

# Einschätzung der Risiken einer Existenzgründung aus Sicht von Existenzgründern und Banken

Christine Krämer, Alois, Heißenhuber, Ulrich Bodmer  
(Freising-Weihenstephan)

## Einleitung

Existenzgründungen wird von Seiten der Politik eine große Bedeutung beigemessen (BmWA 2003 <http://www.bmwi.de/Navigation/existenzgruender.html>, 9.3.2004, Europäische-Kommission 2000, S. 3). Die Zahl der Existenzgründungen wird als wichtiger Indikator der wirtschaftlichen Entwicklung einer Volkswirtschaft bewertet (Lindemann 1998, S.2; Fritsch & Niese 1999, S. 1; Bögenhold 2002, S. 27). Die Politik erhofft sich von Unternehmensgründungen die Entstehung neuer Arbeitsplätze (BmWA 2003 <http://www.bmwi.de/Navigation/existenzgruender.html>, 9.3.2004, Europäische-Kommission 2000, S. 3) und die Anregung des Strukturwandels (Sternberg *et al.* 2001, S. 7).

In Deutschland nimmt jedoch die Zahl der Existenzgründungen nach einem Gründungsboom in den Jahren 1991 und 1992 (Fritsch & Niese 1999, S. 5) seit 1997 kontinuierlich ab (ZEW 2002). Die Ursachen für diesen Rückgang des Gründungsgeschehens sind vielfältig. Ein Grund mag z.B. die Abnahme des positiven Images von Existenzgründungen sein, die durch die hohe Zahl der Insolvenzen von Unternehmen der New Economy bedingt ist, die das Bild des typischen Existenzgründers in Deutschland geprägt haben (Sternberg 2002, S. 39). Des weiteren haben besonders die schwache Konjunktur und die Zurückhaltung der Banken bei der Finanzierung von Existenzgründungen (Sternberg 2002, S. 53) negative Auswirkungen auf die Zahl der Existenzgründungen.

Die ablehnende Haltung von Banken bezüglich der Finanzierung von Existenzgründungen beeinflusst in erster Linie KMU<sup>1</sup> und betrifft somit den Großteil aller Gründungen (Europäische-Kommission 2000, S.4; Fritsch & Niese 1999, S. 3). Einen besonderen Einfluss auf die Finanzierung haben die qualitative Eigenschaften der KMU. Zu diesen qualitativen Charakteristika zählt die enge Verflechtung von Unternehmer und Eigentümer sowie die

---

<sup>1</sup> KMU = Kleine und mittlere Unternehmen mit nicht mehr als 499 Beschäftigten, bis zu 25 Mio. € Umsatz, bis zu 12,5 Mio. € Bilanzsumme

Verfolgung von nicht-monetären Unternehmenszielen (Niederöcker 2002, S. 63ff.). Diese Merkmale erschweren KMU den Zugang zu einigen Kapitalquellen wie z.B. der Beteiligungsfinanzierung (Niederöcker 2002, S. 71). Deshalb dominieren bei den meisten Gründern Bankkredite (Brüderl *et al.* 1996, S.168; KfW 2003, S. 6).

Die Finanzierung von Existenzgründungen stellt für Banken eine große Herausforderung dar. Die vorliegende Untersuchung soll Hinweise darauf geben, welche Risiken in der Gründung eines Unternehmens sowohl aus Sicht von Existenzgründern als auch aus Sicht der Banken gesehen werden. Nachfolgend werden zunächst in der Literatur beschriebene Risiken vorgestellt. Es folgt eine Beschreibung der Methode der für die vorliegende Untersuchung durchgeführten Befragungen. Die befragten Banken und Existenzgründer werden daraufhin kurz vorgestellt. Es schließt sich die Darstellung der Ergebnisse der Befragungen bezüglich der Risikoeinschätzung von Existenzgründungen an. Diese Ergebnisse werden abschließend diskutiert.

## **Risiken von Existenzgründungen in der Literatur**

In der Literatur wird eine Vielzahl von Risiken beschrieben, die KMU und speziell Existenzgründungen betreffen. Nachfolgend werden nur einige davon herausgegriffen, die vor allem im Zusammenhang mit der Thematik der Finanzierung eine Rolle spielen können. Besonders ausschlaggebend im Zusammenhang mit der Finanzierung erweist sich die geringe Eigenkapitalausstattung vieler KMU (KfW 2003, S.7). Der Anteil des Eigenkapitals am gesamten Startkapital beeinflusst die Einschätzung der Bonität der Unternehmen durch die Banken und damit zumindest in der Zukunft (Basel II) wohl auch die Gestaltung der Kreditkonditionen (Bundesverband-deutscher-Banken 2003, S. 25ff.; KfW 2001, S. 14). Auch als Signal der Vertrauenswürdigkeit kann Eigenkapital im Rahmen der Zusammenarbeit mit Banken eine wichtige Rolle spielen (Schulz 1999, S. 82). Des weiteren sind KMU aufgrund der geringen Eigenkapitaldecke nicht in der Lage lange Krisenzeiten zu überstehen (Lindner-Lehmann 1998, S. 4, Opoczynski & Fausten 2003, S. 52). Eine geringe Kapitalausstattung kann außerdem dazu führen, dass notwendige Investitionen nicht getätigt werden (Opoczynski & Fausten 2003, S. 52).

LINDNER-LEHMANN (Lindner-Lehmann 1998, S. 3) kommt zu der Ansicht, dass KMU aufgrund ihrer starken Spezialisierung die Risiken, die durch Schwankungen in den Absatzmärkten, der Kundenstruktur und durch Innovationen entstehen, nicht auf verschiedene

Produkte verteilen können. KMU sind daher stärker von der Konjunktur abhängig als Großunternehmen (Lindner-Lehmann 1998, S. 3; Kaufmann 1997, S. 149).

Des Weiteren nimmt der überwiegende Anteil der Existenzgründer einen hohen Konkurrenz- und Wettbewerbsdruck wahr und bewertet die Steuerlast als zu hoch (Ziegler *et al.* 1990, S. 19). Die Gründe für die Aufgabe eines Unternehmens werden von den Unternehmern in der starken Konkurrenz, persönlichen und familiären Gründen und der schlechten Branchenentwicklung gesehen (Ziegler *et al.* 1990, S. 29). Weitere von OPOCZYNSKI UND FAUSTEN aufgeführte Risiken sind im Informationsdefizit, der ungenügenden kaufmännischen Qualifikation der Gründer, einer mangelhaften Planung, Problemen innerhalb der Familien und der Überschätzung der Betriebsleistung zu sehen (Opoczynski & Fausten 2003, S. 52).

## **Methode der Untersuchung**

Im Herbst 2002 wurde je eine schriftliche Befragung bei Existenzgründern und Banken durchgeführt. Ziel der Befragungen war es, einen Einblick in die Praxis der Existenzgründungsfinanzierung zu bekommen. Ein besonderer Schwerpunkt der Fragestellungen lag auf der Einschätzung der Risiken einer Existenzgründung sowie der Verteilung von Informationen zwischen Existenzgründern und Banken. Die Daten wurden mit Hilfe vollstandardisierter Fragebogen erhoben. Den Existenzgründern und den Banken wurden unterschiedliche Fragebögen vorgelegt, wobei die beiden Fragebögen eine Vielzahl identischer Fragen enthielten. Die Auswahl der Stichproben erfolgte aufgrund des Standortes des gegründeten Unternehmens und der Banken. In erster Linie wurden Existenzgründer und Banken in Ober- und Niederbayern (Postleitzahlenbereich 80000-85999), Oberfranken (Postleitzahlenbereich 95000-96999) und Mecklenburg-Vorpommern (ohne Küste) (Postleitzahlenbereich 19000-19999) befragt. Einige Fragebögen wurden auch an Banken im Postleitzahlenbereich 30000-59999 (Bereich der Westdeutschen Genossenschaftsbank) versandt. Weiterhin wurden Existenzgründer im Fränkischen Seenland (Postleitzahlenbereich 91126-91796) angeschrieben<sup>2</sup>. Ein weiteres Kriterium zur Auswahl der Stichprobe der Existenzgründer war das Gründungsjahr des Unternehmens. Dabei sollten die angeschriebenen Unternehmen nicht älter als drei Jahre sein (Gründungsjahre 1999, 2000,

---

<sup>2</sup> In der vorliegenden Untersuchung wird der Standort des Unternehmens bzw. der Bank jedoch nicht weiter berücksichtigt.

2001 und 2002)<sup>3</sup>. Insgesamt wurden 1884 Fragebögen an Existenzgründer und 1808 Fragebögen an Banken verschickt. Die Rücklaufquote betrug 16 % bei der Befragung der Existenzgründer und 12 % bei der Befragung der Banken. Der Rücklauf liegt im Rahmen dessen, was bei einer schriftlichen Befragung dieser Form (keine Vorankündigung der Befragung, keine Erinnerung) erwartet werden kann (Friedrichs 1990, S. 241; Diekmann 1999, S. 441).

Es ist zu beachten, dass keine Aussage darüber gemacht werden kann, ob es sich bei den befragten Existenzgründern um Kunden der untersuchten Banken handelt. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass sich die Angaben der Existenzgründer auf ihre eigene Gründung beziehen, während die Banken Auskunft über den durchschnittlichen von ihrem Hause finanzierten Existenzgründer geben.

In den folgenden Kapiteln werden Ergebnisse der durchgeführten Befragungen vorgestellt. Als erstes werden die befragten Banken und die befragten Existenzgründer kurz charakterisiert.

## **Charakteristika der befragten Banken und Existenzgründer**

Bei den Banken, die den Fragebogen zurücksandten, handelt es sich in erster Linie um Genossenschaftsbanken (80 % der zurückgesandten Fragebogen wurden von Banken dieses Typs beantwortet). 11 % aller zurückgeschickten Fragebogen stammen von öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten, 8 % von Privatbanken und lediglich 1 % von Kreditbanken. Der hohe Rücklauf der genossenschaftlichen Banken kann dadurch erklärt werden, dass den an Genossenschaftsbanken verschickten Fragebogen ein Anschreiben der Akademie Deutscher Genossenschaften bzw. der Westdeutschen Genossenschafts-Zentralbank mit der Bitte um Unterstützung der Untersuchung bei lag.

Ein Vergleich der Verteilung der im Rücklauf der Befragung vertretenen Bankentypen mit dem Anteil dieser Bankentypen an der Gesamtzahl aller in Deutschland vertretenen Bankstellen (Geschäftstellen) zeigt, dass im Rücklauf der Befragung Genossenschaftsbanken überrepräsentiert sind, während zu wenig öffentlich-rechtliche Kreditinstitute vertreten sind. Auf Bundesebene haben Genossenschaftsbanken und öffentlich-rechtliche Kreditinstitute

---

<sup>3</sup> In der vorliegenden Untersuchung wird das Gründungsjahr des Unternehmens jedoch nicht weiter berücksichtigt.

etwa einen gleich großen Anteil an der Gesamtzahl aller Bankenstellen (Genossenschaftsbanken 41,5 %; öffentlich-rechtliche Kreditinstitute 43,5 %) ([www.bdb.de/Statistik/html/bizuf/sub\\_01\\_market/ban\\_0502.asp?channel=164710&cm=0](http://www.bdb.de/Statistik/html/bizuf/sub_01_market/ban_0502.asp?channel=164710&cm=0), 18.2.03). Zu beachten ist, dass Privatbanken in der Aufstellung aller deutschen Bankstellen nicht aufgeführt sind. Dadurch kann sich die Verteilung der Bankstellen auf die Bankengruppen leicht verändern. Die Überpräsenz der Genossenschaftsbanken im Rücklauf der Befragung bleibt dennoch unverändert.

Werden die befragten Existenzgründern betrachtet, so setzen ca. 37 % Bankkredite zur Finanzierung der Unternehmensgründung ein. Bei ca. 17 % der Gründungen besteht der größte Teil des Startkapitals aus Bankkrediten.

Im folgenden Kapitel wird die Einschätzung der Risiken von Existenzgründungen dargestellt.

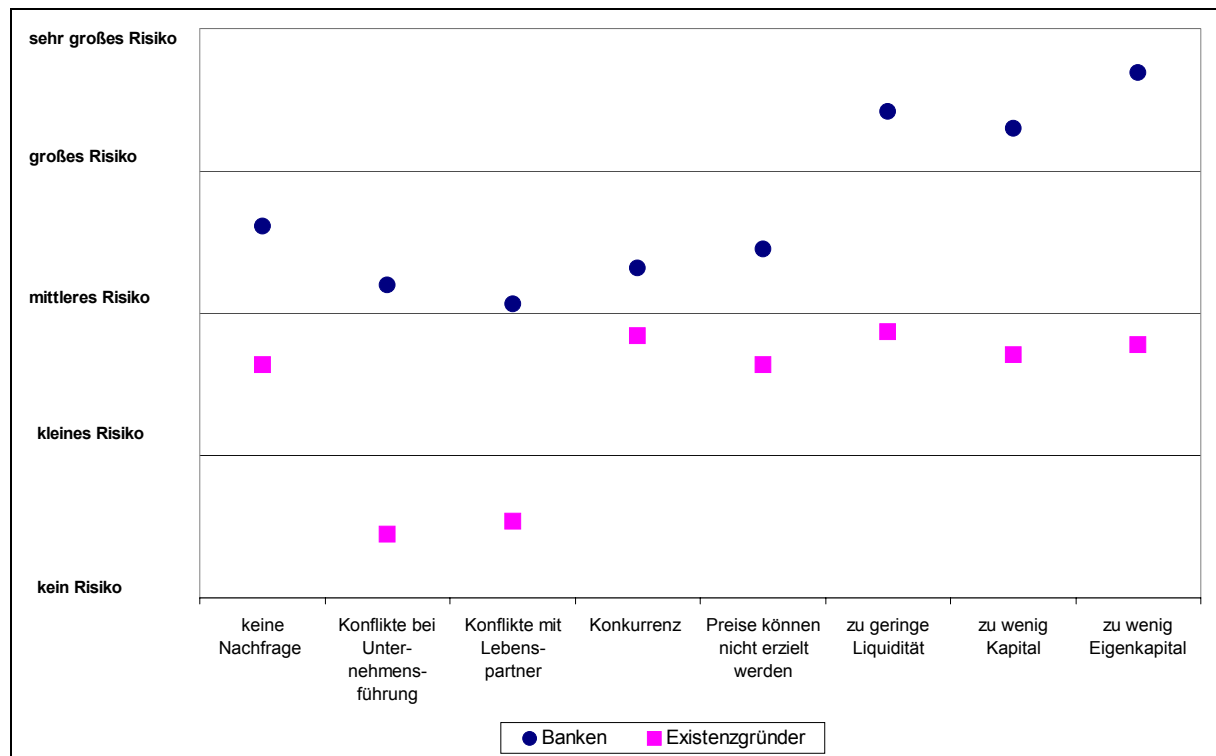
## **Risiken von Existenzgründungen aus Sicht der Existenzgründer und der Banken**

Existenzgründungen sind mit einer Reihe von Risiken verbunden, die letztlich zum Scheitern, d.h. zur Aufgabe des gegründeten Unternehmens führen können. Eine Reihe der auftretenden Risiken können vorab nicht exakt quantifiziert werden, sondern unterliegen einer subjektiven Einschätzung. Im folgend wird anhand der Ergebnisse der für die vorliegende Arbeit durchgeführten Umfragen dargestellt, wie hoch das Risiko eingeschätzt wird, das von verschiedenen Faktoren der Gründung ausgeht. Dies wird zum einen aus der Sicht der Existenzgründer zum anderen aus dem Blickwinkel der Banken erläutert. Anschließend wird die Exaktheit der Risikobewertung aus Sicht der Banken beschrieben. Die entsprechenden Fragen wurden in den Fragebogen als fünf-stufige Likertskalen präsentiert.

### ***Einschätzung des Risikos einer Existenzgründung***

Die durchschnittliche Bewertung der im Fragebogen aufgeführten Risikofaktoren durch die Banken liegt zwischen einem mittleren Risiko für den Faktor „Konflikte mit dem Lebenspartner“ bis zu sehr großen Risiken für die Faktoren „zu wenig Eigenkapital“ und „zu geringe Liquidität“ (Abbildung 1). Die durchschnittliche Einschätzung der Risiken durch die Existenzgründer schwankt zwischen keinem Risiko durch den Faktor „Konflikte bei der

Unternehmensführung“ und mittleren Risiken durch die meisten anderen genannten Risikofaktoren.



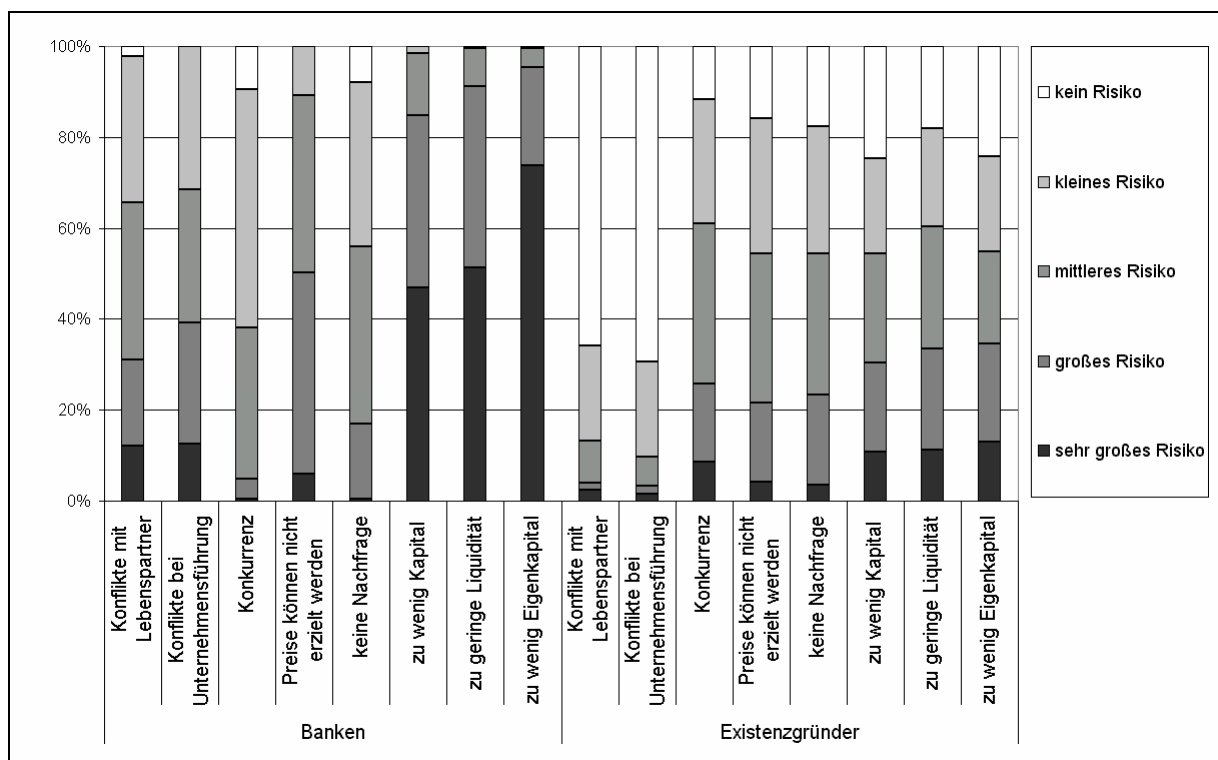
**Abbildung 1: Durchschnittliche Bewertung der Risikofaktoren durch Banken (B) und Existenzgründer (EG)**

Die Bewertungen der Risikofaktoren einer Existenzgründung unterscheiden sich zwischen Banken und Gründern. Mit Hilfe des Mann-Whitney-Tests lässt sich nachweisen, dass dies für die durchschnittliche Bewertung aller aufgeführten Risikofaktoren zutrifft. Der Chi-Quadrat-Test gibt Aufschluss darüber, durch welche Beurteilungen der Risikofaktoren die unterschiedlichen Bewertungen verursacht werden. So sehen Existenzgründer signifikant häufiger keine<sup>(\*\*)</sup><sup>4</sup> oder nur kleine<sup>(\*\*)</sup> Risiken durch die genannten Faktoren im Vergleich zu Banken. Hingegen ordnen Banken diesen Risikofaktor signifikant häufiger ein mittleres<sup>(\*)</sup><sup>5</sup> bzw. großes Risiko<sup>(\*\*)</sup> zu (siehe Abbildung 2). Es lässt sich demnach festhalten, dass Existenzgründer häufiger der Meinung sind, die genannten Faktoren bergen keine bis mittelgroße Risiken, während Banken den erwähnten Bereichen häufiger ein großes bzw. sehr großes Risiko zuordnen.

<sup>4</sup>  $p \leq 0,01$ , d.h. sehr signifikant

<sup>5</sup>  $p \leq 0,05$ , d.h. signifikant

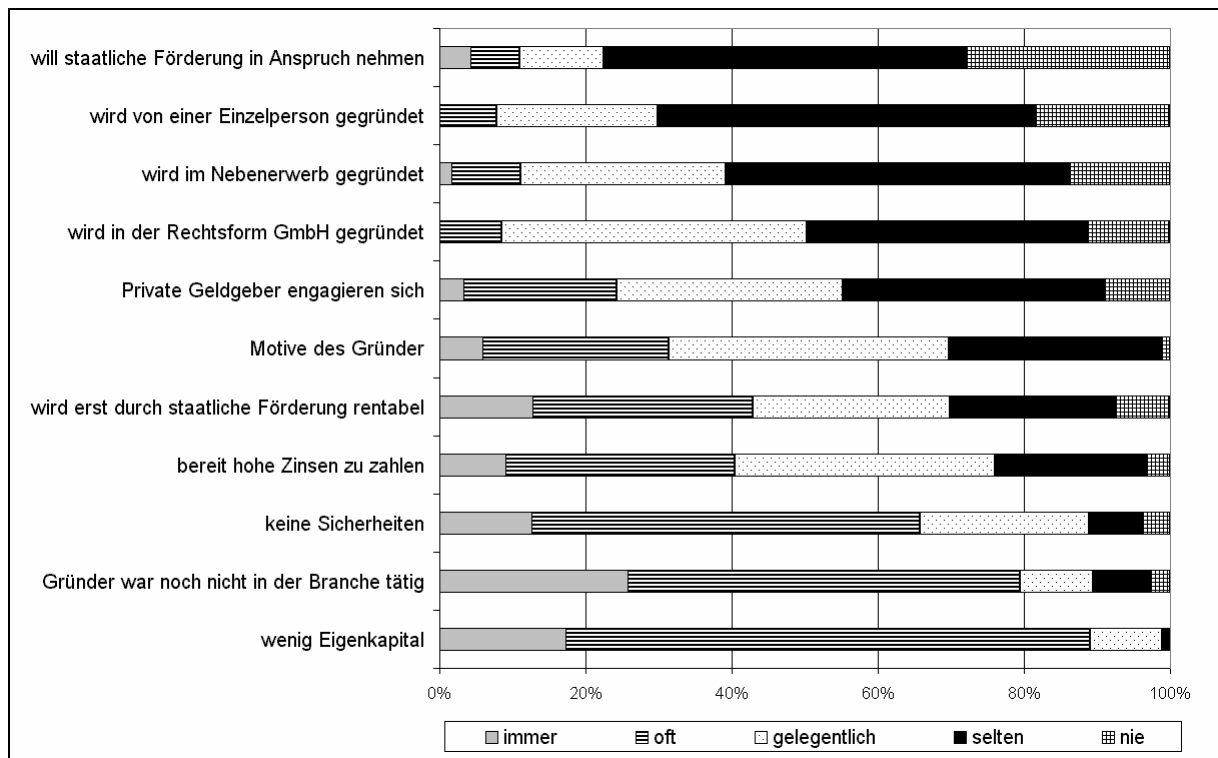
Wird analysiert, ob Eigenschaften der Banken bzw. der Bankangestellten Einfluss auf die Einschätzungen der Risiken einer Existenzgründung haben, so lassen sich keine Zusammenhänge feststellen. Hingegen haben die Ausprägungen einiger Charakteristika der Existenzgründer Auswirkungen auf die Bewertung einzelner Risikofaktoren. So wird das Risiko von Konflikten in Bezug auf die Unternehmensführung größer eingeschätzt, wenn das Unternehmen mit Partnern gegründet, als wenn die Gründung durch eine Einzelperson erfolgt. Ebenso hat eine zunehmende Anzahl Beschäftigter eine steigernde Wirkung auf das Konfliktpotential im Rahmen der Unternehmensführung. Hingegen sinkt die Risikobewertung dieses Faktors mit zunehmendem Alter des Gründers bei der Unternehmensgründung. Im Konfliktpotential mit ihrem Lebenspartner sehen weibliche Existenzgründer seltener Risiken als dies bei männlichen Existenzgründern der Fall ist. Weiterhin wird das Risiko zu geringer Liquidität mit zunehmendem Fremdkapitaleinsatz höher bewertet.



**Abbildung 2: Einschätzung der Risiken verschiedener Faktoren durch Banken und Existenzgründer**

Befragt nach den Eigenschaften eines Gründers und/oder des zu gründenden Unternehmens, die den Banken einen Hinweis darauf geben, ob es sich um riskante Existenzgründungen handelt, geben die Banken am häufigsten die geringe Eigenkapitalausstattung des Unternehmens, die mangelnde Branchenerfahrung des Gründers sowie das Nicht-

Vorhandensein von Sicherheiten an. Die geringe Eigenkapitalausstattung der Unternehmen bedeutet dabei insofern ein erhöhtes Risiko für die Banken, als dass lange Krisenzeiten nicht überbrückt werden können und wichtige Investitionen nicht durchgeführt werden (siehe Seite 2). Der Mangel an Sicherheiten kann für Banken im Fall der Insolvenz des Unternehmens Verluste bedeuten. Weiterhin signalisiert ein hoher Einsatz von Eigenkapital (Schulz 1999, S. 82) und von Sicherheiten die Vertrauenswürdigkeit der Existenzgründer (Neus 1991, S. 137). Die Berufserfahrung innerhalb der entsprechenden Branche kann Auskunft über die fachlichen Qualifikationen eines Existenzgründers geben, die im Rahmen einer Kreditwürdigkeitsprüfung beurteilt werden (Olfert 1999, S. 267). Nur gelegentlich sehen Banken in der Tatsache, dass Gründer bereit sind hohe Zinsen zu zahlen sowie dadurch, dass die Existenzgründung erst durch die Nutzung staatlicher Fördergelder rentabel wird, ein erhöhtes Risiko. Ebenso deuten die Motive des Gründers nach Ansicht der meisten Banken nur bisweilen auf ein erhöhtes Risiko einer Unternehmensgründung hin. Abbildung 3 zeigt wie häufig bei Auftreten der genannten Eigenschaften von einem erhöhten Risiko ausgegangen wird. Von der Nennung „will staatliche Fördergelder in Anspruch nehmen“ bis zu „hat wenig Eigenkapital“ nimmt die durchschnittliche Häufigkeit der Annahme eines hohen Risikos zu.



**Abbildung 3: Häufigkeit der Annahme von hohen Risiken aufgrund der genannten Merkmale aus Sicht der Banken**

Die Häufigkeit der Wahrnehmung von Risiken bei bestimmten Eigenschaften der Existenzgründer ist nicht durch die Ausprägung von Charakteristika der Banken bzw. Bankangestellten beeinflusst.

Neben der Beurteilung der Risikofaktoren und der Anzeichen eines erhöhten Risikos einer Existenzgründung ist von Interesse, wie exakt Banken ihrer Meinung nach das Risiko einer Existenzgründung einschätzen können.

### ***Exaktheit der Risikoeinschätzung***

Ein weiterer Themenbereich des Fragebogens beschäftigt sich mit der Fragestellung, ob Banken aus ihrer Sicht das Risiko einer Existenzgründung exakt einschätzen können oder nicht. Es lässt sich feststellen, dass die meisten Banken der Ansicht sind, das Risiko einer Existenzgründung zumindest mittelmäßig exakt einschätzen zu können (siehe Tabelle 1). Lediglich 12,3 % der Banken sind der Meinung solche Risiken wenig oder gar nicht exakt beurteilen zu können. Eine nicht exakte Risikoeinschätzung kommt aus Sicht des Großteils der Banken (46,6 %) bei einigen Gründern vor (siehe Tabelle 2). Doch sind auch 14,8 % der Banken der Ansicht, das Risiko bei vielen Gründern nicht einschätzen zu können.

**Tabelle 1: Angaben der Banken bezüglich der Exaktheit der Risikoeinschätzung und der Anzahl der nicht exakten Einschätzungen**

Wie exakt können Sie Ihrer Meinung nach das Risiko des Scheiterns einer typischen Existenzgründungsfinanzierung einschätzen?					
	sehr exakt	überwiegend exakt	mittelmäßig exakt	wenig exakt	gar nicht exakt
% der Banken	0,5	33,7	53,5	11,8	0,5
Bei wie vielen Existenzgründungen können Sie das Risiko des Scheiterns nicht exakt einschätzen? Bei...					
	sehr vielen	vielen	einigen	wenigen	sehr wenigen
% der Banken	0,0	14,8	46,6	33,9	4,8

Es kann gezeigt werden, dass sich zwischen den Bewertungen der einzelnen Risikofaktoren und der Exaktheit der Einschätzung des gesamten Risikos einer Existenzgründung keine Zusammenhänge nachweisen lassen. Ebenso lässt sich nicht feststellen, dass die Ausprägung von Eigenschaften der Banken bzw. Bankangestellten Auswirkungen auf die Exaktheit der Risikoeinschätzung hat.

Nachdem einige Ergebnisse der durchgeführten Befragungen vorgestellt wurden, sollen diese kurz kritisch beleuchtet werden.

## Diskussion der Ergebnisse

Werden die in der vorliegenden Untersuchung dargestellten Risiken von Existenzgründungen betrachtet, so ist zu beachten, dass es sich hierbei um Einschätzungen des Risikos einzelner Faktoren handelt. Zu beachten ist weiterhin, dass in der Stichprobe der Befragung der Existenzgründer keine Unternehmen enthalten sind, die scheiterten und Insolvenz anmelden mussten, d.h. Unternehmen, die über die Gründe ihres Scheiterns Auskunft geben könnten. Damit unterscheiden sich die dargestellten Ergebnisse von den Ergebnissen anderer Untersuchungen, in denen meist die Ursachen des Scheiterns von Existenzgründungen beschrieben werden (Ziegler *et al.* 1990, Almus & Prantl 2002). Eine Reihe der in der vorliegenden Untersuchung bewerteten Risikofaktoren, werden jedoch auch als Ursachen des Scheiterns von Existenzgründungen in der Literatur erwähnt. So spielt eine geringe Liquidität, eventuell verursacht durch eine mangelnde Kapitalausstattung, in der Literatur (Opoczynski &

Fausten 2003, S. 53) häufig eine Rolle beim Scheitern von Gründungen. Ebenso geht aus den im Rahmen der vorliegenden Untersuchung dargestellten Ergebnissen hervor, dass geringe Liquidität und zu geringe Kapitalausstattung zumindest von Banken als Faktoren mit den größten Risiken angesehen werden. Auch andere in der Literatur erwähnte Risiken, wie z.B. die Konkurrenz durch andere Unternehmen, werden im Rahmen der vorliegenden Untersuchung als Risikofaktoren bewertet. Allerdings sehen Existenzgründer ebenso wie Banken vergleichsweise geringe Risiken durch Konflikte im familiären Bereich, wohingegen dieser Faktor in anderen Erhebungen (z.B. Ziegler *et al.* 1990, S. 29) als Ursache für das Scheitern einer Existenzgründung relativ häufig Erwähnung findet. Die Ausprägungen der Charakteristika der Banken bzw. Bankangestellten haben keinen Einfluss auf die Einschätzung der Risiken einer Existenzgründung. Hingegen konnte gezeigt werden, dass eine Gründung mit Partnern sowie eine steigende Anzahl Beschäftigter aus Sicht der Existenzgründer das Risiko des Auftretens von Konflikten im Rahmen der Unternehmensführung vergrößert. Mit steigendem Alter des Gründers zum Zeitpunkt der Gründung wird dieses Risiko allerdings geringer eingeschätzt.

Wird die durchschnittliche Bewertung der Risikofaktoren durch Banken und Existenzgründer im Vergleich betrachtet, so lässt sich feststellen, dass Banken in der geringen Kapitalausstattung (Eigen- und Fremdkapital) der Unternehmen sowie in der geringen Liquidität, die durch eine geringe Kapitalausstattung beeinflusst sein kann, die größten Risikofaktoren sehen. Existenzgründer hingegen bewerten zwar auch die geringe Liquidität als Risiko, doch vor allem wird die Konkurrenzsituation als großes Risiko wahrgenommen.

Es lässt sich anhand der vorgestellten Ergebnisse festhalten, dass allen im Fragebogen erwähnten Faktoren ein größeres Risiko von Seiten der Banken als durch die Existenzgründer zugesprochen wird. Dies erscheint nicht erklärbar, da Kapitalgeber in der Literatur aufgrund ihrer Diversifikationsmöglichkeiten im Vergleich zu Kapitalnehmern, die als risikoavers angesehen werden (Spremann 1989, S. 13), zumindest als risikoneutral bewertet werden (Richter & Furubotn 2003, S. 208; Schmidt & Terberger 1997, S. 413; Elschen 1991, S. 1007; Fischer 1995, S. 320). Die Risikoneutralität kann allerdings im Fall der Kreditfinanzierung, im Gegensatz zur Beteiligungsfinanzierung, in Frage gestellt werden, da die Vertragsgestaltung (fixe Entlohnung des Kapitalgebers) (Spremann 1989, S. 18; Franke & Hax 1999, S. 433) darauf hindeutet, dass der Kapitalgeber am Risiko der Investition nicht partizipiert (Neus 1995, S. 9; Elschen 1991, S. 1008). Kapitalnehmer und insbesondere Existenzgründer sind jedoch bereit Investitionsrisiken in Kauf zu nehmen, wodurch eine Existenzgründung meist überhaupt erst ermöglicht wird. In der Literatur werden

Kreditnehmer, als Gruppe der Kapitalnehmer, daher als zumindest risikoneutral bewertet (Bester 1987, S. 227; Bester & Hellwig 1989, S. 138; Stiglitz 1982, S. 4). Dies deuten auch die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung in Bezug auf die Bewertung von Risikofaktoren an.

Neben der Einschätzung der Risiken ist ein weiteres interessantes Ergebnis der vorgestellten Untersuchung, dass Banken nach eigenen Angaben das Gesamtrisiko einer Existenzgründung selten sehr exakt einschätzen können. Dabei zeigt sich, dass die durchschnittliche Bewertung der Risiken einer Existenzgründung keinen Einfluss auf die Exaktheit der Risikoeinschätzung hat. Ungeklärt bleibt bisher, welche Zusammenhänge zwischen der Wahrnehmung von Risiken sowie der Exaktheit der Risikoeinschätzung und anderen Aspekten der Finanzierung von Existenzgründungen durch Banken bestehen.

## **Schlussfolgerungen und Ausblick**

Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, die Einschätzung der Risiken einer Existenzgründung jeweils aus Sicht der Existenzgründer und der Banken darzustellen. Zu diesem Zweck werden die Angaben aus zwei schriftlichen Befragungen analysiert.

In einem ersten Schritt werden die befragten Banken und Existenzgründer anhand einiger Eigenschaften charakterisiert. Besonders hervorgehoben werden bei der Beschreibung der Ergebnisse die Unterschiede in der Bewertung der Risikofaktoren durch Banken und Existenzgründer. Im Rahmen der Darstellung der Beurteilung von Risikofaktoren kann gezeigt werden, dass alle im Fragebogen zur Beurteilung vorgelegten Faktoren von den Banken mit einem höheren Risiko bewertet werden als dies durch Existenzgründer der Fall ist. Aus Sicht der Banken bleibt bei der Bewertung der Risikofaktoren zu berücksichtigen, dass Banken nach eigenen Angaben das Risiko einer Existenzgründung meist nur mittelmäßig genau einschätzen können und vom Großteil der Banken das Risiko von ca. 50 % der Existenzgründungsvorhaben falsch eingeschätzt wird.

Die vorliegende Untersuchung bietet einen Einblick in die Einschätzung von Risiken einer Existenzgründung jedoch bleiben eine Reihe von Fragen, die im Zusammenhang mit Themenkomplex der Finanzierung von Existenzgründungen unter besonderer Beachtung der Risikoeinschätzung und der asymmetrischen Verteilung von Informationen zwischen Existenzgründern und Banken stehen bisher unberücksichtigt. Eine weitere Analyse der erhobenen Daten geht daher auf die Existenz und Wahrnehmung von Informationsasymmetrien zwischen Existenzgründer und Banken ein

(Informationsvermittlung und -verteilung im Rahmen der Kreditvergabe zur Finanzierung von Existenzgründungen).

## Literaturverzeichnis

Almus M. & Prantl S. (2002) Die Entwicklung junger Unternehmen. In: *Unternehmensgründungen* (ed. J. Schmude) pp. 269-288, Heidelberg

Bester H. (1987) Die Anreizfunktion von Kreditsicherheiten. In: *Kapitalmarkt und Finanzierung* (ed. D. Schneider) pp. 225-236, Berlin.

Bester H. & Hellwig M. (1989) Moral Hazard and Equilibrium Credit Rationing: An Overview of the Issues. In: *Agency theory, information and incentives* (eds. G. Bamberg & K. Spremann) pp. 135-166, Berlin.

BmWA (2003) Deutschland braucht Existenzgründer. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Berlin. (<http://www.bmwi.de/Navigation/existenzgruender.html>, 9.3.2004)

Bögenhold D. (2002) Theoriepfade und -traditionen der Gründungsforschung: Auf dem Weg zu einer einheitlichen Theorie. In: *Unternehmensgründungen* (eds. R. Schulte & F. Heinze) pp. 25-44, Wiesbaden.

Brüderl J., Preisendörfer P. & Ziegler R. (1996) *Der Erfolg neugegründeter Betriebe: eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen (Münchener Gründer Studie)*, Berlin.

Bundesverband-deutscher-Banken (2003) Daten, Fakten, Argumente - Mittelstandfinanzierung vor neuen Herausforderungen. Bundesverband deutscher Banken, Berlin.

Diekmann A. (1999) *Empirische Sozialforschung: Grundlagen, Methoden, Anwendungen*, Reinbeck.

Elschen R. (1991) Gegenstand und Anwendungsmöglichkeit der Agency-Theorie. *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf)* 43: 1002-1012.

Europäische-Kommission (2000) Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU, Sechster Bericht, Kurzfassung. Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg.

Fischer M. (1995) Agency-Theorie. *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 6: 320-322.

Franke G. & Hax H. (1999) *Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt*, Berlin.

Friedrichs J. (1990) *Methoden empirischer Sozialforschung*, Opladen.

Fritsch M. & Niese M. (1999) Betriebsgründungen in den westdeutschen Raumordnungsregionen von 1983 - 97 pp. 1-37. Technische Universität Bergakademie Freiberg, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Freiberg.

Harhoff D. & Steil F. (1997) Die ZEW-Gründungspanels: Konzeptionelle Überlegung und Analysepotential. In: *Unternehmensgründungen - Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer* (ed. D. Harhoff) pp. 11-28, Baden-Baden.

Kaufmann F. (1997) Besonderheiten der Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen - Ein Überblick über die Problemlage. *Kredit und Kapital* 1: 140-155.

KfW (2001) Unternehmensfinanzierung im Umbruch.  
[http://www.kfw.de/EN/Presse/2002\\_KfW\\_Unternehmensbefragung.pdf](http://www.kfw.de/EN/Presse/2002_KfW_Unternehmensbefragung.pdf), 30.6.2003

KfW (2003) MittelstandsMonitor 2003- Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen,  
[http://www.kfw.de/DE/Service/OnlineBibl48/Volkswirts64/MiMo\\_2003\\_DE.pdf](http://www.kfw.de/DE/Service/OnlineBibl48/Volkswirts64/MiMo_2003_DE.pdf), 9.3.2004

Lindemann B. (1998) *Investor Relations in KMU*, Aachen.

Lindner-Lehmann M. (1998) *Kreditvergabe der Banken an kleine und mittelständische Unternehmen*, Rostock.

Neus W. (1995) *Zur Theorie der Finanzierung kleinerer Unternehmungen*, Wiesbaden.

Neus W. (1991) Unternehmensgröße und Kreditversorgung : *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf)*, 43; pp. 130-156

Niederöcker B. (2002) *Finanzierungsalternativen in kleinen und mittleren Unternehmen*, Wiesbaden.

Olfert K. (2001) *Finanzierung*, Leipzig.

Opoczynski M. & Fausten W. (2003) *WISO-Existenzgründung*, Frankfurt.

Richter R. & Furubotn E. (2003) *Neue Institutionenökonomie*, Tübingen.

Schmidt R. H. & Terberger E. (1997) *Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie*, Wiesbaden.

Schulz E. (1999) *Die Finanzierung von Existenzgründungen*, Frankfurt am Main

Spremann K. (1989) Agent and Principal. In: *Agency theory, information and incentives* (ed. G. S. Bamberg, Klaus) pp. 3-37, Berlin.

Sternberg R. (2002) Benchmarking Gründungsaktivitäten und -förderung: Wo steht Deutschland im internationalen Vergleich? In: *Unternehmensgründungen* (eds. R. Schulte & F. Heinze) pp. 45-66, Wiesbaden.

Sternberg R., Bergmann H. & Tamásy C. (2001) Global Entrepreneurship Monitor - Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2001. Universität zu Köln - Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Köln.

Stiglitz J. (1982) *Risk, incentives and insurance*, Princeton.

Wierichs G. & Smets S. (2001) *Kompakt-Lexikon Bank und Börse*, Wiesbaden.

ZEW (2002) *Gründungen in Deutschland: Rückgang auf breiter Front*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.

Ziegler R., Kiefl W. & Preisendörfer P. (1990) *Betriebliche Neugründungen: Chancen, Risiken und Probleme*, München.

[www.bdb.de/Statistik/html/bizuf/sub\\_01\\_market/ban\\_0502.asp?channel=164710&cm=0](http://www.bdb.de/Statistik/html/bizuf/sub_01_market/ban_0502.asp?channel=164710&cm=0),  
18.2.03