

„Bloß keine Schulden!“

Finanzierungsverhalten von Gründerinnen und Gründern

*Claudia Gather, Tanja Schmidt, Susan Ulbricht,
Margarita Tchouvakhina*

1 Einleitung

In der Selbständigkeit lassen sich wie in der abhängigen Erwerbstätigkeit deutliche Geschlechterunterschiede feststellen: Erstens gründen Frauen seltener als Männer, zweitens nutzen sie weniger Kapital bei der Gründung (Carter et al. 2003; Coleman/Robb 2009; Fairlie/Robb 2009), drittens führen Frauen eher kleine und geringer wachsende Unternehmen (Fehrenbach 2004; Tchouvakhina et al. 2011; Niefert/Gottschalk 2013).¹ Frauen gründen im Vergleich zu Männern viel häufiger ohne Beschäftigte (Niefert/Gottschalk 2013). Viertens verdienen Frauen in der Selbständigkeit weniger als Männer. Die Einkommenslücke zwischen den Geschlechtern ist bei Selbständigen sogar größer als in der abhängigen Beschäftigung (Gather et. al 2010; Lechmann/Schnabel 2012). Die Ursachen dieses Gender Gaps in der Selbständigkeit sind bisher nicht ausreichend geklärt (siehe auch *Lechmann* in diesem Band). Als eine mögliche Ursache wurde das unterschiedliche Finanzierungsverhalten von Frauen und Männern diskutiert (Kohn/Ullrich 2010; Pelger/Tchouvakhina 2013).

Die Finanzierung einer Gründung ist zudem ein wichtiger Faktor für den Erfolg und die Überlebenswahrscheinlichkeit des Unternehmens. So heißt es im KfW-Gründungsmonitor 2012:

„Gründungen mit einem höheren Finanzmitteleinsatz sind durch eine größere Bestandsfestigkeit gekennzeichnet. Für Vollerwerbsgründer setzt dieser Effekt ab einem Finanzmitteleinsatz von 10 TEUR ein...“ (KfW 2012:60)

Im Folgenden wird allerdings gezeigt werden, dass die meisten Selbständigen, Männer wie Frauen, mit einer (deutlich) geringeren Kapitalausstattung starten.

Aufgrund dieses Zusammenhangs zwischen der Gründungsfinanzierung und der Entwicklung des Gründungsvorhabens ist es interessant zu betrachten, welche

1 Dieser Beitrag ist im Rahmen des Projektes „Der Erfolg selbständiger Frauen“ (Laufzeit September 2011 bis März 2014), gefördert vom BMBF und ESF in dem Programm „Frauen an die Spitze“, an der Hochschule für Wirtschaft und Recht entstanden.

Faktoren die zu beobachtende Struktur der Gründungsfinanzierung determinieren und welche geschlechtsspezifischen Unterschiede es diesbezüglich gibt.

Bislang wird die Geschlechterdifferenz beim Finanzmitteleinsatz überwiegend durch die höhere Risikoaversion von Frauen erklärt (z.B. Coleman/Robb 2009; KFW-Gründungsmonitor 2007). Der vorliegende Beitrag soll dieser Diskussion einen soziologischen Erklärungsansatz hinzufügen: Da das Handeln von Menschen sinnhaft biographisch unter anderem auf den vorhergehenden (beruflichen wie privaten) Ereignissen aufsetzt, wird hier die geschlechtsspezifische Lebensverlaufsperspektive in die Diskussion der Gründungsfinanzierung eingeführt (siehe auch Jayawarna/Rouse 2009) und geprüft, ob sich aus der vorherigen Berufsbiographie systematische Anhaltspunkte für ein geschlechtsspezifisch unterschiedliches Finanzierungshandeln finden lassen.

In der Fachöffentlichkeit wird bislang wenig diskutiert, warum die Mehrheit der Gründer/innen ihr Unternehmen ganz ohne Kapital startet oder mit höchstens bis zu 5.000 Euro (siehe Abb. 1). Wenn Startkapital gebraucht wird, stammt dieses mehrheitlich aus eigenen Mitteln und aus dem Familien- und Freundeskreis. Am seltensten wird mit Hilfe von Bankkrediten gegründet. Diese unterschiedlichen Finanzierungsarten sollen hier berücksichtigt werden. Dementsprechend wird unterschieden nach Gründer/innen, die ganz ohne Finanzmittel, solchen die nur mit eigenen Mitteln, solchen die mit Mitteln von Freunden und solchen, die mit Geldern der Bank in die Selbständigkeit starten. Untersucht wird, ob und wie der Gründung vorangehende berufliche Erfahrungen und Ereignisse die Gründungsfinanzierung beeinflussen.

Um eine umfassende Lebensverlaufsperspektive einzunehmen, wäre es optimal, alle der Gründung vorausgehenden relevanten beruflichen wie familiären Ereignisse abbilden und in Bezug zur Gründungsfinanzierung setzen zu können. Wichtig wäre es auch, die Berufserfahrung vor der Gründung zu betrachten sowie die Familiensituation und die Branchenwahl einzubeziehen. Der Bedarf an Gründungskapital variiert sehr stark mit der Branche: so benötigen Gründer/innen im Bereich der Produktion typischerweise Investitionen in Sachmittel (wie Maschinen), während Gründer/innen im Dienstleistungssektor häufig wenig Kapital für Investitionen benötigen. Leider gibt es für eine Überprüfung aller relevanten Zusammenhänge keine geeigneten Daten. Aus diesem Grunde muss sich dieser erste Versuch, den der Gründung vorhergehenden Erwerbsverlauf zu betrachten, auf einige Aspekte der bisherigen Berufsbiographie beschränken und kann insbesondere branchenspezifische Informationen nicht berücksichtigen. Gefragt werden soll hier lediglich, ob der Gründung geschlechtsspezifische Arbeitsmarktnachteile in der Erwerbsbiographie vorausgehen. Denn solche Nachteile, die in der Regel ein geringeres Einkommen zur Folge haben, würden die persönlichen Spar- und Investitionsmöglichkeiten einschränken. In der Folge wären sowohl das Eigen-

kapital als auch die Möglichkeit, sich Fremdkapital zu beschaffen, geschlechtsspezifisch verschieden und vor allem für Frauen begrenzt.

Der Beitrag ist folgendermaßen aufgebaut: zunächst wird der Forschungsstand in Bezug auf das Finanzierungshandeln von Gründern und Gründerinnen skizziert. Der Beitrag basiert auf einer quantitativen und auf einer qualitativen Auswertung. Für beide Vorgehensweisen werden die Datenquellen kurz vorgestellt, in den folgenden Analysen ergänzen die Erkenntnisse aus dem qualitativen Materials die Ergebnisse der quantitativen Untersuchung. Am Schluss steht die Diskussion, ob sich an den hier verwendbaren begrenzten Merkmalen bereits ein Einfluss des vorherigen Berufsverlaufs auf die Gründungsfinanzierung zeigen lässt.

2 Forschungsstand

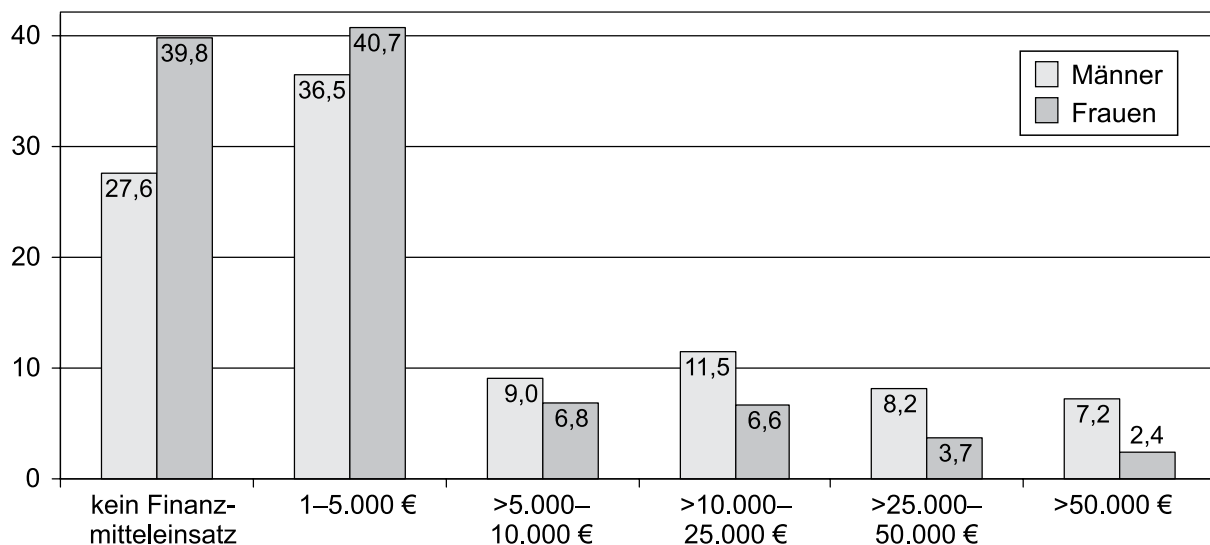
Zur Gründungsfinanzierung selbst gibt es einen umfangreichen Forschungsstand. In den empirischen Arbeiten werden dabei unterschiedliche Berechnungen zur Finanzierung von Gründungen in Deutschland angewendet. Während das KfW/ZEW-Gründungspanel auf Daten von Creditreform zurückgreift, bei dem nur die größeren „wirtschaftsaktiven“ Gründungen erfasst sind – dementsprechend kommen beispielsweise Gründungen durch Freiberufler seltener vor –, bezieht der KfW-Gründungsmonitor umfänglich auch kleinere Gründungen ein, wie Solo-Selbständige und Nebenerwerbsgründungen (KfW/ZEW 2008: 42f.). Entsprechend dem KfW-Gründungsmonitor (Abb. 1) gründen Frauen häufiger mit geringerem Finanzmitteleinsatz als Männer.

Entsprechend Abbildung 1 gründeten 64% der Männer und 80% der Frauen mit Finanzmitteln bis max. 5.000,- EUR. Ein großer Teil gründete sogar ohne Finanzmitteleinsatz. Je höher die eingesetzten Finanzmittel, desto weniger Frauen sind in diesen Gruppen zu finden.

Der niedrigere Finanzmitteleinsatz von Frauen wird in der Forschungsliteratur auf verschiedene Gründe zurückgeführt. Piorkowsky und Scholl (2002) zeigen, dass Frauen von den meisten Förderprogrammen strukturell weniger stark profitieren, da die Förderprogramme eher gewerbliche Branchen und freie Berufe fördern, bei denen Frauen unterrepräsentiert waren und sind. Piorkowski und Scholl argumentieren sogar, dass die bestehende Förderpolitik Frauen diskriminiere, da es kein Programm für kleine Gründungen und für Dienstleistungen gebe und damit ein für Frauen ideales Programm gänzlich fehle (2002: 43).

Volkman/Schreiber (2008) bestätigen in einer Studie über öffentliche Förderkredite diese Sichtweise. Allerdings hatte dieser Studie zufolge das Überbrückungsgeld der Bundesagentur für Arbeit und auch die ehemalige Ich-AG einen

Abb. 1: Finanzierungsgrößenklassen bei Gründungen nach Geschlecht im Jahr 2010 (in %)



Quelle: Kohn 2011 auf der Basis von Daten des KfW-Gründungsmonitors

wichtigen Stellenwert für die Gründungsfinanzierung von Frauen (2008: 34). Gezeigt wurde auch, warum Gründerinnen keine öffentlichen Fördermittel beantragen. 28% antworten, dass sie keine Förderung brauchten oder wollten, 21% erschien das Informationsangebot zu unübersichtlich und bei 15% passt der Bedarf nicht zur Förderlinie (2008: 40).

Der Global Entrepreneurship Monitor aus dem Jahr 2007 konstatiert, dass die Förderlandschaft für Gründer in Deutschland besonders gut ausgebildet sei. Deutschland wird die beste öffentliche Förderinfrastruktur für Gründer bescheinigt, für Gründerinnen dagegen ist die Förderinfrastruktur besonders schlecht. Hier stand Deutschland im Jahr 2007 auf Platz 36 von 42 (Sternberg et al. 2007), was vor allem mit der mangelnden Vereinbarkeit von Familie und Beruf begründet wird.

Internationale Studien haben sich mit der Frage der geschlechtsspezifischen Kreditvergabe beschäftigt: In einer norwegischen Studie wird zwar keine offene Diskriminierung gefunden, Geschlecht sei jedoch „an important but hidden aspect in the acquisition of business finance“ (Alsos et al. 2006: 670). Es wird von einer unterschiedlichen Wahrnehmung der Geschlechter durch Banker berichtet, die allerdings empirisch nicht belegt werden konnte (Schwarz 2006). Nur in einer länderübergreifenden Untersuchung von Muravyev et al. (2007) werden geschlechtsspezifische Unterschiede beim Zugang zu externer Finanzierung für Frauen insofern festgestellt, als Frauen seltener Firmenkredite eingeräumt werden sowie die Kreditkonditionen für Unternehmerinnen in osteuropäischen Ländern schlechter sind.

Eine Studie, die explizit unterschiedliche Behandlung von Männern und Frauen bei der Kreditvergabe durch Banken feststellt, ist eine qualitative Studie von Carter et al. (2007) aus Großbritannien. Die Autor/innen argumentieren, dass strukturelle Unterschiede zwischen den Gründungen durch Männer und Frauen (wie Branche, Unternehmensgröße und Alter) einen erheblichen Teil der Finanzierungsunterschiede erklären können, jedoch nicht alle. Inwieweit diese Unterschiede jedoch konkret zu unterschiedlichen Ablehnungsraten bei Kreditersuchen führen, bleibt offen. Für Deutschland konnten keine Unterschiede in den Ablehnungsraten festgestellt werden (Pelger/Tchouvakhina 2013).

Daraus ergibt sich folgendes Bild: Es fehlen Belege, dass Frauen bei der Gründungsfinanzierung direkt diskriminiert werden. Indirekte Diskriminierung liegt jedoch vor, da Frauen weniger von der guten Förderinfrastruktur in Deutschland profitieren und bestehende Förderprogramme (z.B. EXIST) typischerweise Frauenbranchen eher nicht fördern.

Weitere Forschungsarbeiten zu geschlechtsspezifischer Gründungsfinanzierung versuchen den Effekt der Gründungsbranche und Betriebsgröße zu zeigen. Ausgehend von kleineren Unternehmen von Frauen, die überwiegend im Dienstleistungsbereich ansässig sind, wird gezeigt, dass unter Kontrolle von Größe und Branche die Ungleichheiten in der Gründungsfinanzierung zwischen Frauen und Männern verschwinden (Kohn/Ullrich 2010; Orser et al. 2006).

Statt Startkapital wird in der Dienstleistungsbranche nicht selten erst einige Zeit nach der Gründung Kapital zur Vorfinanzierung von Aufträgen oder für den Lebensunterhalt zur Überbrückung von auftragsschwachen Zeiten benötigt. Für diesen Bedarf gibt es – mit Ausnahme der Mikrokreditprogramme – nur wenige Förder- oder Kreditprogramme. Dieses strukturelle Problem trifft die Gründerinnen, die vorwiegend in der Dienstleistungsbranche gründen, besonders stark.

In Hinsicht auf die Größe des Gründungsprojekts fanden Kohn und Ullrich (2010) keinen direkten Effekt des Geschlechtes auf die Gründungsfinanzierung bei Gleichsetzung des Umfangs der Selbständigkeit, der Wahl des Wirtschaftszweiges und der Anzahl der Mitarbeiter/innen. Kohn und Ullrich (2010) argumentieren mit drei unverbundenen Faktoren zur Beschreibung des Finanzierungsverhaltens bei der Unternehmensgründung von Frauen. Dazu gehört erstens, dass Frauen seltener in kapitalintensiven Sektoren gründen und seltener Mitarbeiter/innen einstellen würden. Zweitens gebe es, unabhängig davon, grundlegende Geschlechterunterschiede in den Finanzierungspräferenzen und drittens lägen, wiederum unabhängig davon systematische Unterschiede in der Finanzausstattung zwischen Frauen und Männern zum Gründungszeitpunkt vor (Kohn/Ullrich 2010).

Hierzu passt ein weiteres Argument zur Erklärung des unterschiedlichen Finanzierungshandelns von Frauen und Männern: Der Gender Gap in der Selbständigkeit wird häufig mit einer höheren Risikoaversion von Frauen erklärt (Furdas/Kohn 2010; KfW 2007). Allerdings erscheint die Forschungslage hierzu

widersprüchlich, denn es lassen sich auch gegenteilige empirische Anhaltspunkte finden (Fossen 2009; Badunenko et al. 2009).

So zeigen Badunenko et al. (2009), dass die vielfach postulierte (und negativ bewertete) Risikoaversion von Frauen ein ökonomisch höchst rationales Verhalten darstellt: Die Bereitschaft zur Kreditaufnahme ist abhängig von den eigenen finanziellen Ressourcen, bei Frauen wie bei Männern. Aufgrund der niedrigeren Entlohnung von Frauen und der ungleichen Verteilung von Reproduktionsarbeit zwischen den Geschlechtern sind Erwerbsbiographien von Frauen häufiger durch Erwerbsunterbrechungen und Teilzeit-Arbeit gekennzeichnet. Ähnlich zeigen auch Fairlie und Robb (2009) anhand von Datenanalysen des U.S. Census Bureau, dass

„...gender differences in prior work experience and startup capital contribute to why female-owned businesses have worse outcomes on average than male-owned businesses.“ (Fairlie/Robb 2009: 17)

Die im Vergleich zu Männern schlechtere Ausstattung mit finanziellen Ressourcen (Einkommen, Ersparnisse, Besitz), bedingt eine geringere Bereitschaft zur Kreditaufnahme. Auf Seiten der Banken führen geringere Sicherheiten zu einer geringeren Bereitschaft Kredite zu vergeben. Auch Alsos et al. (2006) kommen zu dem Schluss, dass Gründerinnen aufgrund geringerer Eigenkapital- und Sicherheitenausstattung infolge ihres geringeren Erwerbseinkommens als Kreditnehmer für Banken wenig(er) attraktiv sind.

Die explizite Frage, welche Auswirkungen die Erwerbsbiographie auf die geschlechtsspezifischen Zugangsmechanismen zu Gründungskapital und auf den Unternehmenserfolg haben, wurde nur von Dilani Jayawarna und Julia Rouse (2009) mit Daten des British Household Panel untersucht. Dabei zeigen sie neben intragenerationalen sogar intergenerationale Abhängigkeiten: Personen, die aus einem Elternhaus mit besserer finanzieller Ausstattung kommen, sind selbst erfolgreicher in ihrer Gründung als solche aus weniger gut ausgestatteten Elternhäusern.

Menschen sind nicht nur punktuell in ihrem Leben erwerbstätig, sondern bringen Erwerbsbiographien mit und „schreiben“ beständig daran weiter. Daher sollte Erwerbstätigkeit immer im Lebensverlauf betrachtet werden und die Pfadabhängigkeiten von früheren Erfahrungen und, in unserem Falle, Ersparnissen für zukünftige Entscheidungen sollten berücksichtigt werden. Hieran schließt der vorliegende Beitrag an.

3 Fragestellung

Die Autorinnen dieses Beitrags gehen, wie andere Erwerbs- und Lebensverlaufs-forscher/innen auch (beispielsweise Mayer 2004), von Pfadabhängigkeiten im

Lebens- und Erwerbsverlauf aus. Neben der primären und sekundären schulischen Sozialisation und den darin getroffenen beruflichen Vorentscheidungen hat die weitere Berufsbiographie und die darin gewählte Branche Einfluss auf das Gründungs- und Finanzierungsverhalten zu Beginn einer Selbständigkeit. Berufsbiographische Erfahrungen, wie Erwerbsunterbrechungen jeder Art, Arbeitslosigkeitszeiten, Teilzeiterwerbstätigkeiten im Erwerbsverlauf, Entlohnungsunterschiede, Branchen- und bisherige Führungserfahrungen haben Einfluss auf die späteren Möglichkeiten und beruflichen Entscheidungen und dementsprechend ebenfalls bezüglich Gründung und Finanzierung der Gründung (BMBFSJ 2010).

Die Vermögensausstattung bei Gründung eines Unternehmens ist in aller Regel Ergebnis der vorhergehenden Einkommensbiographie. Und da diese Einkommensbiographie bei Frauen auf Grund der genannten Unterschiede in abhängiger Erwerbstätigkeit strukturell bedingt ungünstiger als bei Männern (beispielsweise auch Schmidt 2012) verläuft, ergeben sich durchschnittlich niedrigere finanzielle Ersparnissen und Ressourcen als bei Männern. Das heißt, dass die sogenannte „Neigung“ oder „Präferenz“ zum geringeren Finanzmitteleinsatz letztlich entweder auf die Branche oder auf geringeres Eigenkapital bei Gründung zurückzuführen ist und ein ökonomisch rationales Verhaltenskalkül ausdrücken kann (Badunenko et al. 2009) und nicht qua Geschlecht, sondern durch geschlechtsbedingte Vorbedingungen definiert ist. Möglicherweise führt dies auch dazu, dass Gründungen nicht umgesetzt werden oder dass die Branche für die Gründung gewechselt wird, zugunsten einer Branche, in der die Eintrittsbarrieren niedrig sind.

Ziel dieses Beitrags ist es, die Auswirkungen der Erwerbsbiographie auf die Gründungsfinanzierung für Frauen und Männer zu analysieren. Zu prüfen ist, inwiefern die geringere Finanzierung von Frauengründungen darauf zurückzuführen sind, dass Frauen weniger Geld haben, da sie im Laufe ihrer Erwerbsbiographie weniger Einkommen erhalten haben, weniger Eigenkapital aufbauen konnten und somit im Durchschnitt unter finanziell ungünstigeren Bedingungen in ihre Selbständigkeit starten als Männer.

4 Daten und Methoden

Da über die Finanzierung von Gründungen in Kombination mit dem Erwerbsverlauf in Deutschland keine umfassenden Sekundärdaten zur Verfügung stehen, erfolgt die Untersuchung der oben dargestellten Forschungsfragen mittels einer kombinierten Analyse von quantitativen und qualitativen Daten. Mit den verfügbaren quantitativen Daten ist es nicht möglich, detaillierte Aussagen über die Biographien der Betroffenen, über ihre Branchenerfahrungen im Erwerbsver-

lauf, über ihre Einkommenssituation oder ihren Haushaltskontext zu treffen. Den Autorinnen ist bewusst, dass die aufgeworfene Fragestellung mit den verfügbaren quantitativen Daten nur bruchstückhaft beantwortet werden kann. Die Analyse dieser Daten ist daher ein erster Versuch, den Einfluss des vorausgehenden Erwerbsverlaufs auf die Finanzierung einer Gründung zu untersuchen.

Deshalb wird in Ergänzung zu den quantitativen Analysen im Anschluss eine Typologie aus dem qualitativen Material erarbeitet. Dieser Methodenmix soll helfen, „blinde Flecken“ zu erhellen und bestehende Informationslücken zu füllen.

Um einen Überblick über die verwendeten Daten zu erhalten, werden im Folgenden zuerst die quantitativen und danach die qualitativen Daten und Methoden beschrieben.

Der KfW-Gründungsmonitor: Quantitative Daten und Methoden

Zur quantitativ empirischen Bearbeitung der Fragestellung konnte im Rahmen einer Kooperation mit der KfW Bankengruppe im Jahr 2011 Daten des KfW-Gründungsmonitors ausgewertet werden.² Beim KfW-Gründungsmonitor handelt es sich um eine repräsentative Bevölkerungsbefragung, bei der seit dem Jahr 2000 jährlich bis zu 50.000 Personen telefonisch zu ihrem Gründungsvorhaben befragt werden.

Der KfW-Gründungsmonitor nutzt einen weiten Gründungsbegriff. Demnach gelten als Gründer und Gründerinnen Personen, die jeweils bis zu zwölf Monate vor dem Interview als gewerbliche oder freiberufliche Selbständige in Voll- oder Nebenerwerb tätig waren, auch wenn die Selbständigkeit inzwischen wieder aufgegeben wurde (KfW-Gründungsmonitor 2012: 94). Dieser Gründungsbegriff spiegelt sehr gut die Breite und Diversität von Gründerinnen und Gründern in Deutschland wider, zu der zunehmend auch Freelancer, Solo-Selbständige und prekäre Selbständige zählen.

Für die vorliegenden Analysen wurden die Erhebungen der Jahre 2007 bis 2010 zusammengefasst genutzt. Laut KfW-Gründungsmonitor (2012: 4) wurden in den einbezogenen Jahren jeweils zwischen ca. 25.000 und 50.000 Personen telefonisch befragt. Davon gaben zwischen 1,5 und 1,8% an, Gründer oder Gründerin zu sein (2007: 37.620 Befragte, davon 1,66% Gründer/innen (hochgerechnet); 2008: 25.015 Befragte, davon 1,54% Gründer/innen (hochgerechnet); 2009: 48.437 Befragte, davon 1,69% Gründer/innen (hochgerechnet); 2010: 49.318 Befragte, davon 1,82% Gründer/innen (hochgerechnet)).³

2 Vielen Dank an die KfW und hier insbesondere an *Georg Metzger* für die freundliche Unterstützung.

3 Die Fälle werden mit den von der KfW zur Verfügung gestellten Hochrechnungsfaktoren multipliziert, sodass damit Aussagen über die zugrunde liegende Grundgesamtheit getroffen werden können.

Es wurde erfragt, ob und gegebenenfalls wie viele finanzielle Mittel seit der Gründung von den Gründer/innen eingesetzt wurden⁴ und aus welchen Quellen diese stammen. Diese Daten werden hier überwiegend beschrieben und in Beziehung zu weiteren Variablen gesetzt und dann in Zusammenschau mit der qualitativen Typologie interpretiert.

Leitfadeninterviews mit Gründer/innen: Qualitative Daten und Methoden

Im Rahmen des Forschungsprojektes „Bloß keine Schulden? – Geschlechterdifferenzen in der Gründungsfinanzierung“⁵ wurden 39 Gründer und Gründerinnen mittels leitfadenbasierter qualitativer, narrativer Interviews in Berlin befragt. Der Leitfaden beinhaltete Fragen zur Gründungsmotivation, dem Gründungsverlauf, dem Haushaltskontext, der beruflichen Vorgeschichte und besonders dem Finanzierungsverhalten. Als Erhebungsbranchen wurden die unternehmensnahen Dienstleistungen und der Handel ausgewählt. Ein Viertel der Interviewten sind männliche Gründer. Der Anteil von Gründer/innen mit Migrationshintergrund beträgt rund 20%. Alle Interviews wurden anonymisiert und transkribiert. Ausgewertet wurden die Interviews zunächst inhaltsanalytisch anhand von relevanten Kategorien in Bezug auf die Gründungsfinanzierung. Nach der Auswertung wurden anhand von für das Finanzierungshandeln relevanter Dimensionen Typen gebildet (angelehnt an Przyborski/Wohlrab-Sahr 2008).

5 Ergebnisse aus der quantitativen Datenanalyse

Zunächst ist zu klären, welche Arten von Finanzierungsbedarfen bei den Gründenden vorhanden sind und wie sich diese Arten zwischen Frauen und Männer unterscheiden.

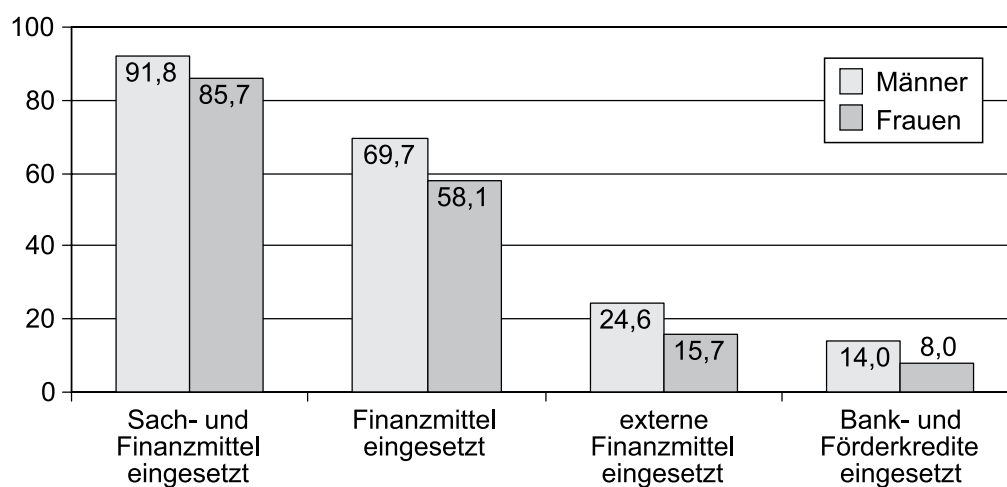
Fast alle Gründer (91,8%) und Gründerinnen (85,7%)⁶ haben Mittelbedarf für ihre Gründung – dies betrifft Finanz- und Sachmittel. Weiterhin zeigt sich,

-
- 4 Im Fragebogen des KfW-Gründungsmonitors werden dabei die tatsächlich eingesetzten Finanzmittel erfragt. In den Auswertungen der KfW werden diese als „Mittelbedarf“ bezeichnet. Wir gehen dagegen nicht davon aus, dass die tatsächlich eingesetzten Mittel und der Mittelbedarf von Gründern und Gründerinnen übereinstimmen, über die mögliche Größe der Lücke zwischen Bedarf und tatsächlich eingesetzten Mitteln ist uns anhand der vorliegenden Daten jedoch keine Aussage möglich.
 - 5 Die Interviews wurden im Rahmen des Projektes geführt: „Bloß keine Schulden- Geschlechterdifferenzen in der Gründungsfinanzierung“, finanziert vom Institut für angewandte Forschung Berlin e.V. (IFAF), Laufzeit: Juli 2010 bis Dezember 2011.
 - 6 Damit sind also alle Gründerinnen und Gründer gemeint, die bis zu zwölf Monate vor dem Interview gegründet haben.

dass von diesen über 2/3 (69,7%) der Männer und über die Hälfte (58,1%) der Frauen Finanzmittel einsetzen. Externe Finanzmittel setzten davon 15,7% der Frauen und 24,6% der Männer ein. Dabei handelt es sich um private Darlehen aus dem Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis und/oder Zuwendungen aus Förderungen des Arbeitsamtes. Insgesamt nehmen jedoch nur 14% der Männer und 8% der Frauen einen Bank- oder Förderkredit in Anspruch (vgl. Abb. 2).

Es zeigt sich damit also, dass der weit überwiegende Teil von Gründungen ohne Geld von Banken und Förderinstituten finanziert wird.

Abb. 2: Anteile Mittelbedarf in % nach Geschlecht und Art der Mittel



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, 2007 bis 2010, hochgerechnet, eigene Berechnungen

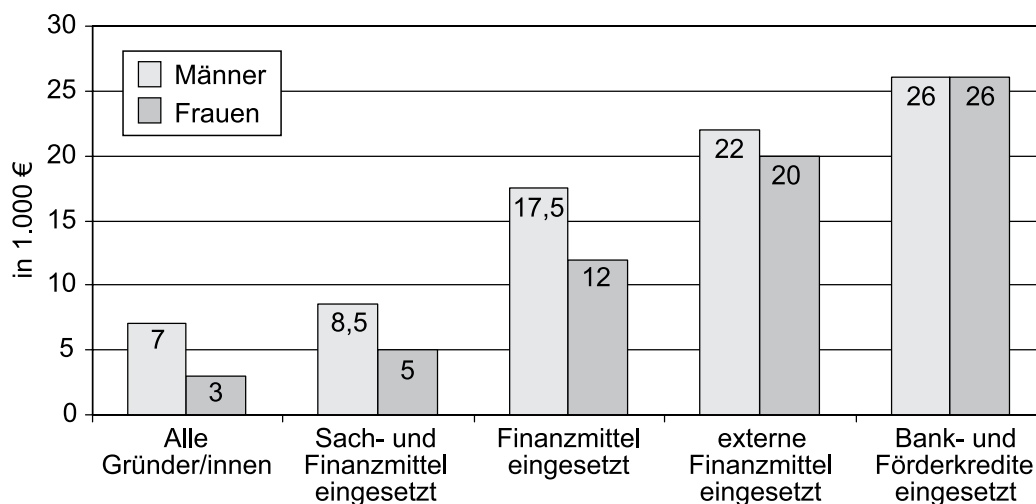
Wie oben gezeigt, hat der Großteil der Gründenden einen Mittelbedarf, allerdings variiert die Höhe des Bedarfs bzw. der tatsächlich eingesetzten Mittel beträchtlich. Dabei ist festzustellen, dass Männer im Mittel 7.000 Euro einsetzen, Frauen dagegen nur 3.000 Euro. Dieser beträchtliche Unterschied wird geringer, wenn beispielsweise nur diejenigen Gründer und Gründerinnen einbezogen werden, die überhaupt Finanzmittel einsetzen. Hier beträgt das durchschnittliche Startkapital 17.500 Euro bei den Männern und 12.000 Euro bei den Frauen. Bei den wenigen Gründern und Gründerinnen, die Bank- und/oder Förderkredite in Anspruch nehmen, verschwindet der Geschlechterunterschied völlig. Männer wie Frauen weisen hier ein durchschnittlich aufgebrachtes Kapital von 26.000 Euro auf (vgl. Abb. 3).

Diese Ergebnisse zeigen, dass es deutliche Unterschiede zwischen Frauen und Männern in der Art und Höhe der Finanzierung ihrer Unternehmensgründung gibt. Fraglich ist nun, in welchem Zusammenhang diese Unterschiede mit dem vorhergehenden Erwerbsverlauf der Gründerinnen und Gründer stehen.

Um dieser Frage gezielt nachzugehen, werden für die weiteren Analysen vier Finanzierungsgruppen unterschieden. Die erste Gruppe sind Personen, die ganz

ohne Finanzmittel, also „ohne Geld“ gründen. Zur zweiten Gruppe gehören Personen, die nur eigene angesparte Finanzen, also „nur eigene Mittel“ zur Gründung einsetzen. Eine weitere Gruppe definiert sich darüber, dass die Finanzierung ihrer Gründung durch „Mittel von Freunden“ erfolgte und die letzte Gruppe zeichnet sich dadurch aus, dass sie ausschließlich finanzielle „Mittel von der Bank“ zur Gründung einsetzte.

Abb. 3: Höhe der Gründungsfinanzierung nach Geschlecht



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, 2007 bis 2010, hochgerechnet, eigene Berechnungen

Da hier angenommen wird, dass die Art und Höhe der Gründungsfinanzierung von der davor liegenden, geschlechtsspezifisch geprägten, Erwerbsbiographie abhängig ist, werden im Weiteren die Finanzierungsgruppen nach verschiedenen lebensverlaufsrelevanten Merkmalen analysiert.⁷ Zu den berücksichtigten lebensverlaufsrelevanten Merkmalen gehört die Information, ob jemand in Ost- oder Westdeutschland gründet. Zudem werden die Merkmale höchster erreichter Bildungsabschluss, die berufliche Stellung vor der Gründung, Arbeitslosigkeits Erfahrungen, Gründungsmotive sowie Finanzierungsschwierigkeiten bei der Gründung untersucht. Der Fokus der folgenden Darstellungen und Interpretationen wird dabei auf diesen ausgewählten Merkmalen und zudem auf den beiden „extremen“ Finanzierungstypen „ganz ohne Geld“ versus der Gruppe „Gründung mit Mittel von der Bank“ liegen, da diese Gruppen klare Randpositionen darstellen und am ehesten eindeutige Aussagen zulassen.

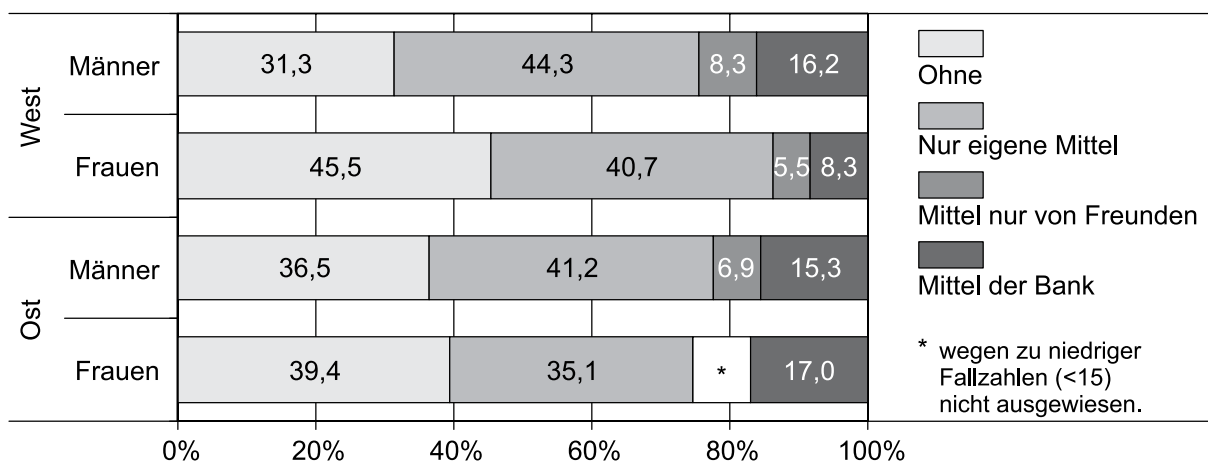
Zunächst geht es um die Gründungsregion, Ost- beziehungsweise Westdeutschland. Es lässt sich vermuten, vor allem für Personen aus dem Osten, dass sie ihre bisherige Erwerbsbiographie auch im Osten erlebt haben. Denn, wie be-

7 Diese Auswahl bedingt jedoch auch, dass wir in den Analysen Informationen über Branchen oder andere, nicht erwerbsverlaufsbezogene Variablen, nicht berücksichtigen.

kannt ist, wandern seit der Wende mehr Personen aus Ostdeutschland ab als zu. Daher wird davon ausgegangen, dass die Mehrheit der Gründenden in Ostdeutschland auch ihre bisherige Erwerbsbiographie im Osten erlebt hat und damit den dort vorliegenden Arbeitsmarktstrukturen, wie beispielsweise der höheren Arbeitslosenquote und niedrigeren Löhnen, im Vergleich zu Westdeutschland, ausgesetzt war.

Entsprechend der Abbildung 4 und der Tabelle A1 (im Anhang) gründen westdeutsche Personen insgesamt überdurchschnittlich häufig nur mit eigenen Mitteln, während ostdeutsche Befragte überdurchschnittlich häufig ohne oder mit Mitteln von Freunden gründen. Darin spiegelt sich vermutlich die unterschiedliche Vermögenssituation in Ost- und Westdeutschland wider, denn in Westdeutschland verfügt die Bevölkerung über wesentlich höheres Geldvermögen als in Ostdeutschland (Frick/Grabka 2009). Ein größerer Unterschied zeigt sich auch darin, dass Ostdeutsche überdurchschnittlich häufiger Bankmittel in Anspruch nehmen als Westdeutsche, und dieser Unterschied entsteht vor allem durch die höhere und überdurchschnittliche Inanspruchnahme von Bankmitteln durch ostdeutsche Frauen (17%). Die hohe Inanspruchnahme von Bankkrediten durch ostdeutsche Frauen scheint auf den ersten Blick genau im Gegensatz zu unserer Kernthese zu stehen. Zieht man jedoch in Betracht, dass sich ostdeutsche Frauen in ihren Erwerbsbiographien viel weniger von Männern unterscheiden als westdeutsche Frauen, bleibt die Argumentation plausibel. Ostdeutsche Frauen weisen durchgehend eine höhere Erwerbsbeteiligung auf, arbeiten seltener Teilzeit und unterbrechen ihre Erwerbstätigkeit bei der Geburt von Kindern für kürzere Zeit als Frauen in den alten Bundesländern. Auch ihre Einkommen liegen näher an denen der (vor allem ostdeutschen) Männer.

Abb.4: Finanzierungsarten nach Region und Geschlecht in %



Quelle: KfW Gründungsmonitor, 2007 bis 2010, hochgerechnet, eigene Berechnungen

Der Bildungsabschluss ist eine weitere relevante Größe, um Aussagen über den Erwerbsverlauf treffen zu können. Allerdings ist mit den vorliegenden Daten eine Differenzierung nach Schulabschluss für die Gründer/innen mit Bankmitteln auf Grund der niedrigen Fallzahlen leider nicht möglich. Nur für die Gründer/innen ohne eigene Finanzmittel lassen sich Unterschiede im höchsten Bildungsabschluss erkennen.⁸ Demnach nehmen Frauen mit niedrigerer Bildung, also einer weiterbildenden Schule ohne Abitur, überdurchschnittlich häufig keine Bankfinanzierung in Anspruch. Bei den Männern betrifft dies dagegen diejenigen mit Studium. Dahinter verbergen sich vermutlich vor allem Gründende mit verschiedenen Tätigkeiten im Dienstleistungsbereich, die beide wenig Eigenkapital, jedoch unterschiedliche Bildungsniveaus voraussetzen.

Der letzte Arbeitsmarktstatus vor der Gründung ist, wie auch aus der Forschung bekannt, abhängig von dem zuvor erreichten Bildungsniveau. Daher soll nun der Frage nachgegangen werden, welchen Einfluss der Arbeitsmarktstatus vor der Gründung auf die Art der Finanzierung bei Gründung hat. In Tabelle 1 wird dieser Zusammenhang nach Geschlecht getrennt dargestellt.

Tab. 1: Ausgewählte Finanzierungsarten nach höchstem Arbeitsmarktstatus vor der Gründung nach Geschlecht (Anteile in %)

	Frauen			Männer			Gesamt		
Arbeitsmarktstatus vor Gründung	Ohne	Mittel der Bank	Total	ohne	Mittel der Bank	Total	ohne	Mittel der Bank	Total
Leitende oder hochqualifizierte Angestellte	37,6	–	100 ^a	27,8	18,9	100	30,6	16	100
Sonst. Angest./Facharbeiter	39,5	13,3	100	32,5	16,6	100	35,4	15,2	100
Beamte	–	–	(100)	–	–	100	(41,6)	–	100
Selbständig	(31,6)	–	100	25,2	(17,1)	100	27,3	17	100
Arbeitslos	42,9	–	100	23,5	23,2	100	29,8	19	100
Nicht erwerbstätig	51,4	–	100	44	(7,3)	100	47,6	(6,1)	100
<i>Total</i>	<i>43,1</i>	<i>9,9</i>	<i>100</i>	<i>31,3</i>	<i>16,4</i>	<i>100</i>	<i>35,8</i>	<i>13,9</i>	<i>100</i>
N	355	82	823	420	220	1.342	775	302	2.165

a– Die fehlenden Zeilen-Prozent-Anteile auf 100 verteilen sich jeweils auf die nicht dargestellten Finanzierungsarten „nur eigene Mittel“ und „Mittel von Freunden“.

Quelle: KfW Daten, hochgerechnet; Zellen mit (): zugrunde liegende N < 30; Zellen mit –: N < 15; eigene Berechnungen. Wegen zu niedriger Fallzahlen nicht abgebildete Zeilen: „Angestellte Leiter von Unternehmen & Geschäftsführer“ sowie die Finanzierungsartenspalten „nur eigenes Geld“ und „Geld von Freunden“.

8 Die vollständige Tabelle A2, in der nach allen Finanzierungstypen differenziert wird, findet sich im Anhang.

Leider sind auch hier die Fallzahlen bei höherer Differenzierung sehr niedrig. Unter Berücksichtigung der vorherigen beruflichen Position sind es insbesondere Frauen, die vor der Gründung nicht erwerbstätig oder arbeitslos waren, die überdurchschnittlich häufig (zu 51,4% bzw. 42,9%) ganz ohne Einsatz von Finanzmitteln gründen. Dagegen gründen Männer, die zuvor arbeitslos waren, trotzdem überdurchschnittlich häufig mit Geld von der Bank.

Bei den erfolgreicherem Arbeitsmarktstatus vor der Gründung, wie leitenden und hochqualifizierten Angestellten, wiederholt sich dieses Bild. Männer gründen überdurchschnittlich häufig einerseits ganz ohne Mittel (27,8%), aber auch überdurchschnittlich häufig mit Mitteln von der Bank (zu 18,9%). Nur wenige Frauen hatten vor der Gründung eine solche Position inne, diese gründen jedoch weit überdurchschnittlich (37,6%) ganz ohne Finanzmittel.

Zusammengefasst zeigt sich wieder, dass Frauen – im Vergleich zu Männern – in jedem Falle, unabhängig von ihrer vorherigen Erwerbsposition seltener mit Mitteln von Banken gründen. Vergleicht man die vorhergehenden Erwerbspositionen der Frauen miteinander, gründen diejenigen, die zuvor Angestellte oder Facharbeiterinnen waren, überdurchschnittlich häufiger mit Mitteln von Banken (13,3%). Bei den Männern tun dies vorher Arbeitslose (23,2%), leitende Angestellte (18,9%) und Angestellte bzw. Facharbeiter (16,6%) überdurchschnittlich häufig.

Das heißt, Frauen, die mit Bankmitteln gründen, waren zuvor eher als Angestellte oder Facharbeiterinnen tätig. Im Vergleich dazu waren Männer, die mit Bankmitteln gründen, vorher eher arbeitslos, leitende Angestellte oder Angestellte oder Facharbeiter. Wie allerdings aus Tabelle 2 zu erkennen ist, waren dabei Männer durchschnittlich deutlich kürzer arbeitslos vor der Gründung als Frauen. Dies deutet darauf hin, dass durch die kürzere „Ausfallzeit“ der berufliche Status bis zur Gründung weniger stark entwertet wird und damit mehr Stabilität der Erwerbsbiographie erhalten bleibt.

Möglicherweise bieten die Motive, warum Frauen und Männer in die Selbstständigkeit gehen, weitere Anhaltspunkte zur Klärung der geschlechtsspezifischen

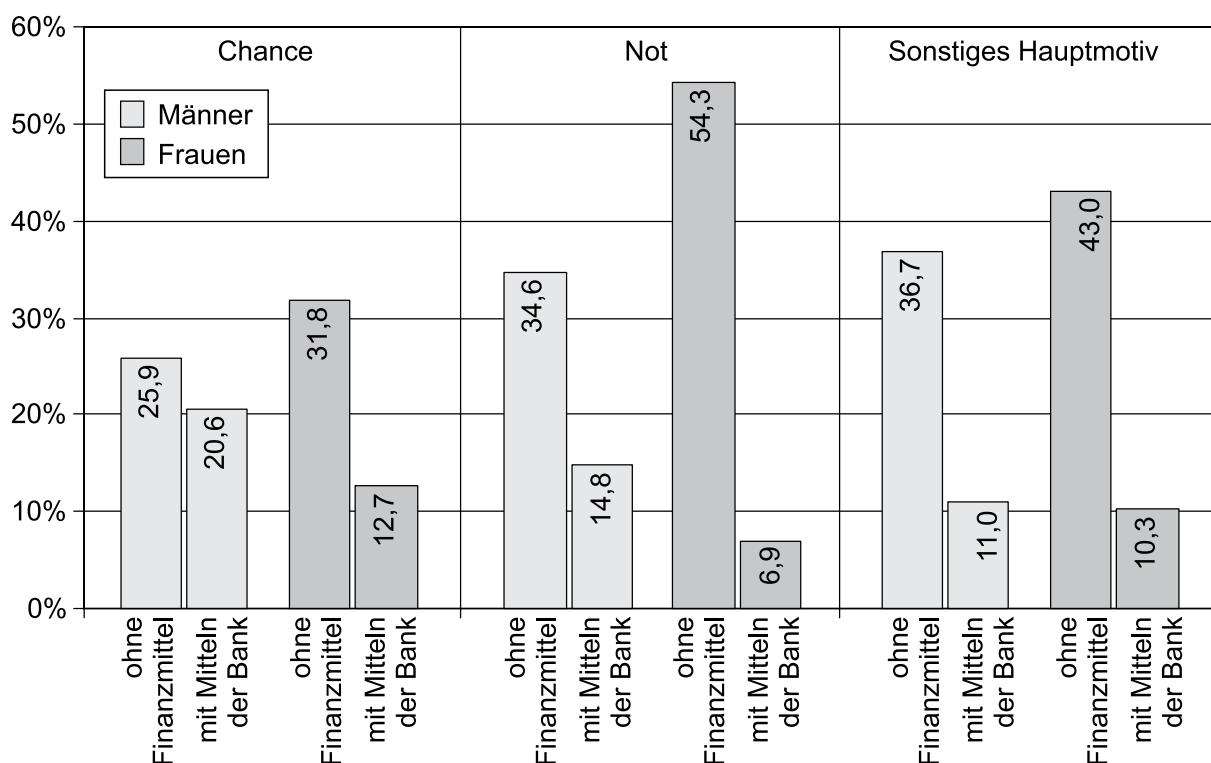
Tab. 2: Mittelwertvergleich Dauer der Arbeitslosigkeit vor Gründung in Monaten nach Geschlecht

	Mittelwert Monate	Std.- Abweichung	Hochgerechnete Fallzahl	N
Frauen	28,5	48,7	91,4	126
Männer	18,4	24,0	206,0	188
Gesamt	21,5	33,8	297,3	314

Quelle: KfW-Daten, hochgerechnet, eigene Berechnungen; die Gruppenunterschiede sind ** signifikant auf dem 0.05%-Niveau.

Art der Finanzierung. Dabei ist davon auszugehen, dass Gründungsmotive im Erwerbsverlauf unterschiedlich sind. Haben Personen beispielsweise einen stabilen, kontinuierlichen Erwerbsverlauf, ist kaum zu erwarten, dass diese Personen „aus Not“ ein eigenes Unternehmen gründen. Weiterhin ist davon auszugehen, dass das Motiv für die Gründung die Art der Gründungsfinanzierung beeinflusst, das heißt, es ist zu vermuten, dass Personen, die „aus Not“ ein eigenes Unternehmen gründen eher seltener mit Geld von Banken gründen, da sie vermutlich weniger kreditwürdig sind. In Abbildung 5 wird die Gründungsfinanzierung nach Gründungsmotiven dargestellt.

Abb. 5: Ausgewählte Finanzierungsarten nach Gründungsmotiv und Geschlecht



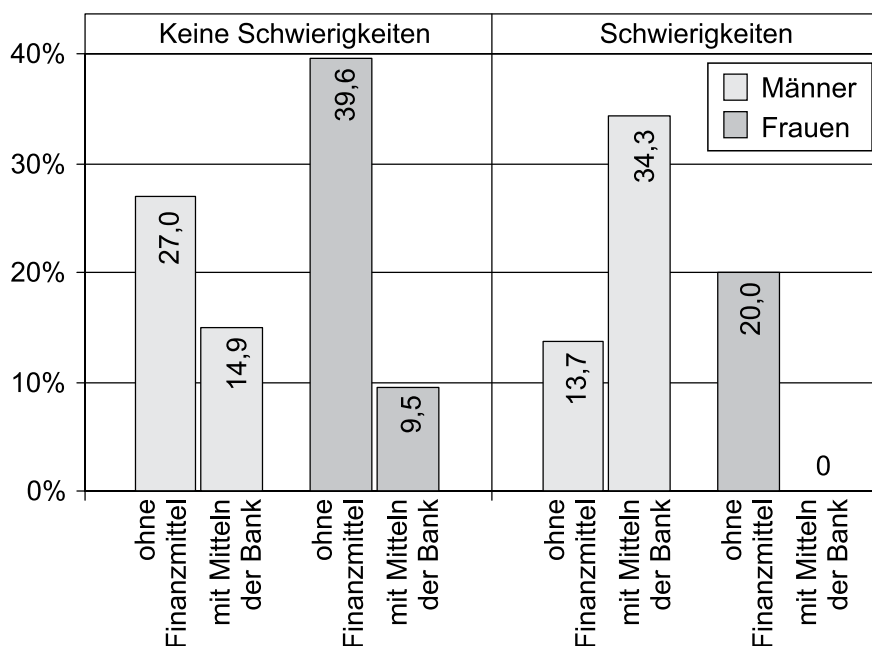
Quelle: KfW-Daten, hochgerechnet; eigene Berechnungen; Nicht dargestellt sind die Finanzierungsarten „nur eigenes Geld“ und „Geld von Freunden“.

Die Zahlen unterstützen die These, dass der frühere Erwerbsverlauf Einfluss auf die Art der Finanzierung hat. Alle Gründer/innen, die angaben, „aus Not“ zu gründen, die sich also vor der Gründung z.B. in Arbeitslosigkeit befanden, gründen sehr häufig (42,4%) ganz ohne Mittel.⁹ Dabei sind es insbesondere die Frauen, die zu einem sehr hohen Anteil (54,3%) ganz ohne Finanzmittel gründen.

9 Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Befragten nicht jeweils ausschließlich „Not“ oder „Chance“ auswählen mussten, sondern auch alle Möglichkeiten ankreuzen konnten. Die

Mit der Auswertung der Frage zu „Schwierigkeiten bei der Finanzierung der Gründungsmittel“ soll die Pfadabhängigkeit von früherer Erwerbstätigkeit und damit verbundenem Einkommen und Vermögen untersucht werden. Es ist anzunehmen, dass Personen, die bis zur Gründung einen weniger stabilen Erwerbsverlauf hatten, weniger Kapital ansammeln konnten und damit einerseits weniger die Möglichkeit haben mit Eigenkapital zu gründen und andererseits möglicherweise weniger kreditwürdig sind und dementsprechend größere Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihrer Gründung haben können.

Abb. 6: Ausgewählte Finanzierungsarten nach Finanzierungsschwierigkeiten und Geschlecht



Quelle: KfW-Daten, hochgerechnet; Eigene Berechnungen; Nicht dargestellt sind die Finanzierungsarten „nur eigenes Geld“ und „Geld von Freunden“.

Es zeigt sich jedoch, dass Frauen und Männer, die keine Schwierigkeiten für die Finanzierung angaben, meist ganz ohne Finanzmittel gründeten. Allerdings ist aus den Daten keine Kausalität abzulesen, denn möglicherweise beantragen Personen, die Schwierigkeiten absehen können, von vornherein keine Kredite. Andererseits haben von den Personen, die Schwierigkeiten in der Finanzierung angaben, 29,8% nur mit Mitteln der Bank gegründet.¹⁰ Dabei handelt es sich überdurchschnittlich häufig um Männer (34,3%). Auch hier ist die Kausalität leider

Häufigkeit von „Not“ wurde hier, unabhängig davon ob mit oder ohne einer weiteren Nennung, auf die Anzahl der Personen prozentuiert.

10 Die detaillierten Daten hierzu finden sich in der Tabelle A5 im Anhang.

nicht ersichtlich. Anhand der vorliegenden Daten können diesbezüglich keine eindeutigen Aussagen getroffen werden.

Alles in allem lassen sich aus den quantitativen Deskriptionen einige Hinweise für Pfadabhängigkeiten der Art der Gründungsfinanzierung von früheren Lebens- und Berufserfahrungen finden. Dabei zeigen sich auch einige geschlechtsspezifische Unterschiede, die sich nicht ausschließlich durch den letzten Arbeitsmarktstatus erklären lassen. Aufgrund der wenig berufsverlaufsbezogenen Merkmale im Datensatz kann jedoch keine abschließende quantitative Aussage über den Einfluss des Berufsverlaufs auf das Finanzierungsverhalten für die Gründung getroffen werden.

Deshalb sollen im Folgenden die Ergebnisse einer qualitativen Untersuchung zum Finanzierungshandeln von Gründern und Gründerinnen gezeigt werden.

6 Ergebnisse der qualitativen Befragung

Nach der Erhebung von 39 qualitativen Interviews erfolgte deren inhaltsanalytische Auswertung mittels einer Methode, die sich ausgehend vom Einzelfall der Typenbildung nähert (Przyborski/Wohlrab-Sahr 2008; Kelle/Kluge 2010).

In diesem Beitrag wird unterscheiden nach den Quellen der Gründungsfinanzierung, nicht jedoch nach der Höhe. Die Forschung zum Thema Gründungsfinanzierung widmet sich hauptsächlich Untersuchungen zu (Bank-)Krediten, dies wird jedoch der sozialen Wirklichkeit des Gründungsgeschehens nicht gerecht. Die weitaus größte Gruppe der Selbständigen gründet ohne Geld bzw. finanziert sich aus privater Unterstützung und sozialstaatlichen Zuwendungen.

Dabei zeigen sich im empirischen Material vier Typen der Gründungsfinanzierung, die sich durch die Kombination der Ausprägung des vorhergehenden Berufsverlaufs und die Art der Finanzierung der Gründung auszeichnen. Diese sind:

- (1) die Gruppe derer, die gänzlich ohne Geld gründet,
- (2) diejenigen, die nur vorhandenes eigenes Geld einsetzten,
- (3) die Gründer und Gründerinnen, die Geld von Familie/Freunden oder Leistungen vom Arbeitsamt bekamen und schließlich jene,
- (4) die Kredite von Banken oder Förderinstituten in Anspruch nahmen.

Folgende Dimensionen wurden zur Bildung der Typologie genutzt: das Bildungsniveau, der Berufsverlauf vor der Gründung, die familiäre Situation vor der Gründung sowie die Gründungsbranche. Hierin spiegeln sich die der Gründung vorausgehenden beruflichen und privaten Lebensverlaufsereignisse fokussiert

wider. Die Dimensionen eignen sich, um die vermuteten Zusammenhänge zwischen der Bildungs- und Berufsbiographie und dem privaten Lebenslauf einerseits und dem Finanzierungshandeln bei Gründung andererseits darzustellen. Tabelle 3 zeigt die jeweiligen Merkmale der verschiedenen Finanzierungstypen.

Tab. 3: Typen der Gründungsfinanzierung

	Fallbeispiel	Erwerbsverlauf vor der Gründung	Gründungsbranche, Branchenwechsel?	Familiäre Situation vor Gründung	Bildungsniveau
Typ 1 „Ganz ohne Geld“	Frau Mühlheim (Coaching)	Gebrochen, prekär	Dienstleistungen: Keine Branchenwechsel	Instabil, wenig bis keine Unterstützung	Mittel bis Hoch
Typ 2 „Nur eigenes Geld“	Herr Sivas: (Gründungsberatung)	Instabil, nicht prekär	Dienstleistungen, keine Branchenwechsel	Unterstützend	Mittel bis Hoch
Typ 3 „Familie, Freunde, Arbeitsamt“	Frau Zürich: (Marketing)	Prekär bis stabil	Dienstleistungen vereinzelt Handel, häufig Branchenwechsler	Unterstützend	Mittel bis Hoch
Typ 4 „Kredite“	Frau Olivieri: (Feinkost)	Stabil	Handel/ Dienstleistungen, häufig Branchenwechsler	Stabil	Hoch

Quelle: Eigene Auswertung von 39 qualitativen Interviews mit Gründern und Gründerinnen in Berlin; alle Namen und Darstellungen wurden anonymisiert.

Typ 1 setzt bei Gründungen keinerlei Finanzmittel ein. Dieser Typus ist gekennzeichnet durch einen eher prekären, häufig gebrochenen Erwerbsverlauf vor der Gründung, oftmals trotz hoher Bildungsqualifikation. Das vorherrschende Gründungsmotiv ist die Not, im abhängigen Erwerb keine Chance zu sehen. Auch die familiäre Situation ist wenig unterstützend. Diese Gründungen erfolgen in der Regel im Dienstleistungsbereich, da diese Branche typischerweise wenig Investitionen erfordert.

Für den Finanzierungstyp 1 „Ganz ohne Geld“ steht beispielhaft Frau Mühlheim mit ihrer Solo-Selbständigkeit im Coaching-Bereich. Frau Mühlheim hat trotz Hochschulabschluss nach langjähriger Erwerbspause als Alleinerziehende nur schwer Anschluss an den Arbeitsmarkt gefunden. Ihre Beschäftigungen als Angestellte waren stets befristet, kurzfristig, häufig durch Arbeitslosigkeit unterbrochen und eher prekär. Mit Mitte 50 hat sie schließlich das Gefühl, in der abhängigen Beschäftigung gar keine Chance mehr zu haben und beschließt zu gründen. Zu diesem Zeitpunkt bezieht sie bereits Hartz IV, das sie auch nach mehreren Jahren Selbständigkeit noch nicht vollständig verlassen konnte.

„Also mein Unternehmen, ich hab gegründet vor etwa ... vor dreieinhalb Jahren, aus der Arbeitslosigkeit heraus, bin ja mittlerweile 56 Jahre alt, hab da so ‘ne sehr ... ‘ne berufliche Karriere, wenn man so will, die wie so ‘n Flickenteppich ist, hab da immer noch meinen Platz im – im Berufsleben gesucht und nicht so wirklich gefunden. Und hab dann halt den Mut entwickelt, irgendwann mal Selbständigkeit.“ (Interview 12, Z. 14–19)

Sie will und kann kein Geld für ihre Gründung einsetzen.

„Bei den Krediten hatte ich... viel zu viel Angst, dass ich den nicht zurückzahlen könnte. Man sagt ja immer, es gibt Erfahrungswerte darüber, dass es drei bis fünf Jahre dauert, bis man auf dem Markt Fuß gefasst hat, von dem Moment an, wo man sagt, ich bin jetzt selbständig. Wenn es denn überhaupt funktioniert. Und dann hab ich immer gedacht, ja, du musst ja diese drei bis fünf Jahre irgendwie überleben – wovon? ... ich hatte keine Reserven oder irgendwas, wo ich hätte sagen können, davon kann ich jetzt ‘ne Weile leben, auch wenn jetzt nicht sofort die Aufträge nicht kommen, ja?“ (Interview 12, Z. 316–326)

Trotz eines geringen finanziellen Erfolges hält Frau M. an der Selbständigkeit fest, da sie ihr soziale Teilnahme und Anschluss an das Arbeitsleben ermöglicht.

„(Es gab) im Prinzip auch gar keine Alternative mehr für mich, und durch mein Alter, und es hatte ja auch was damit zu tun, dass ich, wie man so im Sprachgebrauch, im Volksmund sagt, nicht ‚versauern‘ wollte. Ich wollte ja auch irgendwo aktuell am Ball bleiben, informiert bleiben, trainiert bleiben, was auch immer. Und diese ganzen Aktivitäten, die ich mache... Also insofern war’s für mich schon mal erfolgreich, jetzt vielleicht nicht rein finanziell betrachtet, aber ich fühle mich wohler, mir geht’s besser als früher, ja? Das bei der Sache mit dem Finanziellen ist das nach dem Motto: Die Hoffnung stirbt zuletzt. Solange ich kann oder so werde ich versuchen, daran zu arbeiten, einfach in der Hoffnung, dass das eben auch weiter wächst.“ (Interview 12, Z. 436–445)

Typ 2 gründet nur mit eigenem Geld, er nimmt keinerlei Kredite auf. Die Berufsbiographie vor der Gründung ist eher instabil, aber nicht prekär bei mittleren bis hohen Bildungsabschlüssen. Typisch sind Erwerbsverläufe, bei denen die Gründer/innen bereits im abhängigen Erwerb projektförmiges, befristetes Arbeiten gewöhnt sind. Das familiäre Umfeld ist eher unterstützend. Die Gründung erfolgt häufig in der Dienstleistungsbranche ohne Branchenwechsel, d.h. sie knüpft mehr oder weniger unmittelbar an die vorherige Erwerbserfahrung an.

Im Finanzierungstyp 2 „Nur eigenes Geld“ findet sich exemplarisch Herr Sivas mit seiner Gründungs- und Unternehmensberatung. Herr S. wurde in Jordanien geboren und hat seinen in der Heimat erworbenen Hochschulabschluss in Deutschland nicht angemessen verwerten können. Nach weiteren Qualifikationen in Deutschland arbeitet er viele Jahre projektförmig, aber ununterbrochen in der Unternehmensberatung. Schließlich mündet sein Wunsch nach dauerhafter

Beschäftigung in der eigenen Gründung – als Gründungsberater. Außer seiner Erfahrung und seinem Wissen benötigt Herr S. dafür nicht viel mehr als den Computer, den er bereits besitzt. Für eine kleine Büroausstattung und Werbematerialien setzt er ein paar tausend Euro Ersparnis ein und bemüht sich stets, die Kosten gering zu halten. Sein Einkommen aus dem Unternehmen bleibt weit unterhalb dessen, was er als Angestellter verdient hat. Herr S. zeigt sich aber aufgrund der höheren Selbstbestimmung und Flexibilität seiner Arbeit dennoch zufrieden mit der Selbständigkeit.

Typ 3 gründet mit finanzieller Unterstützung von Familie und Freunden und/oder speziell gründungsbezogenen sozialstaatlichen Hilfen (Ich-Ag, Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss). Die Erwerbsverläufe vor der Gründung sind heterogen, von prekär bis stabil, bei mittleren bis hohem Bildungsniveau. Die familiäre Situation ist besonders stabil und unterstützend. In diesem Typus finden sich häufig Branchenwechsler.

Für den Finanzierungstyp 3 „Familie, Freunde, Arbeitsamt“ soll Frau Zürich mit ihrer Imageberatung vorgestellt werden. Nach zwei erfolglosen Kreditanfragen bei Banken verzichtet sie auf die geplanten Investitionen von 10 bis 12.000 Euro und gründet mit deutlich geringerem Aufwand. Von ihrem damaligen Partner erhält sie 2.500 Euro. Zwischenzeitliche Durststrecken nach der Gründung überbrückt sie mit ihrem Dispo-Kredit sowie Aufstockung durch Hartz IV.

„Also jetzt heute, jetzt über die Zehn-Jahre-Sicht, gibt es also dreimal Arbeitslosenzeiten innerhalb der Selbständigkeit. Der heutige Fachbegriff ist ja Hartz IV-Aufstocker. Das heißt, als eben vor zwei Jahren beispielsweise Deutsche Bahn, Karstadt, Sparkasse komplett alles eingefroren hat, bin ich wirklich natürlich innerlich sehr aufgewühlt und von mir selber enttäuscht zum Jobcenter und hab gesagt, ich hab jetzt noch die Gelder für sechs Wochen Wohnung, Krankenkasse, Steuer – Steuer, Strom und so weiter, aber dann ist irgendwie Ende Gelände. Ich möchte Hilfeleistungen beantragen. ... gab es dreimal jetzt schon in diesen zurückliegenden zehn Jahren dann die Situation, dass das ‘ne Verbindung einging. Das heißt dann, ich bekomme Hartz IV- Leistungen, reiche jeden Monat oder alle zwei Monate meine betriebswirtschaftliche Auswertung ein, und dann wird geguckt, sind Umsätze da und Gewinne? Und dann wird es verrechnet oder ausbezahlt. Also das ist passiert in den Zeiten, wo eben Einkommen nicht war.“ (Interview 9, Z. 442–456)

Für eine aktuell geplante Erweiterung des Unternehmens erwartet sie wiederum keinen Kredit, sondern will sich das Geld von Freunden und Bekannten leihen. Frau Z. hat einen Fachhochschulabschluss im Bereich Pädagogik. Sie ist viele Jahre erfolgreich als Angestellte in diesem Feld tätig, auch in einer Führungsposition im sozialen Bereich. Nach mehr als 20 Jahren suchte sie eine neue berufliche Herausforderung, die sie im abhängigen Erwerb nicht findet und macht darauf sich als Imageberaterin/Trainerin selbständig. Zum Zeitpunkt der Grün-

dung lebte Frau Z. in einer Partnerschaft und wurde von ihrem Partner in ihrem Gründungsvorhaben unterstützt. Frau Z. hat keine Kinder, was sie als Erleichterung ihrer Situation als Selbständige empfindet. Nach einigen Durststrecken in den ersten Jahren nach Gründung erwirtschaftet Frau Z. nun im zehnten Jahr der Selbständigkeit ein auf mittlerem Niveau stabiles Einkommen, auch wenn sie die Marktsituation als eher schwierig und konjunkturell schwankend bezeichnet. Im Moment plant sie eine Erweiterung ihres Angebotes in Richtung Online-Coaching.

Typus 4 schließlich gründet mit Krediten, hat die höchsten Bildungsabschlüsse und die stabilsten und erfolgreichsten Erwerbsverläufe vor der Gründung. Auch hier sind Branchenwechsler vertreten. Der Haushaltskontext ist in der Regel stabil.

Der Finanzierungstyp 4 „Kredite“ wird durch den italienischen Feinkostladen von Frau Olivieri illustriert. Frau O. kommt als Kind italienischer Gastarbeiter im Ruhrgebiet zur Welt. Nach dem Abitur macht sie eine kaufmännische Ausbildung und studiert danach BWL. Nachdem sie erfolglos versucht, eine ausbildungsadäquate Beschäftigung zu finden, beschließt sie zu gründen. Sie bereitet sich sehr gründlich vor, schreibt sechs Monate an einem Businessplan und sucht nach einem geeigneten Standort. Kern ihres Unternehmens sind die Olivenhaine, die ihre Familie in Italien besitzt. Sie will das heimische Olivenöl sowie weitere italienische Spezialitäten verkaufen. Frau O. beantragt einen Kredit über 50.000 Euro und erhält diesen auch problemlos. Es handelt sich dabei um einen öffentlich geförderten Kredit. Das Geschäft läuft von Anfang an gut und stabil auf eher niedrigem Niveau, sie entnimmt sich monatlich rund 1.500 Euro.

„Der Laden hat sich von Anfang an selber getragen. Auch zuvor hatte ich keinen Plan B. Also ich bin da eher, ich mache was, und dann glaube ich auch daran. Und wenn es nicht klappt, dann kann ich mir immer noch Gedanken machen. Aber der Moment ist nie gekommen.“ (Interview 19, Z. 159–162)

Der Großteil des Haushaltseinkommens wird von ihrem gut verdienenden Partner gestellt. Zum Zeitpunkt des Interviews erwartet Frau O. in wenigen Wochen ihr erstes Kind. Sie hat für eine kurze Babypause zwei Aushilfen eingestellt und möchte Elterngeld beziehen.

In der Typenbildung ist deutlich zu sehen, dass sich mehrfach unterbrochene Erwerbsverläufe in gering (oder gar nicht) finanzierten Gründungen niederschlagen. Gründer und Gründerinnen, denen es gelingt, einen höheren Kredit aufzunehmen, weisen in der Regel erfolgreiche Erwerbsverläufe und/oder familiäre Ressourcen (sowohl ökonomischer, als auch praktischer oder emotionaler Art) auf.

Die Ergebnisse aus den biographischen Interviews zeigen, dass der vorhergehende Erwerbsverlauf deutlichen Einfluss auf die Finanzierung einer Gründung

in späteren Jahren hat. Allerdings ist hier, anders als bei den Ergebnissen der quantitativen Analysen, kein eindeutiger geschlechtsspezifischer Unterschied erkennbar. Möglicherweise ist dies ein regionaler Effekt der besonderen Berliner Arbeitsmarktsituation (hohe Arbeitslosigkeit, hoher Anteil an nichtregulärer Beschäftigung, geringes Entlohnungsniveau, hoher Anteil der Medien- und Kulturbranche, andererseits gute Kinderbetreuungsmöglichkeiten und hohe Akzeptanz weiblicher (Vollzeit-)Erwerbstätigkeit), der einen egalisierenden Effekt auf die Geschlechterunterschiede bei der Unternehmensgründung bewirken könnte.

7 Diskussion

Das Ziel dieses Beitrages war aufzuzeigen, ob und inwiefern der Gründung vorangehende berufliche Erfahrungen und Ereignisse die Gründungsfinanzierung beeinflussen. Dieser Zusammenhang ist ein Kernelement der Lebensverlaufsfor-schung. Denn der jeweils im Querschnitt gemessene Zustand ist immer auch ein Ergebnis vorhergehender Erfahrungen:

„So können Ereignisse und Entscheidungen in früheren Lebensabschnitten oft sehr weitreichende und nicht beabsichtigte langfristige Auswirkungen haben und sich gegenseitig verstärken bzw. kumulieren.“ (BMFSFJ 2010: 23)

Zudem war davon auszugehen, dass die der Gründung vorausgehende Erwerbsbiographie die Gründungsfinanzierung geschlechtsspezifisch beeinflusst ist. Wenn Frauen vor der Gründung ein geringeres Einkommen erzielen als Männer, können sie für die Gründung nur geringere Finanzmittel einsetzen und rekrutieren.

Die quantitativen Analysen zeigten für die verfügbaren Variablen empirische Anhaltspunkte für geschlechtsspezifisches Finanzierungshandeln und gaben Hinweise auf Zusammenhänge im Längsschnitt. Problematisch dabei ist jedoch, dass wichtige Merkmale, wie beispielsweise Branchenerfahrungen im Längsschnitt und andere erwerbsbiographische Merkmale nicht im Datensatz verfügbar sind, so dass diese Einflüsse nicht überprüft werden können.

Mit den biographischen Interviews konnten insgesamt deutliche Hinweise dafür gefunden werden, dass die Art und die Höhe der Finanzierung tatsächlich durch den bisherigen Erwerbsverlauf beeinflusst werden. Menschen mit stabilen Erwerbsverläufen gründen dementsprechend eher mit Krediten als solche, die eher prekäre Verläufe haben. Aus den Interviews waren keine geschlechtsspezifischen Unterschiede abzuleiten, was jedoch der Stichprobe geschuldet sein kann. Hier wären weitere Interviews, beispielsweise in Westdeutschland, nötig.

Trotz dieser Einschränkungen haben wir versucht zu zeigen, dass die Längsschnittperspektive zur Betrachtung von geschlechtsspezifischer Ungleichheit in der Gründungsfinanzierung wichtige Anhaltspunkte liefert und zu vertiefen ist.

Jedoch benötigt man für eine weitere Fundierung weitere quantitative und qualitative Daten. Dazu gehören neben Interviews in weiteren (west)deutschen Regionen insbesondere quantitativ detaillierte Angaben über Einkommen vor und nach der Gründung, detaillierte Angaben zur Erwerbsbiographie (Branchenerfahrungen, Arbeitslosigkeit, Teilzeit, Erwerbsunterbrechungen, prekäre Beschäftigung) sowie Informationen zum Haushaltszusammenhang (Haushaltszusammensetzung, Familienstand und Kinderzahl).

Literatur

- Alsos, Gry/Isaksen, Elisabet/Ljunggren, Espen (2006): New Venture Financing and Subsequent Business Growth in Men- and Women-led Businesses. In: *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 30/No. 5, S. 667–686.
- Badunenko, Oleg/Barasinska, Nataliya/Schäfer, Dorothea (2009): Frauen sind vorsichtiger als Männer – weil sie weniger Vermögen haben. In: *DIW-Wochenbericht* 48/2009, S. 832–836
- BMFSFJ (Hg.) (2010): Neue Wege – Gleiche Chancen. Gleichstellung von Männern und Frauen im Lebensverlauf. Gutachten der Sachverständigenkommission an das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend für den ersten Gleichstellungsbericht. Berlin
- Carter, Nancy/Brush, Candida/Greene, Patricia/Gatewood, Elizabeth/Hart, Myra (2003): Women Entrepreneurs Who Break Through to Equity Financing: the Influences of Human, Social and Financial Capital. In: *Venture Capital*, Vol. 5/No. 1, S. 1–28
- Carter, Sara/Shaw, Eleanor/Lam, Wing/Wilson, Fiona (2007): Gender, Entrepreneurship, and Bank Lending: The Criteria and Processes Used by Bank Loan Officers in Assessing Applications. In: *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 31/No. 3, S. 427–444
- Coleman, Susan/Robb, Alicia (2009): A Comparison of New Firm Financing by Gender. Evidence from the Kauffman Firm Survey Data. In: *Small Business Economics*, Vol. 33/No. 4, S. 397–411
- Fairlie, Robert/Robb, Alicia (2009): Gender Differences in Business Performance: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey. In: *Small Business Economics*, Vol. 33/No. 4, S. 375–395
- Fehrenbach, Silke (2004): Charakteristika der von Frauen und Männern geführten Betriebe in Deutschland. In: Leicht, Rene/Welter, Friederike (Hg.): *Gründerinnen und selbständige Frauen*. Karlsruhe, S. 170–192
- Fossen, Frank (2009): Gender Differences in Entrepreneurial Choice und Risk Aversion – A Decomposition based on a Microeconomic Model, DIW-Discussion Paper 582. Berlin
- Frick, Joachim/Grabka, Markus (2009): Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland. In: *DIW-Wochenbericht* 4/2009, S. 54–67

- Furdas, Maria/Kohn, Karsten (2010): What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business, IZA Discussion Paper 4478. Bonn
- Gather, Claudia/Schmidt, Tanja/Ulbricht, Susan (2010): Der Gender Income Gap bei den Selbstständigen – Empirische Befunde. In: Bührmann, Andrea D./Pongratz, Hans J. (Hg.): *Prekäres Unternehmertum*. Wiesbaden, S. 87–111
- Jayawarna, Dilani/Rouse, Julia (2009): Income from Self-Employment: Development from an Innovative Life Course Model. ESRC Impact Report, RES-000-22-3185. Swindon: ESRC
- KfW Bankengruppe (Hg.) (2007): *KfW-Gründungsmonitor 2007*
- KfW Bankengruppe (Hg.) (2012): *KfW-Gründungsmonitor 2012*
- KfW/ZEW (2008): *Gründungspanel für Deutschland. Beschäftigung, Finanzierung und Markteintrittsstrategien junger Unternehmer – Resultate der ersten Befragungswelle*. Mannheim
- Kohn, Karsten (2011): *Gründungsaktivitäten von Frauen in Deutschland – Was sagt uns die Empirie?* (Internet: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/M-O/netzwerk-kongress-gruenderland-deutschland/presentation-10-kohn-gruendungsaktivitaetenfrauen,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>; zuletzt aufgesucht am 11.9.2013)
- Kohn, Karsten/Ullrich, Kathrin (2010): Starten Frauen tatsächlich kleinere Unternehmen? Dimensionen der Gründungsgröße näher betrachtet. In: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, Heft 6, S. 654–681
- Lechmann, Daniel/Schnabel, Claus (2012): Why is There a Gender Earnings Gap in Self-employment? A Decomposition Analysis with German Data. In: *IZA Journal of European Labor Studies*, Vol. 1/No. 6 (Internet: <http://www.iza-journal.com/content/1/1/16>; zuletzt aufgesucht am 26.06.2014)
- Mayer, Karl Ulrich (2004): Life Courses and Life Chances in a Comparative Perspective (Internet: http://www.ssc.wisc.edu/cde/demsem/Erikson_6_kum.pdf; zuletzt aufgesucht am 12.12.2010)
- Muravyev, Alexander/Schäfer, Dorothea/Talavera, Oleksandr (2007): *Entrepreneurs' Gender and financial Constraints: Evidence from International Data*. DIW Berlin (Internet: <http://www.iza.org/en/papers/Muravyev29052008.pdf>; zuletzt aufgesucht am 11.9.2013)
- Niefert, Michaela/Gottschalk, Sandra (2013): *Gründerinnen auf dem Vormarsch? Die Entwicklung der Beteiligung von Frauen am Gründungsgeschehen*, ZEW Discussion Papers, No. 13-085
- Orser, Barbara/Riding, Allan/Manley, Kathryn (2006): Women Entrepreneurs and Financial Capital. In: *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 30/No. 5, S. 643–665
- Pelger, Ines/Tchouvakhina, Margarita (2013): Low Debt Entrepreneurs: Unternehmerinnen gehen bei Finanzierung auf Nummer sicher. In: *KfW Economic Research, Fokus Volkswirtschaft*, Nr. 26, Juli 2013
- Piorkowsky, Michael-Burkhard (unter Mitarbeit von Stefanie Scholl) (2002): *Genderaspekte in der finanziellen Förderung von Unternehmensgründungen. Eine qualitative und quantitative Analyse der Programme auf Bundesebene – unter besonderer Berücksichtigung der Gründungen durch Frauen*. Berlin
- Schmidt, Tanja (2012): Struktur, Vielfalt und Ungleichheit in Lebensverläufen. In: *Forschungsverbund Sozioökonomische Berichterstattung* (Hg.): *Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Teilhabe im Umbruch. Zweiter Bericht*. Wiesbaden, S. 451–468

- Schwarz, Claudia (2006): Gründungsalltag, Gender und Gründungsfinanzierung: eine genderdifferenzierende Studie zum Gründungsprozess österreichischer UnternehmerInnen mit dem Schwerpunkt auf der Unternehmensfinanzierung. (Ibw-Schriftenreihe, 133). Wien
- Sternberg, Rolf/Brixy, Udo/Hundt, Christian (2007): Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2006. Hannover, Nürnberg
- Tchouvakhina, Margarita/Pelger, Ines/Reize, Frank (2011): Chefinnen im Mittelstand: Unternehmerische Tätigkeit von Frauen. KfW Research, Standpunkt, Nr. 8
- Volkmann, Christine/Schreiber, Stephanie (2008): Wirksamkeit öffentlicher Förderinstrumenten. Gelsenkirchen

Anhang

Tab. A1: Finanzierungsarten nach Region und Geschlecht (Anteile in %)

	West		Ost		Gesamt	
	N	Spalten %	N	Spalten %	N	Spalten %
<i>Frauen</i>						
Ohne	358	45,5	49	39,4	407	44,7
Nur eigene Mittel	320	40,7	44	35,1	364	39,9
Mittel nur von Freunden	43	5,5	11	–	54	5,9
Mittel der Bank	65	8,3	21	17,0	87	9,5
<i>Total</i>	<i>786</i>	<i>100</i>	<i>125</i>	<i>100</i>	<i>911</i>	<i>100</i>
<i>Männer</i>						
Ohne	377	31,3	90	36,5	466	32,1
nur eigene Mittel	534	44,3	101	41,2	635	43,8
Mittel nur von Freunden	100	8,3	17	(6,9)	117	8,0
Mittel der Bank	195	16,2	38	15,3	232	16
<i>Total</i>	<i>1.205</i>	<i>100</i>	<i>245</i>	<i>100</i>	<i>1.450</i>	<i>100</i>
<i>Gesamt</i>						
ohne	735	36,9	139	37,5	873	37
nur eigene Mittel	854	42,9	145	39,2	999	42,3
Mittel nur von Freunden	143	7,2	28	(7,5)	170	7,2
Mittel der Bank	260	13,1	59	15,9	319	13,5
<i>Total</i>	<i>1.992</i>	<i>100</i>	<i>370</i>	<i>100</i>	<i>2.362</i>	<i>100</i>

Quelle: KfW Gründungsmonitor, hochgerechnet, Zellen mit (): zugrundeliegende N < 30; Zellen mit –: N<15; eigene Berechnungen

Tab. A2: Finanzierungsarten nach Bildung und Geschlecht (Anteile in %)

		Frauen			Männer			Gesamt		
Schulbildung		ohne	Mittel der Bank	Total	ohne	Mittel der Bank	Total	ohne	Mittel der Bank	Total
Volks-/Hauptschule mit Lehre	N	22	1	29	28	3	69	50	4	98
	%	(20,7)	–	(16,9)	(21,2)	–	25,5	21	–	22,2
Weiterbildende Schule ohne Abitur	N	38	6	72	43	13	83	81	19	155
	%	36,0	–	42,4	32,9	–	30,7	34,3	(51,7)	35,2
Abitur, (Fach-) Hochschulreife	N	24	1	34	25	4	52	49	5	86
	%	(22,8)	–	20,1	(19,0)	–	19,1	20,7	–	19,4
Studium (Uni, FH, Akademie)	N	16	2	27	31	4	53	47	6	80
	%	(15,1)	–	(16,1)	23,4	–	19,6	19,7	–	18,2
Total	N	105	11	170	132	25	271	237	36	441
	%	100	–	100	100	(100,0)	100	100	100	100

Quelle: KfW Daten, hochgerechnet; Zellen mit (): zugrunde liegende N < 30; Zellen mit –: N < 15; eigene Berechnungen; Nicht dargestellte Zeilen: „noch in Ausbildung“ und „Volks-/Hauptschule ohne Lehre“ sowie die Finanzierungsartenspalten „nur eigenes Geld“ und „Geld von Freunden“.

Tab. A3: Ausgewählte Finanzierungsarten nach höchstem Arbeitsmarktstatus vor der Gründung nach Geschlecht (Anteile in %)

	Frauen			Männer			Gesamt		
Arbeitsmarktstatus vor Gründung	ohne	Mittel der Bank	Total	ohne	Mittel der Bank	Total	ohne	Mittel der Bank	Total
<i>Leitende oder hochqualifizierte Angestellte</i>									
N	33	7	88	64	43	229	97	51	317
Spalten % ^a	37,6	–	100	27,8	18,9	100	30,6	16	100
<i>Sonst. Angest./Facharbeiter</i>									
N	99	33	250	112	57	343	210	90	593
Spalten % ^a	39,5	13,3	100	32,5	16,6	100	35,4	15,2	100
<i>Beamte</i>									
N	10	1	19	13	3	36	23	4	55
Spalten % ^a	–	–	(100)	–	–	100	(41,6)	–	100
<i>Selbständig</i>									
N	24	13	77	38	26	150	62	38	227
Spalten % ^a	(31,6)	–	100	25,2	(17,1)	100	27,3	17	100
<i>Arbeitslos</i>									
N	58	14	135	66	65	280	123	79	415
Spalten % ^a	42,9	–	100	23,5	23,2	100	29,8	19	100
<i>Nicht erwerbstätig</i>									
N	121	11	236	108	18	246	230	29	482
Spalten % ^a	51,4	–	100	44	(7,3)	100	47,6	(6,1)	100
<i>Total</i>									
N	355	82	823	420	220	1.342	775	302	2.165
Spalten % ^a	43,1	9,9	100	31,3	16,4	100	35,8	13,9	100

Quelle: KfW Daten, hochgerechnet; Zellen mit (): zugrunde liegende N < 30; Zellen mit –: N < 15; eigene Berechnungen; Wegen zu niedriger Fallzahlen nicht abgebildete Zeilen: „Angestellte Leiter von Unternehmen & Geschäftsführer“ sowie die Finanzierungsartenspalten „nur eigenes Geld“ und „Geld von Freunden“

a – Die fehlenden Spalten-Prozent-Anteile auf 100 verteilen sich jeweils auf die nicht dargestellten Finanzierungsarten „nur eigene Mittel“ und „Mittel von Freunden“

Tab. A4: Gründungsmotive nach ausgewählten Gründungsfinanzierungsarten und Geschlecht (Anteile in %)

Gründungsmotiv/ Geschlecht	Chance			Not			Sonstiges Hauptmotiv			Total		
	N	Zeilen %	Spalten % ^a	N	Zeilen %	Spalten % ^a	N	Zeilen %	Spalten % ^a	N	Zeilen %	Spalten % ^a
<i>Frauen</i>												
ohne	95	25,5	31,8	178	47,5	54,3	101	27	43	375	100	43,4
Mittel der Bank	38	(45,0)	12,7	23	(26,5)	6,9	24	28,5	10,3	85	100	9,9
Total	301	34,8	100	328	38	100	235	27,2	100	864	100	100
<i>Männer</i>												
ohne	148	33,5	25,9	174	39,6	34,6	119	26,9	36,7	441	100	31,5
Mittel der Bank	117	51,6	20,6	75	32,8	14,8	36	15,6	11	228	100	16,3
Total	571	40,8	100	504	36	100	324	23,1	100	1399	100	100
<i>Gesamt</i>												
ohne	243	29,8	27,9	353	43,2	42,4	220	27	39,4	816	100	36,1
Mittel der Bank	156	49,8	17,9	97	31,1	11,7	60	19,1	10,7	313	100	13,8
Total	872	38,5	100	833	36,8	100	559	24,7	100	2263	100	100

Tab. A5: Gründungsfinanzierung nach Finanzierungsschwierigkeiten und Geschlecht (Anteile in %)

	Keine Schwierigkeiten			Schwierigkeiten			Total		
	N	Zeilen %	Spalten % ^a	N	Zeilen %	Spalten % ^a	N	Zeilen %	Spalten % ^a
<i>Frauen</i>									
ohne	278	93,7	39,6	19	6,3	20,0	297	100	37,3
Mittel der Bank	67	77,6	9,5	19	–	–	86	100	10,8
Total	703	88,2	100	94	11,8	100	797	100	100
<i>Männer</i>									
ohne	301	91,9	27,0	26	8,1	13,7	328	100	25
Mittel der Bank	166	71,5	14,9	66	28,5	34,3	232	100	17,7
Total	1,116	85,2	100	194	14,8	100	1,310	100	100
<i>Gesamt</i>									
ohne	579	92,8	31,8	45	7,2	15,7	625	100	29,6
Mittel der Bank	233	73,1	12,8	86	26,9	29,8	319	100	15,1
Total	1,820	86,4	100	288	13,6	100	2,107	100	100

Quelle: KfW Daten, hochgerechnet; Zellen mit (): zugrunde liegende N < 30; Zellen mit –: N < 15; eigene Berechnungen; Nicht dargestellt sind die Finanzierungsarten „nur eigenes Geld“ und „Geld von Freunden“

a – Die fehlenden Spalten-Prozent-Anteile auf 100 verteilen sich jeweils auf die nicht dargestellten Finanzierungsarten „nur eigene Mittel“ und „Mittel von Freunden“.