



IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern  
in Nordrhein-Westfalen

# Gründerreport 2017

MIT NRW-  
GRÜNDERSTUDIE  
UND SERVICE-  
ANGEBOTEN  
DER IHK



STARTUP

**Herausgeber und Copyright:**

© IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e.V.  
Berliner Allee 12, 40212 Düsseldorf  
Postfach 24 01 20, D-40090 Düsseldorf  
Telefon: +49 (0)211 36702-0, Fax: +49 (0)211 36702-21  
E-Mail: [info@ihk.nrw.de](mailto:info@ihk.nrw.de)  
[www.ihk-nrw.de](http://www.ihk-nrw.de)

**Redaktion:**

André Berude / Industrie- und Handelskammer Arnsberg, Hellweg-Sauerland  
Stefan Grave / Industrie- und Handelskammer Mittleres Ruhrgebiet  
Thomas Grigutsch / Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid  
Tanja Kinstle / Industrie- und Handelskammer zu Köln  
Thomas Mikulsky / Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld  
Regina Rosenstock / Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg

Texte: Thomas Lubert, Kommunikationsberatung, Köln  
Korrektur: Hartmut Breckenkamp, Bielefeld  
Gestaltung: büro G29 - Visuelle Kommunikation, Aachen  
Druck: Druckerei Erdtmann, Herzogenrath

Fotos: Seite 1: ©Jozef Polc/123rf.com; Seite 7: ©dotshock/123rf.com;  
Seite 9 und 10: ©stylephotographs/123rf.com; Seite 14: ©mavoimage/123rf.com;  
Seite 19: ©langstrup/123rf.com; Seite 20: ©everythingpossible/123rf.com

Die Bildrechte der nicht gesondert gekennzeichneten Bilder und Grafiken liegen bei den jeweiligen Unternehmen oder ihren Partnern. Eine Verwendung ohne deren ausdrückliche Zustimmung ist nicht gestattet.

Juni 2017

*Anmerkungen: Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf die geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für beide Geschlechter.*

*In den Grafiken sind Rundungsdifferenzen möglich.*

# Inhalt

---

## Gründerreport 2017 Seite 3

Inhalt .....	S. 3
Vorwort.....	S. 4
Zentrale Aussagen.....	S. 5
Wirtschaftliche Eckdaten NRW .....	S. 6

---

## Die Studie Seite 7

I. Gründer im Spiegel der Zahlen.....	S. 8
II. Vorbereitung und Beratung .....	S. 11
III. Finanzierung .....	S. 12
IV. Schwierigkeiten .....	S. 15
V. Gründungsklima.....	S. 16
VI. Wirtschaftliche Entwicklung.....	S. 18

---

## Service Seite 19

Serviceangebot der IHKs in NRW.....	S. 20
IHK-Service für Existenzgründer und Existenzgründerinnen .....	S. 21

---

## Ansprechpartner zum Gründerreport NRW 2017 Seite 22

---

# Vorwort



Nordrhein-Westfalen ist ein Gründerland. Ob August Thyssen, Friedrich Karl Henkel oder Carl Miele, Hans Riegel, Heinz Nixdorf oder August Oetker – mit Tatkraft und Mut schufen diese Pioniere in den vergangenen Jahrzehnten und Jahrhunderten Weltunternehmen, die ihren Beitrag leisteten und leisten, unser Land zum industriellen Herz Deutschlands zu machen.

Diesen Gründergeist braucht unser Land dringender denn je. Nordrhein-Westfalen ist einem tiefen Umbruch ausgesetzt. Ein Strukturwandel ist noch nicht überall geschafft. Zudem stehen wir vor einem Generationswechsel. Viele Unternehmer werden in den nächsten Jahren in den Ruhestand gehen. Nicht jeder Betrieb wird dabei einen Nachfolger finden, wie eine Studie von IHK NRW im vergangenen Jahr aufzeigte. Neue Unternehmen werden diese Lücke füllen müssen.

IHK NRW hat daher erstmals mit der vorliegenden Studie untersucht, was Unternehmensgründer in NRW bewegt und was sie anspricht, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen: In welchen Bereichen werden sie aktiv? Wie finanzieren sie ihre Gründung? Wo und wie holen sie sich Rat und Tat? Und vor allem: Erfüllen sich ihre Erwartungen? Dazu befragten wir zu Anfang dieses Jahres mehrere tausend Gründer, die im ersten Halbjahr 2016 mit ihrem eigenen Betrieb starteten.

Mit den Ergebnissen wollen wir die Arbeit unserer Industrie- und Handelskammern weiter verbessern, um Gründer noch effektiver unterstützen zu können. Denn auch wenn nur die wenigsten von ihnen ein Weltunternehmen begründen werden, es sind auch in NRW die Selbstständigen und die Mittelständler, die das Rückgrat der Wirtschaft bilden. Um die Ergebnisse zu verstetigen, werden wir von nun an diese Befragung regelmäßig wiederholen.

Mein besonderer Dank gilt allen Teilnehmern an dieser Erhebung, die sich die Mühe machten, den umfangreichen Fragebogen für die vorliegende Studie zu bearbeiten und damit wertvolle Hilfe leisteten für die Verbesserung des Gründerklimas in unserem Land.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Ralf Kersting'. The signature is fluid and cursive, written over a light blue horizontal line.

Ralf Kersting  
Präsident IHK NRW

# Was sind die wichtigsten Schlussfolgerungen der vorliegenden Studie?

## fix

Gründer in Nordrhein-Westfalen sind schnell. Ist die Entscheidung für Existenzgründung einmal gefallen, ist die Vorbereitung zum Schritt in die Selbstständigkeit **bei gut 70 Prozent in weniger als sechs Monaten abgeschlossen.**

.....  
*Unter dieser Geschwindigkeit könnte die Beratungsqualität leiden, **nur 22 Prozent** nehmen eine Gründungsberatung in Anspruch.*  
.....

*Nur 22 Prozent der Befragten setzen Fremdkapital ein, bei 82 Prozent reichte das eigene Kapital. Fast 20 Prozent der Befragten waren die öffentlichen Finanzierungshilfen nicht bekannt.*

## 55 %

der Gründer im Haupterwerb können bereits nach einem Jahr von ihrem Unternehmen leben. Weitere 29 Prozent glauben, die Gewinnzone innerhalb der nächsten sechs Monate zu erreichen.

.....  
Mehr als die Hälfte der Befragten startet mit weniger als 5.000 Euro in die Existenzgründung. Dies gilt insbesondere für junge Gründer und solche, die aus dem Studium heraus gründen. Bei Frauen liegt die Quote bei 64 Prozent.  
-----

## start

DIE HÄLFTE der Gründer startet aus einem Beschäftigungsverhältnis.

16 PROZENT beginnt aus der Arbeitslosigkeit.

57 Prozent der Gründer sind ZWISCHEN 35 UND 55 JAHREN.

.....  
44 Prozent der Existenzgründer beklagen den **großen bürokratischen Aufwand, 31 Prozent die Steuergesetzgebung.**

Dies gilt insbesondere für die jüngeren Existenzgründer.

## Klima

Fast die Hälfte der Befragten bescheinigen dem Land Nordrhein-Westfalen ein positives Gründerklima, ein weiteres Viertel immerhin noch „befriedigend“

---

# Wirtschaftliche Eckdaten NRW

	2012	2013	2014	2015	2016
Bevölkerungsstand	17.544.938	17.554.329	17.571.856	17.638.098	-
Erwerbstätige	9.003.700	9.055.700	9.112.700	9.196.200	9.268.400
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	6.050.508	6.108.033	6.284.700	6.406.122	6.532.721
Arbeitslosenquote	8,9%	9,2%	9,1%	8,7%	8,5%
Gewerbeanmeldungen	156.407	158.994	154.497	152.589	150.862
Anteil der Frauen bei Gewerbeanmeldungen	30,0%	29,7%	29,4%	29,6%	29,9%
Nebenerwerbsgründungen	50.083	51.971	52.918	53.474	54.614
Gewerbeabmeldungen	151.164	150.610	151.245	145.163	145.419
Existenzgründungen (nach IfM-Schema)	73.578	73.835	69.559	66.982	64.828
davon produzierendes Gewerbe	18.314	19.802	17.716	16.973	15.251
davon Handel	15.207	14.780	14.079	13.672	13.704
davon Dienstleistungen	40.057	39.254	37.764	36.337	35.873

Quelle: IT NRW, Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn und eigene Berechnungen



# Gründer im Spiegel der Zahlen



# I. Gründer im Spiegel der Zahlen

In diesem Kapitel erläutern wir das Studiendesign und die statistischen Grundlagen wie etwa das Alter der Gründer und in welchen Bereichen am ehesten gegründet wird.

Nordrhein-Westfalen ist das bevölkerungsreichste Bundesland in Deutschland, laut aktueller Zählung lebten Ende 2015 gut 17,6 Millionen Menschen rund um Rhein und Ruhr. Knapp 9,3 Millionen von ihnen waren zu diesem Zeitpunkt erwerbstätig, was einem Plus von 265.000 gegenüber dem Jahr 2012 entspricht. Positiv entwickelte sich die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, sie stieg zwischen den Jahren 2012 und 2016 um eine halbe Million auf gut 6,5 Millionen Menschen. Im Gegenzug sank die Arbeitslosenquote von 9,2 Prozent im Jahr 2013 auf 8,5 Prozent im Jahr 2016.

Die Zahl der Gewerbebeanmeldungen war in den vergangenen Jahren leicht rückläufig und fiel von 159.000 im Jahr 2013 auf knapp 151.000 in 2016. Der Anteil der Frauen blieb hier mit knapp 30 Prozent konstant. Gleichzeitig sank auch die Zahl der Gewerbebeanmeldungen von knapp 151.000 im Jahr 2012 auf gut 145.000 im Jahr 2016. Die Zahl der Nebenerwerbsgründungen stieg im gleichen Zeitraum von rund 50.000 auf knapp 55.000.

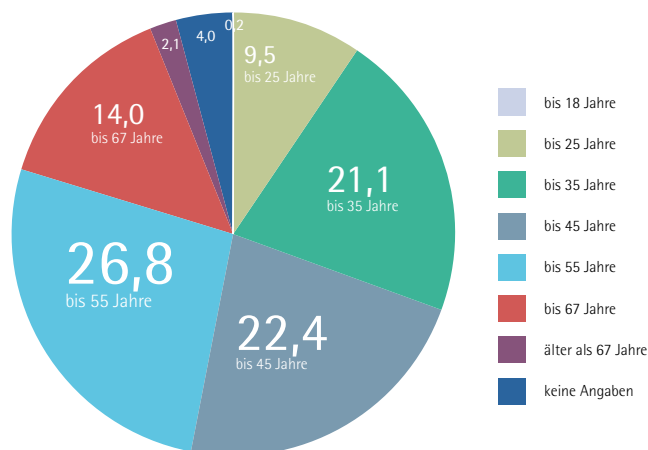
Die Zahl der Existenzgründungen verringerte sich von unter 74.000 im Jahr 2012 auf knapp 65.000 in 2016. Der Rückgang zieht sich dabei durch alle Bereiche: Bei den Dienstleistungen fiel die Zahl von 40.000 auf unter 36.000, im produzierenden Gewerbe von gut 18.000 auf gut 15.000 und im Handel gut 15.000 auf weniger als 14.000.

Was sind die Gründe dafür? Hinweise soll die vorliegende Studie geben, die in dieser Form ein Novum ist: Zum ersten Mal erhoben die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen die Erfahrungen von Unternehmensgründern in einer eigenen Untersuchung. Dazu versendeten die IHKs Anfang 2017 an Gründer aus NRW, die sich im ersten Halbjahr 2016 selbstständig gemacht hatten, einen umfangreichen Fragebogen - insgesamt rund 10.000 Stück. Genau 524 von ihnen beantworteten das Schreiben, womit eine hinreichende statistische Grundlage gegeben ist. Im Vergleich zu den offiziellen statistischen Zahlen ergeben sich zwar leichte Abweichungen, so ist etwa der Anteil der Dienstleistungen in dieser Untersuchung rund zehn Prozentpunkte höher als in der Statistik. An der grundsätzlichen Aussagekraft der Studie ändert sich dadurch allerdings nichts.

Mit knapp 82 Prozent entfiel der Großteil der Existenzgründungen auf die Gründung eines neuen Unternehmens, gut zehn Prozent der Befragten übernahmen einen bestehenden Betrieb, um den Weg in die Selbstständigkeit zu wagen. Rund sieben Prozent der Befragten wählten einen anderen Weg wie etwa eine Beteiligung.

Rund zwei Drittel der erfassten Gründer sind männlich, ein Drittel weiblich. Damit bleibt bis zu einem wirklichen Gleichstand der Geschlechter noch ein gutes Stück zu gehen.

**ALTER DER GRÜNDER**  
Angaben in Prozent



Quelle: IHK NRW, eigene Erhebung

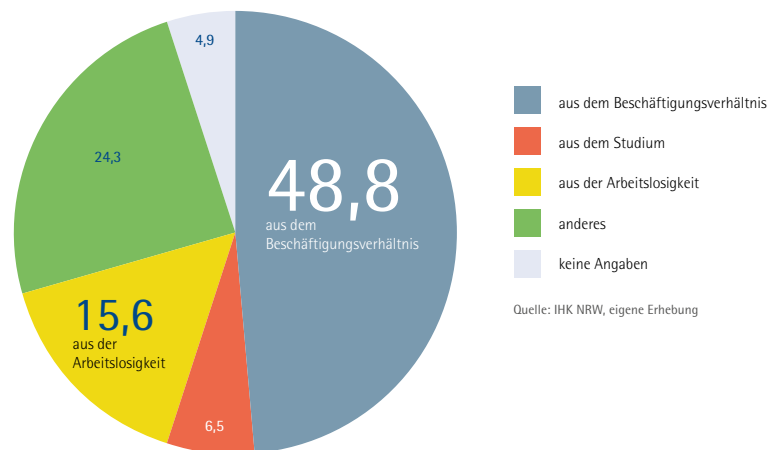


Mit knapp 50 Prozent bewegt sich der Großteil der Gründerinnen und Gründer in der Altersstufe zwischen 35 und 55 Jahren (siehe Grafik). Bei den Gründungen im Haupterwerb liegt dieser Anteil sogar bei 57 Prozent. Im Gegenzug überwiegen die Jüngeren bei den Gründungen im Nebenerwerb, knapp 40 Prozent der Gründer hier sind jünger als 35 Jahre.

Das deutet darauf hin, dass sich bei der Mehrzahl der Gründungen erfahrene Fachkräfte zum Schritt in die Selbstständigkeit entschließen. Diese These wird unterstützt durch die Tatsache, dass 49 Prozent der Befragten aus einem Beschäftigungsverhältnis heraus gründen, 16 Prozent aus Arbeitslosigkeit, 6,5 Prozent aus dem Studium heraus und gut 24 Prozent aus anderen Lebenssituationen (siehe Grafik).

## LEBENSITUATION VOR START DER GRÜNDUNG

Angaben in Prozent



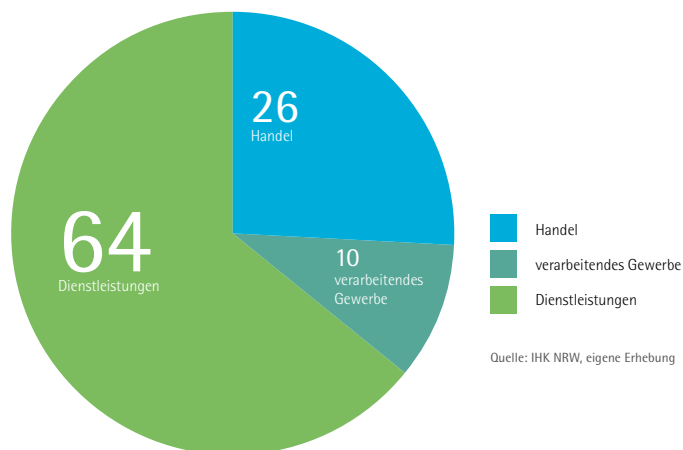
64 Prozent der Befragten gründeten ihren Betrieb im Bereich der Dienstleistungen, 26 Prozent im Handel und 10 Prozent im verarbeitenden Gewerbe (siehe Grafik). Im Bereich der Dienstleistungen überwiegen dabei die klassischen Serviceangebote wie personenbezogene und IT-Dienstleistungen; sie machen insgesamt knapp 48 Prozent aller Gründungen aus und werden zu etwas mehr als die Hälfte im Nebenerwerb betrieben. Weitere Angebote im Bereich Dienstleistungen umfassen Finanzdienstleister (knapp sieben Prozent aller Gründungen), das Gast- und Beherbergungsgewerbe (knapp sechs Prozent), sowie das Verkehrsgewerbe (knapp vier Prozent).

Der Bereich Handel umfasst den Einzelhandel, den Großhandel sowie Handelsvermittlungen. Größter Einzelposten im Bereich verarbeitendes Gewerbe ist das Baugewerbe, das etwa 30 Prozent der Neugründungen in diesem Bereich stellt.

Bei der Wahl der Rechtsform gründeten 72 Prozent als sogenannte KGTs (Kleingewerbetreibende), die anderen 28 Prozent wurden in das Handelsregister eingetragen, zum Beispiel als GmbH oder als eingetragener Kaufmann. Handelsregisterlich eingetragene Unternehmen sind in der Regel kapital- und mitarbeiterintensiver.

## WIRTSCHAFTS- ZWEIGE

Angaben in Prozent



Bei der Wahl der Rechtsform gründeten **72 Prozent als sogenannte KGTs (Kleingewerbetreibende)**, die anderen **28 Prozent wurden in das Handelsregister eingetragen**, zum Beispiel als GmbH oder als eingetragener Kaufmann.

## II. Vorbereitung und Beratung

In diesem Kapitel gehen wir der Frage nach, wie lange die Vorbereitungen für eine Unternehmensgründung dauerten und welche Beratung die Gründer in Anspruch nahmen.

Die Entscheidung für die berufliche Unabhängigkeit und zur Gründung eines Unternehmens ist ein weitreichender Schritt, der einer gründlichen Vorbereitung bedarf. Da überrascht es auf den ersten Blick, wie schnell die Gründer in Nordrhein-Westfalen den Weg zum eigenen Unternehmen gehen – gut 70 Prozent der Befragten brauchten dafür nach eigenen Angaben weniger als sechs Monate. Gut 16 Prozent benötigten weniger als ein Jahr, die restlichen 13 Prozent ließen sich länger als zwölf Monate Zeit (siehe Grafik).

Auffällig dabei ist, dass sich diese Werte durch alle Gruppen ziehen. Ganz gleich, ob Mann oder Frau, ob jung oder alt, ob Haupt- oder Nebenerwerb, ob Neugründung oder Übernahme, ob Handelsregistereintrag oder Kleingewerbetreibender, ob Gründung aus einem Beschäftigungsverhältnis heraus oder aus der Arbeitslosigkeit – die Zahlen bewegen sich regelmäßig in einer vergleichsweise engen Bandbreite. Ledig-

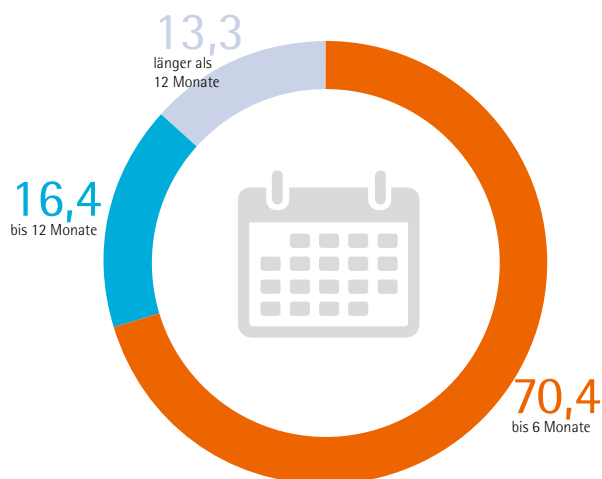
lich zwischen den einzelnen Wirtschaftszweigen zeigen sich signifikante Unterschiede. So waren es im verarbeitenden Gewerbe 61 Prozent, die mit weniger als sechs Monaten Vorbereitung auskamen, 25 Prozent brauchten bis zu einem Jahr. In der Handelsvermittlung dagegen waren es 80 Prozent, die mit weniger als sechs Monaten auskamen.

Ebenso überraschend ist sicherlich, dass nur gut 22 Prozent der Gründer, die auf die Umfrage antworteten, eine Gründungsberatung in Anspruch nahmen, fast 78 Prozent verzichteten darauf (siehe Grafik). Lediglich diejenigen, die sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machten, nutzten mit knapp 48 Prozent das Angebot einer Gründungsberatung. Ein Grund dafür könnte beim Gründungszuschuss liegen, für den die Kontaktaufnahme mit einer beratenden Organisation zwingende Voraussetzung ist.

Diese im Durchschnitt geringe Anzahl muss allerdings relativiert werden. Bei einer Eintragung in das Handelsregister, die ja immerhin 28 Prozent der befragten Gründer vornahmen (siehe vorhergehendes Kapitel „Gründer im Spiegel der Zahlen“), finden üblicherweise weitere Beratungen bei Steuerberatern, Rechtsanwälten und Banken statt.

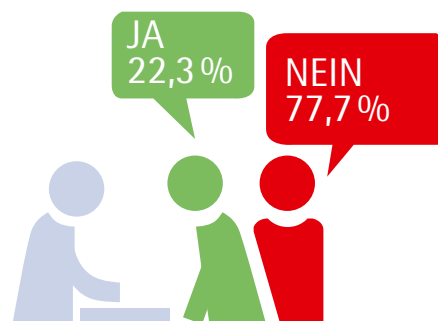
### WIE LANGE DAUERTE IHRE VORBEREITUNGSPHASE?

Angaben in Prozent



### HABEN SIE EINE GRÜNDUNGSBERATUNG IN ANSPRUCH GENOMMEN?

Angaben in Prozent



Quelle: IHK NRW, eigene Erhebung

# III. Finanzierung

In diesem Kapitel geht es um die Frage, wie viel Geld die Gründer investierten, woher sie das Kapital bekamen und wie sie es einsetzten.

Die Gretchenfrage bei jeder Gründung stellt sich dann, wenn es um die Finanzierung geht. Die erste Erkenntnis zu diesem Thema lautet: Die meisten befragten Gründer starten mit relativ wenig Kapital. Mehr als die Hälfte setzte weniger als 5.000 Euro ein, gut ein Viertel bis zu 25.000 Euro, knapp 12 Prozent bis zu 100.000 Euro; knapp acht Prozent investierten mehr als 100.000 Euro (siehe Grafik).

Gerade beim Kapitalbedarf ergeben sich allerdings eine ganze Reihe interessanter Unterschiede. So kommen etwa Frauen mit erheblich weniger Startkapital aus als ihre männlichen Kollegen, 64 Prozent von ihnen geben an, dass sie weniger als 5.000 Euro benötigen, während es bei den Männern nur 47 Prozent sind. Dies kann an dem Geschäftsmodell und der gewählten Branche liegen, die gegebenenfalls nicht so kapitalintensiv ist. Im Gegensatz dazu investierten bei den

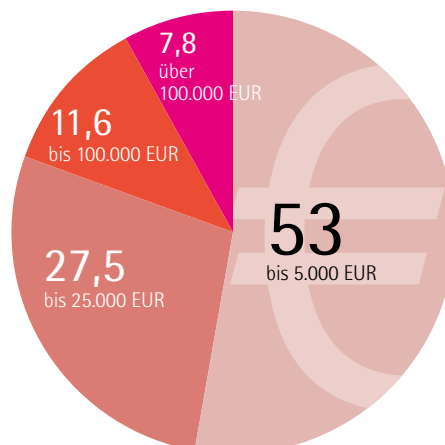
Männern 32 Prozent bis zu 25.000 Euro, bei den Frauen lag der Anteil hier bei nur 19 Prozent.

Ähnlich signifikante Unterschiede zeigen sich bei der Altersstruktur. Von den unter 25-Jährigen brauchen 73 Prozent weniger als 5.000 Euro bei der Existenzgründung. Sicherlich nicht zufällig liegt der Wert bei Studenten, die sich mit unter 5.000 Euro begnügen, mit knapp 76 Prozent auf ähnlicher Höhe – es sind eben Studenten und damit junge Menschen, die in der Regel die klassischen Start-ups gründen, für die zumindest anfangs wenig Kapital benötigt wird. Im Gegensatz dazu reicht bei den 45- bis 55-Jährigen nur bei 42 Prozent ein Startkapital von bis zu 5.000 Euro. Knapp 34 Prozent brauchen mindestens 25.000 Euro, jeweils zwölf Prozent bis zu 100.000 Euro beziehungsweise mehr als 100.000 Euro. Die Vermutung liegt nahe, dass es sich um kapitalintensivere Konzepte und finanzstärkere Fachkräfte handelt, die eine bereits ausgereifte Idee in die Tat umsetzen wollen.

Sicherlich nicht überraschend zeigen sich auch bei der Betrachtung der Gesellschaftsform Unterschiede. Zwei Drittel der Kleingewerbetreibenden reicht ein Startkapital von bis zu 5.000 Euro; bei Unternehmen mit Eintrag in das Handelsregister sind dies nur 20 Prozent. Letztere brauchen zu knapp 44 Prozent bis zu 25.000 Euro, 17 Prozent sogar mehr als 100.000 Euro.

## WIE VIEL GELD HABEN SIE FÜR IHRE GRÜNDUNG EINGESETZT? (EIGEN- UND FREMDKAPITAL)

Angaben in Prozent



Quelle: IHK NRW, eigene Erhebung

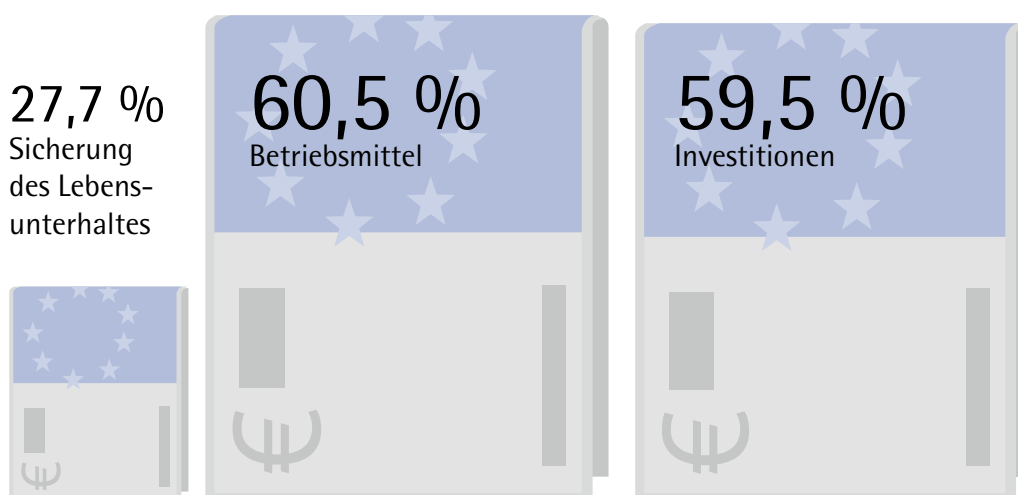
Bei der Frage nach Verwendung des aufgenommenen Geldes waren mehrere Antworten möglich. Mit jeweils 60 Prozent nannten die Befragten die Punkte Investitionen (etwa für den Kauf von Maschinen) sowie Betriebsmittel (etwa für den Aufbau des Warenlagers oder die Vorfinanzierung von Aufträgen). Knapp 28 Prozent gaben aber darüber hinaus an, das Geld zumindest anfänglich für die Sicherung des Lebensunterhaltes verwendet zu haben (siehe Grafik). Am ehesten waren Gründer aus dem Bereich Dienstleistungen auf das Eigenkapital für den Lebensunterhalt angewiesen (gut 32 Prozent), am wenigsten im verarbeitenden Gewerbe (13 Prozent).

Beim Thema Finanzierung stellt sich darüber hinaus die Frage, woher denn das eingesetzte Kapital stammte. Interessanterweise setzen mehr als drei Viertel dabei ausschließlich auf eigenes Geld, nur gut 22 Prozent nutzen zur Gründung Fremdkapital. Dieses Phänomen zieht sich durch viele Betrachtungen; die Unterschiede zwischen Männern und Frauen oder zwischen Alt und Jung sind wenig signifikant. Etwas auffällig ist, dass Studenten mit elf Prozent überdurchschnittlich wenig auf Fremdkapital zurückgreifen (was sicherlich mit dem geringen Kapitalbedarf kleiner Start-ups zusammenhängt, während Gründer aus der Arbeitslosigkeit mit 28 Prozent relativ oft Fremdkapital brauchen (was sicherlich mit der durch die Arbeitslosigkeit verursachten

Knappheit zusammenhängt). Es liegt in der Natur der Sache, dass der Fremdkapitaleinsatz bei Gründern im verarbeitenden Gewerbe mit 43 Prozent relativ hoch ist, während er im Dienstleistungsbereich mit gut 18 Prozent vergleichsweise gering ausfällt.

Bei der Frage, warum denn die Gründer auf Fremdkapital verzichteten, lautete wenig überraschend mit 82 Prozent die subjektive Antwort: „Das Eigenkapital hat ausgereicht“. So zeigen Untersuchungen, dass mittelfristig der Kapitalbedarf zur Gründung meist unterschätzt wird und damit die Liquiditätsprobleme der Folgejahre bereits durch die unzureichende Kapitalausstattung der Gründungsphase entstehen. Zunächst scheint aber eben die große Mehrheit der Gründer mit der Kapitalausstattung durch Eigenmittel zufrieden zu sein. Spannend wird es dann bei den nächsten beiden Ergebnissen der Studie: 26 Prozent der Befragten war schlicht und ergreifend der Aufwand zu groß, Fremdkapital zu beantragen. Auch diese Antwort zieht sich ohne allzu große Unterschiede durch alle Gruppen wie Alt/Jung, Mann/Frau, Haupterwerb/Nebenerwerb. Diese Antwort deutet darauf hin, dass im Bereich der Bereitstellung von Fremdkapital weiterhin Verbesserungspotential besteht.

## WOFÜR HABEN SIE DAS GELD VERWENDET?



Quelle: IHK NRW, eigene Erhebung, Mehrfachnennungen möglich



Noch aufschlussreicher ist die nächste Antwort: Fast ein Fünftel nahmen vielleicht auch deshalb kein Fremdkapital auf, weil ihnen die öffentlichen Finanzierungshilfen nicht bekannt waren. Das heißt zwar im Umkehrschluss, dass 80 Prozent diese Möglichkeit kannten. Wenn aber bis zu 20 Prozent der Gründer in Unkenntnis auf eine öffentliche Finanzierung verzichten, besteht bei den Informationskonzepten zu diesem Thema Handlungsbedarf. Besonders hoch ist dieser Wert bei Gründern, die sich durch eine Übernahme selbstständig machten (mehr als 27 Prozent) und bei zuvor Arbeitslosen (mehr als 29 Prozent). Ein Zusammenhang mit der vergleichsweise geringen Inanspruchnahme an Beratungsmöglichkeiten (siehe vorheriges Kapitel „Vorbereitung und Beratung“) liegt auf der Hand.

Waren Gründer auf Fremdkapital angewiesen, so stand als Geldgeber an erster Stelle die Hausbank. Dies gilt vor allem für ältere Befragte. Die Hälfte der Gründer zwischen 45 und 55 Jahren, die Fremdkapital brauchten, fand hier Unterstützung, wahrscheinlich deshalb, weil man bei der Bank bekannt war und die notwendigen Sicherheiten vorlegen konnte. Bei den Jüngeren dagegen nahmen nur zehn Prozent einen Kredit von der Hausbank, sie bekamen zu 70 Prozent Unterstützung bei Verwandten und Bekannten. Bei Gründern aus dem Studium heraus liegt dieser Wert sogar bei 80 Prozent – „Sponsored by Family“ könnte hier ein Stichwort sein. Insgesamt bekamen knapp 39 Prozent der Gründer mit zu wenig Eigenkapital Hilfe bei Verwandten und Bekannten. Knapp 31 Prozent dieser Gruppe bekam Hilfe von Förderbanken wie NRW.BANK oder KfW, 15 Prozent von Beteiligungsgebern und fünf Prozent von Lieferanten.

Fast ein Fünftel nahmen vielleicht auch deshalb kein Fremdkapital auf, **weil ihnen die öffentlichen Finanzierungshilfen nicht bekannt waren.** Das heißt zwar im Umkehrschluss, dass 80 Prozent diese Möglichkeit kannten. Wenn aber bis zu 20 Prozent der Gründer in Unkenntnis auf eine öffentliche Finanzierung verzichten, besteht bei den Informationskonzepten zu diesem Thema Handlungsbedarf.



## IV. Schwierigkeiten

In diesem Kapitel wird untersucht, welchen Schwierigkeiten sich Unternehmensgründer bei dem Weg in die Selbstständigkeit ausgesetzt sehen.

Ist die Finanzierung geklärt, stehen einige Formalitäten an, um eine Unternehmensgründung unter Dach und Fach zu bekommen. Die Frage ist, welche Schwierigkeiten die Gründer hier vorfinden.

Die positive Antwort vorab: Fast 31 Prozent sehen überhaupt keine Schwierigkeiten, und zwar welcher Art auch immer (siehe Grafik). Es sind vor allem die Älteren, die zu dieser Gruppe gehören: Immerhin knapp 53 Prozent der 55- bis 67-Jährigen konnten keine Schwierigkeiten erkennen, bei den 35- bis 45-Jährigen liegt dieser Wert immerhin noch bei knapp 30 Prozent, bei den bis zu 25-Jährigen aber nur noch bei 16 Prozent – dass hier bei der Beurteilung die größere Lebenserfahrung durchschlägt, liegt auf der Hand.

So sind es denn auch vor allem die Jüngeren, die eine der größten Hürden bei der Gründung beklagen: den bürokratischen Aufwand. 62 Prozent der Befragten sehen hier eine Schwierigkeit, immerhin 18 Prozentpunkte mehr als der Durchschnitt. Analog zum vorherigen Punkt sinkt hier die Zustimmung mit dem Alter. Gut 41 Prozent der 35- bis 45-Jährigen sehen hier eine Hürde, bei den 55- bis 67-Jährigen nur noch gut 20 Prozent – auch hier macht sich die Lebenserfahrung bemerkbar. Immerhin 35 Prozent von ihnen sehen keine Schwierigkeiten, aber nur gut 28 Prozent der Männer.

Nicht überraschend beklagen sich hier Gründer, die ins Handelsregister eingetragen werden, mit genau 50 Prozent häufiger über den bürokratischen Aufwand als Kleingewerbetreibende (knapp 42 Prozent). Dasselbe gilt für den Vergleich von Haupt- und Nebenerwerb.

Die zweitgrößte Hürde beim Weg in die Unabhängigkeit stellt mit gut 29 Prozent die Steuergesetzgebung dar. Auch hier sind es vornehmlich die Jüngeren (58 Prozent) und die Studenten (knapp 61 Prozent), die dieses Regelwerk als Schwierigkeit empfinden. Weitere Hürden sind Kapitalbeschaffung (gut 17 Prozent) und die Zulassungsvoraussetzungen (knapp 10 Prozent), über die vor allem Gründer der Finanzdienstleistungsbranche klagen.

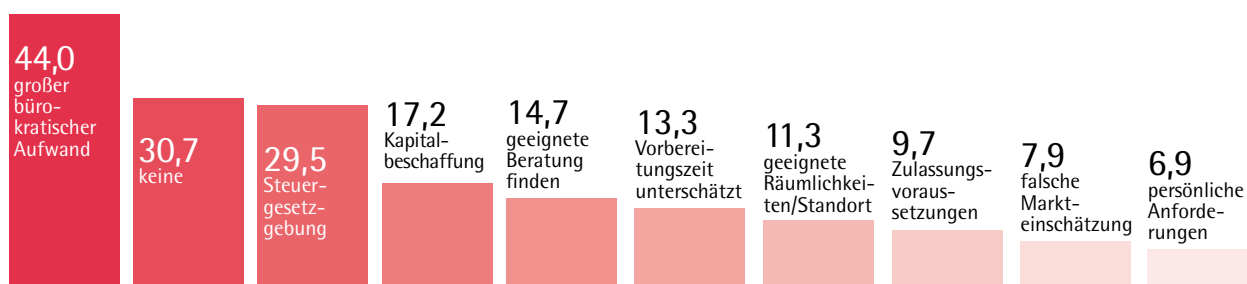
Neben diesen vielleicht als extern zu bezeichnenden Schwierigkeiten gibt es Hürden, die eher dem eigenen oder internen Bereich zuzuordnen sind. Dazu gehört etwa der Punkt „Geeignete Beratung finden“, der mit einer Nennung von fast 15 Prozent hoch ist. Gut 13 Prozent der Gründer unterschätzten zudem die Vorbereitungszeit – eine interessante Aussage im Hinblick auf die Tatsache, dass ja mehr als 70 Prozent weniger als sechs Monate für die Gründung brauchten – ganz offensichtlich brennt es den Gründern unter den Nägeln, durchzustarten, sobald die Entscheidung für die Selbstständigkeit gefallen ist.

Acht Prozent nannten als Schwierigkeit eine „falsche Markteinschätzung“. Überproportional betroffen ist hier das Gastgewerbe mit fast 14 Prozent der Nennungen – ein Fingerzeig auch für die künftige Beratungsarbeit der IHK.

Schlussendlich nannten sieben Prozent den Punkt „Persönliche Anforderungen unterschätzt“. Dies ist angesichts der Herausforderungen, die eine Unternehmensgründung mit sich bringt, erstaunlich wenig und ein klares Indiz dafür, dass sich die Gründer durchaus bewusst sind, auf welches Abenteuer sie sich einlassen.

### WELCHE SCHWIERIGKEITEN TRATEN AUF DEM WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT AUF?

Angaben in Prozent



Quelle: IHK NRW, eigene Erhebung, Mehrfachnennungen möglich

# V. Gründungs- klima

In diesem Punkt wird aufgezeigt, wie die Selbstständigen das Gründungsklima einschätzen und ob sie ihre Entscheidung auch einem Freund empfehlen würden.

Das „Gründerklima“ ist mittlerweile ein viel zitiertes Schlagwort, mit dem Städte, Regionen und Länder werben, um Existenzgründer auf ihr Territorium zu locken. Es geht hier also nicht nur um einen Wohlfühlfaktor, sondern um handfeste Standortfragen.

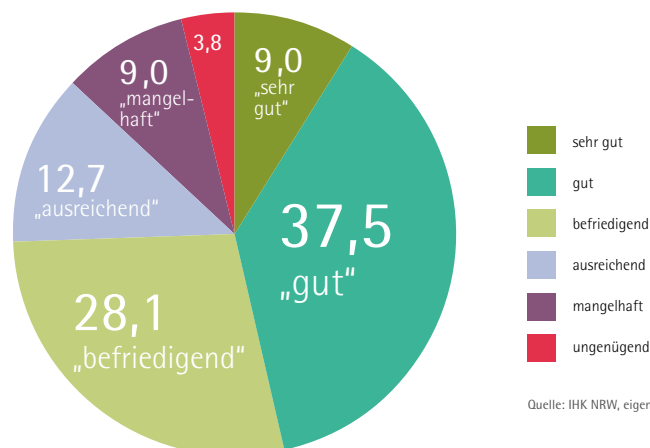
Erfreulich ist, dass Nordrhein-Westfalen hier zumindest laut der ausgewerteten Fragebogen durchaus erfolgreich abschneidet. Immerhin fast die Hälfte bescheinigt dem Land ein gutes oder gar sehr gutes Gründerklima – das ist positiv (siehe Grafik). Nur neun Prozent bescheinigen dem Land ein „mangelhaft“, knapp vier Prozent gar ein „ungenügend“,

wobei hier aber durchaus in Betracht gezogen werden sollte, dass vielleicht so mancher den Grund für das eigene Scheitern nicht nur bei sich selbst suchen möchte.

Diese positive Einschätzung zieht sich durch fast alle Betrachtungsgruppen, zwischen Neugründern und Beteiligten, Frauen und Männern, Dienstleistern oder Händlern ist die Einschätzung gleich positiv. Lediglich die jüngeren Gründer sind etwas skeptischer. So vergeben die bis zu 25jährigen zu fast 40 Prozent lediglich ein „befriedigend“ und urteilen hier deutlicher zurückhaltender als etwa die 25 bis 35-jährigen, die zu fast 47 Prozent mit „gut“ urteilen.

## WIE EMPFINDEN SIE DAS GRÜNDUNGSKLIMA?

Angaben in Prozent



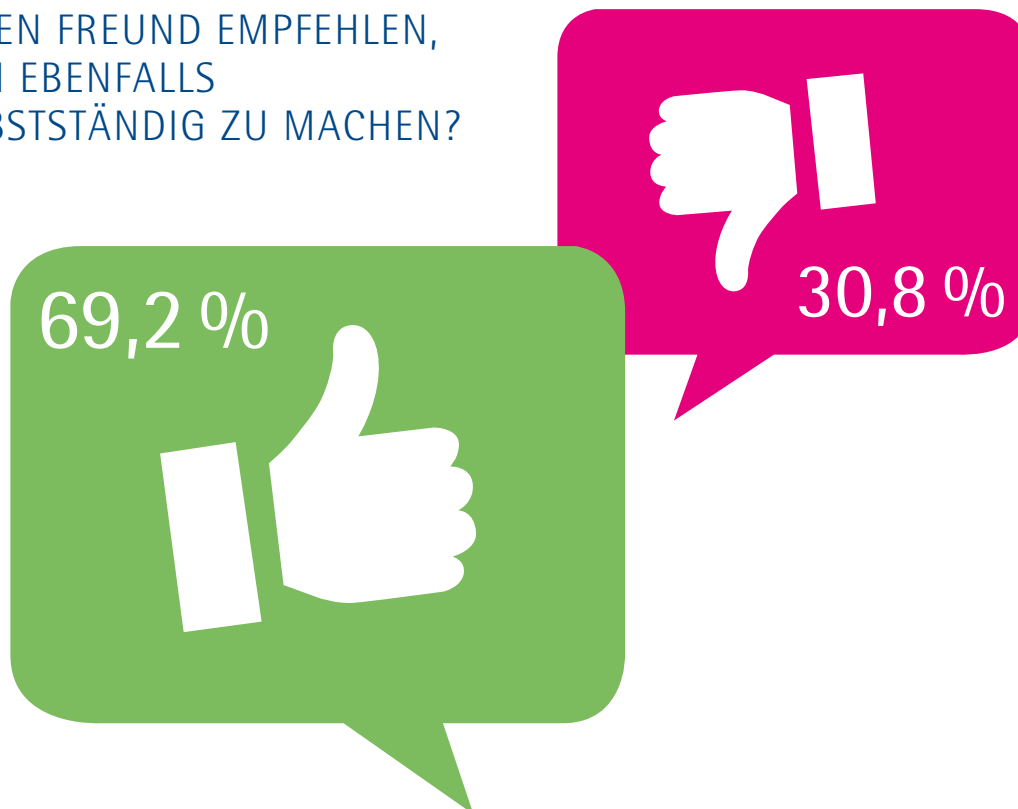
Quelle: IHK NRW, eigene Erhebung

Mit dem Klima sind die Gründer also zufrieden. Doch mit Blick auch auf die weitere Entwicklung ist es natürlich interessant zu wissen, ob die Neuunternehmer auch mit ihrem neuen Leben zufrieden sind, ob sie also ihren Schritt in die Selbstständigkeit bereuen. Ein probates Mittel, dies zu erforschen, ist die Frage, ob man denn die einmal gefällte Entscheidung auch einem guten Freund empfehlen würde.

Die Antworten der Probanden fällt positiv aus, fast 70 Prozent würden den Schritt in die Selbstständigkeit auch einem Freund empfehlen (siehe Grafik). Das heißt aber andererseits, dass mehr als 30 Prozent davon abraten würden und das ist doch ein relativ hoher Wert, der manche positive Antwort aus den vorherigen Fragen wieder relativiert – gründen und ein eigenes Unternehmen führen ist mit hoher Verantwortung und Belastung verbunden.

Besonders hoch scheint diese Belastung im Bau- und Verkehrsgewerbe zu sein, hier würden rund die Hälfte der Befragten ihrem Freund ihren Schritt nicht empfehlen. Auffällig ist auch, dass 73 Prozent der Gründer ihre Entscheidung weiterempfehlen würden, aber nur 48 Prozent derjenigen, die sich für eine Übernahme entschieden haben – hier scheinen die negativen Überraschungen etwas größer zu sein.

WÜRDEN SIE EINEM SEHR GUTEN FREUND EMPFEHLEN, SICH EBENFALLS SELBSTSTÄNDIG ZU MACHEN?



## VI. Wirtschaftliche Entwicklung

Dieses Kapitel geht der Frage nach, wie sich das neu gegründete Unternehmen in seinem ersten Lebensjahr entwickelte.

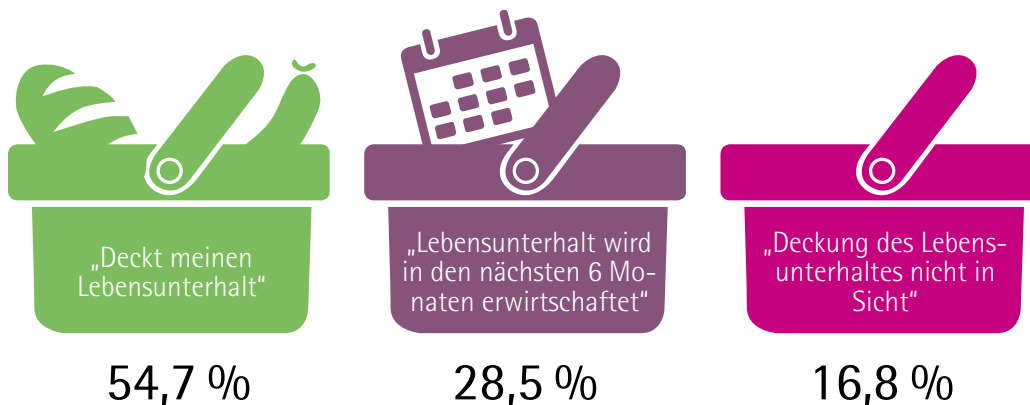
Zum Abschluss der Studie bleibt die Frage, ob sich die Existenzgründung auch wirtschaftlich bezahlt gemacht hat, ob also die Einnahmen ausreichen, um den Lebensunterhalt zu decken. Berücksichtigt wurden hier nur die Gründungen im Haupterwerb, da ja der Nebenerwerb schon der Definition nach nicht für den alleinigen Lebensunterhalt gedacht ist.

Nach einem knappen Jahr der Selbstständigkeit kommen demnach knapp 55 Prozent mit ihren Einnahmen über die Runden. Bei gut 28 Prozent wird dies in spätestens einem halben Jahr der Fall sein; knapp 17 Prozent sehen hier noch kein Licht am Ende des Tunnels (siehe Grafik).

Diese Zahlen belegen durchaus, dass die Selbstständigkeit mit Risiken behaftet ist. Dies gilt insbesondere für Kleingewerbetreibende, für Gründungen (also etwa keine Beteiligungen) und für Gründer, die jünger als 25 Jahre sind. Diese Aussagen sind freilich nur Tendenzen, da keine genauen Zahlen vorliegen.

### WIE HAT SICH IHR UNTERNEHMEN WIRTSCHAFTLICH ENTWICKELT? (HAUPTERWERB)

Angaben in Prozent



Quelle: IHK NRW, eigene Erhebung



# Service



# Serviceangebot der Industrie- und Handelskammern in NRW



Die nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern bieten Existenzgründerinnen und Existenzgründern folgendes Serviceangebot:

Existenzgründungsbroschüren, Checklisten und Merkblätter, Erstauskünfte und persönliche Beratungsgespräche, Gründerseminare, Informationsveranstaltungen, Existenzgründersprechtage, Sprechtag zu Fachthemen wie Förderung und Steuern, Stellungnahmen zu öffentlichen Finanzierungsprogrammen, Regionalpartner für Beratungsförderungen, Regionalpartner der Unternehmensbörse next-change

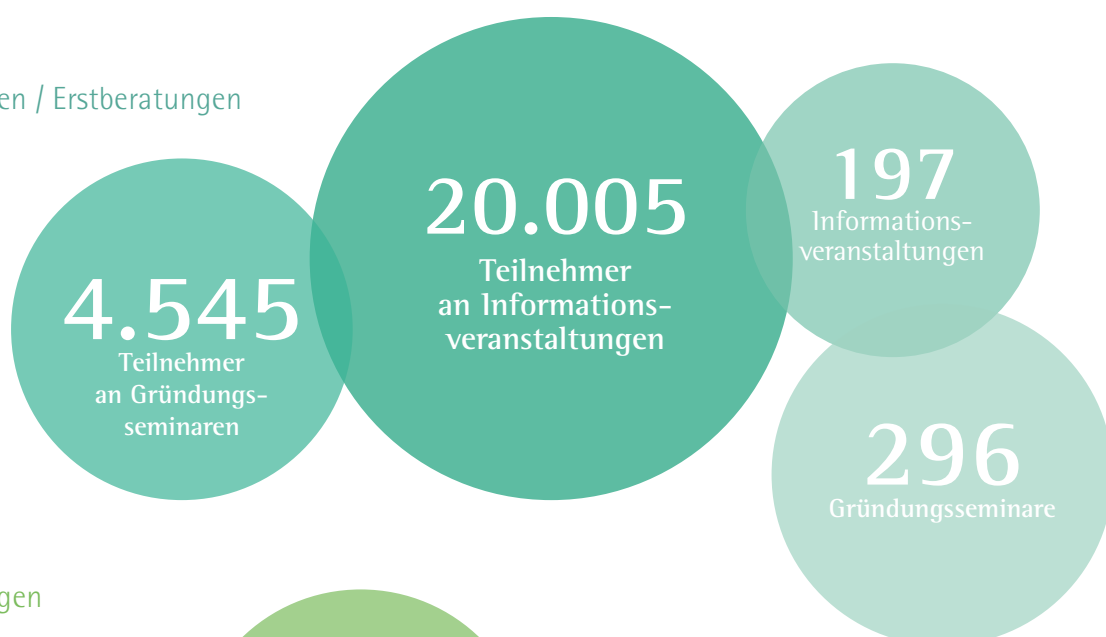
Sprechen Sie Ihre IHK an!

# IHK-Service für Existenzgründer und Existenzgründerinnen

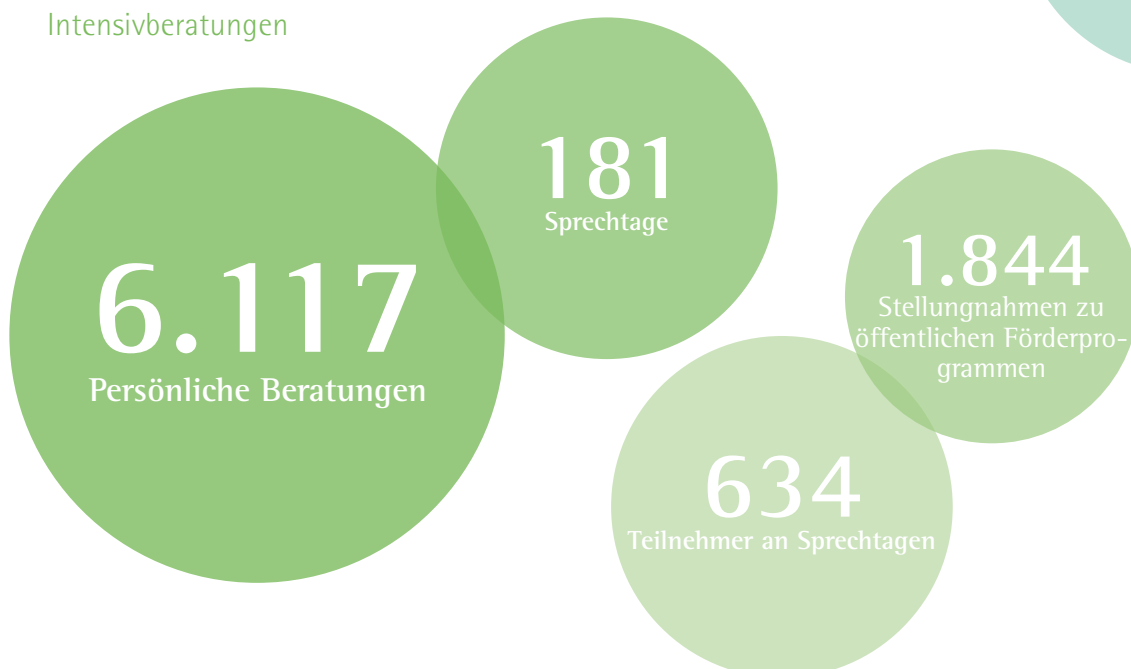
Die nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern hatten im Jahr 2016 über 35.000 Kontakte zu Existenzgründerinnen und Existenzgründern.

Einen kleinen Überblick über weitere Aktivitäten und Veranstaltungen der 16 IHKs in NRW gibt die nachfolgende Übersicht:

## Erstinformationen / Erstberatungen



## Intensivberatungen



# Ansprechpartner zum Gründerreport NRW 2017



**Industrie- und Handelskammer Aachen**  
Theaterstraße 6-10, 52062 Aachen

René Oebel  
Telefon: 0241 4460-227  
E-Mail: rene.oebel@aachen.ihk.de



**IHK Bonn/Rhein-Sieg**  
Bonner Talweg 17, 53113 Bonn

Regina Rosenstock  
Telefon: 0228 2284-181  
E-Mail: rosenstock@bonn.ihk.de



**Industrie- und Handelskammer Arnsberg,  
Hellweg-Sauerland**  
Königstraße 18-20, 59821 Arnsberg

Michael Rammrath  
Telefon: 02931 878-172  
E-Mail: rammrath@arnsberg.ihk.de



**Industrie- und Handelskammer Lippe  
zu Detmold**  
Leonardo-da-Vinci-Weg 2, 32760 Detmold

Elke Stinski  
Telefon: 05231 7601-30  
E-Mail: stinski@detmold.ihk.de



**Industrie- und Handelskammer  
Ostwestfalen zu Bielefeld**  
Elsa-Brändström-Str. 1-3, 33602 Bielefeld

Thomas Mikulsky  
Telefon: 0521 554-239  
E-Mail: t.mikulsky@ostwestfalen.ihk.de



**Industrie- und Handelskammer  
zu Dortmund**  
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund

Alexander Hoffmann  
Telefon: 0231 5417-259  
E-Mail: a.hoffmann@dortmund.ihk.de



**IHK Mittleres Ruhrgebiet**  
Ostring 30-32, 44787 Bochum

Stefan Grave  
Telefon: 0234 9113-144  
E-Mail: grave@bochum.ihk.de



**Industrie- und Handelskammer  
zu Düsseldorf**  
Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf

Christiane Kubny  
Telefon: 0211 3557-414  
E-Mail: kubny@duesseldorf.ihk.de



**Niederrheinische Industrie- und Handelskammer Duisburg – Wesel – Kleve zu Duisburg**  
Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

Markus Nacke  
Telefon: 0203 2821-435  
E-Mail: [nacke@niederrhein.ihk.de](mailto:nacke@niederrhein.ihk.de)



**Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein**  
Nordwall 39, 47798 Krefeld

Bert Mangels  
Telefon: 02151 635-335  
E-Mail: [mangels@krefeld.ihk.de](mailto:mangels@krefeld.ihk.de)



**Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen**  
Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen

Eugenia Dottai  
Telefon: 0201 1892-238  
E-Mail: [eugenia.dottai@essen.ihk.de](mailto:eugenia.dottai@essen.ihk.de)



**Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen**  
Willy-Brandt-Straße 3, 46395 Bocholt

Reinhard Schulten  
Telefon: 02871 9903-13  
E-Mail: [schulten@ihk-nordwestfalen.de](mailto:schulten@ihk-nordwestfalen.de)



**Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen**  
Bahnhofstr. 18, 58095 Hagen

Rudolf Wittig  
Telefon: 02331 390-346  
E-Mail: [wittig@hagen.ihk.de](mailto:wittig@hagen.ihk.de)



**Industrie- und Handelskammer Siegen**  
Koblenzer Straße 121, 57072 Siegen

Sabine Bechheim  
Telefon: 0271 3302-305  
E-Mail: [sabine.bechheim@siegen.ihk.de](mailto:sabine.bechheim@siegen.ihk.de)



**Industrie- und Handelskammer zu Köln**  
Unter Sachsenhausen 10-26, 50667 Köln

Tanja Kinstle  
Telefon: 0221 1640-570  
E-Mail: [tanja.kinstle@koeln.ihk.de](mailto:tanja.kinstle@koeln.ihk.de)



**Industrie- und Handelskammer Wuppertal – Solingen – Remscheid**  
Heinrich-Kamp-Platz 2, 42103 Wuppertal

Thomas Grigutsch  
Telefon: 0202 2490-200  
E-Mail: [t.grigutsch@wuppertal.ihk.de](mailto:t.grigutsch@wuppertal.ihk.de)





IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern  
in Nordrhein-Westfalen