

10.10.2014

bga – Jubiläums-Kongreß

"Venture Capital oder Sparbuch der Großmutter"



Hochschule für  
Wirtschaft und Recht Berlin  
Berlin School of Economics and Law

Prof. Dr. Claudia Gather

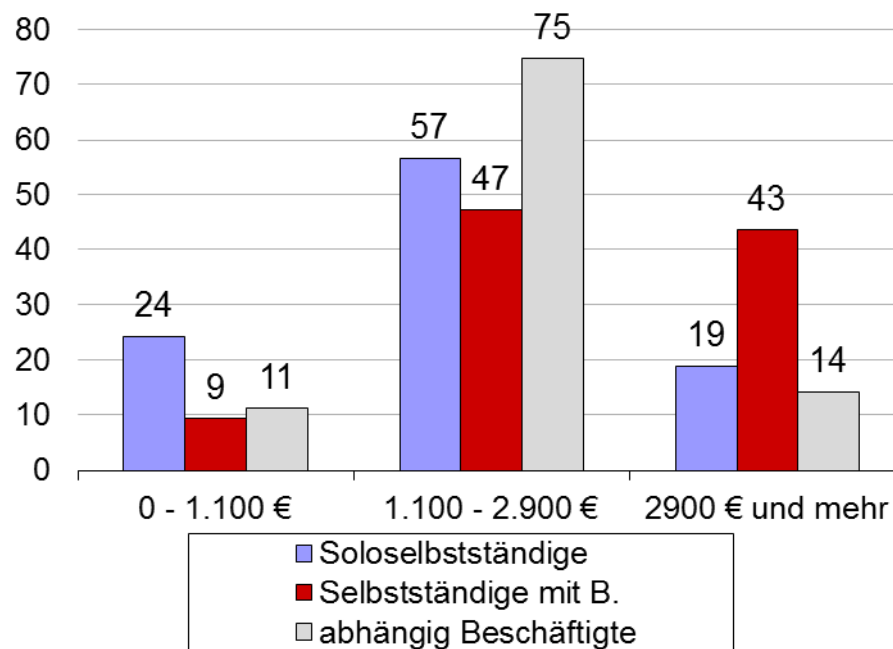
***“Bloß keine Schulden”***



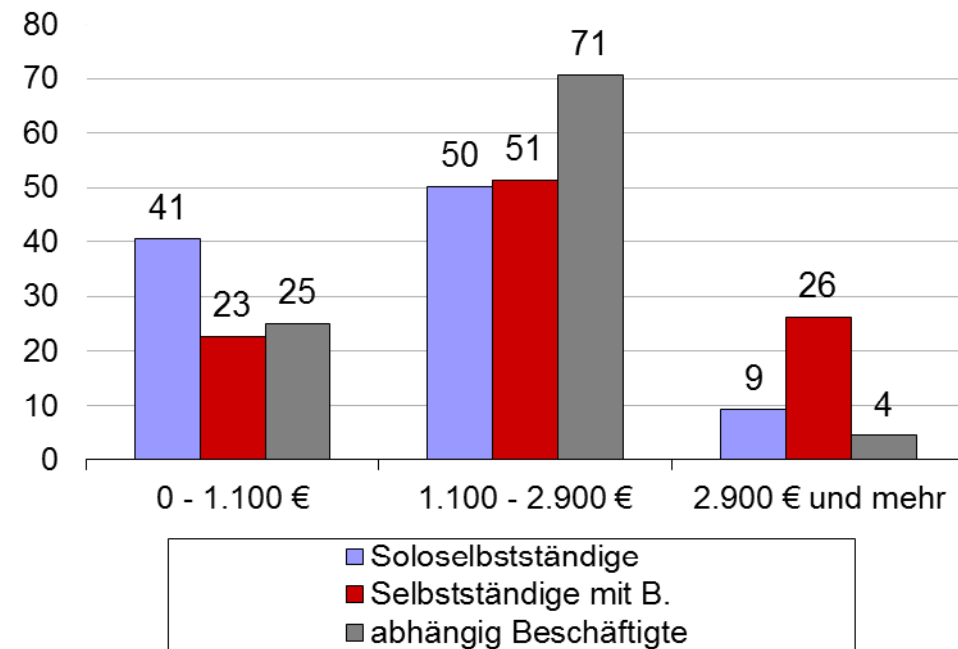


# Selbstständige – im Vergleich zu abhängig Beschäftigten Nettoeinkommen

Männer (in %)



Frauen (in%)



Quelle: Kelleter, K. (2009): Selbstständige in Deutschland. Ergebnisse des Mikrozensus 2008.

22% Soloselbstständige Frauen (2010) weniger als 500,- EUR im Monat (Fachinger 2013).

In der Grundsicherung waren 127.180 Selbstständige im März 2011

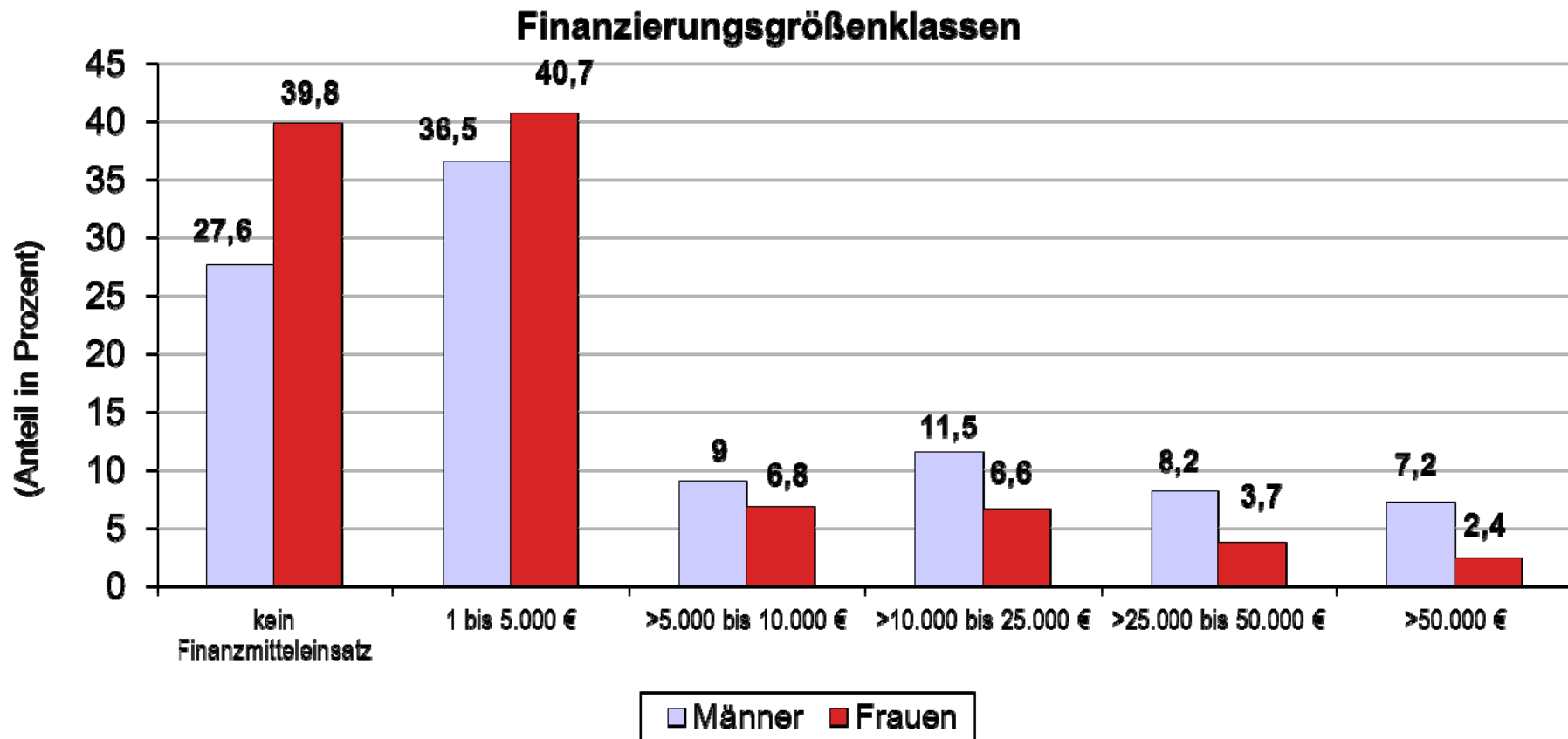
(May-Strobl/Pahnke/Schneck/Wolter 2011: VI).



## Thesen zur Finanzierung

1. In der Dienstleistungsbranche wird oft versucht ohne externe Mittel zu gründen.
2. Kleinkredite zu bekommen ist häufig problematisch.
3. Am häufigsten kommt das Geld aus eigenen Mitteln oder von Familie und Freunden.
4. Wenig Hinweise auf Diskriminierung von Frauen bei Beantragung von Bankkrediten, jedoch These, dass Kreditprogramme stärker auf „männliche Branchen“ zielen.

# nur wenige Gründer/innen setzen hohe Beträge ein



Quelle: Kohn, Karsten, KfW Bankengruppe, Volkswirtschaftliche Abteilung (2011): Gründungsaktivitäten von Frauen in Deutschland - Was sagt uns die Empirie?, S. 11 (Datengrundlage: KfW-Gründungsmonitor. Bevölkerungsrepräsentative Querschnittsbefragung zum Gründungsgeschehen in Deutschland, jährlich seit dem Jahr 2000)



# Typen der Gründungsfinanzierung

**Typ 1: „Ganz ohne Geld“**

**Typ 2: „Nur eigenes Geld“**

**Typ 3: „Familie, Freunde, Arbeitsamt“**

**Typ 4: „Kredite“**



- Überwiegende Mehrheit der Gründer/innen sind Kleinstgründer, diese wollen oft keine externe Bankfinanzierung, z.B. keine Existenzgründungskredite.
- Kredite erscheinen als Risiko, das soll klein gehalten werden.
- Werden als zu bürokratisch empfunden.
- Existierende Kreditprogramme passen manchmal nicht, da diese auf höhere Beträge und Männerbranchen zugeschnitten sind und häufig Sachinvestitionen finanzieren.
- Finanzierungsbedarf im Dienstleistungssektor besteht weniger für Sachinvestitionen, als vielmehr für den laufenden Lebensunterhalt. Bedarf oft erst nach der Gründung in den ersten Jahren.
- Öfter als Banken geben Familie und Freunde Geld
- Existenzgründungszuschuss (Arbeitsagentur) und Mikrokredite helfen.



Hochschule für  
Wirtschaft und Recht Berlin  
Berlin School of Economics and Law

**Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**