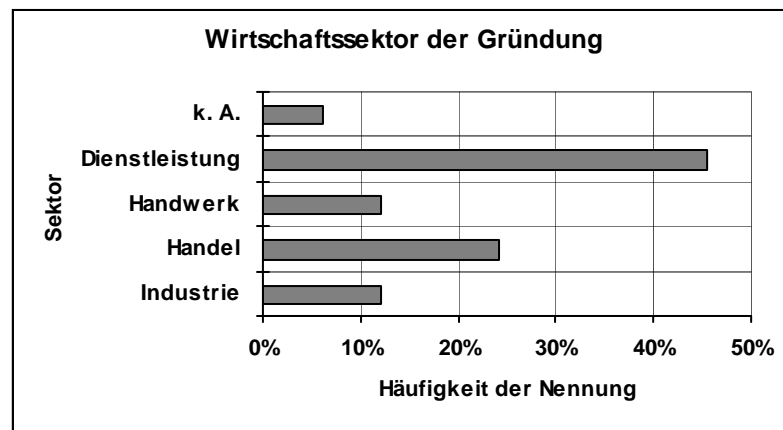


Abbildung 23: Wirtschaftssector der Gründung

Auf die Frage nach dem Wirtschaftssector antworteten mehr als 45% der Befragten, daß ihre Existenzgründung im Dienstleistungssector stattfand (vgl. Abbildung 23). Der Handel ist mit 24% vertreten, das Handwerk und die Industrie mit jeweils 12%. Nur 6% der Befragten machten keine Angaben zu dieser Frage. Diese Ergebnisse gehen tendenziell auch mit denen des Instituts für Mittelstandsforschung einher, das berechnete, daß gut die Hälfte der Existenzgründungen in Deutschland 1997 im Dienstleistungssector stattfanden, gefolgt vom Handel

<sup>175</sup> Vgl. Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz (Berichte 1998), S. 8ff.

<sup>176</sup> Vgl. INSTITUT FÜR MITTELSTANDSFORSCHUNG (Pressemitteilung 1998), S. 1.

mit 34% der Gründungen.<sup>177</sup> Die weiteren Klassifizierungen des Instituts für Mittelstandsforschung lassen sich nicht unmittelbar auf die vorliegende Untersuchung übertragen.

### c. Regionale Aspekte der Existenzgründungen

Weiterhin erscheint es interessant, die Gründe für die Existenzgründung in Rheinland-Pfalz zu erörtern. Diese Standortfaktoren werden mit der Frage B9 des Fragebogens untersucht, bei deren Beantwortung Mehrfachnennungen erlaubt waren, wodurch sich ein Gesamtwert der Häufigkeiten von über 100% ergeben kann.

Wie Abbildung 24 zeigt, nannten fast 85% der Befragten den Wohnsitz als Hauptgrund für die Existenzgründung in Rheinland-Pfalz. Knapp 19% gaben an, daß die guten Kontakte zu Kunden und Lieferanten ein Grund für die Wahl von Rheinland-Pfalz war. Andere regionale Aspekte waren von untergeordneter Bedeutung. Nur 6% der Gründer machten zu dieser Frage keine Angaben. Zweifel an der Wirksamkeit und Attraktivität der regionalen Förderprogramme werden durch die Tatsache erweckt, daß keiner der Befragten hierin einen Grund für die Existenzgründung in Rheinland-Pfalz sah. Der Fragebogen gab die Möglichkeit vor, die regionale Förderung als Grund für die Gründung in Rheinland-Pfalz anzukreuzen. In diesem Zusammenhang ist allerdings anzumerken, daß auch andere Untersuchungen zu dem Ergebnis kamen, daß der Gründungsförderung für die Standortwahl eine untergeordnete Rolle zukommt und daß generell mehrere Standortfaktoren ausschlaggebend sind.<sup>178</sup> Auf die regionalen Förderprogramme wird im folgenden Abschnitt III (Abschnitt B.II.3) näher eingegangen.

---

<sup>177</sup> Vgl. INSTITUT FÜR MITTELSTANDSFORSCHUNG (Pressemitteilung 1998), S. 1.

<sup>178</sup> Vgl. FREUND (Rolle und Ausmaß 1982), S. 67; Elfers (Unternehmensgründungen 1995), S. 170.

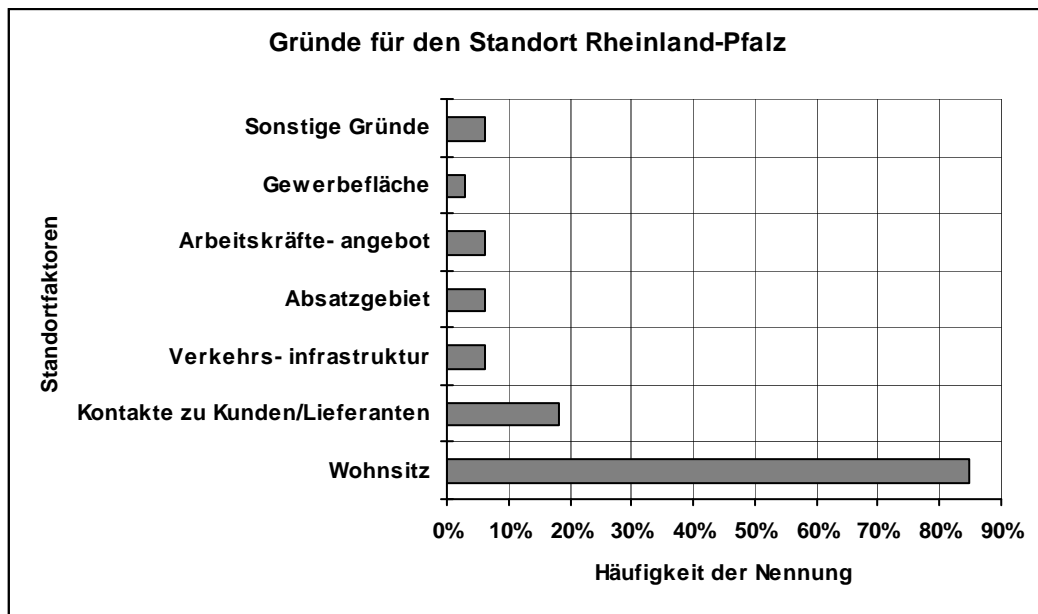


Abbildung 24: Gründe für die Existenzgründung in Rheinland-Pfalz

Die beschäftigungspolitische Bedeutung der Existenzgründungen wurde bereits in Abschnitt A.I.2.c diskutiert. Abbildung 25 gibt die Anzahl der Vollbeschäftigten innerhalb der Stichprobe wieder. Die Befragten wurden gebeten, ihre eigene Person mitzuzählen, so daß die Zahl der vollbeschäftigten Mitarbeiter mit Werten zwischen 1 und 32 beantwortet wurde.

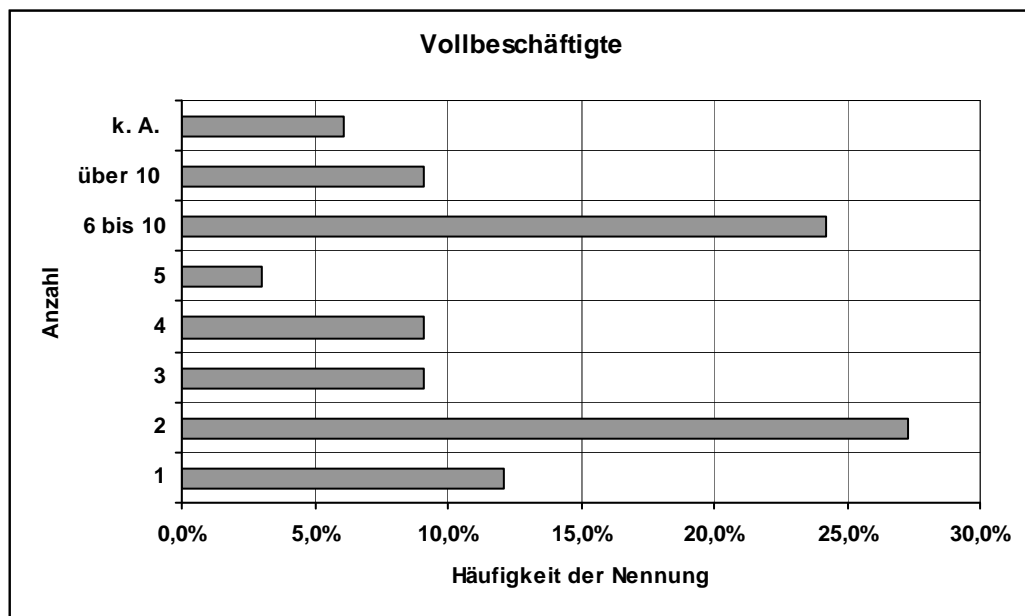


Abbildung 25: Zahl der Vollbeschäftigten

Über 60% der Unternehmen beschäftigen weniger als 6 Vollzeitbeschäftigte. Rund 24% beschäftigen zwischen sechs und zehn Mitarbeiter, nur 6% der Unternehmen verweigerten auf die Frage nach den Beschäftigten die Auskunft. Von den 9% der Unternehmen, die mehr als zehn Vollbeschäftigte haben, wurden zwei Drittel vor 1996 gegründet. Daher ist anzunehmen,

daß die Zahl der Beschäftigten zum Zeitpunkt der Gründung geringer war und sich erst im Laufe der Zeit entwickelte. Da nach der Entwicklung der Beschäftigtenzahl im Fragebogen nicht gefragt wurde, werden die vor 1996 gegründeten Unternehmen bei der Berechnung der durchschnittlichen Zahl der Vollbeschäftigten vernachlässigt. So ergibt sich eine Zahl von 4,2 Vollbeschäftigten pro Unternehmen, den Gründer mit eingeschlossen.

Ein auf den ersten Blick enttäuschendes Bild zeigt die Untersuchung bei der Frage nach den Auszubildenden. Lediglich 9% der Unternehmen bilden insgesamt vier Lehrlinge aus. Für die Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit wären demnach durch Existenzgründer wenig Impulse zu erwarten.

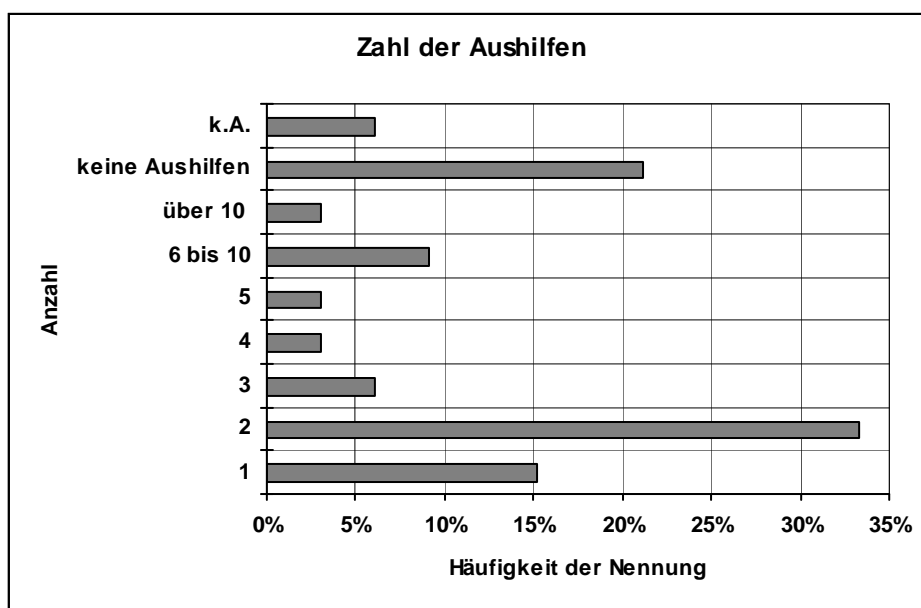


Abbildung 26: Zahl der beschäftigten Aushilfen

Abbildung 26 zeigt schließlich die Anzahl der beschäftigten Aushilfen. Die Frage nach der Anzahl der beschäftigten Aushilfen wurde mit Werten zwischen 0 und 16 beantwortet. Fast drei Viertel der Unternehmen beschäftigen regelmäßig Aushilfen, die Hälfte dieser Unternehmen beschäftigt zwei Aushilfen. Ohne Aushilfen kommen 21% der Unternehmen aus, 6% machten keine Angaben. Die Unternehmen, die Angaben zu den Mitarbeitern machten, beschäftigen im Durchschnitt 2,7 Aushilfen.

### 3. Daten zur Finanzierung der Existenzgründung

Der Abschnitt B.II.3 basiert auf dem Teil C des Fragebogens, der Fragen zur Gründungsfinanzierung zum Inhalt hat. Zunächst werden die Antworten bez. des Eigenkapitals und der eigenkapitalähnlichen Mittel dargestellt. Daran schließt sich der Abschnitt zum Fremdkapital an. Die Fragen C6 bis einschließlich C10, die ausschließlich Aussagen und Bewertungen zu den an der Gründungsfinanzierung beteiligten Banken beinhalten, werden in Teil C dieser

Untersuchung ausführlich diskutiert. Auf eine Darstellung der Ergebnisse wird daher an dieser Stelle verzichtet.

#### a. Allgemeine Daten zur Finanzierung

Daß die Finanzierung der Existenzgründung als zentrales Problem angesehen werden kann, wird nicht zuletzt durch die Auswertung der Antworten auf die Aussage 1 der Frage C11 deutlich. Die Aussage: "Die Finanzierung stellt ein Gründungshemmnis dar" war mit Noten von 1 bis 5 zu bewerten. Die Noten 1 und 2 gelten als Zustimmung, die Noten 4 und 5 als Ablehnung der Aussage. Die Note 3 gibt eine neutrale Haltung wieder. Demnach stimmen fast zwei Drittel der Befragten der Aussage zu, 18% nehmen eine neutrale Haltung ein und nur 6% sehen in der Finanzierung kein Gründungshemmnis. 12% machten zu dieser Frage keine Angaben( vgl. Abbildung 27).

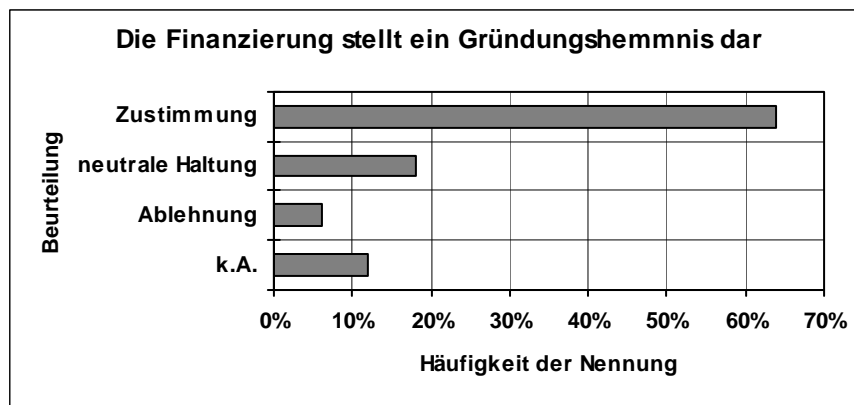


Abbildung 27: Auswertung der Aussage 1 der Frage C11

Im Folgenden sollen zur Beschreibung der Gründungsfinanzierung die Höhe des Startkapitals und die Mittelherkunft näher betrachtet werden. Insgesamt machten 6% der befragten Gründer keine Angaben zu ihrer Gründungsfinanzierung. Bei weiteren 6% war eine Auswertung der Fragen zur Finanzierung nicht möglich, da sich innerhalb ihrer Fragebögen Widersprüche ergaben, die nicht aufzuklären waren. Lediglich ein Gründer machte nur Prozentangaben und verweigerte die Angabe von absoluten Werten sein Finanzierungsvolumen betreffend. Bedauerlich ist in diesem Zusammenhang, daß es sich dabei um den Gründer handelt, der als einziger der Stichprobe angab, Fördermittel des Landes Rheinland-Pfalz erhalten zu haben. Somit ist über die Höhe der erhaltenen Mittel keine Aussage möglich. Bei den im weiteren Verlauf dieser Arbeit folgenden Darstellungen der Absolutwerte finden die Angaben dieser Person und damit auch die Landesfördermittel ebenso keine Berücksichtigung wie diejenigen Personen, die überhaupt keine bzw. nicht auswertbare Angaben zu ihrer Finanzierung machten.



Abbildung 28 stellt dar, welche Finanzierungsquellen mit welcher Häufigkeit von den Existenzgründern der Stichprobe zur Gründungsfinanzierung benutzt wurden. Dabei werden an dieser Stelle jedoch noch keine Aussagen über die Höhe der Volumina der einzelnen Quellen gemacht.<sup>179</sup>

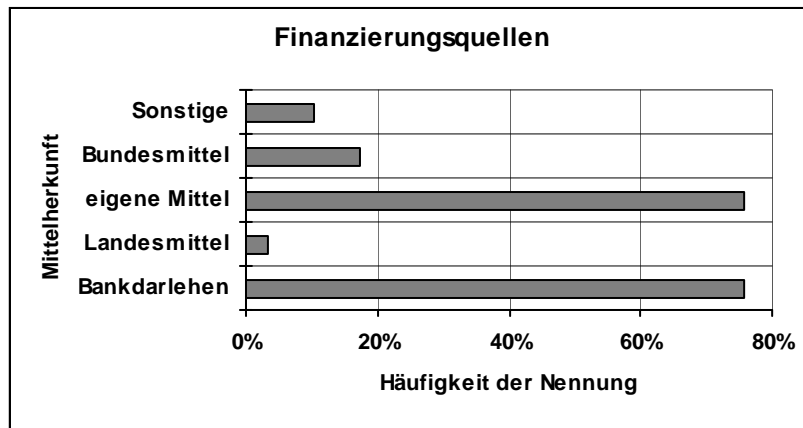


Abbildung 28: Finanzierungsquellen der Gründungsfinanzierung

Jeweils drei Viertel der Befragten benutzten zur Gründung ihrer Existenz eigene Mittel und/oder Bankdarlehen. Auf Bundesmittel griffen 15% zu, 9% finanzierten sich mit sonstigen Mitteln.

Alle Gründer der bereinigten Stichprobe haben zusammen ein Finanzierungsvolumen von 6.611.000 DM. Der geringste Finanzbedarf beträgt 20.000 DM, der höchste 1.000.000 DM. Durchschnittlich benötigt ein Gründer ein Kapital in Höhe von 236.000 DM zur Gründung seiner Existenz. Wie Abbildung 29 zeigt, setzt sich das gesamte Finanzierungsvolumen zu 64% aus Bankdarlehen, zu 25% aus eigenen Mitteln, zu 4% aus Bundesmitteln und zu 6% aus sonstigen Mitteln, wie z.B. ein Kredit eines früheren Arbeitgebers oder ein Bauspardarlehen, zusammen.

<sup>179</sup> Vgl. hierzu Abbildung 29.

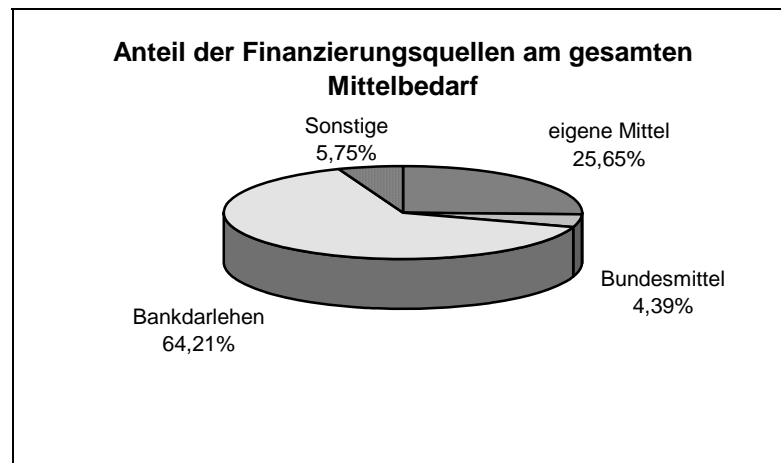


Abbildung 29: Anteil der Finanzierungsquellen am gesamten Mittelbedarf

### b. Die Finanzierung mit Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Mitteln

Wie Abbildung 29 zeigt, wird gut ein Viertel des gesamten Kapitalbedarfs aus den eigenen Mitteln der Gründer gedeckt. Die Höhe des in der bereinigten Stichprobe eingesetzten Eigenkapitals und der eigenkapitalähnlichen Mittel beläuft sich auf 1.896.000 DM. Da es keine allgemeingültigen Grenzen für einen Mindestanteil an eigenen Mitteln gibt, soll als Richtwert eine Eigenkapitalquote von 15% bis 20% als angemessener Umfang an Eigenmitteln definiert werden. Dieser wird auch bei der Beantragung staatlicher Finanzierungshilfen vorausgesetzt.<sup>180</sup> Folglich ist die Eigenkapitalquote der Stichprobe mit im Durchschnitt mehr als 25% als gut zu bezeichnen.

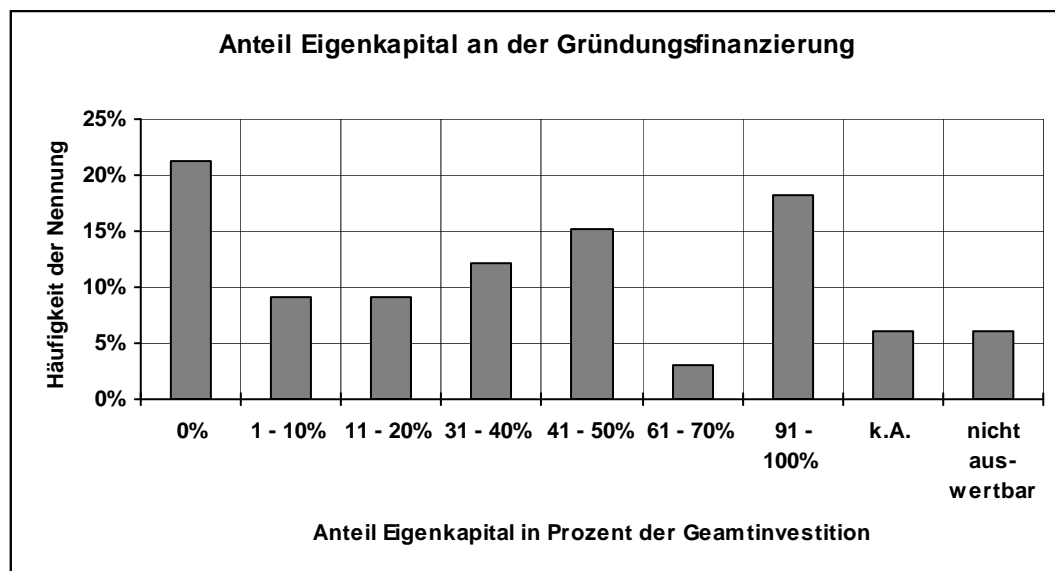


Abbildung 30: Anteil eigene Mittel an der Gründungsfinanzierung

<sup>180</sup> Vgl. BMWi (Starthilfe 1997), S. 55.

Die Eigenkapitalquote der bereinigten Stichprobe gibt die Abbildung 30 wieder. Es erstaunt dabei, daß 21% der Gründer über keinerlei eigene Mittel verfügen und weitere 18% weniger als 21% eigene Mittel in ihr Unternehmen einbringen. Es stellt sich die Frage, wie es diesen Gründern gelungen ist, Fremdkapital zu beschaffen, da auch die Banken, ähnlich der öffentlichen Hand, einen angemessenen Umfang an Eigenkapital für die Bewilligung von Krediten an Existenzgründer voraussetzen. Da der Fragebogen, der dieser Untersuchung zugrunde liegt, hierüber keine Aussagen zuläßt, können jedoch keine Antworten zu dieser Thematik gegeben werden.

Bei den 18% der Gründer, deren Anteil an eigenen Mitteln in der Spanne zwischen 91% und 100% liegen, ist anzumerken, daß sie alle ausschließlich mit Eigenkapital ihre Existenz gründeten. Allerdings lag der höchste investierte Betrag dieser Gruppe bei 70.000 DM und damit deutlich unter der durchschnittlichen Investitionssumme der bereinigten Stichprobe.

Zu den eigenkapitalähnlichen Mitteln ist festzustellen, daß lediglich 12% der befragten Existenzgründer angaben, Mittel aus dem Eigenkapitalhilfeprogramm des ERP-Sondervermögens beantragt zu haben. Die Hälfte von ihnen erhielt diese Mittel, jedoch in einem Umfang, der die Eigenkapitalquote der gesamten Stichproben nur geringfügig nach oben korrigiert.

Interessant erscheinen daher die nähere Betrachtung der Gründe, warum die große Mehrheit der Gründer keine Mittel aus dem Eigenkapitalhilfeprogramm des Bundes beantragt haben. Sie sind in Abbildung 31 dargestellt.

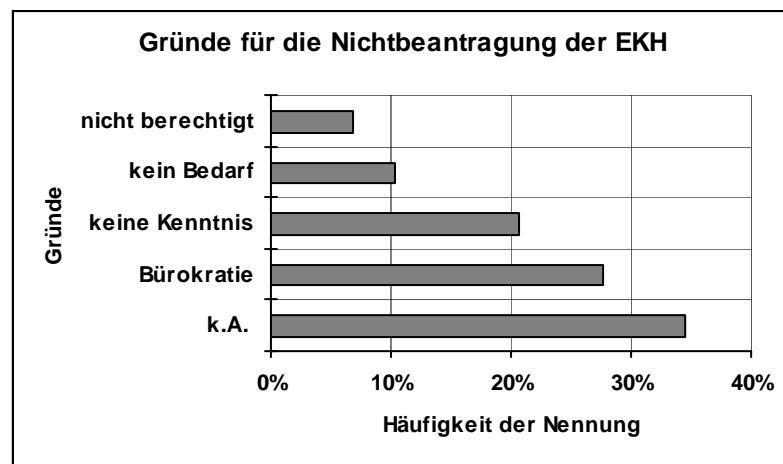


Abbildung 31: Gründe für die Nichtbeantragung der Eigenkapitalhilfe

Basis dieser Abbildung (Abbildung 31) sind die 88% der Existenzgründer, die keine Mittel aus dem Eigenkapitalhilfeprogramm beantragt haben. In der Zeile "keine Angaben" sind sowohl die Gründer enthalten, die diese Frage offen ließen, als auch diejenigen, die angaben, keine Mittel beantragt zu haben, jedoch keine Begründung dafür nannten. Darin ist auch ein

Grund zu sehen, warum hier, mit mehr als einem Drittel, die meisten der Befragten wiederzufinden sind.

Fast 28% begründeten den Verzicht mit der unverhältnismäßig großen Bürokratie und der Dauer der Mittelbeantragung als Grund für den Verzicht, 10% hatten keinen Bedarf, knapp 7% erfüllten die Voraussetzungen für die Beantragung nicht. Ein Grund, der erstaunt, ist, daß jeder fünfte Gründer das Eigenkapitalhilfeprogramm nicht kannte, also weder von Beratungsstellen noch von den Hausbanken darauf aufmerksam gemacht wurde. Auf die Vermittlerrolle der Kreditinstitute für öffentliche Fördermittel wird in Kapitel C ausführlich eingegangen. Ob diese Unkenntnis des Eigenkapitalhilfeprogramms in der Qualität der beratenden Stellen oder in der mangelnden Inanspruchnahme der Beratungsmöglichkeiten durch die Gründer seine Ursache hat, kann an dieser Stelle nicht geklärt werden.

Andere öffentliche Fördermittel, die zu den eigenen Mitteln bzw. eigenkapitalähnlichen Mitteln zu zählen sind, waren in dieser Untersuchung nicht von Bedeutung.

An dieser Stelle darf als wichtiges Ereignis nicht unerwähnt bleiben, daß weder öffentliche noch private Kapitalbeteiligungen bei den Existenzgründern der Stichprobe Anklang gefunden haben. So hatte keiner der Befragten eine öffentliche Beteiligung oder eine VC-Beteiligung überhaupt in Erwägung gezogen.

### c. Die Finanzierung mit Fremdkapital

Die Abbildung 29 zeigt, daß nahezu drei Viertel des Gründungskapitals durch Fremdkapital finanziert wird. Aus welchen Quellen dieses Fremdkapital bezogen wird zeigt Abbildung 32. Dabei ist zu beachten, daß Leasing als Form der Finanzierung mit Fremdkapital von den Gründern nicht beansprucht wurde.

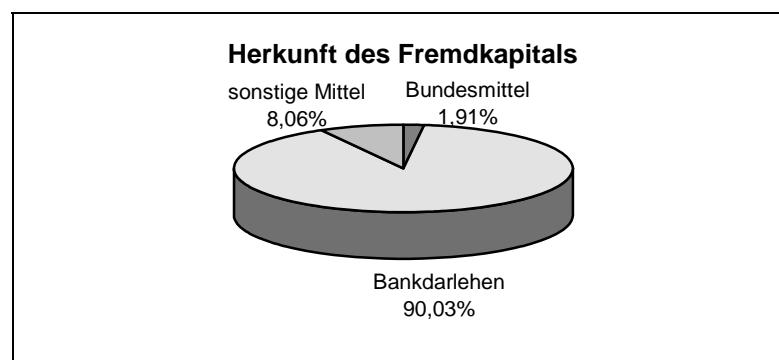


Abbildung 32: Herkunft des Fremdkapitals

Lediglich knapp 2% der fremden Mittel kamen aus Förderprogrammen der öffentlichen Hand. Dreimal erhielten Gründer Geld aus dem ERP-Existenzgründerprogramm, einmal wurden Mittel aus dem Existenzgründerprogramm der Deutschen Ausgleichsbank gewährt. Knapp

8% des Fremdkapitals floß aus sonstigen Quellen. Dabei wurden beispielsweise Kredite des früheren Arbeitgebers oder auch Baudarlehen der Bausparkassen genannt.

Mehr als 90% des zur Gründung der Existenzen eingesetzten Fremdkapitals wurde von den Banken vergeben. Abbildung 33 zeigt den Anteil der vergebenen Kreditarten.

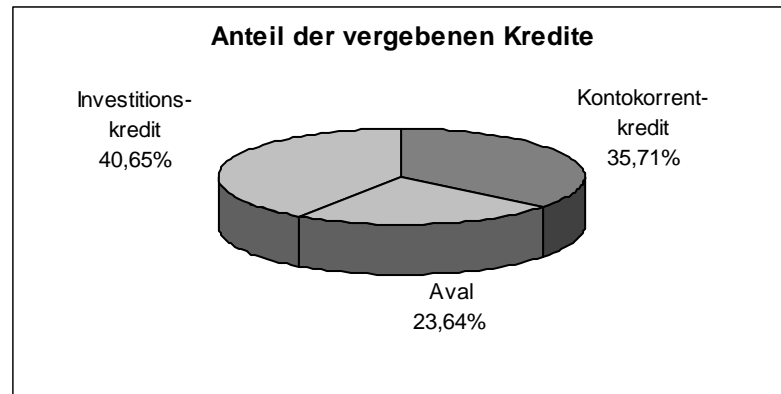


Abbildung 33: Anteil der durch Kreditinstitute vergebenen Kreditarten

Die Avalkredite, die einen Anteil von einem Viertel der vergebenen Kreditbeträge haben, wurden an nur drei Gründer vergeben. Die einzelnen Kreditsummen waren dabei mit Werten zwischen 50.000 DM und 750.000 DM höchst unterschiedlich. Dadurch sind weitere Aussagen zu den Avalen unmöglich.

Gut ein Drittel der von den Kreditinstituten zur Verfügung gestellten Kredite wurde als Kontokorrentkredit gewährt. Dies entspricht einem Anteil von über 22% an dem gesamten Finanzierungsvolumen aller Gründer der bereinigten Stichprobe. Dieser Wert erscheint sehr hoch und läßt vermuten, daß von den Gründern oder ihren Hausbanken Fehler bei der Finanzierung begangen wurden. Verstärkt wird diese Vermutung durch die Tatsache, daß 14% der Gründer ihre Existenzgründung ausschließlich durch Kontokorrentkredite finanzierten. Wahrscheinlich wurden selbst langfristig im Unternehmen gebundene Güter durch kurzfristige Kontokorrentkredite finanziert.

Die Investitionskredite haben einen Anteil von 40% an den von Banken vergebenen Krediten, was einem Anteil von 25% am gesamten Finanzierungsvolumen entspricht. Damit ist der Anteil der Investitionskredite am gesamten Finanzierungsvolumen der Stichprobe gleich dem Anteil der eigenen Mittel.

Analog zu den eigenkapitalähnlichen Mitteln soll an dieser Stelle der Frage nachgegangen werden, warum so wenig Fördermittel des Landes Rheinland-Pfalz und des Bundes Verwendung fanden. Da insgesamt nur vier Gründer Bundesmittel bzw. nur ein Gründer Landesmittel erhielten und sich außerdem die Gründe, aus denen die einzelnen Programme nicht beantragt wurden, kaum voneinander unterscheiden, wird auf eine Auswertung der einzelnen Program-

me verzichtet. Unterschieden wird allerdings zwischen Landes- und Bundesmitteln, da interessante Unterschiede festzustellen sind. Bei der Bewertung der Landesmittel bilden die 97% der Gründer die Basis, die keine Landesfördermittel beantragten, bei den Bundesfördermitteln die 91%, die diese Mittel nicht beantragten. Abbildung 34 zeigt die Gründe, aus denen die jeweiligen Mittel nicht beantragt wurden. Die Zeile "keine Angaben" enthält wiederum sowohl diejenigen Gründer, die eine Beantwortung komplett verweigerten, als auch diejenigen, die nur die Begründung verweigerten.

Der wohl interessanteste Unterschied zwischen Landes- und Bundesmitteln liegt im Bekanntheitsgrad der Programme. Haben bei den Bundesmitteln weniger als ein Viertel der Gründer von deren Existenz keine Kenntnis, so sind es bei den Landesprogrammen mehr als ein Drittel. Wiederum muß in diesem Zusammenhang die Frage nach der Qualität der Existenzgründungsberatung bzw. nach deren Inanspruchnahme durch die Gründer gestellt werden. Auf alle Fälle ist ein Defizit in der Bekanntheit der Förderprogramme des Landes Rheinland-Pfalz zu konstatieren. Es scheint daher dringend erforderlich, die Möglichkeiten der Förderung den potentiellen Existenzgründern, aber auch den beratenden Stellen näher zu bringen. Ein weiteres Ergebnis, das Fragen aufwirft, sind die als abschreckend empfundenen bürokratischen Hürden der Beantragung von Fördermitteln. Beinahe jeder vierte Gründer nannte den unverhältnismäßigen bürokratischen Aufwand bzw. die Dauer der Beantragung als Grund für den Verzicht auf Fördermittel des Bundes. Die scheinbare Zufriedenheit mit der Bürokratie der Beantragung der Landesmittel kann mit der großen Zahl der Gründer, die diese Programme nicht kannten, erklärt werden. Die Voraussetzungen für die Beantragung der Fördermittel erfüllten bei den Landesmittel 12% der Länder nicht, bei den Bundesmitteln waren es 13%. Keinen Bedarf an Landesmitteln hatten knapp 10% der Befragten, an Bundesmitteln waren es knapp 7%.

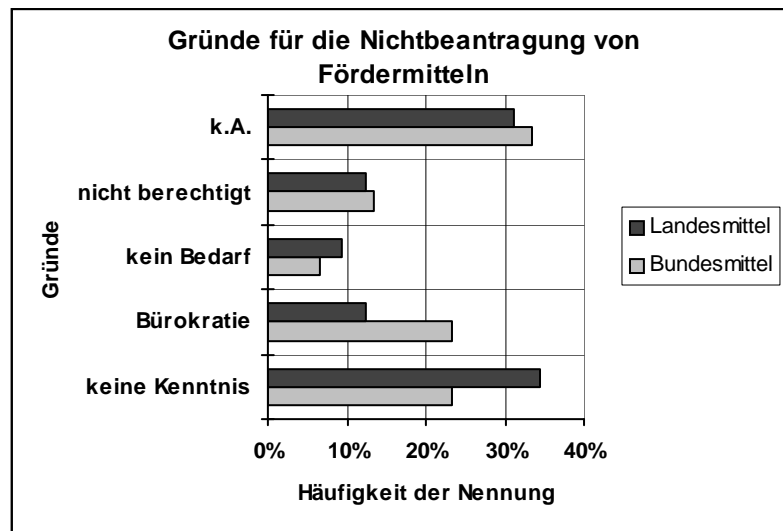


Abbildung 34: Gründe für die Nichtbeantragung von Fördermitteln

Die Beseitigung dieser Defizite der öffentlichen Förderprogramme sind die häufigsten Verbesserungsvorschläge im Rahmen der Gründungsfinanzierung, um die in Frage C12 gebeten wurde. Etwa die Hälfte der Befragten machte zum Teil sehr detaillierte Verbesserungsvorschläge, was auf ein großes Interesse an der Verbesserung der Fördersituation schließen lässt. Diese Gründer bilden die Basis der folgenden Auswertung. Die mangelnde Kenntnis der Programme ist sicherlich auch ein Grund für die von genau der Hälfte der Gründer genannte Forderung nach Verbesserung der Informationen und der Beratung. 43% der Gründer beklagten sich über die Bürokratie. Jeweils 18% wünschen sich eine Vergabe der Fördermittel direkt von den öffentlichen Stellen, d.h. ohne Vermittlung der Hausbank und eine schnellere Bearbeitung der Anträge. Auch bei dieser offenen Frage sind die sonstigen Verbesserungsvorschläge als Meinungen Einzelner zu sehen, die nicht weiter diskutiert werden. Allerdings wurden einige interessante Äußerungen getroffen, die hier kurz aufgezählt werden sollen. So wurde mehr Risikobereitschaft der Banken gefordert, die Förderung auch kleiner Investitionssummen sowie Steuererleichterungen für Gründer.

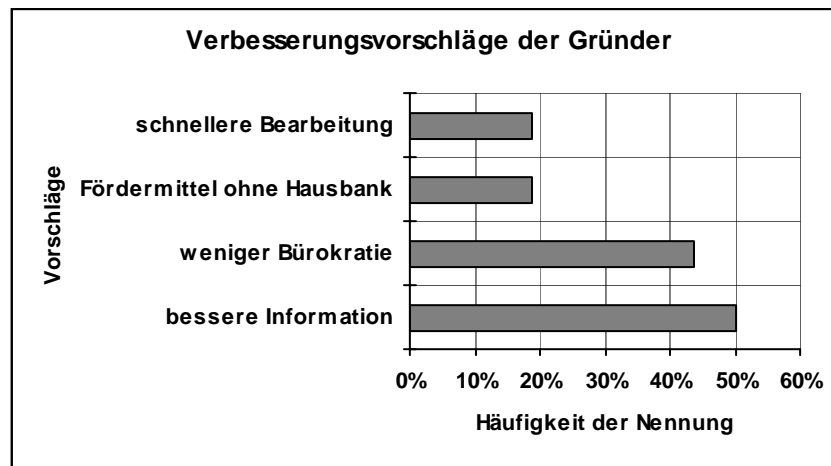


Abbildung 35: Verbesserungsvorschläge der Existenzgründer

Auch die Auswertung der Aussage 2 bis 5<sup>181</sup> der Frage C11 führt zu ähnlichen Resultaten. Die Abbildung 36 zeigt die Ergebnisse. Auch diese Aussagen waren mit Noten von 1 bis 5 zu bewerten. Die Noten 1 und 2 gelten dabei als Zustimmung, die Noten 4 und 5 als Ablehnung der Aussage. Die Note 3 gibt eine neutrale Haltung wieder.

Die Informationen für Existenzgründer fanden lediglich 9% gut, mehr als ein Viertel nahmen eine neutrale Haltung ein, 15% machten keine Angaben. Fast die Hälfte war mit der Beratung und den Informationen der öffentlichen Stellen unzufrieden.

Ein sehr deutliches Ergebnis liefert auch die Aussage 3. Keiner der befragten Gründer empfand den Aufwand zum Erlangen öffentlicher Mittel akzeptabel. Dagegen äußerten knapp zwei Drittel ihre Unzufriedenheit mit dem Verwaltungsaufwand. 15% nahmen eine neutrale Haltung ein, 21% verweigerten die Beantwortung dieser Frage.

Die Abhängigkeit von der Hausbank beurteilten knapp 40% der Existenzgründer als zu stark, dieser Bewertung widersprachen 9%. Keine Angaben zu dieser Aussage machten 21%, der Rest stimmt weder zu, noch lehnt er ab.

Die letzte Aussage beschäftigt sich mit der Beantragung der Mittel. Knapp die Hälfte der Gründer empfände die Beantragung bei der mittelvergebenden Stelle als erhebliche Erleichterung. 18% machten keine Angaben und die Position der restlichen Gründer ist als neutral zu bezeichnen.

<sup>181</sup> Aussage 2: Die Beratung und Information für Gründer durch öffentliche Stellen ist gut.

Aussage 3: Der Verwaltungsaufwand zum Erlangen öffentlicher Mittel ist akzeptabel.

Aussage 4: Die Abhängigkeit von der Hausbank ist zu stark.

Aussage 5: Eine direkte Beantragung der öffentlichen Mittel bei der mittelvergebenden Stelle (ohne Hausbank) bedeutet eine erhebliche Erleichterung.



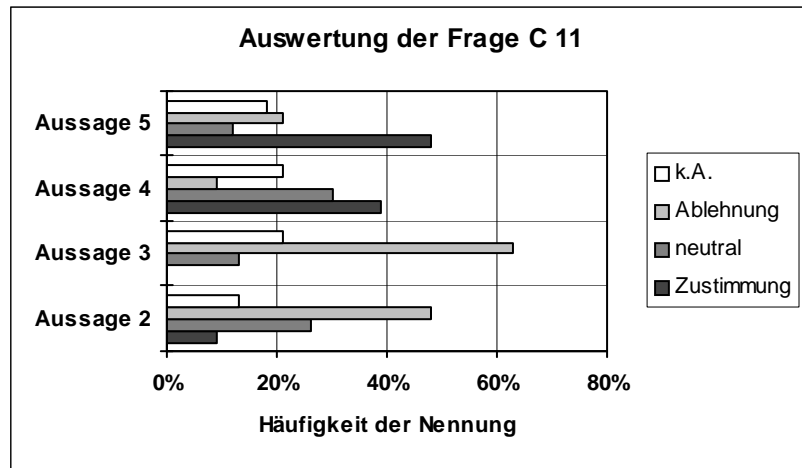


Abbildung 36: Auswertung Frage C11

Bei den Fragen C4 und C5 war eine Auswertung nicht möglich. Die Frage C4 bezog sich auf eine Bewertung insbesondere der öffentlichen Fördermittel. Da deutlich weniger Existenzgründer als erwartet öffentliche Fördermittel beantragt hatten, würde die Auswertung der Frage kein sinnvolles Ergebnis liefern. Ähnliches gilt für Frage C5, mit der die Rechtmäßigkeit der Förderung durch das Land bzw. den Bund überprüft werden sollte. Auch hier wurde mangels genügend geförderter Gründungen auf eine Auswertung verzichtet.

### III. Darstellung und Diskussion der Ergebnisse zu kreditinstitutsbezogenen Aspekten

#### 1. Allgemeine Daten zu den Kreditinstituten

Dieser Abschnitt gibt zunächst allgemeine Daten zu den Kreditinstituten bzgl. der Institutsgruppen und der vergebenen Kreditvolumina wieder. Im zweiten Abschnitt wird auf die zur Beantragung der Kredite benötigten Unterlagen eingegangen. Den Abschluß bilden Aussagen zur Besicherung der vergebenen Kredite.

##### a. Institute und Kreditvolumina

Die Frage, über welche Institutsgruppen die Gründungsfinanzierung abgewickelt wurde, beantworteten 18% der Existenzgründer der Stichprobe nicht. In dieser Gruppe sind auch solche Gründer enthalten, die zur Finanzierung ihrer Existenzgründung keine Kreditinstitute in Anspruch nahmen, da sie ihre Gründung vollständig aus eigenen Mitteln oder sonstigen Quellen finanzierten. Personen, die ihre Gründungsfinanzierung ohne ein Kreditinstitut abwickelten, wurden aufgefordert, die Fragen nach den Banken nicht zu beantworten. Dadurch sollte erreicht werden, daß nicht eine allgemeine Bewertung der Dienstleistungen der Kreditinstitute vorgenommen wird, sondern daß ihre Leistungen insbesondere hinsichtlich der Gründungsfi-

finanzierung bewertet werden. Die 82% der Existenzgründer, die Antworten auf die Fragen zu den Kreditinstituten gaben, bilden die Basis der folgenden Aussagen.

Wie Abbildung 37 zeigt, wickelten 37% der Gründer, die zur Finanzierung ihrer Gründung ein Kreditinstitut benötigten, diese über Volks- und Raiffeisenbanken, die im Folgenden als Volksbanken bezeichnet werden, ab. Fast die Hälfte wandte sich zu diesem Zweck an Sparkassen, der Rest an Kreditbanken (Großbanken, Regionalbanken).

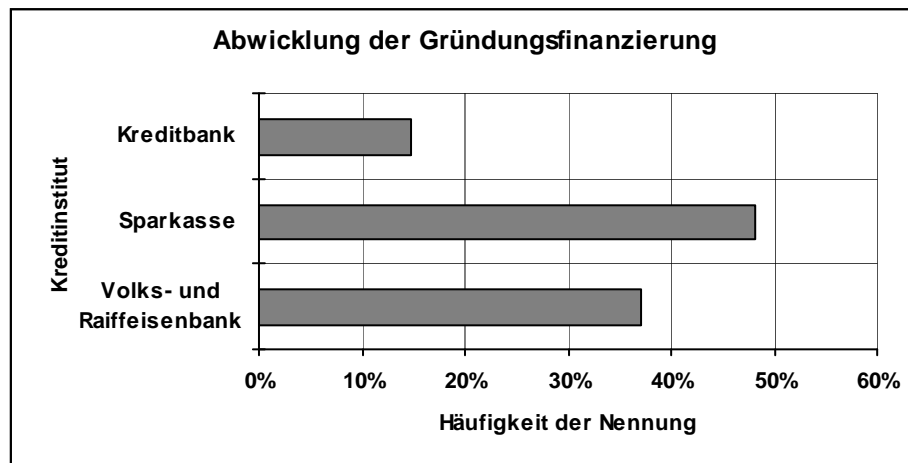


Abbildung 37: Abwicklung der Gründungsfinanzierung

Die Untersuchung der von den einzelnen Instituten vergebenen Kreditarten beschränkt sich auf die kurzfristigen Kontokorrentkredite und die langfristigen Investitionskredite, da insgesamt nur drei Existenzgründer Avalkredite von ihren Kreditinstituten erhielten, und sich daher zu den Avalkrediten keine weiteren Aussagen machen lassen. Wie in Abschnitt B.III.2 erwähnt, sollen die Kontokorrentkredite zur Finanzierung der kurzfristigen Verbindlichkeiten dienen, die Investitionskredite der langfristigen Finanzierung. Da i.d.R. die Höhe der Investitionssumme für langfristig genutzte Güter, z.B. für die Anschaffung von Immobilien oder Maschinen, die Höhe der Investitionssumme für kurzfristig zu finanzierende Güter übersteigen wird, ist zu erwarten, daß die Volumina der vergebenen Investitionskredite die der Kontokorrentkredite deutlich übersteigt.

Abbildung 38 zeigt, daß dies auf die Volksbanken und auch auf die Sparkassen zutrifft. Die Kreditbanken haben den Existenzgründern jedoch mehr Geld in Form von Kontokorrentkrediten als in Form von Investitionskrediten zur Verfügung gestellt. Die Vermutung liegt nun nahe, daß von diesen Existenzgründern Fehler bei der Finanzierung gemacht wurden, indem langfristige Verbindlichkeiten mit kurzfristigen Mitteln finanziert wurden. Ist dies der Fall, so könnten die Kreditbanken dies vermutlich durch eine eingehende Prüfung und Beratung der Gründer vor der Auszahlung der Mittel vermeiden.

Betrachtet man die Höhe der vergebenen Kreditvolumina, so wird deutlich, daß die Volksbanken, obwohl sie 37% der Gründer betreuen, nur 15% der insgesamt von Banken vergebenen Mittel bereitstellen. Trotz des relativ kleinen Anteils am Gesamtvolumen vergeben sie fast dreimal mehr langfristige Mittel als kurzfristige. 130.000 DM wurden als Kontokorrentkredite vergeben, 360.000 DM als Investitionskredite. Damit belaufen sich die in der Stichprobe durchschnittlich pro Existenzgründer bei Volksbanken aufgenommenen Kredite auf knapp 50.000 DM.

Die Sparkassen betreuen knapp die Hälfte der Befragten und haben auch einen etwa ebenso großen Anteil am vergebenen Kreditvolumen, wobei 550.000 DM Kontokorrentkredite und 900.000 DM Investitionskredite sind. Die Höhe der von ihnen im Durchschnitt an einen Existenzgründer vergebenen Kredite beläuft sich auf etwa 110.000 DM.

Die Kreditbanken vergaben 38% der Mittel, obwohl sie nur 15% der Gründer betreuen und vergaben mit knapp 240.000 DM pro Existenzgründer im Durchschnitt die höchsten Kredite. 670.000 DM wurden als Kontokorrentkredite bewilligt, 525.000 DM als Investitionskredite.

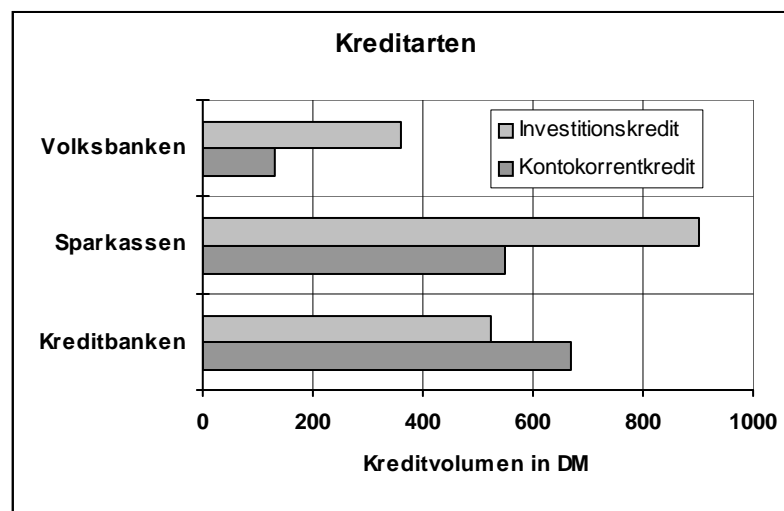


Abbildung 38: Kreditvolumen nach Kreditarten und Institutsgruppe

Sollten die Vermutungen zu den Kreditbanken zutreffend sein, so ist Existenzgründern zu raten, sich vor der Kreditbeantragung mit grundlegenden Finanzierungsregeln vertraut zu machen, um Fehler bei den Fristen zu vermeiden.

### b. Beantragung der Kredite

Zu der Thematik der Kreditbeantragung wurden die Existenzgründer um Angaben zu den Unterlagen gebeten, die zur Beantragung der Kredite bei ihren Hausbanken eingereicht werden mußten. Für den Vergleich aller drei Institutsgruppen ergibt sich die folgende Abbildung 39.

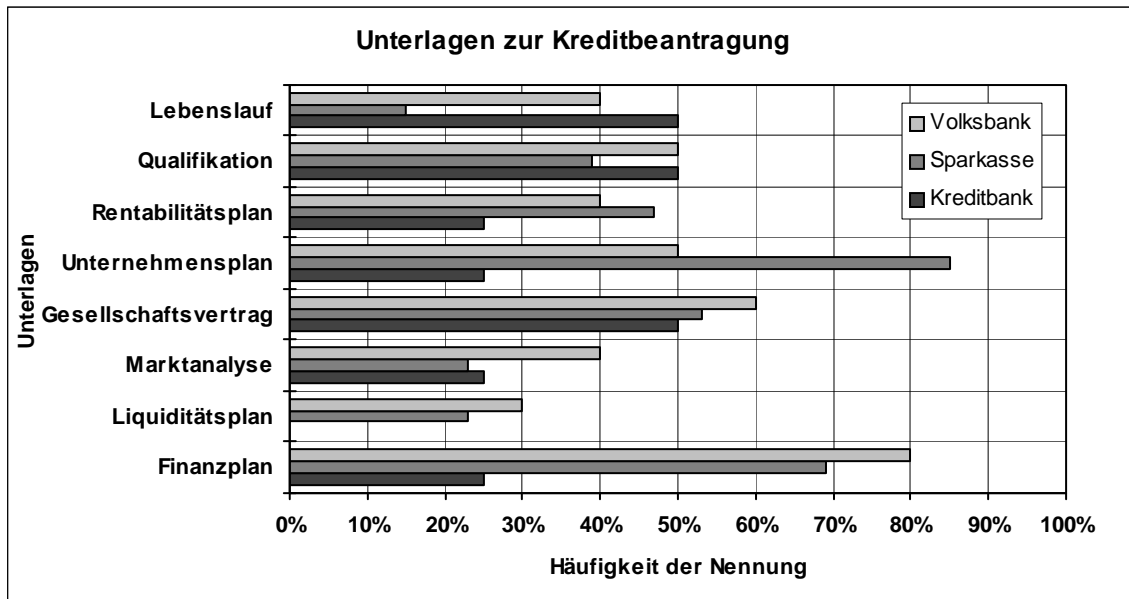


Abbildung 39: Zur Kreditbeantragung eingereichte Unterlagen

Sowohl Volksbanken als auch Sparkassen legen großen Wert auf Unterlagen zur Finanzplanung der Existenzgründer. Bis auf die Unternehmensplanung, die für die Sparkassen von größter Bedeutung ist und den Lebenslauf der Existenzgründer, der für Sparkassen von untergeordnetem Interesse zu sein scheint, zeigen Volksbanken und Sparkassen ein ähnliches Interesse an den bei der Kreditbeantragung einzureichenden Unterlagen. Für die in der Stichprobe vertretenen Kreditbanken scheinen die Finanzplanung und die Unternehmensplanung der Gründer von untergeordneter Bedeutung. Auch die Liquiditätsplanung besitzt für sie kein Gewicht. Dieses mangelnde Interesse an der Finanz- und Liquiditätsplanung, also an der Frisrtigkeit der Mittel, überrascht, verstärkt aber die oben geäußerte Kritik an den vergebenen Kreditarten. Relativ großen Wert legen Kreditbanken dagegen auf den Lebenslauf und die Qualifikation des Gründers sowie den Gesellschaftsvertrag. Überhaupt muß festgestellt werden, daß die Kreditbanken deutlich weniger Unterlagen über die Person des Gründers und das neue Unternehmen einfordern als die Volksbanken und Sparkassen. So mußte ein Gründer bei den Kreditbanken in Durchschnitt 2,5 Unterlagen vorweisen, während es bei den Sparkassen 3,5 und bei den Volksbanken sogar fast 4 waren.

Das Erstellen der zur Kreditbeantragung erforderlichen Unterlagen zwingt die Existenzgründer einerseits, sich eingehend mit der Planung ihres Unternehmens zu befassen, ermöglicht andererseits aber auch den Kreditinstituten ein besseres Kennenlernen ihres Kunden und eine intensivere Beratung. Aus diesen Gründen ist die Forderung einer Vielzahl von aussagekräftigen Unterlagen insbesondere durch die Volksbanken zu begrüßen.

### c. Besicherung der Kredite

Die Antworten der Existenzgründer auf die Frage nach den Sicherheiten, die zum Erlangen der Kredite gestellt werden mußten, ist in Abbildung 40 wiedergegeben. Es wurden erneut die drei Institutsgruppen unterschieden und miteinander verglichen.

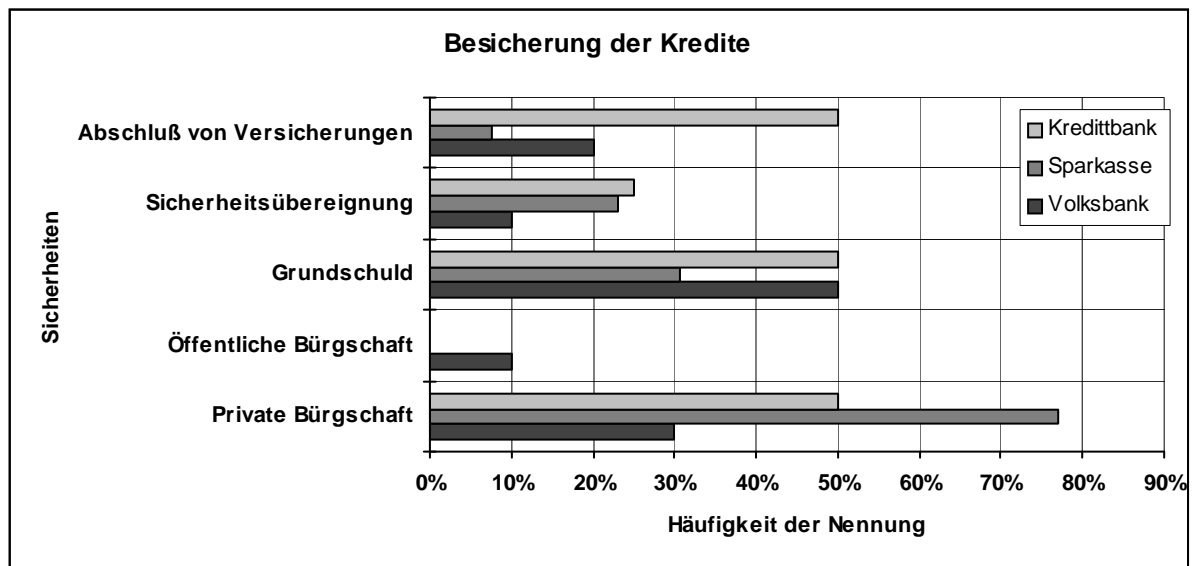


Abbildung 40: Besicherung der Kredite

Bei den erforderlichen Sicherheiten zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Institutsgruppen. So verlangten die Sparkassen von mehr als drei Viertel der befragten Gründer eine private Bürgschaft, während diese Sicherheit von der Hälfte der Kreditbankkunden und nur von 30% der Kunden der Volksbanken gestellt werden mußten. Private Bürgschaften, die der Gründer i.d.R. betraglich unbegrenzt abschließen muß, ermöglichen den Banken eine Haftung des privaten Vermögens des Bürgen. Auf diese Weise sollen die Haftungsrisiken insbesondere der GmbH ausgeschlossen werden. Ihr Abschluß bedeutet für den Existenzgründer eine erhebliche Erhöhung des Risikos und ist daher aus seiner Perspektive als kritisch anzusehen. Weiter scheinen die Sparkassen der Sicherheitsübereignung und der Grundschuld in etwa die gleiche Bedeutung beizumessen. Der Abschluß von Versicherungen und öffentliche Bürgschaften sind von untergeordneter Bedeutung.

Die Volksbanken bevorzugen die Eintragung von Grundschulden, die von jedem zweiten Gründer zur Besicherung der vergebenen Kredite verlangt werden. Diese Sicherheiten eignen sich in erster Linie zur Besicherung langfristiger Kredite. Jeder fünfte Gründer mußte zusätzliche Versicherungen abschließen, 30% eine private Bürgschaft unterzeichnen. Obwohl eine Volksbank als einziges Institut der Stichprobe eine öffentliche Bürgschaft verlangte, erscheint diese ebenso wie die Sicherheitsübereignung von untergeordneter Bedeutung für die Besicherung von Krediten an Existenzgründer.

Für die Kreditbanken haben die private Bürgschaft, die Eintragung einer Grundschuld und der Abschluß zusätzlicher Versicherungen eine gleich große Bedeutung. Jeder zweite Kunde mußte eine dieser Sicherheiten stellen. Sicherheitsübereignungen wurden von jedem vierten Existenzgründer, öffentliche Bürgschaften von keinem verlangt.

Interessant ist auch die Betrachtung der Anzahl der von den einzelnen Kreditinstituten verlangten Sicherheiten, die in Abbildung 41 dargestellt ist. In den Fällen, in denen nicht von allen Gründern Sicherheiten verlangt wurden, ist es nicht zu klären, ob es sich um eine Verweigerung der Auskunft seitens des Gründers handelt, oder ob die Volksbanken bzw. Sparkassen tatsächlich Blankokredite vergaben.

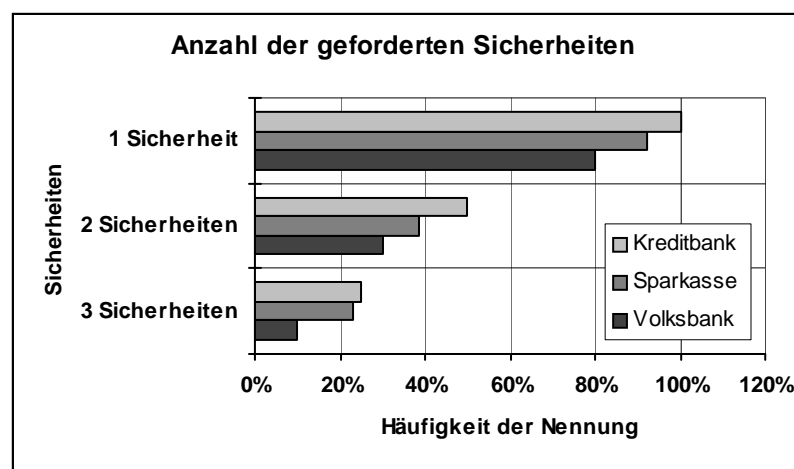


Abbildung 41: Anzahl der geforderten Sicherheiten

Die Privatbanken verlangten von allen Existenzgründern mindestens eine Sicherheit, von der Hälfte zwei Sicherheiten und von mindestens jedem vierten Gründer drei Sicherheiten zur Besicherung der vergebenen Kredite.

Die Sparkassen forderten von knapp einem Viertel der Gründer drei Sicherheiten und von etwa 40% zwei Sicherheiten. 93% mußten mindestens eine Sicherheit stellen.

Die von Volksbanken betreuten Existenzgründer mußten in nur 10% der Fälle drei Sicherheiten und in nur 30% der Fälle zwei Sicherheiten stellen. Von 80% der Gründer verlangten die Volksbanken mindestens die Bestellung einer Sicherheit.

Es ist zu vermuten, daß die Zahl der von den betreuenden Kreditinstituten geforderten Sicherheiten in Zusammenhang mit den vergebenen Kreditvolumina stehen. Damit ließe sich die geringere Anzahl von geforderten Sicherheiten der Volksbanken erklären. Trotzdem muß in diesem Zusammenhang auch die Frage nach einer möglichen Übersicherung der Kredite durch die Banken gestellt werden. Insbesondere die Kombination von privaten Bürgschaften und der Eintragung einer Grundschuld, wie sie mehrfach bei den Sparkassen vorkam, wirkt

diese Frage auf. Zu ihrer Klärung lassen sich anhand der vorliegenden Untersuchung keine weiteren Aussagen treffen. Zumindest wird dadurch die Risikoscheu einiger Kreditinstitute deutlich.

## **2. Bewertung der Leistungen der Kreditinstitute durch die Gründer**

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit der Auswertung der von den Existenzgründern abgegebenen Bewertungen der Hausbanken. Zu diesem Zweck wurden die Befragten gebeten die vorgegebenen Leistungen der Kreditinstitute in einem Notensystem von 1 bis 5<sup>182</sup> zu bewerten. Das Kapitel gliedert sich in drei Teile, wobei der erste sich mit der Behandlung und den Serviceleistungen der Kreditinstitute befaßt. Der zweite Teil hat die Beurteilung der Kreditkonditionen und der Kreditabwicklung zum Inhalt, während der letzte Teil auf die speziellen Beratungsbedürfnisse der Existenzgründer eingeht.

### **a. Behandlung und Serviceleistungen**

Abbildung 42 zeigt, daß die Existenzgründer sich durch die Kreditinstitute im Durchschnitt gut behandelt fühlen. Keine der Banken wurde in dieser Kategorie mit mangelhaft bewertet und nur 20% der Volksbanken bzw. 30% der Sparkassen erhielten die Note ausreichend. Auffällig ist, daß drei Viertel der Gründer die Behandlung durch die Kreditbanken als befriedigend bewerten. Die Sparkassen und Volksbanken schneiden in dieser Kategorie besser ab. 70% der Gründer bewerten die Behandlung durch die Volksbanken als gut bzw. als sehr gut, bei den Sparkassen tun dies immerhin 55%. Lediglich ein Sparkassenkunde bewertete die Behandlung durch seine Hausbank nicht. Die Volksbanken erhalten mit 2,3 die beste Durchschnittsnote für die Behandlung der Existenzgründer, gefolgt von den Sparkassen mit 2,6 im Durchschnitt und den Kreditbanken mit 2,8 im Durchschnitt.

Die in allen Institutsgruppen durchweg guten Noten der Befragten für die Behandlung durch ihre Hausbank lassen darauf schließen, daß den Kreditinstituten die Bedeutung der Existenzgründer als Kunden bewußt geworden ist.

---

<sup>182</sup> Die Note 1 entspricht sehr gut; die Note 2 entspricht gut; die Note 3 entspricht befriedigend; die Note 4 entspricht ausreichend; die Note 5 entspricht mangelhaft.

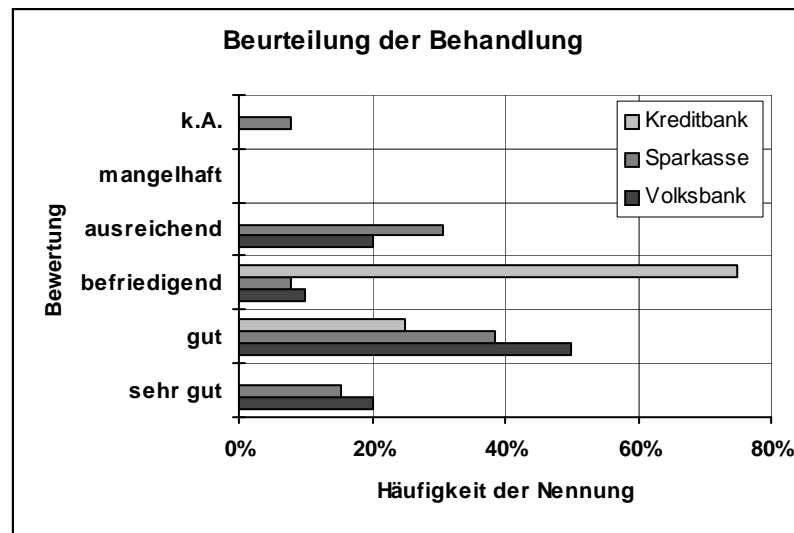


Abbildung 42: Beurteilung der Behandlung

Die Beurteilung der Serviceleistungen weist ein anderes Bild auf (vgl. Abbildung 43). Das verwundert, vermutet man doch Abhängigkeiten und damit Ähnlichkeiten zwischen Service und Behandlung. Zwar sind die Volksbanken mit einer Durchschnittsnote von 2,8 erneut die beste Institutsgruppe, diesmal vor den Kreditbanken mit 3,0 und den Sparkassen mit 3,2 als schlechteste Institutsgruppe, allerdings ist bei der Beurteilung der Serviceleistungen das gesamte Notenniveau schlechter und auch breiter gestreut als bei der Beurteilung der Behandlung.

So erhielten hier jeweils eine Volksbank und eine Sparkasse die Note „mangelhaft“, gleichzeitig wurden aber auch 20% der Volksbanken mit „sehr gut“ bewertet. Die am häufigsten genannte Note ist „befriedigend“, die der Hälfte aller Volksbanken, einem Drittel der Sparkassen und einem Viertel der Kreditbanken gegeben wurde. Für „gut“ befanden je ein Viertel der Gründer ihre Kreditbank bzw. Sparkasse und 10% der Volksbanken. Für die Note „ausreichend“ ergibt sich exakt die gleiche Verteilung.

Insgesamt weigerten sich 25% der von Privatbanken betreuten Existenzgründer und 15% der von Sparkassen betreuten Existenzgründer, die Bewertung der Serviceleistungen ihrer Hausbank durchzuführen.



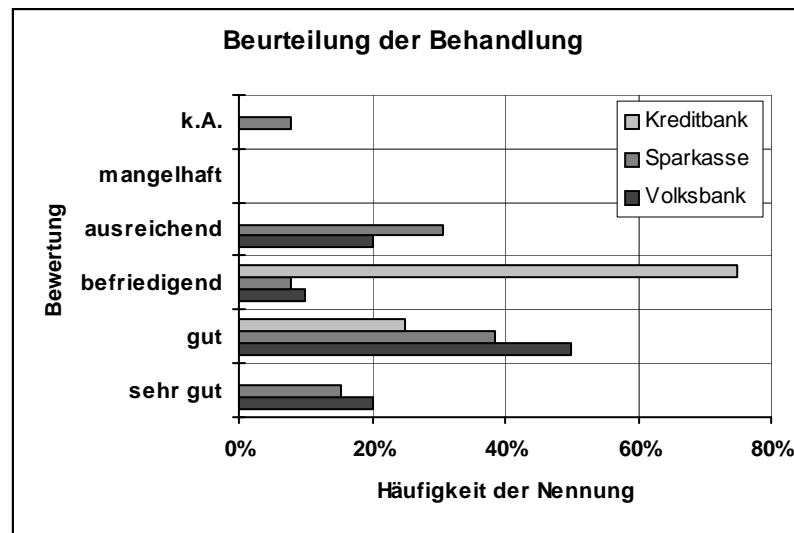


Abbildung 43: Beurteilungen der Serviceleistungen

Die Behandlung der Existenzgründer und die Serviceleistungen betreffend ist den Kreditinstituten eine noch stärkere Ausrichtung auf das Kundensegment Existenzgründer zu empfehlen, um so insbesondere die Serviceleistungen für Gründer zu verbessern.

#### b. Kreditkonditionen und Kreditabwicklung

Zunächst soll in Abbildung 44 die von den Existenzgründern vorgenommene Beurteilung der Kreditkonditionen dargestellt werden.

Hier können die Leistungen über alle Institutsgruppen als gut bis befriedigend bezeichnet werden. Dies wird auch in den Durchschnittsnoten deutlich. Sowohl die Volksbanken als auch die Privatbanken kommen hier auf eine Note von 2,5. Die Sparkassen liegen mit durchschnittlich 3,2 deutlich schlechter. Die schlechte Durchschnittsnote ergibt sich zum einen dadurch, daß 15% der Gründer die Note „mangelhaft“ gaben und zum anderen, daß keiner eine „sehr gut“ vergab. Darüber hinaus bezeichneten knapp die Hälfte der Kunden der Sparkassen ihre Kreditkonditionen als „befriedigend“. Zwar erhalten auch die Volksbanken die Note „mangelhaft“, die jedoch durch die Häufigkeit der Nennung der Noten „sehr gut“ und „gut“ (jeweils 20%) ausgeglichen werden. Weiter bewerteten 30% die Kreditkonditionen als „befriedigend“. Die Benotungen für die Kreditbanken verteilen sich jeweils zur Hälfte auf die Noten „gut“ und „befriedigend“.

Etwa 7% der durch Sparkassen betreuten Existenzgründer und 20% der durch Volksbanken betreuten Gründer machten auf die Frage nach der Bewertung der Kreditkonditionen keine Angaben.

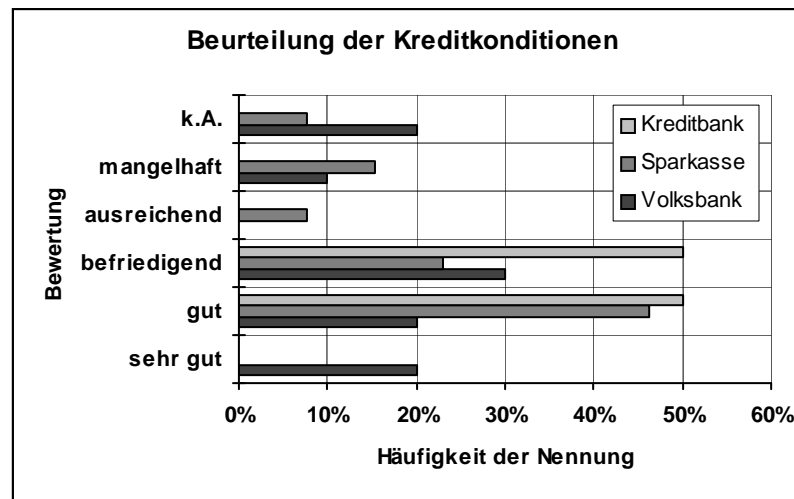


Abbildung 44: Beurteilung der Kreditkonditionen

Geht man davon aus, daß die Kreditkosten das Hauptkriterium für die Beurteilung der Kreditkonditionen sind, überrascht insbesondere die gute Bewertung der Kreditbanken, hatten diese Institute doch ihren Kunden in großem Umfang teure Kontokorrentkredite zur Verfügung gestellt. Vermutlich werden von den Existenzgründern nur die Kosten der einzelnen Kreditarten zwischen den Instituten verglichen.

Auf die Frage nach der Beurteilung der Kreditabwicklung machten 30% der Kunden von Volksbanken und 15% der Kunden von Sparkassen keine Angaben.

Die restlichen Existenzgründer gaben ihren Hausbanken durchweg gute Noten für die Kreditabwicklung. Die Volksbanken erhielten mit einer Durchschnittsnote von 2,1 sogar die beste Bewertung aller Kategorien der Untersuchung in diesem Bereich. Die durchschnittliche Beurteilung der Sparkassen lag mit 2,8 knapp vor der Note von 3,0 der Kreditbanken.

Das gute Resultat der Volksbanken ergibt sich dadurch, daß 10% der Gründer die Note „sehr gut“ und 40% die Note „gut“ vergaben. 30% bezeichneten die Kreditabwicklung der Volksbanken als „befriedigend“. Keiner der Befragten gab die Noten „ausreichend“ und „mangelhaft“.

Dies stellt sich bei den Sparkassen anders dar. 7% ihrer Kunden gaben die Note „mangelhaft“, weitere 15% die Note „ausreichend“. Allerdings zeigten sich fast die Hälfte der von Sparkassen betreuten Gründer mit der Kreditabwicklung zufrieden und vergab die Note „gut“.

Die von den Kreditbanken betreuten Gründer befanden ihre Kreditabwicklung zur einen Hälfte als „befriedigend“, die andere Hälfte gab jeweils zu gleichen Teilen die Noten „gut“ und „ausreichend“.

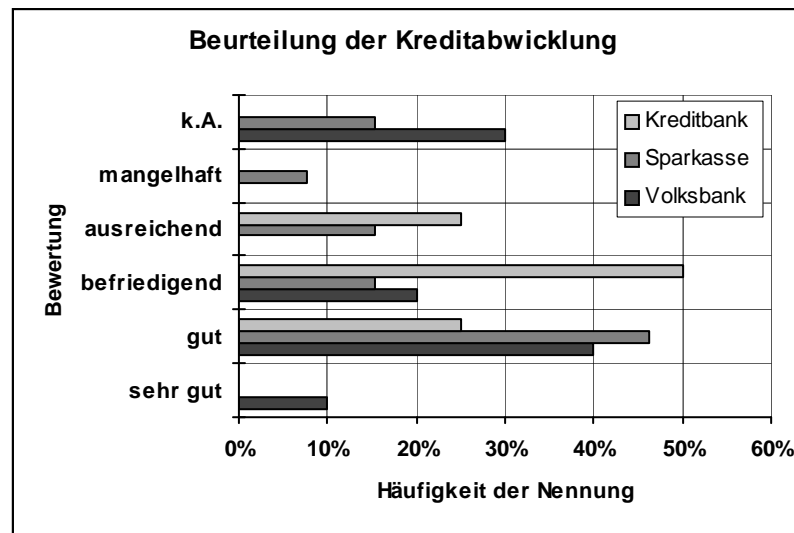


Abbildung 45: Beurteilung der Kreditabwicklung

Die Angaben der Gründer lassen keine Aussagen zu, die einer Klärung der Gründe für die große Zufriedenheit mit den Volksbanken bzw. die weniger große Zufriedenheit mit den beiden anderen Institutsgruppen dienen könnten. Jedoch liegt die Vermutung nahe, daß ein Zusammenhang zwischen der Höhe der vergebenen Kredite und der Zufriedenheit mit der Abwicklung besteht, da Kredite mit niedrigen Volumina einfacher und schneller abzuwickeln sind.

### c. Beratung der Existenzgründer

Die Durchschnittsnoten der Stichprobe für die Beratungsleistung liegen insgesamt knapp unterhalb der Note 3. Auch in dieser Bewertungskategorie schneiden die Volksbanken mit einer Note von 2,7 als beste ab. An zweiter Stelle folgen die Sparkassen mit der Note 2,8 und an letzter Stelle stehen die Kreditbanken mit der Note 3,0.

Abbildung 46 zeigt, daß jeweils eine Volksbank und eine Sparkasse die Note „mangelhaft“ erhielten, die allerdings durch ebenfalls jeweils ein „sehr gut“ ausgeglichen werden konnten. Die Volksbanken bekamen von 40% der Existenzgründer eine „gute“ Beratungsleistung bescheinigt, 30% verteilten die Note „befriedigend“ und nur 10% hielten die Beratungsleistung ihrer Volksbank für „ausreichend“.

Bei den Sparkassen ergibt sich ein ähnliches Bild. Knapp 40% der durch Sparkassen betreuten Existenzgründer bewerteten die Beratungsleistung mit „gut“, 23% mit „befriedigend“ und 15% mit „ausreichend“. Nur ein Kunde der Sparkassen weigerte sich die Beratungsleistung seiner Hausbank zu bewerten.

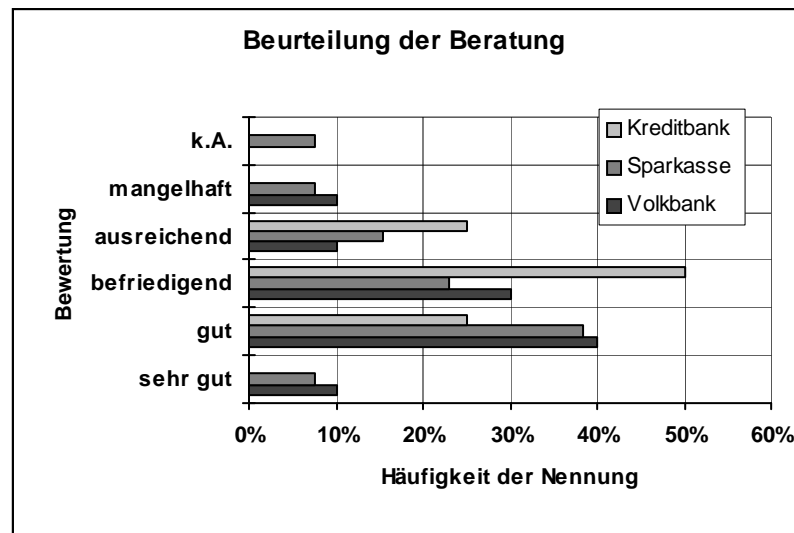


Abbildung 46: Beurteilung der Beratung

Für die Kreditbanken ergibt sich bei der Beurteilung der Beratungsleistung das gleiche Ergebnis wie bei der Beurteilung der Kreditkonditionen. Die von Privatbanken betreuten Gründer befanden die Beratungsleistung zur einen Hälfte als „befriedigend“, die andere Hälfte gab jeweils zu gleichen Teilen die Noten „gut“ und „ausreichend“.

### 3. Vermittlung öffentlicher Fördermittel durch die Hausbank

Da Existenzgründer zu den Fördermitteln des Landes Rheinland-Pfalz und des Bundes nur über ihre Hausbanken Zugang haben, war die Frage nach der Vermittlung dieser öffentlichen Fördermittel durch die Kreditinstitute von besonderem Interesse. Zu diesem Zweck wurden die Gründer einerseits gefragt, ob ihre Hausbanken sie auf die Möglichkeit der Beantragung dieser Fördermittel aufmerksam machten, andererseits wurden sie gebeten, die Vermittlungsleistung zu beurteilen. Im ersten Abschnitt dieses Kapitels wird auf die Angaben der von Volksbanken betreuten Existenzgründer eingegangen, der zweite beschäftigt sich mit den Sparkassen und der letzte mit den Privatbanken.

#### a. Volks- und Raiffeisenbanken

Abbildung 47 beantwortet die Frage, ob die Existenzgründer auf die Möglichkeit der Beantragung öffentlicher Mittel aufmerksam gemacht wurden.

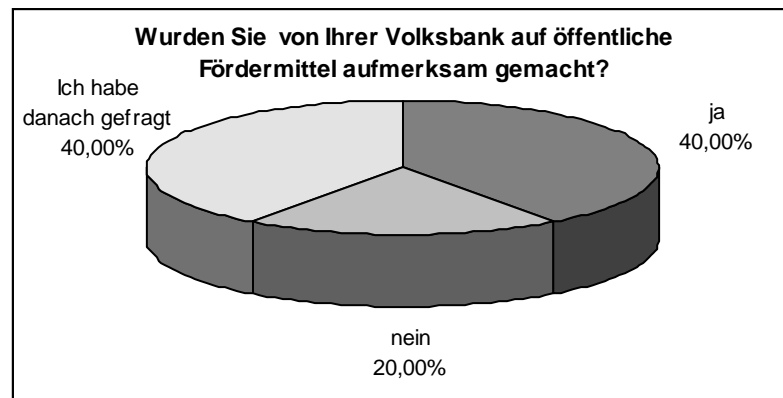


Abbildung 47: Vermittlung öffentlicher Fördermittel durch Volksbanken

Danach wurden 40% von ihrem Berater auf die öffentlichen Fördermittel aufmerksam gemacht. Die gleiche Anzahl der Gründer wußte bereits von der Existenz der Förderprogramme und konnte gezielt danach fragen. Nur 20% wußten nichts über die staatliche Förderung von Existenzgründungen und wurden von den Volksbanken auch nicht darüber informiert. Demnach war es 80% der von Volksbanken betreuten Existenzgründern möglich, Fördermittel des Bundes und der Länder zu beantragen. Daher verwundert es nicht, daß 60% aller durch Volksbanken betreuten Existenzgründer öffentliche Förderprogramme beantragten.

Betrachtet man dieses Ergebnis, verwundert es allerdings, daß die Volksbanken mit einer Durchschnittsnote von 3,6 für ihre Leistung bei der Vermittlung öffentlicher Fördermittel in dieser Kategorie ihr schlechtestes Ergebnis erzielen. Immerhin gaben 40% der Gründer ihrer Volksbank die Note mangelhaft, 10% werteten mit ausreichend. Von den 30% der Existenzgründer, die mit der Vermittlung zufrieden waren, gaben 10% die Note sehr gut und 20% die Note gut. Ebenfalls 20% machten bei dieser Beurteilung keine Angaben.

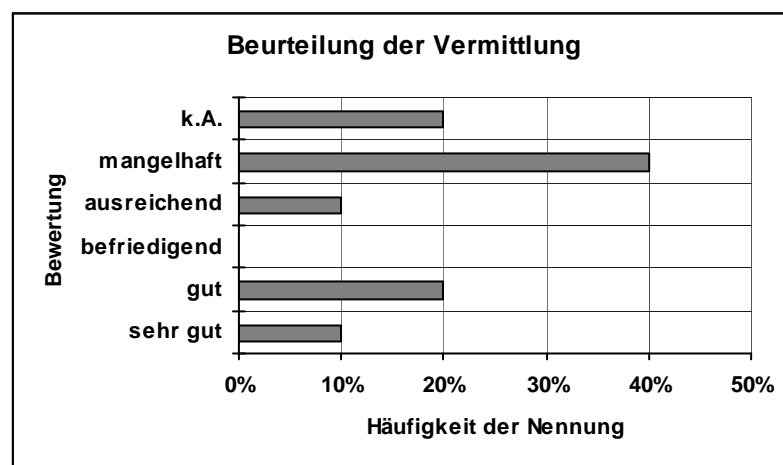


Abbildung 48: Beurteilung der Vermittlung öffentlicher Mittel durch Volksbanken

Da zumindest 80% der von Volksbanken betreuten Existenzgründer von der Möglichkeit der Beantragung öffentlicher Fördermittel wußten, lassen die trotzdem schlechten Noten vermu-

ten, daß die Gründer bei der Beantragung dieser Mittel mehr Unterstützung durch die Volksbanken erwarten.

Es muß trotz der schlechten Beurteilung durch die Gründer festgehalten werden, daß die Existenzgründungsberater der Volksbanken auf die öffentlichen Fördermittel aufmerksam machen.

### b. Sparkassen

Ein gänzlich anderes Bild ergeben die Auswertungen der Angaben der Kunden von Sparkassen in der Abbildung 49 und Abbildung 50. Lediglich 7% der Existenzgründer wurden durch ihren Kundenbetreuer auf öffentliche Förderprogramme aufmerksam gemacht. Ähnlich den Kunden der Volksbanken wußten 23% bereits vor ihrem Besuch der Sparkasse von der Existenz der Fördermittel, so daß es ihnen möglich war, danach zu fragen. Der Rest, also mehr als zwei Drittel der Kunden, wurde von den Sparkassen nicht auf die Möglichkeit der Beantragung öffentlicher Fördermittel aufmerksam gemacht. Von daher verwunderte es nicht, daß nur 7% der durch Sparkassen betreuten Existenzgründer staatliche Fördermittel beantragten.

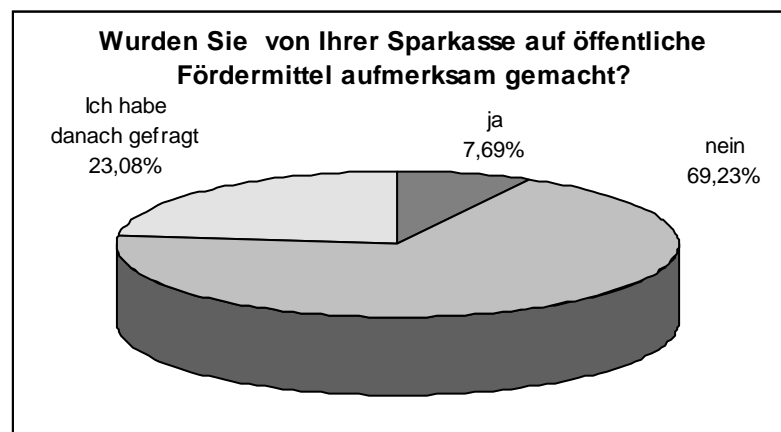


Abbildung 49: Vermittlung öffentlicher Fördermittel durch Sparkassen

Abbildung 49, welche die Beurteilung der Vermittlungsleistung der Sparkassen zeigt, scheint die logische Konsequenz aus dem bereits oben erwähnten. Mehr als zwei Drittel der Kunden der Sparkassen bewerteten die Vermittlungsleistung mit der Note „mangelhaft“. Etwa 7% gaben die Note „ausreichend“ und 15% die Note „gut“. Ebenfalls 7% machten zu diesem Beurteilungskriterium keine Angaben. Als Durchschnittsnote ergibt sich somit für die Sparkassen eine Note von 4,4.

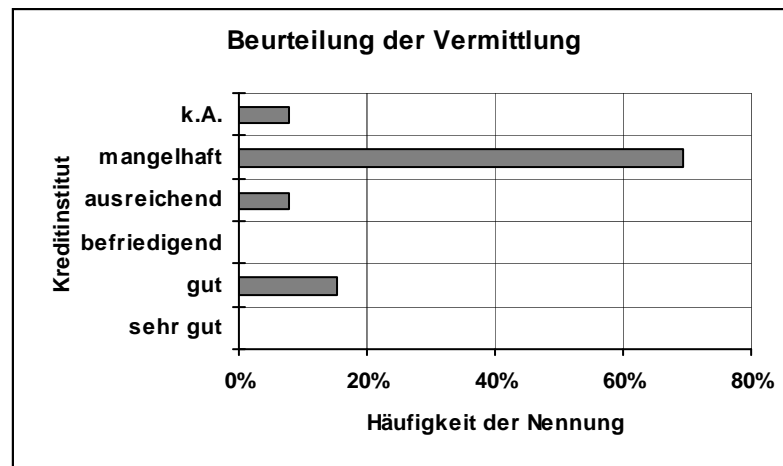


Abbildung 50: Beurteilung der Vermittlung öffentlicher Mittel durch Sparkassen

Diese Ergebnisse zeigen deutlich das große Defizit der Sparkassen auf. Den Beratern der Sparkassen müßten die Förderprogramme des Bundes und des Landes Rheinland-Pfalz bekannt sein, also muß davon ausgegangen werden, daß deren Existenz den Gründern bewußt verschwiegen wurde. Die Existenzgründer sind offensichtlich über diese Verweigerung von Informationen verärgert. Dies wird zum einen durch die Beurteilung deutlich, zum anderen durch Kommentare der Existenzgründer auf den Fragebögen. Einige Befragte erfuhren sogar erst im Rahmen dieser Umfrage von der Möglichkeit der Beantragung öffentlicher Fördermittel zur Existenzgründung.

### c. Kreditbanken

Die Antworten der durch die Kreditbanken betreuten Existenzgründer auf die Frage, ob sie von ihrer Hausbank auf die Möglichkeit der Beantragung öffentlicher Mittel aufmerksam gemacht wurden, spiegelt eine noch schlechtere Situation wieder. Demnach wurde keiner der Befragten durch seine Bank auf die Möglichkeit der Beantragung öffentlicher Fördermittel aufmerksam gemacht. Allerdings wußte auch keiner vor dem Besuch der Bank von der Existenz der Fördermittel, so daß es allen unmöglich war, nach diesen zu fragen. Daher ist auch an dieser Stelle nach der Inanspruchnahme von Beratungsleistungen für Existenzgründer außerhalb der Kreditinstitute zu fragen. Insbesondere die Kunden von Privatbanken und Sparkassen scheinen von dieser Möglichkeit wenig Gebrauch zu machen.

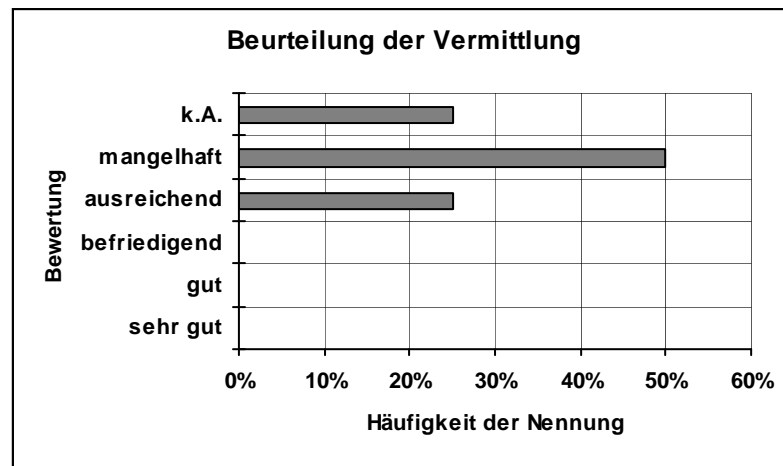


Abbildung 51: Beurteilung der Vermittlung öffentlicher Fördermittel

Aus diesem Grund verwundert die Beurteilung der Vermittlungsleistung der Kreditbanken durch die Existenzgründer nicht. Die Hälfte aller Befragten vergab die Note „mangelhaft“ und jeweils ein Viertel wertete mit „ausreichend“ bzw. verweigerte die Auskunft. Mit einer Durchschnittsnot von 4,7 rangieren die Kreditbanken am unteren Ende der Notenskala als schlechteste Institutsgruppe. Die zu den Sparkassen gemachten Anmerkungen gelten auch für die Privatbanken.



## Zusammenfassung

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensgründungen ist deutlich positiv. Sie beinhaltet neben der Verschärfung des Wettbewerbs auch die Forcierung des strukturellen Wandels sowie die Verbesserung der Beschäftigungssituation eines Standorts.

Zur Finanzierung einer Existenzgründung besteht lediglich die Möglichkeit der Außenfinanzierung, die sich in die Eigen- und die Fremdfinanzierung unterteilen läßt. In dem Prozeß der Gründungsfinanzierung spielen die Banken eine tragende Rolle.

Möglichkeiten der Eigenfinanzierungen sind die Einlage eigener Mittel durch die Unternehmenseigner, Venture-Capital-Beteiligungen, öffentliche Beteiligungen und Mittel aus dem Eigenkapitalhilfe-Programm.

Die Fremdfinanzierung erfolgt durch öffentliche Förderprogramme, Bankdarlehen, Leasing oder Lieferantenkredite.

Zur Untersuchung der Finanzierung von Existenzgründungen in Rheinland-Pfalz im Kammerbezirk der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz wurde eine empirische Befragung von Existenzgründern in dieser Region vorgenommen.

Der Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und verstärkter Gründungsaktivität kann durch diese Arbeit nicht belegt werden, da keiner der Existenzgründer sein Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit heraus gründete. Vielmehr werden Beweggründe wie Unabhängigkeit bessere Verdienstmöglichkeiten und Arbeitsplatzsicherung von den Existenzgründern genannt.

Die untersuchten Unternehmen wurden in der Mehrzahl in den Jahren 1996 und 1997 gegründet. Es handelt sich dabei weitestgehend um Neugründungen und Betriebsübernahmen. Die dabei am häufigsten gewählte Rechtsform ist die GmbH.

Die Existenzgründer bevorzugten als Wirtschaftssektor den Dienstleistungsbereich, wo etwa die Hälfte aller Gründungen stattfanden. An zweiter Stelle liegt der Handel, gefolgt von Handwerk und Industrie.

Ausschlaggebend für die Wahl des Standortes Rheinland-Pfalz ist für die Gründer die Tatsache, daß ihr Wohnsitz dort liegt. Ein Zusammenhang zwischen Gründungsort und regionaler Förderung ist hingegen nicht festzustellen.

Die Finanzierung des Gründungsvorhabens wird von der Mehrzahl der Gründer als problematisch angesehen. Die dabei verwendeten Hauptquellen sind eigene Mittel der Gründer und Bankdarlehen, was für die gesamte Stichprobe zu einer durchschnittlichen Eigenkapitalquote von 25 % führt, die als gut bezeichnet werden kann.

Aufgrund der Tatsache, daß nur wenige Gründer öffentliche Fördermittel bezogen haben, ist eine Betrachtung der dafür ausschlaggebenden Gründe notwendig. Diese sind neben der unverhältnismäßig großen Bürokratie und der Dauer der Mittelbeantragung oftmals die Unkenntnis der Programme. So ist auch zu verstehen, daß viele Gründer neben besseren Informationen den Abbau bürokratischer Hürden fordern.

Als wesentlich ist auch zu bezeichnen, daß keiner der Existenzgründer die Möglichkeit der Beteiligungsfinanzierung in Anspruch genommen hat. Scheinbar findet diese Finanzierungsform keine Akzeptanz unter den Gründern.

Das Fremdkapital besitzt mit einem Anteil von 75% am Gesamtkapital große Relevanz und besteht im wesentlichen aus Bankdarlehen.

Zur Untersuchung der Rolle der Kreditinstitute bei der Finanzierung wurde eine Unterscheidung in Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen und Kreditbanken vorgenommen. Die Mehrzahl der Darlehen wurde von den Sparkassen, gefolgt von den Volksbanken und den Kreditbanken vergeben. Während Sparkassen und Volksbanken in der Regel eher Kredite mit geringen Volumina vergeben, schließen die Darlehen der Kreditbanken meist höhere Volumina ein.

Bei der Bewertung der Leistungen der Kreditinstitute durch die Gründer schneiden die Volksbanken in allen Kategorien Behandlung und Serviceleistungen, Kreditkonditionen und Kreditabwicklung sowie Beratung am besten ab. Die Sparkassen belegen bei Behandlung, Kreditabwicklung und Beratung den zweiten Platz, in den Kategorien Service und Kreditkonditionen sind sie das Schlußlicht. Die Kreditbanken sind bei den Kreditkonditionen zusammen mit den Volksbanken führend, belegen beim Service Platz zwei und schneiden bei Behandlung, Kreditabwicklung und Beratung als Letzte ab.

Auch die Vermittlung öffentlicher Fördermittel ist bei den verschiedenen Kreditinstituten differenziert zu betrachten. So wurden 40% der Volksbankenkunden auf die Möglichkeit öffentlicher Förderung aufmerksam gemacht, von den Sparkassen nur 7% und von den Kreditbanken keiner. So ergibt sich auch die Beurteilung der Kreditinstitute hinsichtlich der Vermittlung öffentlicher Fördermittel seitens ihrer Kunden: Volksbanken vor Sparkassen und abgeschlagen die Kreditbanken.

## Literaturverzeichnis

ANGELE, J.:

Gewerbeanzeigen 1996. In: Wirtschaft und Statistik, Heft 3, 1998, S.239 - 243.

ASSIG, D./GANTHER, C./HÜBNER, S.:

Bruch mit der traditionellen Frauenrolle - Bericht über Existenzgründerinnen in Berlin. In: Frauenforschung, Heft 3, 1986, S. 34 - 45.

BÖGENHOLD, D.:

Die Berufspassage in das Unternehmertum. In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 18, Heft 4, 1989, S. 263 - 281.

BREITENACHER, M.:

Gesamtwirtschaftliche Wirkungen der Existenzgründungspolitik sowie Entwicklungen der mit öffentlichen Mitteln - insbesondere Eigenkapitalhilfe - geförderten Unternehmensgründungen: Ein Gemeinschaftgutachten von ifo-Institut für Wirtschaftsforschung und Bifego, Dortmund 1994.

BREUER, R.:

Venture Capital - besseres Umfeld ist notwendig. In: Die Bank, 1997, S. 324 – 329.

BRÜDERLE, R.:

Offensive für Selbständigkeit. Neue Arbeitsplätze in neuen Unternehmen. In: Gründeroffensive Rheinland-Pfalz. Wege in die Selbständigkeit, Mainz 1996.

BRÜDERLE, R.:

Wirtschafts- und Agrarförderung `97, 15. Aufl., Mainz 1997.

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT:

Leasing - Chancen und Risiken für Existenzgründer. In: Gründerzeiten, Nr. 13, Bonn 1998, S. 1 - 4.

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT:

Starthilfe - Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, 11. Aufl., Bonn 1997.

BUSSE, F.-J.:

Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft, 4. Auflage, München 1996.

CLEMENS, R./FRIEDE, C.:

Existenzgründungen in der Bundesrepublik Deutschland. Grundlagen einer Existenzgründerstatistik, Stuttgart 1986.

DAHREMÖLLER, A.:

Die Nutzung vorhandener Datenquellen, insbesondere der Gewerbemeldungen und der Umsatzsteuerstatistik, zur Quantifizierung der Unternehmensgründungen. In: KISTNER, K.-P./SÜDFELD, E. U.A. (Hrsg.): Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen. Umfang, Ursachen, Wirkungen. Schriftenreihe Forum der Bundesstatistik, Stuttgart, Mainz 1988, S. 93 - 102.

DAHREMÖLLER, A.:

Erstellung regionaler und betriebsbezogener Arbeitsmarktbalancen. Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 26 NF., Stuttgart 1988.

DEUTSCHE AUSGLEICHBANK (Hrsg.):

Wir fördern Existenzgründungen, Umweltschutz und neue Technologien, Bonn 1999.

DEUTSCHER BUNDESTAG:

Grundsätze einer Strukturpolitik für kleine und mittlere Unternehmen, Bundestagsdrucksache, VI/1666 vom 29.12.1970.

EILENBERGER, G.:

Betriebliche Finanzwirtschaft: Einführung in Investition und Finanzierung, Finanzpolitik und Finanzmanagement von Unternehmungen, 6. Aufl., München, Wien 1997.

V. EINEM, E.:

Der Informationsbedarf von Unternehmensgründungen aus der Sicht des politberatenden Wissenschaftlers. In: KISTNER, K.-P./SÜDFELD, E. U.A. (Hrsg.): Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen. Umfang, Ursachen, Wirkungen. Schriftenreihe Forum der Bundesstatistik, Stuttgart, Mainz 1988, S. 25 - 30.

ELFERS, J.:

Unternehmensgründungen: Eine empirische Erfolgskontrolle der Bremer Finanzierungshilfen zur Existenzgründungsförderung, Bremen 1995.

FANSELOW, K.-H./STEDLER, H.:

Venture Capital in Deutschland, In: Die Bank, 1988, S. 554 - 560.

FREUND, U.:

Rolle und Ausmaß des Mitnahmeeffekts in der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“. In: MÜLLER, J. H./DAMS, T. (Hrsg.): Planung der regionalen Strukturpolitik, Schriften zu Regional- und Verkehrs-

problemen in Industrie und Entwicklungsländern, Band 32, Berlin 1982, S. 61 - 82.

FREYBERG, E. FREIHERR VON:

Amerikanische Venture-Capital-Gesellschaften in Deutschland. In: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 5/1998, S. 25-29.

GABELE, E./KROLL, M.:

Leasing als Finanzierungsinstrument, Wiesbaden 1992.

GERKE, W.:

Finanzierung. Grundlagen für die Investitions- und Finanzierungsentscheidungen in Unternehmen, Stuttgart 1998

GRILL, W./PERCZYNSKI, H.:

Wirtschaftslehre des Kreditwesens, 31. Aufl., Bad Homburg vor der Höhe 1997.

GRIESENBACH, R.:

Innovationsfinanzierung durch Venture Capital, Diss., München 1989

GROCHLA, E.:

Begriff der Finanzierung. In: BÜSCHGEN, H. E. (Hrsg.): Handwörterbuch der Finanzwirtschaft, Stuttgart 1976, Sp. 413 - 431.

HAFERMALZ, O.:

Schriftliche Befragung - Möglichkeiten und Grenzen, Studienreihe Betrieb und Markt, Band 21, Wiesbaden 1976.

HOLM, K.:

Die Frage. In: HOLM, K. (Hrsg.): Die Befragung, Band 1, 3. Aufl., München 1986, S. 32 - 91.

HUNSDIEK, D.:

Beschäftigungspolitische Wirkungen von Unternehmensgründungen und -aufgaben, ifm-Materialien Nr. 28, Bonn 1985.

HUNSDIEK, D./MAY-STROBEL, E.:

Gründungsfinanzierung durch den Staat - Fakten, Erfolg und Wirkung, Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.), Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 9 NF, Stuttgart 1987.

INSTITUT FÜR MITTELSTANDSFORSCHUNG:

Arbeitsbericht des Institut für Mittelstandsforschung Bonn für das Jahr 1991, Bonn 1992.

INSTITUT FÜR MITTELSTANDSFORSCHUNG:

Existenzgründungen legen 1997 wieder zu. In: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Pressemitteilung, Bonn, April 1998.

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG:

ifo-Schnelldienst 2/96. In: FAZ vom 23.09.97, Nr. 221, S. B 19.

JÄGER, W.:

Gründung. In: BÜSCHGEN, H. E. (Hrsg.): Handwörterbuch der Finanzwirtschaft, Stuttgart 1976, Sp. 787 - 794.

JOOS, T.:

Unternehmensgründungen aus wirtschaftspolitischer Sicht, Frankfurt am Main; Bern; New York 1987.

JUNGBAUER-GANS, M.:

Frauen als Unternehmerinnen: Eine Untersuchung der Erfolgs- und Überlebenschancen neugegründeter Frauen- und Männerbetriebe, Frankfurt am Main 1993.

KAMINSKI, R.:

Venture Capital: Risikokapital für innovative mittelständische Unternehmen, Spardorf 1988.

KEUNE, E. J./NATHUSIUS, K.:

Technologische Innovationen durch Unternehmensgründungen, Köln 1977.

KIRSCHBAUM, G.:

Die Entstehung neuer Unternehmen im regionalen Kontext - Theoretische Analysen und empirische Untersuchungen zur Gründerproblematik am Beispiel Nordrhein-Westfalens, Köln 1982.

V. KIRSCHHOFER-BOZENHARDT, A./KAPLITZA, G.:

Der Fragebogen. In: HOLM, K. (Hrsg.): Die Befragung, Band 1, 3. Aufl., München 1986, S. 92 - 126.

KISTNER, K.-P./SÜDFELD, U.A.:

Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen. Umfang, Ursachen, Wirkungen. Schriftenreihe Forum der Bundesstatistik, Stuttgart, Mainz 1988.

KLANDT, H./MÜNCH, G.:

Gründungsforschung im deutschsprachigen Raum - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung. In: SZYPERSKI, N./ROTH, P. (Hrsg.): Entrepreneurship - Innovative Unternehmensgründung als Aufgabe, Stuttgart 1990, S. 171-186.

KLANDT, H.:

Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers. Eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes, Bergisch Gladbach 1984.

KLUNZINGER, E.:

Grundzüge des Gesellschaftsrechts, 10. Aufl., München 1997.

KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU:

Investitionsfinanzierung. Die Förderprogramme der KfW, Frankfurt am Main 1999.

KÜBLER, F.:

Gesellschaftsrecht, 5. Aufl., Heidelberg 1998.

KUIPERS, M.:

Erfolgsfaktoren der Unternehmensgründung - Eine Untersuchung erfolgreicher und erfolgloser Unternehmensgründungen in der Schweiz, St. Gallen 1990.

KULICKE, M.:

Technologieorientierte Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland. Eine empirische Untersuchung der Strukturbildungs- und Wachstumsphase von Neugründungen, Frankfurt a. M. 1987.

LAUB, U.:

Venture-Capital-Markt. In: LINDNER, T./KRYST, P.: Betriebswirtschaftliche Studententexte, Band 3, München 1985.

LENNARDT, J.:

Franchising. In: NATHUSIUS, K. (Hrsg.): Praxis der Unternehmensgründung - Hilfen für Existenzgründer, 2. Aufl., Köln 1990.

MAY, E.:

Erfolgreiche Existenzgründungen und öffentliche Förderung: Eine vergleichende empirische Analyse geförderter und nichtgeförderter Gründungsunternehmen, Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.), Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 81, Göttingen 1981.

MAYNTZ, R./HOLM, K./HÜBNER, P.:

Einführung in die Methoden der empirischen Sozialforschung, 5. Aufl., Opladen 1978.

MEYERHÖFER, W.:

Hemmnisse und Hilfen für Existenz- und Unternehmensgründungen aus der Sicht privater und gewerblicher Gründer. In: PÜTZ, P./MEYERHÖFER, W. (Hrsg.): Hemmnisse und Hilfen für Unternehmensgründungen, Köln 1982.

NASNER, H.:

Geförderte Unternehmensgründungen von Frauen - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung in Baden-Württemberg. In: SCHMUDE, J. (Hrsg.): Neue Unternehmen - Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung, Heidelberg 1995, S. 74 - 88.

NATHUSIUS, K.:

Venture Management. Ein Instrument zur innovativen Unternehmensentwicklung, Berlin 1979.

NEVERMANN, H./FALK, D.:

Venture Capital: Ein betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Vergleich zwischen den USA und der Bundesrepublik Deutschland, 1. Aufl., Baden-Baden 1986.

NOWAK, R.:

Gesamtwirtschaftliche Aspekte von Existenzgründungshilfen des Bundes und der Länder, Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik Nr. 87, Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Köln 1991.

O. V.:

Gründung. In: Gablers Wirtschaftslexikon, 14. Aufl., Wiesbaden 1997.

O. V.:

Forschung. In: Vahlens Großes Wirtschaftslexikon, 2. Auflage, München 1993.

PERRIDON, L./STEINER, M.:

Finanzwirtschaft der Unternehmung, 9. Aufl., München 1997.

PETERS, M.:

The long-term Effects of starting a Business with or without a Team - Results of a Survey amongst solo and Team start-ups in the Netherlands. In: MÜLLER-BÖLING, D./NATHUSIUS, K. (Hrsg.): Unternehmerische Partnerschaften - Beiträge zu Unternehmensgründungen im Team, Stuttgart 1994, S. 87 - 99.

PICOT, A./LAUB, U. D./SCHNEIDER, D.:

Transaktionskosten und innovative Unternehmensgründung. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 42. Jg., 1989, S. 358 - 387.

PISCHULTI, P.:

Existenzgründungsberatung als Bankdienstleistung, Berlin 1989.

ROTH, M.:

Risikokapital. Geld alleine genügt nicht. In: EUmagazin, Heft 4, 1996, S. 3 - 11.



RÜTTGERS, J./REXRODT, G.:

Innovationsförderung für kleine und mittlere Unternehmen. Gesamtkonzept der Bundesregierung, Bonn 1997.

SCHIERENBECK, H.:

Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, 13. Aufl., München, Wien 1998.

SCHIERENBECK, H./HÖLSCHER, R.:

BankAssurance, Institutionelle Grundlagen der Bank- und Versicherungsbetriebslehre, 4. Aufl., Stuttgart, 1998.

SCHUMPETER, J.:

Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 8. Aufl. Berlin 1993.

SCHUMPETER, J.:

Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 7. Aufl., München 1993.

SEIFERT, MICHAEL:

Handbuch der Fördermaßnahmen für Mittelständische Unternehmen. Steueranreize und Förderprogramme. Hrsg.: Deutscher Industrie- und Handelstag in Zusammenarbeit mit der KPMG Deutsche Treuhand Gruppe, 1998.

STATISTISCHES BUNDESAMT:

Statistische Berichte. Gewerbeanmeldungen und Gewerbeabmeldungen in den Bundesländern der Bundesrepublik Deutschland von 1986 - 1997, 6.4.1998.

STATISTISCHES LANDESAMT RHEINLAND-PFALZ:

Statistische Berichte. Gewerbeanzeigen im Jahre 1997. Ergebnisse der Gewerbeanzeigenstatistik, März 1998.

STEDLER, H.:

Venture-Capital und geregelter Freiverkehr: Eine empirische Studie, Frankfurt 1987.

SWOBODA, P.:

Der Risikograd als Abgrenzungskriterium von Eigen- versus Fremdkapital. In: STÖPPLER, S. (Hrsg.): Information und Produktion - Beiträge zur Unternehmens- theorie und Unternehmensplanung, Stuttgart 1985, S. 343 - 361.

SZYPERSKI, N./KLANDT, H.:

Bedingungen für innovative Unternehmensgründungen - Aspekte und Ergebnisse einer Untersuchung über potentielle Spin-Off-Gründer im Raum Aachen-Bonn-Düsseldorf-Köln. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Heft, 1980, S. 355 - 369.

SZYPERSKI, N./NATHUSIUS, K.:

Gründungsmotive und Gründungsvorbehalte. In: Die Betriebswirtschaft, 1977, S. 299 - 309.

SZYPERSKI, N./NATHUSIUS, K.:

Probleme der Unternehmensgründung - Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen, Stuttgart 1977.

UNTERKOFLE, G.:

Erfolgsfaktoren innovativer Unternehmensgründungen: Ein gestaltungsorientierter Lösungsansatz betriebswirtschaftlicher Gründungsprobleme, Frankfurt 1989.

VORMBAUM, H.:

Finanzierung der Betriebe, 9. Aufl., Wiesbaden 1996.

WEITZEL, G.:

Beschäftigungswirkungen von Existenzgründungen: Gutachten, ifo-Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), ifo-Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen, Bd. 28, München 1986.

WÖHE, G.:

Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, 7. Aufl., München 1994.

ZAHN, E.:

Erfolgskontrolle der finanziellen Existenzgründungsförderung des Landes Baden-Württemberg, Projektbericht, Stuttgart 1985.

## **Anhang**



UNIVERSITÄT  
KAISERSLAUTERN

Fachbereich Sozial- und Wirtschaftswissenschaften

Finanzierung und Investition  
Prof. Dr. Reinhold Hölscher

Erwin Schrödinger-Straße  
67663 Kaiserslautern

Gebäude 42, Raum 361

Telefon (0631) 205-4108  
Telefax (0631) 205-3621

Kaiserslautern, den 12.3.1998

Universität Kaiserslautern • Postfach 3049 • 67663 Kaiserslautern

## Umfrage zur Finanzierung von Unternehmensgründungen

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Lehrstuhl für Finanzierung und Investition der Universität Kaiserslautern führt eine Umfrage unter Unternehmensgründern durch. Ziel der Untersuchung ist es, Erkenntnisse über die Finanzierung der Unternehmensgründung zu erlangen. Dabei sollen folgende Fragen geklärt werden:

1. Welche Motive sind für die Unternehmensgründung ausschlaggebend?
2. Wie ist die Zusammensetzung des Startkapitals?
3. Wie werden die einzelnen Finanzierungskomponenten bewertet?
4. Welche Rolle übernimmt die Hausbank?

Zur Klärung dieser Fragen sind wir auf Ihre Hilfe angewiesen. Daher bitten wir Sie, sich einige Minuten Zeit zu nehmen, um den nachfolgenden Fragebogen zu beantworten bzw. ihn mit der Bitte um Bearbeitung an den Unternehmensgründer weiterzugeben.

### **Alle Angaben werden vertraulich behandelt!**

Den ausgefüllten Fragebogen senden Sie bitte per Post oder Telefax an die auf dem Deckblatt des Fragebogens angegebene Adresse zurück. Für Rückfragen stehen Ihnen Herr Alsfasser Tel. 0681/751794 und Herr Bonn Tel. 06841/60032 zur Verfügung.

Für Ihre Hilfe bedanken wir uns im Voraus.

Mit freundlichem Gruß

# Fragebogen zur Finanzierung der Unternehmensgründung

Bitte füllen Sie den Fragebogen aus und senden ihn schnellstmöglich (bis 06.04.1998) zurück an die unten angegebene Adresse.

## Hinweise zum Ausfüllen des Fragebogens

Bei den meisten Fragen sind vorgegebene Antwortmöglichkeiten anzukreuzen. Falls Mehrfachnennungen möglich sind, ist dies nach der Fragestellung angegeben. Wenn es Ihnen sinnvoll erscheint, können Sie zu allen Fragen zusätzliche Erläuterungen machen. Reicht der vorhandene Raum nicht aus, können Sie, unter Angabe der Fragennummer, auch ein separates Blatt verwenden.

Für Rückfragen stehen Ihnen

**Herr J. Alsfasser**  
**Telefon: 0681/751794**

**Herr R. Bonn**  
**Telefon: 06841/60032**

zur Verfügung.

## Alle Angaben werden vertraulich behandelt!

Vielen Dank für Ihre Bemühungen.

Universität Kaiserslautern  
Lehrstuhl für Finanzierung und Investition  
Z. Hd. Herrn Dipl.-Wirtsch.-Ing.- S. Daferner  
Postfach 3049

67653 Kaiserslautern

Telefax: 0631/205-3621

**A. Angaben zur Person des Gründers****1. Geschlecht** Männlich Weiblich**2. Wie alt waren Sie zum Zeitpunkt Ihrer Existenzgründung?**

\_\_\_\_\_ Jahre

**3. Welche Ausbildung/Berufsqualifikation haben Sie?**

(Bitte nur Nennung der höchsten Qualifikation pro Spalte)

 ohne Schulabschluß ohne Berufsausbildung Hauptschulabschluß kaufmännische Berufsausbildung Realschulabschluß technische Berufsausbildung Fachhochschulreife Meisterprüfung Allgemeine Hochschulreife Fachhochschulabschluß Universitätsabschluß**4. Welchen Status hatten Sie unmittelbar vor Ihrer Existenzgründung?** Arbeiter(in) Beamter/Beamtin Angestellte(r) Selbständig/freiberuflich tätig Auszubildende(r) Hausfrau/Hausmann Arbeitslos Student(in) Sonstiges, und zwar: \_\_\_\_\_**5. Was war Ihre Motivation zum Schritt in die Selbständigkeit?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**B. Angaben zum Gründungsunternehmen****1. In welchem Jahr fand Ihre Existenzgründung statt?**

19 \_\_\_\_\_

**2. Handelt es sich bei Ihrer Existenzgründung um eine Vollerwerbsexistenz oder sind Sie außerhalb Ihres Unternehmens noch zusätzlich erwerbstätig?**

- Ja, es handelt sich um eine Vollerwerbsexistenz.
- Nein, ich bin noch ca. \_\_\_\_\_Std. pro Woche zusätzlich erwerbstätig.

**3. In welcher Form haben Sie Ihre Existenzgründung realisiert?**

- Neugründung  Tätige Beteiligung
- Betriebsübernahme  Franchising
- Management-buy-out  Spin-off
- Sonstige, und zwar: \_\_\_\_\_

**4. Um welche Art der Existenzgründung handelt es sich bei Ihnen?**

- Einzelgründung  Teamgründung (mehrere Gründer)

**5. Handelt es sich bei dieser Existenzgründung um Ihre erste Gründung oder waren Sie vorher schon einmal selbständig tätig?**

- Ja, es ist meine erste Gründung.
- Nein, ich hatte vorher schon \_\_\_\_\_(Anzahl) weitere Gründung(en).

**6. Welche Rechtsform hat Ihr Gründungsunternehmen?**

- Einzelunternehmen  BGB-Gesellschaft
- KG  OHG
- GmbH  GmbH & Co KG
- AG  Sonstige: \_\_\_\_\_

**7. In welcher Branche fand Ihre Existenzgründung statt?**

- Industrie  Handwerk
- Handel  Dienstleistungen
- Sonstige, und zwar: \_\_\_\_\_

**8. Warum haben Sie sich in Rheinland Pfalz selbständig gemacht?**

(Mehrfachnennungen möglich)

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Wohnsitz, Heimat                 | <input type="checkbox"/> Regionale Förderung                  |
| <input type="checkbox"/> Günstige Verkehrsinfrastruktur   | <input type="checkbox"/> Guter Kontakt zu Lieferanten, Kunden |
| <input type="checkbox"/> Günstiges Absatzgebiet           | <input type="checkbox"/> Gutes Arbeitskräfteangebot           |
| <input type="checkbox"/> Günstiges Gewerbeflächenangebot  |   |
| <input type="checkbox"/> Sonstige Gründe, und zwar: _____ |   |

**9. Wieviel Mitarbeiter (Sie als Gründer mitgerechnet) und Aushilfen sind bei Ihnen beschäftigt ?**

\_\_\_\_\_ Vollbeschäftigte, \_\_\_\_\_ Lehrlinge, \_\_\_\_\_ Aushilfen

**C. Angaben zur Gründungsfinanzierung****1. Wie haben Sie das benötigte Startkapital für Ihre Existenzgründung finanziert?**

(Mehrfachnennungen möglich)

Eigene Mittel und Mittel der Partner:	_____ %	_____ DM
Mittel für Existenzgründer des Landes Rheinland/Pfalz:	_____ %	_____ DM
Bundesmitten für Existenzgründer:	_____ %	_____ DM
Bankdarlehen:	_____ %	_____ DM
Sonstiges:	_____ %	_____ DM
<b>Insgesamt:</b>	<b>100 %</b>	<b>_____ DM</b>



**4. Bitte bewerten Sie die Finanzierungsmöglichkeiten für Existenzgründer, mit denen Sie sich beschäftigt haben, anhand der vorgegebenen Kriterien. Verwenden Sie dabei bitte ein Notensystem von 1 bis 5. (1 entspricht sehr gut, 5 entspricht mangelhaft. Bitte tragen Sie die Noten bzw. die Dauer in Monaten in die entsprechenden Kästchen der Tabelle ein.)**

		<b>Fördermittel des Bundes</b>	<b>Fördermittel des Landes Rheinland-Pfalz</b>	<b>Banken/ Sparkassen</b>	<b>Sonstige Fi- nanzierungs- möglichkeiten</b>
<b>Antragsverfahren/ -aufwand</b>					
<b>Konditionen</b>					
<b>Volumen</b>					
<b>Beratung der Hausbank</b>					
<b>Sonstige Informa- tionen</b>					
<b>Dauer bis Bewilligung</b>	Monate				
	Note				
<b>Dauer Bewilli- gung bis Auszahlung</b>	Monate				
	Note				

**5. Wäre es für Sie möglich gewesen, sich ohne öffentliche Existenzgründungshilfen selbständig zu machen? (Mehrfachnennungen möglich)**

- Nein, ohne Existenzgründerhilfen hätte die Gründung nicht stattgefunden.
- Ja, auch ohne die Existenzgründerhilfen wäre die Existenzgründung im gleichen Umfang realisiert worden.
- Ohne Existenzgründerhilfen wäre die Gründung aufgrund einer längeren Ansparphase verzögert worden.
- Ohne Existenzgründerhilfen wäre die Gründung in einem geringeren Umfang realisiert worden
- Ja, auch ohne Existenzgründerhilfen hätte die Gründung stattgefunden, aber an einem anderen Standort

**6. Über welche Bank/Sparkasse haben Sie die Gründungsfinanzierung abgewickelt?**

(Falls die Gründungsfinanzierung **ohne** Bank/Sparkasse abgewickelt wurde, fahren Sie bitte mit Frage Nr. 9 fort.)

- Volksbank/Raiffeisenbank                       Sparkasse  
 Privatbank, welches Institut: \_\_\_\_\_

**7. Hat Ihre Hausbank Sie auf die Möglichkeit der Beantragung öffentlicher Fördermittel aufmerksam gemacht?**

- Ja                       Nein                       Ich habe nach Fördermitteln gefragt.

**8. Bitte bewerten Sie die Leistungen Ihrer Hausbank. Bitte verwenden Sie dafür ein Notensystem von 1 bis 5. (1 entspricht sehr gut, 5 entspricht mangelhaft)**

Beratung	_____	Kreditkonditionen	_____
Behandlung	_____	Vermittlung öffentlicher Mittel	_____
Sonstige Serviceleistungen	_____	Kreditabwicklung	_____
Sonstiges, und zwar:	_____		

**9. Welche Unterlagen mußten Sie zur Kreditbeantragung bei Ihrer Hausbank einreichen? (Mehrfachnennungen möglich)**

- Finanzplan                       Unternehmensplan  
 Liquiditätsplan                       Rentabilitätsplan  
 Marktanalyse                       Qualifikation  
 Gesellschaftsvertrag                       Lebenslauf  
 Sonstige, und zwar: \_\_\_\_\_

**10. Welche Kreditsicherheiten mußten Sie stellen? (Mehrfachnennungen möglich)**

- Private Bürgschaft                       Öffentliche Bürgschaft  
 Verpfändung                       Grundschuld/Hypothek  
 Sicherheitsübereignung                       Abschluß von Versicherungen  
 Sonstiges, und zwar: \_\_\_\_\_

**11. Geben Sie bitte an, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zustimmen können oder ihnen ablehnend gegenüber stehen.** (1 entspricht sehr starker Zustimmung, 5 sehr starker Ablehnung)

	1	2	3	4	5
Die Finanzierung stellt ein Gründungshemmnis dar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Beratung und Information für Gründer durch öffentliche Stellen (z.B. IHK) ist gut.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Der Verwaltungsaufwand zum Erlangen öffentlicher Mittel ist akzeptabel.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Abhängigkeit von der Hausbank ist zu stark.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eine direkte Beantragung der öffentlichen Mittel bei der mittelvergebenden Stelle (ohne Hausbank) bedeutet eine erhebliche Erleichterung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**12. Welche Verbesserungsvorschläge haben Sie zu den Finanzierungsmöglichkeiten für Existenzgründer?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Wenn Sie bereit sind, auf Rückfragen telefonisch Auskunft zu geben, tragen Sie bitte hier Ihren Namen und Ihre Rufnummer ein.

**Name:** \_\_\_\_\_ **Rufnummer:** \_\_\_\_\_

**Vielen Dank für Ihre Mithilfe**

## **Bisher in dieser Reihe erschienen:**

- Band 1: *Hölscher, Reinhold / Kremers, Markus / Rücker, Uwe-Christian:*  
Industrierversicherungen als Element des modernen Risikomanagements,  
Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, 1996
- Band 2: *Hölscher, Reinhold / Rücker, Uwe-Christian / Heller, Alexander /  
Strohhecker, Marcus:*  
Wirtschaftlichkeitsanalysen zu aeroben und anaeroben Verfahren bei der  
Abwasserreinigung in der Weinwirtschaft, 1996
- Band 3: *Hölscher, Reinhold:*  
Bankbetriebliche Marktpreisrisiken im Grundsatz I, 1998
- Band 4: *Dreher, Stefan:*  
Cyber Money, Entwicklungstendenzen und Abwicklungstechniken im Internet,  
1999
- Band 5: *Hölscher, Reinhold / Daferner, Stefan / Bonn, Rainer / Alsfasser, Jörg:*  
Finanzierung von Existenzgründungen in Rheinland – Pfalz, 1999

Die Studien zum Finanz-, Bank- und Versicherungsmanagement können unter folgender  
Adresse bezogen werden:

Technische Universität Kaiserslautern  
Lehrstuhl für Finanzdienstleistungen und Finanzmanagement  
Postfach 3049  
67653 Kaiserslautern  
Telefon: 0631 / 205-4109  
Telefax: 0631 / 205-3621  
E-Mail: [iff@wiwi.uni-kl.de](mailto:iff@wiwi.uni-kl.de)  
URL: <http://iff.wiwi.uni-kl.de>