

**Nachhaltigkeit von Existenzgründungen –
Eine Untersuchung der Handelskammer Hamburg**

Herausgegeben von der
HANDELSKAMMER Hamburg
Geschäftsbereich Existenzgründung und Unternehmensförderung
Bearbeitung: Thorben Broders
Jürgen Mehnert
Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg, Tel.: 040-36 138 138
e-mail: service@hk24.de

Stand: Dezember 2011

Vorwort

Das Thema Existenzgründung besitzt in Hamburg einen ganz besonderen Stellenwert. So hat sich unsere Stadt im Laufe der Jahre immer mehr zu einer Gründermetropole entwickelt. Auch im ersten Halbjahr 2011 ist die Zahl der Unternehmenszugänge im Bereich der gewerblichen Wirtschaft (Handels- und Handwerkskammer) spürbar gestiegen: In diesem Zeitraum wurden 11.732 neue Betriebe angemeldet. Unsere Handelskammer ist als Netzwerk der Wirtschaft und deren Vertretung gegenüber der Politik bestrebt, Existenzgründerinnen und -gründer bei ihren unternehmerischen Vorhaben zu unterstützen. Seit vielen Jahren leisten wir „Hilfe zur Selbsthilfe“: Allein in 2010 haben wir unter anderem mehr als 9.000 persönliche Beratungen durchgeführt, 3.200 Gründungsinteressierte haben an unseren Veranstaltungen teilgenommen, und – last not least – unser Online-Tool „Gründungswerkstatt Hamburg“ (www.gruendungswerkstatt.hk24.de) verzeichnete etwa 47.000 Besucher und über 3,3 Mio. Seitenaufrufe; mehr als 2.000 User haben sich dort registriert, um ihre Planungen voranzutreiben.

Mit unseren Angeboten zur Vorbereitung auf die Selbstständigkeit wollen wir dazu beitragen, die „Überlebensfähigkeit“ der Gründungen zu stärken. Wir wollen auch Mut machen, denn: Wer die persönlichen Voraussetzungen mitbringt und über ein gut durchdachtes Unternehmenskonzept verfügt, hat gute Chancen, langfristig am Markt zu bestehen. Dabei ist die intensive Planung nicht alles, aber (fast) alles ist ohne eine Planung nichts.

Bereits 2002 hatten wir die Nachhaltigkeit von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit untersucht. Wir wollen mit der vorliegenden Analyse vor allem Aussagen zur Bestandskraft von Gründungen allgemein treffen, also auch unabhängig von der Motivation. Zum Schluss der Untersuchung geht es in einem Kapitel aber auch darum, wie sich Gründungen aus der Arbeitslosigkeit aktuell und im Vergleich zu 2002 entwickelt haben.

Nach unseren Ermittlungen geben bereits in den ersten Jahren viele Unternehmer ihr Vorhaben wieder auf. 32,1 Prozent der in 2006 angemeldeten Hamburger Betriebe hatten nach unseren Ermittlungen innerhalb der ersten drei Jahre ihr Gewerbe wieder abgemeldet. Der KfW-Gründungsmonitor 2011, eine jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, kommt im Übrigen zu ganz ähnlichen Ergebnissen hinsichtlich der Abbruchquoten: Danach ist drei Jahre nach dem Startzeitpunkt ein Drittel (32 Prozent) aller Gründer bundesweit bereits wieder aus dem Markt ausgeschieden (http://www.kfw.de/kfw/de/II/Download_Center/Fachthemen/Research/PDF-Dokumente_Gruendungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor_2011_Lang.pdf).

Unser Dank gilt Herrn LL.B. Thorben Broders, der diese Untersuchung im Rahmen eines Praktikums maßgeblich konzipiert und durchgeführt hat.

Mit freundlichen Grüßen

Bernd Reichhardt

Inhaltsverzeichnis

Einführung

1. Zusammenfassung

2. Ergebnisse der Studie

2.1 Angaben zur Gründung

- 2.1.1 Zeitpunkt und Branche
- 2.1.2 Alter und Geschlecht
- 2.1.3 Vorbereitung der Gründung
- 2.1.4 Bestandsfestigkeit

2.2 Angaben zum Unternehmen

- 2.2.1 Beschäftigung
- 2.2.2 Umsatz und Gewinn
- 2.2.3 Gewinnschwelle
- 2.2.4 Zielerreichung

2.3 Schwierigkeiten bei Existenzgründungen

- 2.3.1 Häufige Probleme
- 2.3.2 Ursachen für Geschäftsaufgabe

2.4 Finanzierung und Fördergelder

- 2.4.1 Finanzierungsmittel
- 2.4.2 Fördergelder
- 2.4.3 Fachkundige Stelle

3. Gründungsmerkmale im Detail

3.1 Bedeutung Businessplan

3.2 Bedeutung externer Unterstützung

3.3 Branchenspezifische Merkmale

- 3.3.1 unternehmensbezogene Dienstleistungen
- 3.3.2 Einzelhandel

3.4 Existenzgründungen nach Geschlecht

3.5 Auswirkung von Fördergeldern

3.6 Entwicklung geförderter Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit

Anhang

Fragebogen

Unsere Angebote für Existenzgründerinnen und -gründer in Hamburg – ein Überblick

Einführung

Ziel der vorliegenden Analyse ist es, die aktuelle Entwicklung, Beschaffenheit und Nachhaltigkeit der seit 2006 gegründeten Unternehmen zu erforschen. Dabei wird unter anderem die Umsatz-, Gewinn- und Beschäftigungssituation betrachtet; ferner soll eruiert werden, ob die Existenzgründer ihre gesteckten Ziele erreichen konnten, mit welchen Problemen sie insbesondere zu kämpfen haben und wie sich die Finanzierung ihrer Vorhaben zusammensetzt. Weiter wurde nach der Bedeutung der Förderhilfen, darunter auch des Gründungszuschusses, des Überbrückungsgelds und der „Ich-AG“ gefragt, und danach, ob ein Businessplan für die Gründung erstellt wurde. Auch den Einfluss von externer Unterstützung auf den späteren Verlauf der Gründung zu untersuchen, ist Gegenstand der Analyse. Zudem sollen verschiedene Gruppen von Existenzgründungen untereinander verglichen werden. Hier wird beispielsweise der Einfluss von staatlicher Förderung, Branchenzugehörigkeit und Finanzierungsmittel untersucht.

An der Umfrage haben sich insgesamt 265 Existenzgründer aus Hamburg beteiligt. Angeschrieben wurden ca. 2.300 Gründer aus dem Bereich Kleingewerbe, rund 1.100 geförderte Gründer aus der Arbeitslosigkeit, etwa 800 Gründer, die im Handelsregister eingetragen sind, und ca. 800 sog. „inaktive“ Unternehmen. Alle angeschriebenen Existenzgründer stammen aus den Datenbeständen der Handelskammer Hamburg. Daher gilt es zu beachten, dass bei einigen Fragen wie zur Tragfähigkeitsbescheinigung und zur externen Unterstützung die Handelskammer Hamburg überproportional vertreten ist.

Die Angaben der Existenzgründer stellen die Grundlage für diese Analyse dar. Wurden von einzelnen Gründern zu bestimmten Fragen keine Angaben gemacht, so wurde der Gründer für die Auswertung dieser Frage nicht berücksichtigt. Zur Ermittlung der Bestandskraft wurde zudem auf die Datenbestände der Handelskammer Hamburg zurückgegriffen.

Anmerkung: Die Begriffe „Existenzgründer-/Gründer/Unternehmer“ werden hier zur Vereinfachung sowohl für männliche als auch für weibliche Personen genutzt.

1. Zusammenfassung

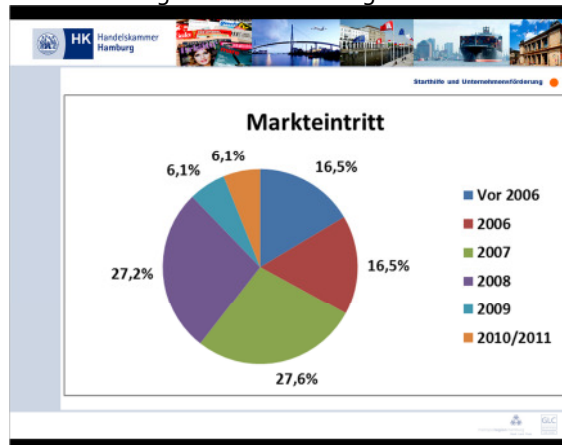
- ✚ Nach fünf Jahren sind noch 55,8 Prozent aller 2006 angemeldeten Gewerbebetriebe im Bereich Handel und Dienstleistungen (außer Handwerk) am Markt. Dabei sind die ersten drei Geschäftsjahre die schwersten: Die Quote der Gewerbeabmeldungen liegt bei 32,1 Prozent (Anmeldejahr 2006), 30,0 Prozent (2007) und 32,5 Prozent (2008).
- ✚ Im Laufe der Geschäftstätigkeit steigt bei den befragten Personen die Zahl der Beschäftigten im Durchschnitt nennenswert an. Mehr als neun von zehn befragten Personen beschäftigen allerdings weder bei Gründung noch im Jahre 2010 eine Vollzeitkraft.
- ✚ Ca. drei von vier Gründern erzielen im ersten Jahr nur einen Gewinn, der unter 15.000 Euro liegt, im dritten Jahr ist es noch jeder Zweite. Der Anteil der Befragten, die mehr als 30.000 Euro Überschuss erwirtschaften, steigt von 9,6 Prozent im ersten Jahr über 16,6 Prozent im zweiten auf 27,2 Prozent im 3. Geschäftsjahr.
- ✚ Drei von fünf Gründern geben an, Schwierigkeiten bei der Existenzgründung gehabt zu haben. Als häufigstes Problem wird mangelndes Eigenkapital genannt, gefolgt von organisatorischen Problemen und Problemen mit dem Wettbewerb.
- ✚ Vier von fünf Gründern finanzieren ihr Vorhaben ausschließlich oder zumindest anteilig über Eigenkapital. Auch die Förderung über die Arbeitsagenturen spielt eine wesentliche Rolle.
- ✚ Gründer, die zum Start einen Businessplan erstellt haben, haben ihre Ziele hinsichtlich Umsatz und Gewinn sowie Beschäftigtenzahl eher erreicht als solche, die ohne Businessplan gestartet sind.
- ✚ Ebenso konnten Personen, die auf externe Beratung zurückgegriffen haben, ihre Zielvorstellungen eher realisieren.
- ✚ Im Branchenvergleich ergibt sich bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen ein deutlich besseres Bild als beim Einzelhandel.

2. Ergebnisse der Studie

2.1 Angaben zur Gründung

2.1.1 Zeitpunkt und Branche

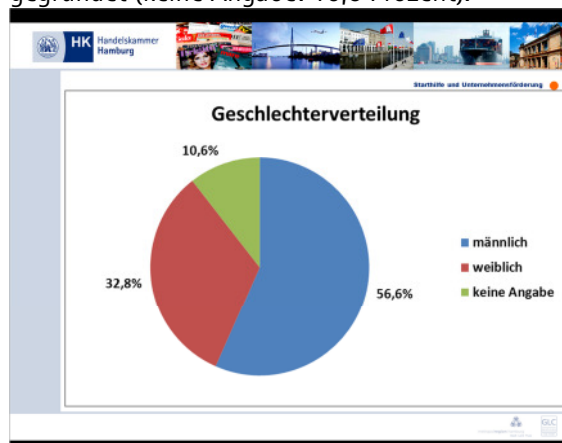
Der jeweilige Markteintritt der 265 Teilnehmer an der Umfrage verteilt sich über den Untersuchungshorizont wie folgt:



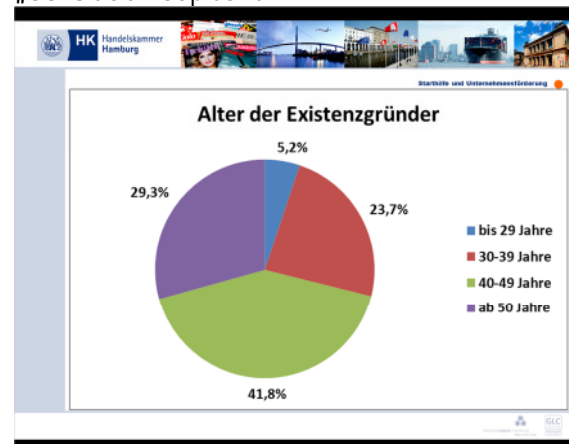
Die Branchenverteilung zeigt, dass bei diesen Gründungen die unternehmensbezogenen Dienstleistungen (16,3 Prozent), der Einzelhandel (13 Prozent) und personenbezogene Dienstleistungen (11,4 Prozent) dominieren. Der Anteil der Kreativ- und Kulturwirtschaft ist mit 8,5 Prozent erheblich. Es folgen die Bereiche Information und Kommunikation sowie Gastgewerbe mit 6,1 Prozent. In den übrigen Branchen wurden jeweils weniger als 5 Prozent der Neugründungen vollzogen.

2.1.2 Alter und Geschlecht

Die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen wurden zu 56,6 Prozent von Männern und zu 32,8 Prozent von Frauen gegründet (keine Angabe: 10,6 Prozent).

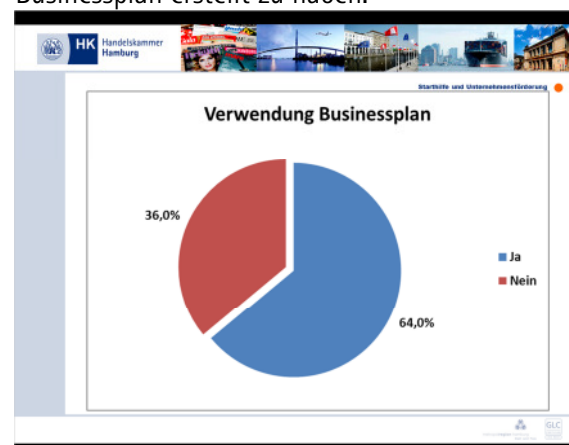


Bei Betrachtung der Angaben zum Alter zeigt sich, dass - bei den unter 50-Jährigen - mit zunehmendem Alter die Bereitschaft zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit wächst. So wurden mit 41,8 Prozent die meisten Gründungen im Alter zwischen 40 bis 49 Jahren vollzogen. Im Alter von 30 bis 39 Jahren liegt die Quote bei 23,7 Prozent, in der Altersgruppe bis 29 Jahre sind es 5,2 Prozent. Nahezu 3 von zehn Gründern gehören aber auch der „Generation 50plus“ an.



2.1.3 Vorbereitung der Gründung

Knapp zwei Drittel aller Befragten hat angegeben, für die Gründung einen Businessplan erstellt zu haben.



Wiederum zwei Drittel dieser Personen nehmen bei der Erstellung des Businessplans oder zu anderen Fragen ihrer Gründung die Unterstützung einer externen Stelle in Anspruch. Am häufigsten für die Beratung wird die Handelskammer Hamburg aufgesucht, von der ca. ein Viertel aller befragten Personen (26,3 Prozent) Unterstützung bekommen hat (vgl. S. 4, Einführung). Knapp 15 Prozent haben die Dienste eines Unternehmens-/Steuerberaters genutzt.

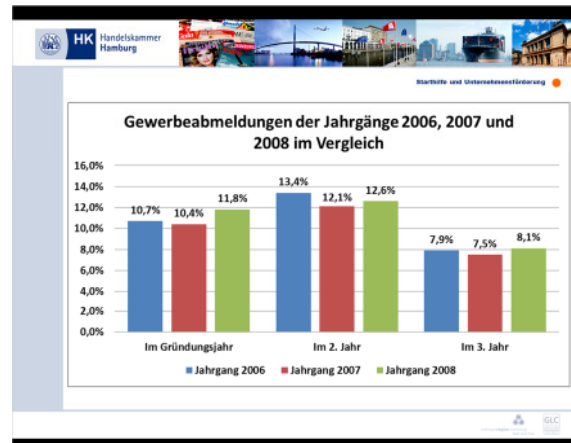


2.1.4 Bestandsfestigkeit

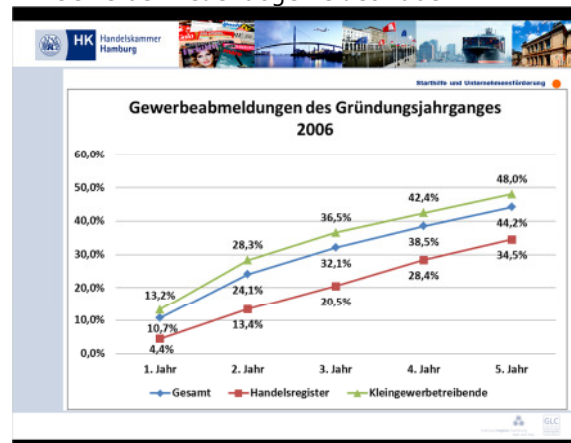
Von den gegründeten Unternehmen, die an dieser Umfrage teilgenommen haben, sind nach wie vor 92,7 Prozent am Markt. Diese hohe Überlebensquote ist jedoch wenig aussagekräftig und lässt sich nicht auf die Gesamtzahl der in Hamburg vollzogenen Gründungen übertragen. Vielmehr ist hier das methodische Problem des Positiv-Bias ausschlaggebend, wonach Personen, die Erfolg haben, eher dazu bereit sind, an einer entsprechenden Umfrage teilzunehmen und dadurch auch überproportional vertreten sind.

Berücksichtigt man alle von 2006 bis 2008 in Hamburg gegründeten Unternehmen, so beläuft sich die Überlebensquote bis einschließlich 2010 auf 61,9 Prozent.

Nachstehend sollen auf Basis der Vollerhebung die Gewerbeabmeldungen aus den Gründungsjahrgängen 2006, 2007 und 2008 innerhalb der ersten drei Geschäftsjahre dargestellt werden. Dabei ist zwischen den Jahrgängen eine relative Gleichverteilung zu erkennen. Bereits im Gründungsjahr hat gut jeder zehnte Existenzgründer sein Gewerbe wieder abgemeldet. Der stärkste Rückgang ist jedoch bei allen drei Gründungsjahrgängen einheitlich im 2. Geschäftsjahr zu erkennen. Hier liegt die Quote der Gewerbeabmeldungen mit 12,1 Prozent bis 13,4 Prozent am höchsten. Im dritten Geschäftsjahr geht die Abmeldequote wieder zurück und beläuft sich auf 7,5 Prozent bis 8,1 Prozent. Es lässt sich somit feststellen, dass die Abmeldequote innerhalb der ersten beiden Geschäftsjahre am höchsten ausfällt.



In einer weiteren Darstellung soll nun die Entwicklung der Gewerbeabmeldungen innerhalb der ersten fünf Geschäftsjahre am Beispiel des Gründungsjahrganges 2006 dargestellt werden. Dabei wird neben der Gesamtdarstellung auch zwischen Kleingewerbetreibenden und Unternehmern, die ihre Firma ins Handelsregister eingetragen haben, unterschieden. Es ist unschwer zu erkennen, dass bei den Kleingewerbetreibenden die Quote der Gewerbeabmeldungen deutlich höher liegt als bei den im Handelsregister eingetragenen Unternehmen, die im Durchschnitt somit bestandsfester sind. In der Gesamtdarstellung zeigt sich, dass innerhalb von 5 Jahren 44,2 Prozent der Existenzgründer ihr Gewerbe wieder abgemeldet haben.

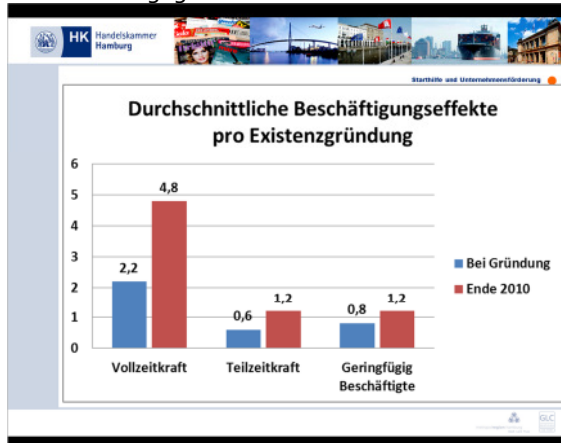


3.2 Angaben zum Unternehmen

2.2.1 Beschäftigung

Die Entwicklung bei den Beschäftigtenzahlen stellt sich durchaus positiv dar. So beschäftigte jeder Existenzgründer von Beginn an durchschnittlich 2,2 Vollzeitkräfte, 0,6 Teilzeitkräfte und 0,8 geringfügig Beschäftigte. Ende 2010 hatte bereits jeder Existenzgründer durchschnittlich 4,8 Vollzeitbeschäftigte, 1,2 Teilzeitbeschäftigte und ebenfalls 1,2

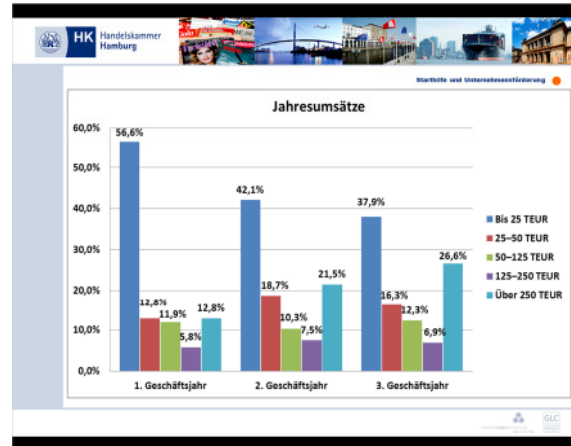
geringfügig Beschäftigte. Damit zeigt sich eine deutliche Steigerung der Beschäftigtenzahlen im Laufe der Geschäftstätigkeit. Die hier angegebenen Durchschnittswerte sind allerdings im Detail wenig aussagekräftig, da es viele Existenzgründer/Unternehmer ohne Mitarbeiter gibt und auf der anderen Seite einige wenige mit einer erheblichen Mitarbeiterzahl. Tatsächlich haben 92,5 Prozent der Befragten weder bei der Gründung noch im Jahre 2010 eine Vollzeitkraft beschäftigt. Sämtliche Vollzeitkräfte verteilen sich somit auf 7,5 Prozent der gegründeten Unternehmen.



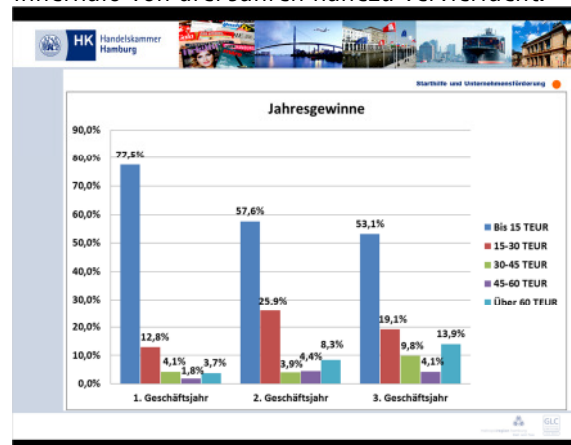
2.2.2 Umsatz und Gewinn

Bei Betrachtung der Jahresumsätze zeigt sich, dass mit 56,6 Prozent die Mehrzahl der Gründer im ersten Geschäftsjahr nicht über 25.000 Euro Umsatz hinauskommt. Einen Jahresumsatz von 25.000 bis 50.000 Euro können 12,8 Prozent, von 50.000 bis 125.000 Euro 11,9 Prozent aller Befragten aufweisen. Im Bereich 125.000 bis 250.000 Euro Jahresumsatz sinkt die Zahl auf 5,8 Prozent. Erfreulicherweise schaffen es aber im ersten Jahr wiederum schon 12,8 Prozent der Befragten, einen Jahresumsatz von über 250.000 Euro zu erzielen.

Im zweiten und im dritten Jahr verbessert sich erwartungsgemäß das Gesamtbild der Jahresumsätze. So schaffen es im zweiten und dritten Jahr stetig mehr Gründer, über einen Jahresumsatz von 25.000 Euro hinauszukommen. Infolge dessen verbessern viele Gründer ihren Umsatz auf 25.000 bis 50.000 Euro. Während die Quote bei den Umsätzen in der Spanne von 50.000 bis 250.000 Euro über die ersten drei Jahre relativ konstant bleibt, steigt die Anzahl der Unternehmen mit über 250.000 Euro Umsatz erfreulicherweise stetig an und erreicht im dritten Jahr immerhin 26,6 Prozent.

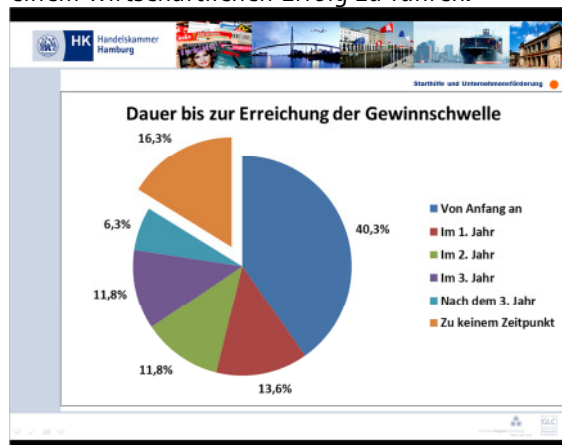


Aussagekräftiger sind naturgemäß die Angaben über die Jahresgewinne. Auch hier lässt sich mit den Jahren eine zunehmend positive Entwicklung feststellen. So sind es im ersten Jahr 77,5 Prozent der Existenzgründer, die nicht über einen Jahresgewinn von 15.000 Euro hinauskommen. Im dritten Jahr hat sich diese Quote zwar auf 53,1 Prozent reduziert. Es bleibt allerdings anzumerken, dass im dritten Jahr über die Hälfte der Befragten keinen Gewinn erwirtschaften konnte, der – zumindest in aller Regel – eine ausreichende Lebensgrundlage gewährleistet. Dennoch fällt im Gesamtbild die Entwicklung positiv aus. So finden sich im dritten Jahr deutlich mehr Unternehmer mit einem Gewinn von 15.000 bis 45.000 Euro als es noch im ersten Jahr der Fall war. Wie auch bei den Umsätzen lässt sich bei den Gewinnen eine Zunahme der (sehr) gut laufenden Betriebe erkennen. So steigert sich die Zahl der Unternehmen mit einem Jahresgewinn von über 60.000 Euro von 3,7 Prozent im ersten Jahr auf 13,9 Prozent im dritten Jahr und hat sich somit innerhalb von drei Jahren nahezu vervierfacht.



2.2.3 Gewinnschwelle

Weitgehend positiv fallen auch die Angaben bei der Dauer zur Erreichung der Gewinnschwelle aus. So können 40,3 Prozent aller Befragten von Anfang an Gewinne erzielen. Innerhalb des ersten Jahres folgen dann noch weitere 13,6 Prozent, die eine positive Bilanz ziehen können. Anschließend flacht diese Entwicklung jedoch etwas ab. Im zweiten und dritten Jahr schaffen es jeweils noch weitere 11,8 Prozent der Gründer, die Gewinnschwelle zu erreichen. Nach dem dritten Jahr steigt die Zahl nur noch um 6,3 Prozent. Folglich sind es immer noch 16,3 Prozent der Befragten, die zu keinem Zeitpunkt Gewinne erzielen konnten. Es lässt sich somit der Rückschluss ziehen, dass für eine erfolgreiche Gründung innerhalb der ersten zwei bis drei Jahre die Gewinnschwelle erreicht sein sollte. Anschließend wird es zunehmend unwahrscheinlicher, die Existenzgründung zu einem wirtschaftlichen Erfolg zu führen.



2.2.4 Zielerreichung

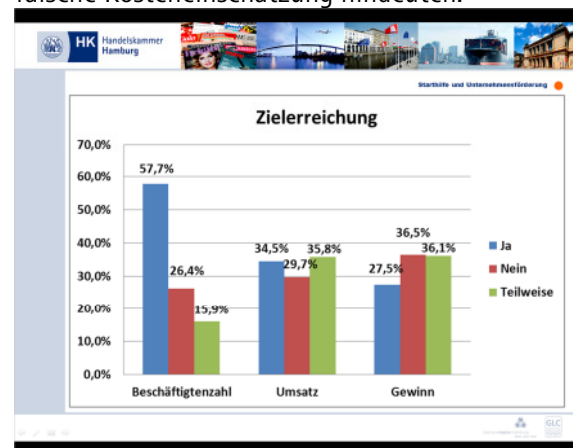
Bei der Erreichung von gesetzten Zielen zeigt sich insgesamt ein eher gemischtes Bild.

Mit der Anzahl der Beschäftigten ist gut die Hälfte (57,7 Prozent) aller Existenzgründer zufrieden. Lediglich 26,4 Prozent konnten Ihre Ziele hier nicht erreichen und 15,9 Prozent sind immerhin noch teilweise mit der Anzahl ihrer Beschäftigten zufrieden.

Nur 34,5 Prozent der Befragten haben ihre Planvorstellungen realisieren können, 29,7 Prozent dagegen nicht. 35,8 Prozent konnten zumindest noch teilweise die erstrebten Ziele erreichen.

Die größte Schwierigkeit bereitet es den meisten Existenzgründern jedoch, den erwarteten Gewinn zu generieren. So haben hier lediglich 27,5 Prozent der Befragten ihre Zielvorstellung erreicht. Mit 36,5 Prozent ist der überwiegende Teil mit dem Ergebnis nicht zufrieden. Teilweise zufrieden zeigten sich immerhin 36,1 Prozent.

Aus den Angaben über den Umsatz lässt sich schlussfolgern, dass offensichtlich viele Gründer ihre Absatzmöglichkeiten zu optimistisch einschätzen. Die etwas negative Stimmung bei der Gewinnerzielung könnte zudem auf eine falsche Kosteneinschätzung hindeuten.



2.3 Schwierigkeiten bei Existenzgründungen

2.3.1 Häufige Probleme

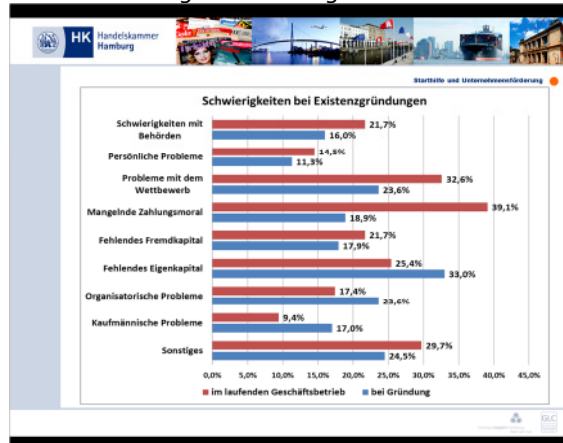
Zunächst ist festzustellen, dass 60,2 Prozent der Befragten angeben, überhaupt in irgendeiner Form Schwierigkeiten während der Gründung oder im laufenden Geschäftsbetrieb gehabt zu haben (Mehrfachnennungen waren hier möglich). Zwei von fünf Existenzgründern geben dementsprechend an, zu keinem Zeitpunkt auf wesentliche Hindernisse gestoßen zu sein.

Als ein häufiges Problem während der Gründung wird mangelndes Eigenkapital genannt. 33,0 Prozent geben an, Schwierigkeiten bei der Aufbringung von entsprechenden Eigenmitteln gehabt zu haben. Mit jeweils 23,6 Prozent waren auch organisatorische Probleme im Rahmen der Gründung und Probleme mit dem Wettbewerb oft genannte Hindernisse.

Im laufenden Geschäftsbetrieb wird dann besonders die mangelnde Zahlungsmoral der Kunden kritisiert: Mit 39,1 Prozent ist es das von den Gründern am häufigsten genannte Problem. Schwierigkeiten mit dem Wettbewerb sind auch im laufenden Geschäftsbetrieb für viele Gründer ein Problem.

Fehlendes Fremdkapital wird von jedem fünften (21,7 Prozent) Existenzgründer bemängelt.

Ebenfalls 21,7 Prozent führen auch Schwierigkeiten mit Behörden als Problem an. Hier sollte geprüft werden, inwiefern einem Existenzgründer die Zusammenarbeit mit den Behörden nicht erleichtert werden kann. Interessanterweise stellen nach der Selbsteinschätzung der Befragten kaufmännische Defizite mit 9,4 Prozent das geringste Problem dar, obwohl gerade Mängel in diesem Bereich häufig von externer Seite bei vielen Existenzgründern diagnostiziert werden.



2.3.2 Ursachen für Geschäftsaufgabe

Als Ursache für die Geschäftsaufgabe führten 14,3 Prozent der Befragten Probleme mit Behörden an. Weitere entscheidende Faktoren waren Probleme mit dem Wettbewerb, mangelnde Zahlungsmoral und fehlendes Eigenkapital. Zudem sind auch persönliche Probleme für viele Gründer ein ausschlaggebender Faktor für die Geschäftsaufgabe.

Die Aussagen über die Ursachen der Geschäftsaufgabe sind nur als Richtwerte anzusehen, da mit 19 Antworten die für eine statistische Auswertung erforderliche Teilnehmerzahl hier nicht erreicht wurde.

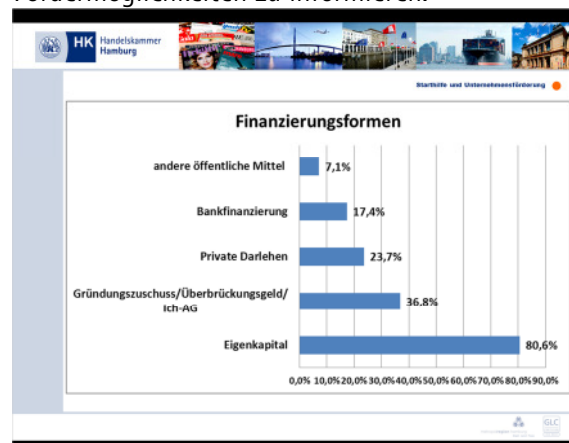
2.4 Finanzierung und Fördergelder

2.4.1 Finanzierungsmittel

Die nach wie vor am häufigsten verwendete Finanzierungsform ist das Eigenkapital. 80,6 Prozent aller Befragten finanzieren hiermit zumindest anteilig ihre Unternehmung. Dies ist auch nicht verwunderlich, da viele Gründer keinen oder nur sehr beschränkten Zugang zu Fremdkapital besitzen und zudem für die meisten externen Finanzierungsformen auch immer ein gewisser Eigenkapitalanteil erforderlich ist.

Die bei dieser Befragung am zweithäufigsten genannte Finanzierungsform stellt die finanzielle Förderung für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit dar. Hierzu zählen die Instrumente Gründungszuschuss und Überbrückungsgeld sowie Fördergelder aus der Ich-AG, die insgesamt von 36,8 Prozent der Gründer genutzt wurden. Dieser erhebliche Anteil ist mit der traditionell hohen Quote der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu erklären. Ungefähr jeder vierte Existenzgründer (23,7 Prozent) greift zudem auf private Darlehen von Familienangehörigen oder Freunden zurück. Damit sind private Darlehen bei Gründungen häufiger als Darlehen von Kreditinstituten, die aber immerhin noch von 17,4 Prozent der Gründer genutzt wurden. Ausschlaggebend hierfür sind vermutlich die häufig günstigeren und flexibleren Konditionen, die bei einem Privatdarlehen gewährt werden.

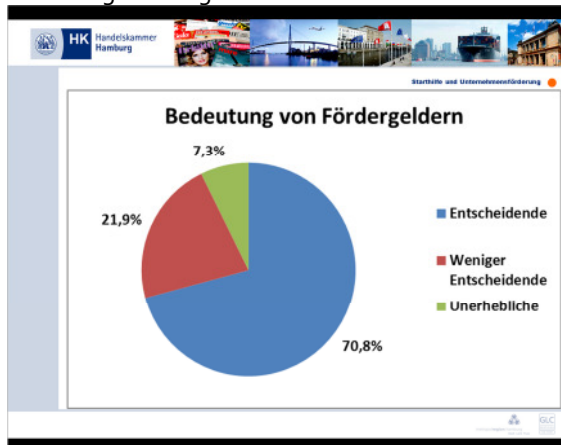
Nur 7,1 Prozent der Befragten geben an, ihre Vorhaben mit anderen öffentlichen Fördermitteln wie beispielsweise das KfW-Startgeld finanziert zu haben. Das ist insofern bemerkenswert, da gerade öffentliche Fördermittel in aller Regel günstigere Konditionen bieten als typische Bankkredite. Neben den Auflagen, die zur Gewährung von öffentlichen Fördermitteln vorgeschrieben sind, kann auch die mangelnde Kommunikation dieser Fördermöglichkeiten für die geringe Nutzungsquote ausschlaggebend sein. Daher sollte verstärkt Wert darauf gelegt werden, Existenzgründer auch über die entsprechenden Fördermöglichkeiten zu informieren.



2.4.2 Fördergelder

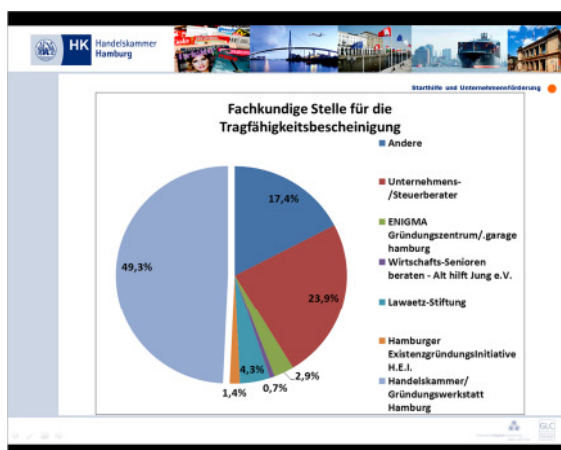
Für die meisten (70,8 Prozent) der Befragten, die aus der Arbeitslosigkeit gegründet und Gründungszuschuss, Überbrückungsgeld oder einen Zuschuss für die Ich-AG erhalten haben,

spielte diese Förderung eine entscheidende Rolle für den Schritt in die Selbstständigkeit. Die Nutzung solcher Fördermöglichkeiten ist grundsätzlich als positiv zu bewerten, wobei die Gründung nicht allein durch die Notlage motiviert sein sollte. Es ist empirisch belegt, dass tendenziell solche Gründungen erfolgreicher sind, die aus dem „Willen zum Unternehmer sein“ vollzogen werden. Für weitere 21,9 Prozent der Gründer waren solche Zuschüsse weniger entscheidend und für 7,3 Prozent waren sie sogar unerheblich für die Existenzgründung.



2.4.3 Fachkundige Stelle

Für den Antrag auf finanzielle Unterstützung für eine Unternehmensgründung aus der Arbeitslosigkeit ist für den Gründer immer eine Tragfähigkeitsbescheinigung von einer fachkundigen Stelle erforderlich. Nahezu die Hälfte (49,3 Prozent) der geförderten Befragten haben diese Bescheinigung über die Handelskammer erhalten (Handelskammer ist hier überproportional vertreten, Erklärung: s.o. Einführung).



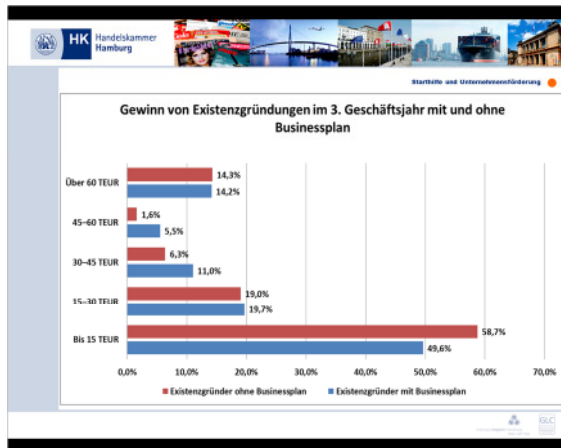
3. Gründungsmerkmale im Detail

3.1 Bedeutung Businessplan

Aus den Aussagen der Befragten lässt sich schließen, dass es durchaus sinnvoll ist, vor der Unternehmensgründung einen Businessplan zu erstellen. So konnten durchschnittlich mehr Existenzgründer, die zum Start in die Selbstständigkeit einen Businessplan angefertigt haben, ihre Ziele sowohl in Hinblick auf Beschäftigtenzahl als auch auf Umsatz und Gewinn erreichen, als solche, die keinen Businessplan erstellt haben. Besonders deutlich ist dieses Verhältnis bei der Zufriedenheit mit dem erzielten Gewinn zu sehen: So geben gerade einmal 17,9 Prozent der Existenzgründer ohne Businessplan an, ihre Zielvorstellungen erreicht zu haben. Bei den Befragten mit Businessplan konnten immerhin schon 32,9 Prozent den geplanten Gewinn auch tatsächlich erzielen. Bei der Frage nach der persönlichen Zielerreichung spielt zweifellos oft auch die subjektive Wahrnehmung des jeweiligen Gründers eine Rolle. Es ist jedoch zu vermuten, dass Gründer, die einen Businessplan erstellen, eher dazu neigen, ihre Ziele nach realistisch machbaren Vorstellungen auszurichten. Dies könnte insbesondere damit zusammenhängen, dass zu einem vollständigen Businessplan eine detaillierte Umsatz- und Kostenkalkulation gehört, mit deren Hilfe sich der zu erreichende Gewinn zumindest annähernd einschätzen lässt.



Auch bei Betrachtung von objektiven Gewinndaten zeigt sich eine positive Tendenz bei denjenigen Gründern, die einen Businessplan erstellt haben, insbesondere in den Größenordnungen zwischen 30.000 und 60.000 Euro. Im Spitzenbereich von über 60.000 Euro ist das Verhältnis allerdings wieder ausgeglichen.



3.2 Bedeutung externer Unterstützung

Es scheint sinnvoll zu sein, vor der Gründung eine externe Beratungsstelle aufzusuchen, die dem Gründer bei der Erstellung des Businessplans hilft oder ihn bei sonstigen grundsätzlichen Fragen zum Thema Selbstständigkeit unterstützt. So haben 37,3 Prozent der Befragten ihre Zielvorstellungen im Hinblick auf den erwarteten Gewinn erreicht, die bei ihrer Gründung von der Handelskammer Hamburg unterstützt wurden. Von denjenigen Gründern, die weder für die Erstellung ihres Businessplans noch für sonstige Fragen zu ihrer Gründung auf externe Hilfe zurückgegriffen haben, konnten lediglich 26,5 Prozent ihre Zielvorstellungen vom Gewinn erreichen. In den Bereichen Umsatz- und Beschäftigtenzahl sind die Unterschiede nicht ganz so deutlich, wobei sich auch hier Existenzgründer mit Unterstützung der Handelskammer Hamburg durchschnittlich zufriedener mit ihrer Unternehmung zeigen.



3.3 Branchenspezifische Merkmale

Im folgenden Abschnitt wird auf spezifische Eigenschaften der beiden Branchen eingegangen, die sich an der Umfrage am stärksten beteiligt haben. Dabei soll insbesondere auf solche Eigenschaften eingegangen werden, die sie im Verhältnis zu anderen Branchen unterscheiden.

3.3.1 Unternehmensbezogene Dienstleistungen

Von den teilnehmenden Befragten haben mit 16,3 Prozent die meisten im Bereich unternehmensbezogene Dienstleistungen gegründet. Zunächst ist festzustellen, dass die Entwicklung des Umsatzes sich in den ersten drei Jahren relativ ähnlich verhält wie in den anderen Branchen. Der ausgewiesene Gewinn ist im Verhältnis jedoch relativ hoch. So schaffen es hier im dritten Geschäftsjahr 20,0 Prozent der Gründer, einen Gewinn von über 60.000 Euro zu erwirtschaften. Im Branchendurchschnitt schaffen dies lediglich 13,9 Prozent. Demgegenüber liegt die Quote der Befragten, die einen niedrigen Gewinn von bis zu 15.000 Euro erzielen, nur bei 40 Prozent und damit deutlich unter dem Durchschnitt aller Branchen (53,1 Prozent).

Auch die Zahl der Befragten, die es zu keinem Zeitpunkt schaffen, Überschüsse zu generieren, liegt in dieser Branche mit 8,6 Prozent weit unter dem Durchschnitt von 16,3 Prozent. Somit scheint ein Engagement im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen verhältnismäßig rentabel zu sein. Es erscheint daher auch nicht verwunderlich, dass sich viele der Neugründungen in dieser Branche angesiedelt haben. Die genannten objektiven Werte werden auch durch die subjektive Wahrnehmung der Existenzgründer widergespiegelt. So geben 64,7 Prozent der befragten unternehmensbezogenen Dienstleister an, ihre Ziele in Hinblick auf die Beschäftigtenzahl erreicht zu haben. Im Branchendurchschnitt sind es lediglich 57,7 Prozent der Gründer. Den erhofften Umsatz konnten mit 56,8 Prozent sogar über die Hälfte erreichen. Auch hier sind es im Branchenvergleich nur 34,5 Prozent. Am eindrucksvollsten stellt sich jedoch das positive Verhältnis bei der Gewinnerwartung dar: Immerhin 54,1 Prozent der Gründer im Bereich unternehmensbezogene Dienstleistungen sind mit ihrem Gewinn zufrieden. Im Durchschnitt

sind es gerade einmal 27,5 Prozent der Gründer. Insgesamt zeigt sich somit eine hohe durchschnittliche Zufriedenheit bei den Befragten im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen.

3.3.2 Einzelhandel

Eine weitere Branche mit einer traditionell hohen Gründeraktivität ist der Einzelhandel. Von den teilnehmenden Befragten sind dieser Branche 13 Prozent zuzurechnen. Im Hinblick auf die Performance von Existenzgründern im Einzelhandel ergibt sich ein deutlich schwächeres Bild, als es bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen der Fall ist. So ist im Einzelhandel schon ein vergleichsweise schwacher Umsatz zu verzeichnen. Im dritten Geschäftsjahr geben 57,9 Prozent der Gründer an, über einen Jahresumsatz von 25.000 Euro nicht hinausgekommen zu sein. Dieser Wert ist vergleichsweise hoch und liegt im Durchschnitt aller Branchen bei 37,9 Prozent. Bei den Spitzenumsätzen von über 250.000 Euro ist das Verhältnis von 26,3 Prozent im Einzelhandel zu 26,6 Prozent im Branchendurchschnitt dafür relativ ausgeglichen.

Bei den generierten Gewinnen schneidet der Einzelhandel jedoch wieder schlechter ab. So kommen 87,5 Prozent der Gründer auch im dritten Geschäftsjahr nicht über einen Gewinn von 15.000 Euro hinaus (Durchschnitt: 53,1 Prozent). Keiner der Befragten aus dem Einzelhandel hat angegeben, einen Gewinn von über 60.000 Euro im dritten Jahr erwirtschaftet zu haben. Im Branchendurchschnitt haben das immerhin noch 13,9 Prozent geschafft. Auch bei der Dauer bis zum Erreichen von Überschüssen kann sich das Bild vom Einzelhandel nicht verbessern. Während nur 18,2 Prozent der Befragten im Einzelhandel von Anfang an Überschüsse erzielen konnten, waren es im Branchenvergleich bereits 40,3 Prozent. Zudem haben ganze 40,9 Prozent der Befragten im Einzelhandel angegeben, zu keinem Zeitpunkt Überschüsse erwirtschaftet zu haben. Im Branchenvergleich sind es lediglich 16,3 Prozent. Nach den objektiven Gesichtspunkten ist eine Gründung im Einzelhandel somit vergleichsweise unattraktiv. Dennoch bietet natürlich auch der Einzelhandel für viele Gründer interessante Perspektiven, um den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Aufgrund der hohen Gründerrate und des damit

zusammenhängenden starken Wettbewerbs sollte jedoch insbesondere in dieser Branche auf ein durchdachtes Gründungskonzept und eine ausreichende Abgrenzung des Sortiments zur Konkurrenz sowie – beim stationären Handel – auf den richtigen Standort geachtet werden.

Es ist allerdings auch nicht verwunderlich, dass sich die negativen Werte aus den objektiven Daten auch im subjektiven Empfinden der Existenzgründer widerspiegeln. Bei Erreichung der erhofften Beschäftigtenzahl ist das Verhältnis der zufriedenen Gründer mit 50,0 Prozent im Einzelhandel und 57,7 Prozent im Branchendurchschnitt noch relativ ausgewogen. Schon beim Umsatz zeigen sich viele Befragte im Einzelhandel jedoch enttäuscht. Lediglich 16,7 Prozent der Gründer konnten hier ihre Zielvorstellungen erreichen, im Branchendurchschnitt konnten dies mit 34,5 Prozent mehr als doppelt so viele. Mit den erzielten Gewinnen ist im Bereich Einzelhandel dann kaum noch jemand zufrieden. Lediglich 4,2 Prozent konnten hier ihre Zielvorstellungen erreichen. Die Quote im Branchendurchschnitt liegt auch hier mit 27,5 Prozent zufriedener Gründer um ein vielfaches höher. Insgesamt konnten somit im Einzelhandel viele Befragte ihren eigenen Erwartungen nicht gerecht werden.

3.4 Existenzgründungen nach Geschlecht

Im Folgenden soll das Gründungsverhalten von Männern und Frauen miteinander verglichen werden. Zunächst ist festzustellen, dass 72,1 Prozent der Frauen für ihre Existenzgründung einen Businessplan erstellt haben. Bei den Männern waren es hingegen nur 58,5 Prozent. Zudem sind Frauen auch eher geneigt, sich bei ihrer Existenzgründung von einer externen Stelle unterstützen zu lassen. 73,7 Prozent der Frauen geben an, sich in irgendeiner Form Unterstützung geholt zu haben. Bei den Männern liegt der Anteil bei lediglich 46,4 Prozent. Es lässt sich somit die Vermutung anstellen, dass sich Frauen und Männer tendenziell unterschiedlich auf eine Selbstständigkeit vorbereiten.

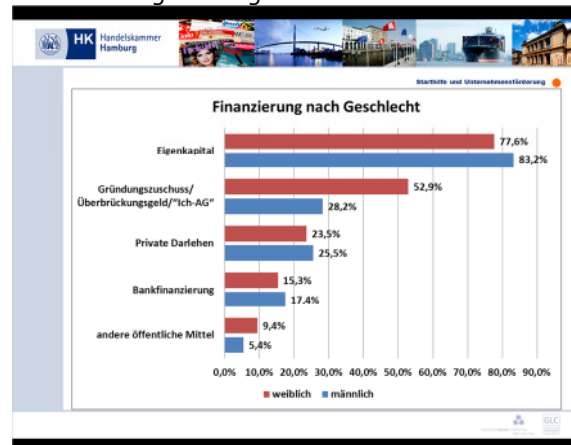
Interessanterweise lässt sich auch ein Unterschied in der Performance zwischen den von Frauen und Männern gegründeten Unternehmen feststellen. 58,0 Prozent der von Frauen gegründeten Unternehmen erzielen auch im dritten Geschäftsjahr keinen Umsatz über 25.000 Euro. Bei den von Männern gegründeten

Unternehmen sind es lediglich 26,2 Prozent. Einen Jahresumsatz von über 250.000 Euro konnten 8,1 Prozent der Frauen vorweisen, bei den männlichen Befragten liegt der Anteil mit 35,7 Prozent deutlich höher.

Bei den Gewinnen sieht das Verhältnis ähnlich aus. Während es bei den Gründerinnen im dritten Geschäftsjahr 64,0 Prozent nicht geschafft haben, einen Gewinn von über 15.000 Euro zu generieren, sind es bei den Männern nur 43,0 Prozent. Einen Jahresgewinn von über 60.000 Euro konnten 6,9 Prozent der von Frauen gegründeten Unternehmen erreichen, bei den von Männern gegründeten Unternehmen konnten 17,4 Prozent diese Marke überschreiten. Bei der Dauer bis zur Erreichung des ersten Überschusses ist das Verhältnis etwas ausgeglichener. Bei den Frauen konnten 36,5 Prozent und bei den Männern 42,0 Prozent der Gründer von Anfang an Überschüsse erwirtschaften. Zu keinem Zeitpunkt konnten 20,3 Prozent der weiblichen und 15,3 Prozent der männlichen Existenzgründer Überschüsse erzielen. Woran es liegt, dass die von Frauen gegründeten Unternehmen in den ersten Jahren durchschnittlich eine etwas schwächere Performance aufweisen, kann hier nicht beantwortet werden. Ein möglicher Erklärungsansatz wäre allerdings, dass Frauen eher dazu neigen könnten, ihre Existenzgründung im Nebenerwerb zu beginnen und somit in den ersten Jahren weniger Zeit in ihre Gründung investieren.

In der Praxis wird häufig ein unterschiedliches Finanzierungsverhalten bei Existenzgründungen von Männern und Frauen beobachtet. Dieser Eindruck spiegelt sich in den hier gemachten Angaben der Befragten zumindest teilweise wider. So haben mit einem Anteil von 52,9 Prozent deutlich mehr Frauen bei der Gründung aus der Arbeitslosigkeit eine finanzielle Unterstützung entweder durch Gründungszuschuss, Überbrückungsgeld oder Ich-AG genutzt. Bei den Männern haben nur 28,2 Prozent der Gründer auf diese Form der Unterstützung zurückgegriffen. Auch öffentliche Fördergelder, wie z.B. das KfW-Startgeld wurde eher von Frauen genutzt. 9,4 Prozent der Frauen und 5,2 Prozent der Männer haben von diesen Finanzierungsmöglichkeiten Gebrauch gemacht. Männliche Existenzgründer greifen dafür etwas häufiger auf Bankfinanzierungen und private Darlehen von Familienangehörigen und Freunden zurück. So haben Männer zu 17,4 Prozent Bankkredite und zu 25,5 Prozent private

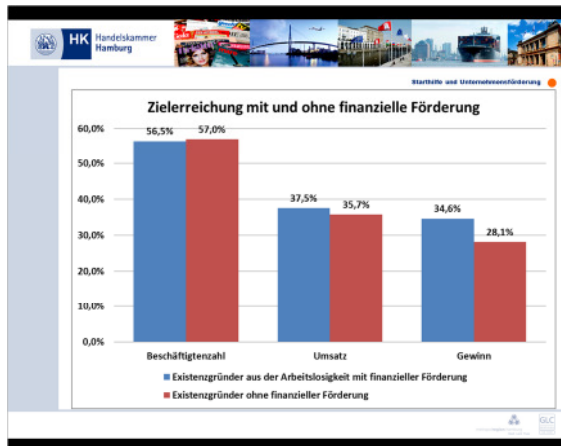
Darlehen genutzt. Frauen nutzten zu 15,3 Prozent Bankkredite und zu 23,5 Prozent private Darlehen. Der Unterschied in der Nutzung von Bankkrediten und privaten Darlehen ist somit relativ gering. Eigenkapital für die Existenzgründung haben 83,2 Prozent der Männer und 77,6 Prozent der Frauen genutzt. Somit ist das Eigenkapital für Männer als auch für Frauen die häufigste Finanzierungsform bei der Existenzgründung.



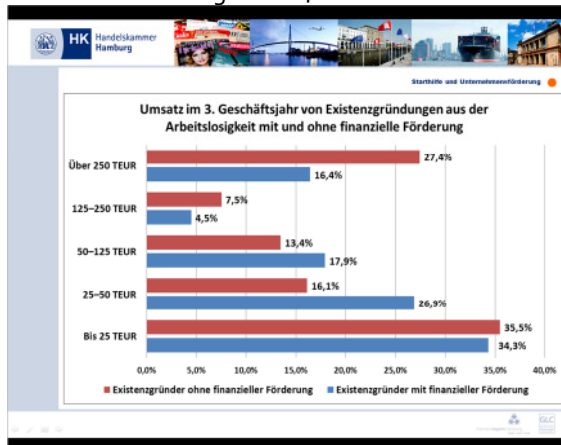
3.5 Auswirkung von Fördergeldern

In diesem Abschnitt soll der Erfolg von Existenzgründungen untersucht werden, die mit Hilfe von Fördergeldern im Sinne von Gründungszuschuss, Überbrückungsgeld oder Zuschüsse durch die Ich-AG gegründet wurden. Im Gegensatz zu den übrigen Existenzgründungen handelt es sich bei diesen Gründungen ausschließlich um Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, da nur in diesem Fall eine Berechtigung für die genannten Fördergelder besteht.

Bei der Erreichung von gesetzten Zielen ist kein wesentlicher Unterschied zwischen Gründern mit und ohne genannter Förderung festzustellen. Bei der erwarteten Beschäftigtenzahl und dem erwarteten Umsatz sind die Unterschiede jeweils marginal. Lediglich bei dem erhofften Gewinn können sich die Gründer mit Förderung etwas absetzen und erreichen mit 34,6 Prozent öfter das gesetzte Ziel. Bei Gründern ohne Förderung sind es 28,1 Prozent. Diese etwas höhere Zufriedenheitsquote kann sich jedoch auch aus der finanziellen Förderung an sich ergeben und muss nicht automatisch auf eine bessere Performance der geförderten Gründer hindeuten.

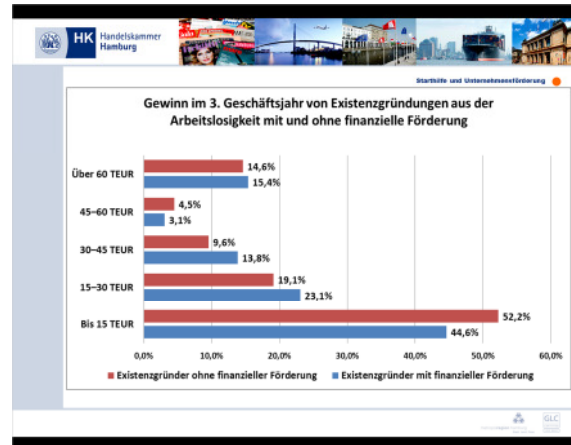


Bei der Betrachtung von objektiven Werten, wie Umsatz und Gewinn im dritten Geschäftsjahr, ergibt sich ein etwas anderes Bild. So sind die geförderten Gründungen in Bezug auf die Generierung von Umsätzen eher im unteren und mittleren Bereich: 79,1 Prozent der Befragten erzielten einen Umsatz von bis zu 125.000 Euro. Bei Gründungen ohne Förderung liegt diese Quote dagegen bei 65,0 Prozent. Auffällig ist der relativ große Unterschied im Bereich über 250.000 Euro Umsatz: Immerhin 27,4 Prozent der nicht geförderten Gründungen schafften einen Umsatz in dieser Höhe im dritten Geschäftsjahr, während es bei den geförderten Unternehmen lediglich 16,4 Prozent waren.



Bei den erzielten Gewinnen im dritten Geschäftsjahr spiegelt sich der nicht unerhebliche Unterschied innerhalb der Vergleichsgruppen hinsichtlich der Umsätze nicht wider. So erwirtschaftet mit 15,4 Prozent (geförderte Gründer) und 14,6 Prozent (nicht geförderte Gründer) nahezu die gleiche Quote einen Gewinn von über 60.000 Euro. In der unteren Gewinnzone von bis zu 15.000 Euro sind häufiger nicht geförderte Unternehmen als

geförderte Unternehmen zu finden. Auch in den mittleren Gewinnzonen von 15.000 Euro bis 45.000 Euro sind die geförderten Unternehmen etwas stärker vertreten. Einen Gewinn von 45.000 Euro bis 60.000 Euro können hingegen wieder leicht mehr nicht geförderte Unternehmen aufweisen.



Mit Ausnahme der Generierung von Umsätzen, wo Unternehmen ohne Förderung eine höhere durchschnittliche Quote aufweisen, sind keine größeren Unterschiede zwischen geförderten und nicht geförderten Existenzgründungen festzustellen.

3.6 Entwicklung geförderter Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit

Im nächsten Schritt soll nun die Entwicklung von aktuell geförderten Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit mit der Entwicklung von Existenzgründungen aus früheren Jahrgängen verglichen werden. Für diesen Vergleich wird zusätzlich auf die Ergebnisse der Analyse der Handelskammer aus dem Jahr 2002 „Aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit“ zurückgegriffen. Bei den Förderinstrumenten handelt es sich ausschließlich um Gründungszuschuss, Überbrückungsgeld oder Zuschüsse für die Ich-AG.

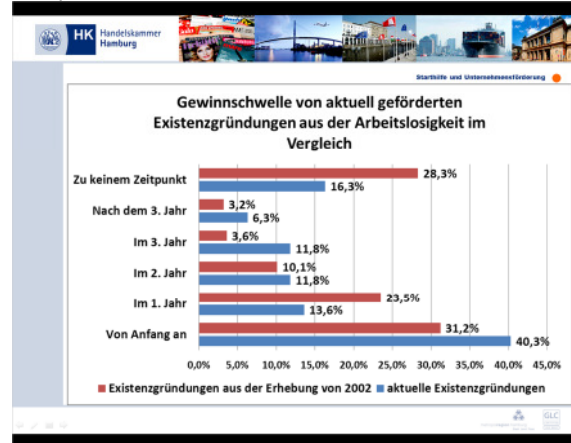
Zunächst ist festzustellen, dass die staatliche Förderung für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit nach wie vor eine große Bedeutung hat. Damals wie heute wird von über 70 Prozent der Existenzgründer angegeben, dass die Förderung eine entscheidende Rolle für den Schritt in die Selbstständigkeit gespielt hat. Für jeweils ca. 20 Prozent der Existenzgründer hat die Förderung eine weniger entscheidende Rolle gespielt und für die übrigen Gründer war sie unerheblich (s. 2.4.2.).

Auch bei dem Vergleich von Problemen in der Gründungsphase gibt es weitestgehend Übereinstimmung. Es ist nach wie vor ein Problem für viele Existenzgründer, das benötigte Eigenkapital für eine Gründung aufzubringen. Bei den aktuellen Gründungen nennen dieses Problem 29,7 Prozent der Gründer. Immerhin ist hier schon eine Verbesserung zu früheren Existenzgründungen festzustellen, wo sich noch 46,8 Prozent der Gründer über mangelndes Eigenkapital in der Gründerphase beklagt haben. Auch die Situation in Bezug auf fehlendes Fremdkapital scheint sich etwas gebessert zu haben. In der Untersuchung von 2002 sahen sich noch 27,4 Prozent der Gründer mit diesem Problem konfrontiert, wohingegen es heute nur noch 18,9 Prozent der Gründer sind. Es lässt sich somit schlussfolgern, dass es für Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren etwas leichter geworden ist, benötigtes Kapital zu erhalten. Dennoch bleibt es immer noch für fast jeden fünften Gründer ein Problem, ausreichend Fremdkapital zu bekommen. Damals wie heute haben viele Gründer zudem Probleme mit mangelnder Zahlungsmoral, dem Wettbewerb und auch Schwierigkeiten mit Behörden.

Im Folgenden soll die Entwicklung der geförderten Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit hinsichtlich der erzielten Performance verglichen werden. Dabei ist bei den Umsatz- und Gewinnangaben zu berücksichtigen, dass es sich bei den Existenzgründungen aus der Erhebung von 2002 noch um Angaben in D-Mark gehandelt hat. Für einen besseren Vergleich wurden diese Werte unter Berücksichtigung der Inflation den Euro-Werten in etwa angeglichen.

Eine positive Entwicklung ist zunächst bei der Dauer bis zur Erzielung von Überschüssen zu erkennen. Während 2002 nur 31,2 Prozent der Befragten von Anfang an Gewinne generieren konnten, so ist es heute schon nahezu die Hälfte (48,1 Prozent). In den folgenden zwölf Monaten nach der Unternehmensgründung schafften dann wiederum 2002 mit 23,4 Prozent mehr Gründer den Sprung in die Gewinnzone. Aktuell haben dies nur 12,7 Prozent geschafft. Im zweiten Jahr liegen die Werte mit ca. 10 bis 11 Prozent damals wie heute recht nah beieinander. Im dritten Jahr gelingt es dann aber aktuell wieder deutlich mehr Befragten, schwarze Zahlen zu schreiben.

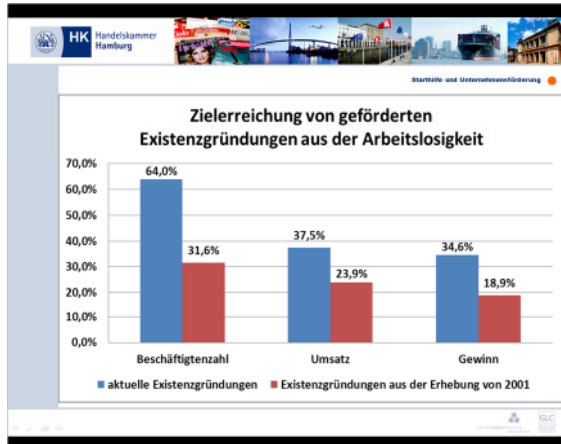
2002 haben 28,3 Prozent der Existenzgründer zu keinem Zeitpunkt Überschüsse generieren können. Hier hat es eine deutliche Verbesserung gegeben: Es sind lediglich noch 16,3 Prozent der aktuellen Gründungen, die es zu keinem Zeitpunkt schaffen, Gewinne zu erwirtschaften.



Aber nicht nur die Dauer bis zur Gewinnerzielung hat sich verkürzt, auch die Umsätze konnten gesteigert werden. Während früher 70,7 Prozent der Gründer im ersten Geschäftsjahr nicht über einen Umsatz von umgerechnet 25.000 Euro hinauskamen, beläuft sich der Anteil heute nur noch auf 60,8 Prozent. Auch im mittleren Umsatzbereich von 25.000 Euro bis 250.000 Euro liegt der Anteil heute mit 39,3 Prozent höher als noch in 2002, wo er bei 29,1 Prozent lag. Einen Spitzenumsatz von über 250.000 Euro haben von den aktuellen Gründungen immerhin 3,8 Prozent im ersten Geschäftsjahr erwirtschaftet. Von den Gründungen aus 2002 schafften dies lediglich 2,4 Prozent.

Auch bei den erzielten Gewinnen setzt sich die positive Entwicklung fort. So sind im mittleren Gewinnbereich aktuell mehr Gründer als damals zu finden. 24 Prozent haben es nun geschafft, im ersten Geschäftsjahr einen Gewinn von 15.000 Euro bis 60.000 Euro zu generieren. 2002 waren es nur 12,1 Prozent. Zudem haben aktuell immerhin 2,7 Prozent schon im ersten Jahr einen Gewinn von über 60.000 Euro erzielt. Bei den Gründungen aus 2002 liegt die Quote gerade einmal bei 0,8 Prozent. Der Anteil der Gründer, die gar keinen Gewinn oder einen Gewinn von bis zu 15.000 Euro generieren, liegt aktuell bei 73,3 Prozent. 2002 waren es noch 87,1 Prozent. Objektiv betrachtet hat es somit eine Verbesserung bei der Performance von geförderten Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit gegeben.

Die positive Entwicklung lässt sich auch in der Zufriedenheit der Existenzgründer wiederfinden. Aktuell sind mit 64,0 Prozent mehr als doppelt so viele Gründer als noch 2002 mit der Zahl ihrer Beschäftigten zufrieden. Mit dem erzielten Umsatz sind aktuell 37,5 Prozent der Befragten zufrieden, 2002 waren es lediglich 23,9 Prozent. Aber besonders beim Gewinn hat sich die Stimmung verbessert. Während früher gerade einmal 18,6 Prozent der Gründer ihre Ziele in Hinblick auf den generierten Gewinn erreichen konnten, sind es heute immerhin 34,6 Prozent.



Im Vergleich zu 2002 gelingt es demnach aktuell deutlich mehr geförderten Existenzgründern aus der Arbeitslosigkeit ihre erhofften Ziele auch zu erreichen. Es bleibt zu hoffen, dass sich dieser positive Trend auch in den kommenden Jahren fortsetzen wird.

Anhang

Fragebogen: Nachhaltigkeit von Existenzgründungen

I. Angaben zur Gründung

1. Haben Sie eine Unternehmung gegründet? Ja Nein

2. Wenn ja, wann haben Sie Ihr Unternehmen gegründet?

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Vor 2006 | <input type="checkbox"/> 2008 |
| <input type="checkbox"/> 2006 | <input type="checkbox"/> 2009 |
| <input type="checkbox"/> 2007 | <input type="checkbox"/> 2010/2011 |

3. Besteht Ihr Unternehmen noch? Ja Nein

Wenn nein, wann wurde der Geschäftsbetrieb aufgegeben?

- | | |
|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Im 1. Jahr | <input type="checkbox"/> Im 3. Jahr |
| <input type="checkbox"/> Im 2. Jahr | <input type="checkbox"/> Nach dem 3. Jahr |

4. Zu welcher Branche gehört Ihr Unternehmen schwerpunktmäßig?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Verarbeitendes Gewerbe | <input type="checkbox"/> Finanz- und Versicherungsdienstleistungen |
| <input type="checkbox"/> Einzelhandel | <input type="checkbox"/> Immobilienwirtschaft |
| <input type="checkbox"/> Groß-/Außenhandel | <input type="checkbox"/> Information und Kommunikation |
| <input type="checkbox"/> Handelsvermittlung | <input type="checkbox"/> Personenbezogene Dienstleistungen |
| <input type="checkbox"/> Verkehr und Lagerei | <input type="checkbox"/> Unternehmensbezogene Dienstleistungen |
| <input type="checkbox"/> Gastgewerbe | <input type="checkbox"/> Kreativ-/Kulturwirtschaft |
| <input type="checkbox"/> Sonstiges | |

5. Wurde für die Unternehmensgründung ein Businessplan erstellt? Ja Nein

Von welcher Beratungsstelle haben Sie hierfür oder zu Ihrer Gründung Unterstützung erhalten?
(Mehrfachnennung möglich)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Handelskammer/Gründungswerkstatt Hamburg | <input type="checkbox"/> Wirtschafts-Senioren beraten - Alt hilft Jung e.V. |
| <input type="checkbox"/> Hamburger ExistenzgründungsInitiative H.E.I. | <input type="checkbox"/> Unternehmens-/Steuerberater |
| <input type="checkbox"/> Lawaetz-Stiftung | <input type="checkbox"/> Andere |
| <input type="checkbox"/> ENIGMA Gründungszentrum/.garage hamburg | <input type="checkbox"/> Keine Unterstützung beansprucht |

II. Angaben zum Unternehmen

1. Wie viele Arbeitnehmer/-innen waren/sind in Ihrem Unternehmen (außer Ihnen) beschäftigt?

	Bei Gründung	Ende 2010
Vollzeitkraft		
Teilzeitkraft		
Geringfügig Beschäftigte		

2. Wie hoch war der Jahresumsatz Ihres Unternehmens?

	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Bis 25 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25–50 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
50–125 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
125–250 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Über 250 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Wie hoch war der Jahresgewinn Ihres Unternehmens?

	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Bis 15 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15–30 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30–45 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45–60 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Über 60 TEUR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Wann haben Sie erstmals Überschüsse erzielt?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Von Anfang an | <input type="checkbox"/> Im 3. Jahr |
| <input type="checkbox"/> Im 1. Jahr | <input type="checkbox"/> Nach dem 3. Jahr |
| <input type="checkbox"/> Im 2. Jahr | <input type="checkbox"/> Zu keinem Zeitpunkt |

5. Haben Sie ihre Zielvorstellungen erreicht hinsichtlich

Beschäftigtenzahl	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>	Teilweise <input type="checkbox"/>
Umsatz	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>	Teilweise <input type="checkbox"/>
Gewinn	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>	Teilweise <input type="checkbox"/>

III. Probleme im Rahmen der unternehmerischen Tätigkeit

1. Gab es Schwierigkeiten für Sie oder Ihr Unternehmen? Ja Nein

Wenn ja, welche? (Mehrfachnennung möglich)

	Bei Gründung	Im laufenden Geschäftsbetrieb
Kaufmännische Probleme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Organisatorische Probleme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fehlendes Eigenkapital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fehlendes Fremdkapital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mangelnde Zahlungsmoral	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Probleme mit dem Wettbewerb	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persönliche Probleme (z.B. Familie)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schwierigkeiten mit Behörden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Wenn Ihr Unternehmen nicht mehr besteht: Welche Gründe waren nach Ihrer Einschätzung hierfür ausschlaggebend?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Kaufmännische Probleme | <input type="checkbox"/> Organisatorische Probleme |
| <input type="checkbox"/> Fehlendes Eigenkapital | <input type="checkbox"/> Fehlendes Fremdkapital |
| <input type="checkbox"/> Mangelnde Zahlungsmoral | <input type="checkbox"/> Probleme mit dem Wettbewerb |
| <input type="checkbox"/> Persönliche Probleme (z.B. Familie) | <input type="checkbox"/> Schwierigkeiten mit Behörden |
| <input type="checkbox"/> Sonstiges | |

IV. Fragen zur Finanzierung

1. Aus welchen Mitteln setzte sich die Finanzierung Ihres Vorhabens zusammen?

(Mehrfachnennung möglich)

- Bankfinanzierung Eigenkapital
 Gründungszuschuss/Überbrückungsgeld/„Ich-AG“ Private Darlehen (Familie/ Freunde)
 andere öffentliche Mittel (z.B. KfW-Startgeld)

2. Wenn Sie bei der Agentur für Arbeit Gründungszuschuss, Überbrückungsgeld oder einen Zuschuss („Ich-AG“) beantragt haben:

A) Welche Rolle spielte diese Förderung für Ihren Schritt in die Selbstständigkeit?

Entscheidende Weniger Entscheidende Unerhebliche

B) Welche fachkundige Stelle hat Ihnen die erforderliche Tragfähigkeitsbescheinigung ausgestellt?

- Handelskammer/Gründungswerkstatt Hamburg Wirtschafts-Senioren beraten - Alt hilft Jung e.V.
 Hamburger ExistenzgründungsInitiative H.E.I. Unternehmens-/Steuerberater
 Lawaetz-Stiftung Andere
 ENIGMA Gründungszentrum/.garage hamburg

Allgemeine Anmerkungen (z.B. Wünsche für künftige Unterstützungsangebote für Existenzgründer)

Zusätzliche freiwillige Angaben

Für statistische Zwecke würden wir uns noch über folgende Angaben zu Ihrer Person freuen:

männlich weiblich

Alter: bis 29 Jahre 30-39 Jahre 40-49 Jahre ab 50 Jahre

Wenn Sie uns zum Schluss noch Ihre Kontaktdaten mitteilen möchten, laden wir Sie gerne zu einer unserer Informationsveranstaltungen ein. Zudem würden Sie uns dabei helfen, unsere Adressdatenbank zu aktualisieren.

Firma _____ Ansprechpartner _____

Telefon _____ Telefax _____

E-Mail _____ Internetadresse _____

Selbstverständlich werden Ihre Angaben vertraulich behandelt und nur in anonymisierter Form durch uns veröffentlicht!

Wir bedanken uns für die Beantwortung des Fragebogens!

Unsere Angebote für Existenzgründerinnen und -gründer in Hamburg – ein Überblick

Gründungswerkstatt Hamburg

Die Gründungswerkstatt Hamburg unterstützt Gründungswillige und junge Unternehmen bei der Planung und Umsetzung einer Geschäftsidee. Das für User kostenfreie Online-Tool verbindet die Vorteile von e-Learning und persönlicher Beratung: Es informiert ausführlich über die ersten Schritte in die Selbstständigkeit und bietet einen Persönlichkeitstest sowie einen Wissens-Check. Wesentlicher Bestandteil ist ein Business-Plan, der online Schritt für Schritt selbst erstellt werden kann. Hierbei werden die User, wenn eine Unternehmensgründung in Hamburg und im gewerblichen Bereich geplant ist, durch Tutoren der Handelskammer und der Handwerkskammer unterstützt. Diese Tutoren können während des gesamten Gründungsprozesses persönlich zur Beantwortung von Fragen herangezogen werden, ganz gleich, ob es sich um Marktentwicklungen in der jeweiligen Branche, um Standortfragen oder um Marketingmaßnahmen handelt. Darüber hinaus erhalten auch junge Unternehmen in der Anlaufphase Hilfestellungen, wenn es z.B. um die Themen Marketing, Organisation, Personalfragen und Finanzierung geht.

www.hk24.de/gruendungswerkstatt

Die Gründungswerkstatt gibt es aber auch bundesweit: Unter einem gemeinsamen Dach gibt es in vielen Regionen schon Gründungswerkstätten mit regionalen Inhalten und Tutoren des jeweiligen Trägers vor Ort. Gründer aus Regionen ohne eigene Gründungswerkstatt können sich im Basisportal "Gründungswerkstatt Deutschland" registrieren.

www.gruendungswerkstatt-deutschland.de



Informationen

- Broschüre: „Wie mache ich mich selbstständig?“
- Merkblätter, z.B.
 - Unternehmensbewertung
 - Die TOP Förderprogramme
 - Marketingplanung für junge Unternehmen
- Unternehmensbörse next-change
- Literatur in der Commerzbibliothek

Auf dem Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit treffen Existenzgründer auf viele Fragen. Wir haben für Sie Tipps und Hilfen zu den wichtigsten Schritten und Maßnahmen bei der Unternehmensgründung zusammengestellt: Besuchen Sie uns online unter www.hk24.de oder persönlich in unserem Service-Center.

Veranstaltungen

- Info-Tag zur Existenzgründung
- Existenzgründerseminar
- Gründertreff der Wirtschaftsjuden
- Gründerforen
- Hamburger Gründertag

Eine Existenzgründung muss gut vorbereitet werden. Wir bieten eine Vielzahl von Informationsveranstaltungen, Vorträgen, Sprechtagen und Workshops rund um das Thema Gründung. Nutzen Sie die Gelegenheit, in unserer Handelskammer mit unseren Experten und untereinander ins Gespräch zu kommen.

www.hk24.de/gruendungsveranstaltungen

Beratungsangebote

- Erst- und Einstiegsberatung
- Konzept- und Fördermittelberatung
- Existenzgründungsberatung/Steuern
- Finanzierungssprechtag
- Sprechtag der Wirtschaftssenioren
- Franchise-Sprechtag
- Gründercoaching der KfW
- Einheitlicher Ansprechpartner

Jedes Unternehmen ist einzigartig und manche Fragen lassen sich im persönlichen Gespräch besser klären. Das Experten-Team unseres Gründerzentrums steht Ihnen sowohl für eine Einstiegsberatung als auch für eine Konzept- und Fördermittelberatung zur Verfügung.

www.hk24.de/existenzgruendungsservice