



# Gründungsfinanzierung in schwierigen Zeiten – Wissen, worauf es ankommt

Auswertung einer bundesweiten IHK-Aktion  
zur Gründungsfinanzierung in Deutschland



## Gründungsfinanzierung in schwierigen Zeiten – Wissen, worauf es ankommt

- Auswertung einer bundesweiten IHK-Aktion

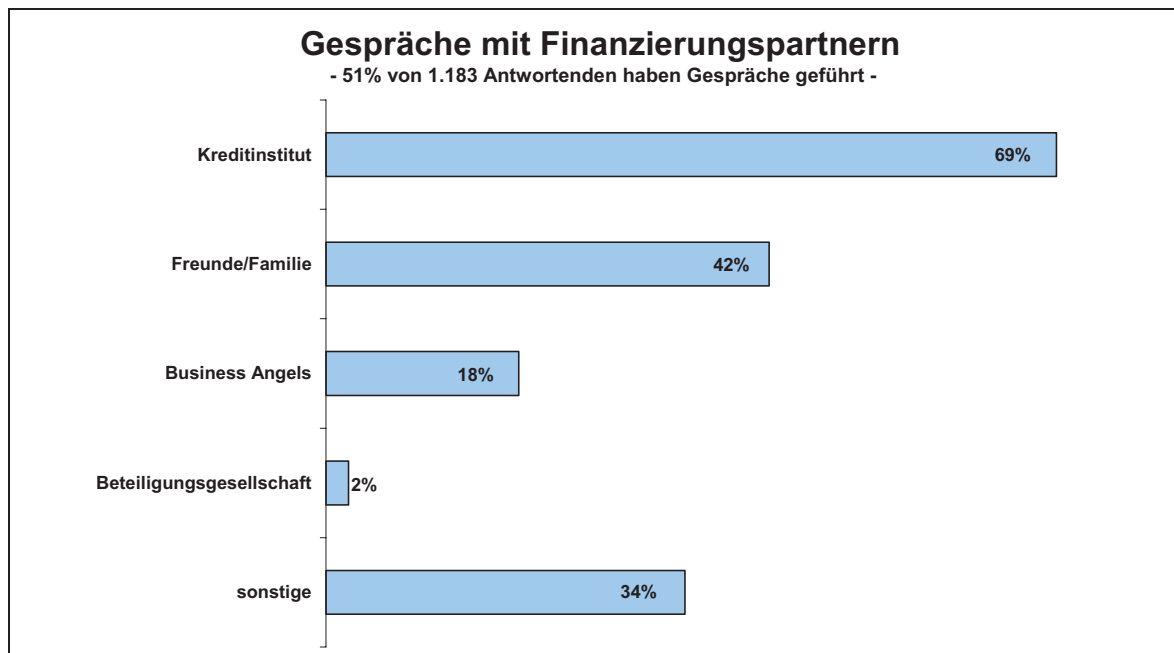
Die Finanzierung ist für viele Existenzgründer die entscheidende Frage, ob mit einer guten Geschäftsidee der Markteintritt auch wirklich gelingt. Die Wirtschafts- und Finanzmarktkrise hat die Finanzierungssituation für Unternehmensgründer aber erschwert. Wer Fremdkapital aufnehmen will, muss mit gestiegenen Anforderungen der Kreditinstitute rechnen – besonders bei risikoreichen Projekten. Das stellt insbesondere Existenzgründer vor Herausforderungen. Denn: Neue Unternehmen haben keine Geschäftshistorie, welche die Banken und Sparkassen bei der Einschätzung des Kreditantrages berücksichtigen könnten. Umso wichtiger ist eine sorgfältige Vorbereitung auf Kreditverhandlungen. Doch fast 40 Prozent aller Gründer machen sich im Vorfeld zu wenig Gedanken zur Finanzierung ihres Startups oder sie unterschätzen Startinvestitionen und laufende Kosten<sup>1</sup>.

Um Existenzgründer vor dem Hintergrund schwieriger Kreditkonditionen zur Unternehmensfinanzierung zu informieren, führte die IHK-Organisation am 4. November 2009 einen bundesweiten Aktionstag durch. Insgesamt 65 Industrie- und Handelskammern (IHKs) beteiligten sich an der Aktion unter dem Motto „Gründungsfinanzierung in turbulenten Zeiten – Wissen, worauf es ankommt“. 2.400 Gründerinnen und Gründer nahmen an Gründersprechtagen, Geschäftsideen-Checks, Podiumsdiskussionen, Telefon-Aktionen, Workshops und Seminaren ihrer IHK teil.

Im Rahmen der Aktion haben die IHKs Existenzgründer zu ihren Erfahrungen bei Finanzierungsgesprächen befragt. Dem DIHK liegen Auswertungen der Antworten von 1.100 Existenzgründern vor.

---

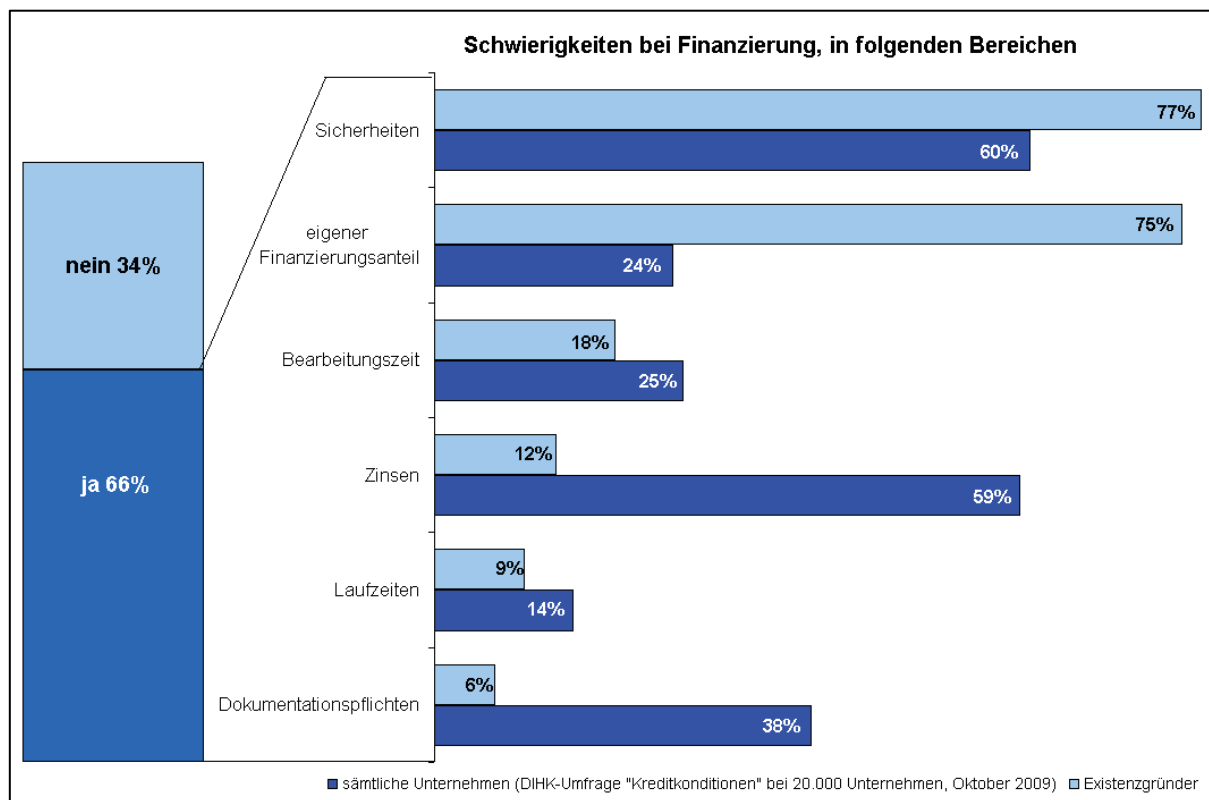
<sup>1</sup> Schwieriges Gründungsklima – DIHK-Gründerreport 2009, Berlin, Juni 2009.



- Die deutliche Mehrheit der Existenzgründer, die bereits in Finanzierungsgespräche eingestiegen sind, wendet sich in Fragen der externen Finanzierung an Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken. 69 Prozent der Existenzgründer hatten zum Befragungszeitpunkt bereits erste Finanzierungsgespräche mit Kreditinstituten geführt.
- Auch Freunde und Familie nehmen bei Finanzierungsfragen einen wichtigen Stellenwert ein. 42 Prozent der Gründer haben sich an Familienmitglieder oder Freunde gewandt, um Hilfestellung bei der Gründungsfinanzierung zu erhalten. In den angelsächsischen Ländern ist die Finanzierung eines Start-Ups über „FFF“ (Family, Friends and Fools) bereits gang und gäbe. In Zeiten erschwerter Fremdkapitalaufnahme ist es wahrscheinlich, dass auch hierzulande mehr Gründer diesen Weg gehen werden.
- Eine eher untergeordnete Rolle für Gründer in Deutschland spielt die Finanzierung durch Instrumente mit Eigenkapitalcharakter. Denn nur 18 Prozent der Existenzgründer hatten zum Befragungszeitpunkt z.B. mit Business-Angels gesprochen – mit Unternehmerpersönlichkeiten, die Gründern mit ihrer Erfahrung und auch mit Eigenkapital unterstützen. Beispielsweise ist in den USA die relative Zahl von Business-Angels und ihr Finanzierungsvolumen erheblich größer – sie spielen damit eine größere Rolle bei der Gründungsfinanzierung.
- Die Finanzierung über Beteiligungsgesellschaften ist sogar nur für zwei Prozent ein Thema. Das Ergebnis zeigt, dass Deutschland noch keine ausgeprägte Kultur der Beteiligungsfinanzierung für Existenzgründungen (Wagniskapital) besitzt. Denn auch hier liegt Deutschland weit hinter Frankreich oder Großbritannien zurück<sup>2</sup>. Konsequenz: Gerade innovative Gründer haben es hierzulande schwerer, an Kapitalgeber zu kommen.

<sup>2</sup> Das OECD Science, Technology and Industry Scoreboard, Dezember 2009, zeigt, dass die Investitionen von Wagniskapitalgebern (gemessen am BIP des Landes) in Deutschland im internationalen Vergleich sehr gering sind. So beträgt die Quote in Deutschland 0,048 Prozent –Frankreich: 0,091 Prozent, Großbritannien: 0,207 Prozent und USA: 0,122 Prozent.

## Sicherheiten größtes Finanzierungsproblem



- Zwei Drittel der Existenzgründer geben an, bei der Finanzierung ihrer Unternehmensgründung Schwierigkeiten zu haben<sup>3</sup>. Damit stellt die Finanzierungsfrage für neue Unternehmen eine besonders hohe Hürde dar – gemäß DIHK-Umfrage zu den Kreditkonditionen vom Herbst 2009 sind es in der Gesamtheit der Unternehmen 29 Prozent, die von Finanzierungsschwierigkeiten berichten. Auch im Vergleich zu anderen Untersuchungen zu Existenzgründungen zeigt sich, wie gravierend das Finanzierungsproblem ist<sup>4</sup>.
- Für Existenzgründer ist die Beibringung von Sicherheiten ein noch größeres Problem als für etablierte Unternehmen, die beim Kreditantrag zumeist schon Sicherheiten in Form von Gebäuden oder Maschinen vorweisen können. Insgesamt geben 77 Prozent der Existenzgründer mit Finanzierungsschwierigkeiten Anforderungen an Sicherheiten als Kreditschranke an – bei allen Unternehmen sind es 60 Prozent. Insbesondere viele kapital-schwache Unternehmensgründer, die etwa aus der Arbeitslosigkeit heraus starten, können keine ausreichenden Sicherheiten vorweisen.

<sup>3</sup> Gemäß DIHK-Umfrage Kreditkonditionen vom Herbst 2009 gaben 29 Prozent aller Unternehmen – Existenzgründer und etablierte Unternehmen – an, Finanzierungsschwierigkeiten zu haben. Diese Zahl ist jedoch mit dem entsprechenden Ergebnis der Umfrage zum Aktionstag nur sehr eingeschränkt vergleichbar: Der Aktionstag richtete sich explizit an Existenzgründer, die sich zur Finanzierung informieren wollten und stellt insofern statistisch eine „Negativauslese“ dar. DIHK, Wirtschaftslage und Erwartungen – Sonderauswertung „Kreditkonditionen“, Berlin, Oktober 2009.

<sup>4</sup> So sind laut KfW-Bankengruppe 17 Prozent der Gründer auf Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihres Projekts gestoßen. KfW-Gründungsmonitor 2009, S. 9, Berlin, Juni 2009.

- Auch für Unternehmen, die schon am Markt tätig sind, stellen derzeit Sicherheiten die größte Hürde auf dem Weg zum Kredit dar. Vorhandene Sicherheiten werden von den Kreditinstituten geringer bewertet oder es werden mehr Sicherheiten eingefordert.
- Drei Viertel der Existenzgründer mit Finanzierungsproblemen haben Schwierigkeiten, den von Finanzierungspartnern eingeforderten eigenen Finanzierungsanteil einzubringen<sup>5</sup> – ein dreifach höherer Anteil als bei den etablierten Unternehmen, die von Finanzierungsschwierigkeiten berichten. Zudem verfügen insbesondere arbeitslose Gründer oftmals über nur geringe oder gar keine eigenen Mittel für die Gründung.
- Während 59 Prozent der Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten die Zinskonditionen als Hürde ansehen, ist dies bei lediglich zwölf Prozent der Existenzgründer der Fall. Der Grund: Für die meisten etablierten Unternehmen haben sich die Zinskonditionen in den vergangenen zwölf Monaten sukzessive verschlechtert, während Existenzgründer bei der ersten Fremdkapitalaufnahme zumeist noch keinen Vergleichsmaßstab haben.
- Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Dokumentationspflichten, die sich für 38 Prozent aller Unternehmen mit Finanzierungsproblemen verschärft haben. Bei Existenzgründern sind es hingegen nur sechs Prozent.
- Lange Bearbeitungszeiten beklagen 18 Prozent der Existenzgründer, bezogen auf sämtliche Unternehmen sind die Bearbeitungszeiten bei 25 Prozent ein Finanzierungshemmnis.
- Existenzgründer können bei vielen Förderprogrammen, die Kreditinstitute auch in Kombination mit eigenen Produkten gewähren, adäquate Laufzeiten für ihre Geschäftsidee nutzen. Dieser Weg steht etablierten Unternehmen häufig nicht in gleichem Maße offen. Dementsprechend sind nur für neun Prozent der Existenzgründer die Laufzeiten des Kredits ein Problem, hingegen sehen 14 Prozent aller Unternehmen Schwierigkeiten bei den Laufzeiten.

---

<sup>5</sup> Damit hat die Hälfte aller Existenzgründer Probleme mit dem geforderten Eigenfinanzierungsanteil. Denn von den 66 Prozent der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten berichten 75 Prozent von Problemen, den geforderten Eigenfinanzierungsanteil zu bringen.

## Fazit: Transparenz und Fingerspitzengefühl sind gefordert

Existenzgründungen sorgen mit neuen Ideen und Innovationen für eine permanente Erneuerung der Wirtschaft und somit für Wachstum und Wohlstand. Die Finanzierung guter Geschäftsideen ist derzeit jedoch keineswegs gesichert. Der in Deutschland tradierte Weg, Fremdkapital für Unternehmensgründungen von der Hausbank zu erhalten, scheint angesichts der in Folge der Finanzmarktkrise entstandenen Risikoscheue etlicher Kreditinstitute vielfach versperrt. Zudem befördern die angekündigten Regulierungsmaßnahmen in der Kreditwirtschaft schon heute den Aufbau dortiger Eigenkapitalpuffer – mit dem Resultat verringerter Kreditvergabespielräume, besonders für Existenzgründer. Doch die Finanzierung auch von neuen Geschäftsideen und Unternehmen ist ein unverzichtbarer Bestandteil unseres Wirtschaftslebens:

- **Mit Fingerspitzengefühl vorgehen.** Banken sollten bei ihren Bonitätsbewertungen von Gründungen nicht rein schematisch, sondern mit Fingerspitzengefühl vorgehen und neben den Zahlen auch die Unternehmerpersönlichkeit berücksichtigen. Insbesondere sollten im Sinne einer transparenten Finanzkommunikation Kreditinstitute und Gründer nach Lösungen für eine vermeintliche „Sicherheitslücke“ suchen.
- **Gründer nicht mit „Branchenmalus“ belegen.** Gute Geschäftsideen zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich gegenüber der Konkurrenz behaupten und somit auch – nach einer Anlaufphase – bessere Ergebnisse (etwa gemessen am Umsatz) als im Branchendurchschnitt erzielen können. Eine starke Orientierung an allgemeinen Branchenkennziffern birgt die Gefahr, dass Geschäftsideen mit Erfolgspotenzialen an der Startfinanzierung scheitern. Hauptkriterium für die Finanzierungsentscheidung sollten stets die individuellen Geschäftsaussichten sein.
- **Beteiligungskapitalmarkt beleben.** Gerade für Unternehmensgründungen im Technologie- und Hightech-Bereich ist der Einstieg eines finanziellen Partners oftmals eine wichtige Voraussetzung, um mit der Entwicklung eines neuen Produkts in den Markt einzusteigen. Mit Beteiligungskapital erleichtert sich im zweiten Schritt auch der Zugang zu Fremdkapital, denn eine starke Eigenkapitalbasis ist bei Kreditverhandlungen ein klarer Pluspunkt. Gefordert ist daher in Deutschland ein tragfähiger gesetzlicher Rahmen für Beteiligungskapital. Die derzeitige Regelung verunsichert gerade internationale Investoren; die steuerliche Behandlung ist gesetzlich nicht klar (Stichwort: Steuertransparenz oder Steuerneutralität). So kann sich ein ausländischer Investor nicht sicher sein, ob seine in Deutschland erzielten Beteiligungsgewinne zusätzlich zum Heimatland auch noch durch den deutschen Fiskus besteuert werden. In der Folge meiden große internationale Risikokapitalgeber (z. B. amerikanische Pensionskassen oder Universitäten) Investitionen in deutsche Wagniskapitalfonds die wiederum in Start-Ups und Technologieunternehmen investieren könnten. In anderen Ländern ist die Steuerneutralität klar im Gesetzblatt kodifiziert. Frankreich hat damit sehr gute Erfahrungen gemacht. Dort ist der Markt für Beteiligungskapital inzwischen recht reger.

Existenzgründer sind gefordert, sich gründlich auf das Gespräch mit potenziellen Finanzierungspartnern vorzubereiten.

- **Kunden in den Mittelpunkt des Vorhabens stellen!** Unerlässliche Grundlage für die Selbstständigkeit ist ein sauber kalkulierter Businessplan, mit dem der Gründer potenziellen Finanzpartnern und auch sich selber die Chancen und Risiken seines Vorhabens vor Augen führt. Kernelemente sind eine fundierte Marktanalyse, die sorgfältige Ermittlung des Kapitalbedarfs sowie eine gründliche Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung. Unterstützung finden Gründer bei den IHKs, die jährlich 60.000 Existenzgründern bei der Erstellung ihres Businessplans helfen.
- **Kompetent und sicher auftreten!** Wer Zweifel am eigenen Vorhaben zulässt, wird die Bank nicht überzeugen. Je mehr Informationen Existenzgründer der Bank über ihr Vorhaben geben, je offener sie auch Risiken ansprechen und je kundenorientierter – sprich: „bank“-orientierter – sie diese Informationen vermitteln, desto besser sind die Chancen auf einen Kredit. Ein Berater an der Seite sollte das Gespräch ergänzen, aber nicht führen.
- **Üben, üben, üben!** Vor dem Bankgespräch sollten Gründer die Situation mit einem Partner „durchspielen“ – etwa mit einem IHK-Existenzgründungsexperten. So lassen sich Fallstricke aufdecken und vermeiden.