

Die Finanzierungssituation von ITK-Start-ups – Hauptergebnisse einer empirischen Analyse des BITKOM

April 2008

Seite 1

Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. vertritt mehr als 1.100 Unternehmen, davon 850 Direktmitglieder mit etwa 135 Milliarden Euro Umsatz und 700.000 Beschäftigten. Hierzu zählen Anbieter von Software, IT-Services und Telekommunikationsdiensten, Hersteller von Hardware und Consumer Electronics sowie Unternehmen der digitalen Medien. Der BITKOM setzt sich insbesondere für bessere ordnungspolitische Rahmenbedingungen, eine Modernisierung des Bildungssystems und eine innovationsorientierte Wirtschaftspolitik ein.

Zusammenfassung

Der BITKOM hat im 1. Quartal 2008 eine Befragung unter Gründern im ITK-Bereich durchgeführt und die Finanzierungssituation von ITK-Start-ups analysiert. Befragt wurden die Teilnehmer des BMWi-„Gründerwettbewerbs Multimedia“ der Wettbewerbsrunden ab 2002. Die Auswertung basiert auf 307 bearbeiteten Online-Fragebögen sowohl von Gründern, deren Unternehmen bereits besteht, als auch von Gründungswilligen, deren Geschäftsidee noch nicht umgesetzt oder aber bereits wieder aufgegeben wurde.

Die Analyse ergänzt damit die jährliche Finanzierungsumfrage von BITKOM und der KfW-Bankengruppe, die sich allgemein mit der Finanzierungssituation des ITK-Mittelstands befasst. Die wichtigsten Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- **Erfolgreiche Gründer.** Neun von zehn Gründern sind bis jetzt in der Lage, den Fortbestand ihres Unternehmens mit durchschnittlich sechs Beschäftigten zu sichern. Besonders beliebte Geschäftsfelder für ITK-Start-ups sind Software und IT-Dienstleistungen, neue Medien und Marketing.
- **Unternehmensfinanzierung größtes Gründungshemmnis.** Fehlendes Startkapital und eine unsichere Einkommenssituation sind der Hauptgrund für gescheiterte ITK-Gründungen – verworfene Gründungspläne oder bereits wieder aufgegebene Start-ups. Bürokratische Hemmnisse, kaufmännische Kenntnisse und fehlende Fachkräfte sind in der Startphase von geringerer Bedeutung.
- **Überschaubarer Kapitalbedarf.** Zwei Drittel aller Gründungen kommen in der Startphase zunächst mit 40.000 Euro Startkapital aus, lediglich 9 Prozent der Gründer brauchen mehr als 150.000 Euro. In den ersten drei Geschäftsjahren benötigt dann mehr als ein Drittel mehr über 150.000 Euro, 17 Prozent davon sogar mehr als eine halbe Million.
- **Unverzichtbare Eigenmittel.** Ein (zu) großer Anteil der Gründer deckt seinen Finanzierungsbedarf in der Startphase vollständig aus Eigenmitteln. Der Anteil der

Bundesverband
Informationswirtschaft,
Telekommunikation und
neue Medien e.V.

Albrechtstraße 10 A
10117 Berlin-Mitte
Tel. +49. 30. 27576-0
Fax +49. 30. 27576-400
bitkom@bitkom.org
www.bitkom.org

Ansprechpartner

Dr. Jens Mundhenke
Bereichsleiter
Mittelstand und Start-ups
Tel. +49. 30. 27576-125
Fax +49. 30. 27576-139
j.mundhenke@bitkom.org

Präsident

Prof. Dr. Dr. h. c. mult.
August-Wilhelm Scheer

Hauptgeschäftsführer

Dr. Bernhard Rohleder

Eigenmittel am gesamten Finanzierungsbedarf liegt in der Startphase bei durchschnittlich 72 Prozent und in den ersten drei Geschäftsjahren bei 50 Prozent.

- **Hohes Vertrauen in öffentliche Institutionen.** Öffentliche Zuschüsse, Beteiligungen oder Darlehen sind die meistgewünschten externen Finanzierungsquellen, gefolgt von Business-Angel-Investments. Entsprechend werden öffentliche Institutionen und Business Angels am häufigsten auch als potenzielle Kapitalgeber kontaktiert. VC-Gesellschaften und Banken werden deutlich schlechter bewertet und seltener kontaktiert.
- **Konditionen und Marktkennntnis.** Günstige Finanzierungsbedingungen sind wichtigstes Kriterium für die Auswahl eines Finanzierungspartners. Von hoher Bedeutung sind auch Marktkontakte und Branchenkenntnisse der Investoren sowie unterstützende Coaching- und Beratungsangebote. Räumliche Nähe und das Renommee der Investoren sind weniger bedeutend.
- **Banken bedeutsamer als Business Angels.** Knapp ein Drittel der befragten Gründer hat öffentliche Zuschüsse oder Darlehen zur Finanzierung des Start-ups erhalten. Diese gelten als „am einfachsten“ zu erschließende externe Finanzierungsquelle. Nur Eigenmittel sind noch wichtiger. Nach Verwandten und Freunden folgen Banken als Kapitalgeber für Start-ups bereits auf Platz vier und sind damit bedeutsamer als die eigentlich präferierten Business Angels und Venture-Capital-Gesellschaften.
- **Innovative Geschäftsideen mit hohem Erklärungsbedarf.** Zwei Drittel der befragten Gründer haben das notwendige Gründungskapital zusammenbekommen. Die übrigen geben als wichtigsten Grund für eine Ablehnung an, dass die Geschäftsidee die Investoren nicht überzeugt habe bzw. von diesen nicht verstanden wurde. Zweitwichtigster Ablehnungsgrund sind Sicherheiten, die nicht erbracht werden konnten.

Inhalt

	Seite
1 Einleitung und Zielsetzung.....	4
2 Untersuchungsdesign und Beschreibung der Stichprobe	5
2.1 Methodik.....	5
2.2 Struktur der Stichprobe.....	5
3 Die Bedeutung der Unternehmensfinanzierung im Gründungsprozess	8
3.1 Kennzeichen gescheiterter Gründungen.....	8
3.2 Der Finanzierungsbedarf von ITK-Start-ups.....	9
3.3 Die Bedeutung von Eigenmitteln für erfolgreiche Gründer	10
4 Bewertung und Nutzung verschiedener Finanzierungsinstrumente.....	11
4.1 Bewertung von Finanzierungsquellen.....	11
4.2 Beschaffung von Gründungskapital	12
4.3 Finanzierungshemmnisse	14
Impressum	16

1 Einleitung und Zielsetzung

Seit 2001 ist die Zahl der Unternehmensgründungen in der ITK-Branche rückläufig und hat sich mehr als halbiert. Nach dem Ende des Booms der „New Economy“ hat sich die Gründungsdynamik kontinuierlich abgeschwächt und verharrt trotz positiver konjunktureller Entwicklung auf dem niedrigsten Stand seit 1995¹. Dieser Trend ist nicht nur für die ITK-Wirtschaft, sondern auch gesamtwirtschaftlich bedenklich. Technologieorientierte Gründungen in wissensbasierten Branchen setzen nämlich überdurchschnittliche Innovations- und Wachstumsimpulse frei. Junge Technologieunternehmen bringen deutlich häufiger innovative Produkte auf den Markt und schaffen oftmals schon in den ersten Jahren neue Arbeitsplätze.²

Wenngleich sich die Finanzierungslage kleiner und mittlerer Unternehmen in den letzten Jahren im Allgemeinen entspannt hat³, weisen verschiedene empirische Studien weiterhin auf die hohe Bedeutung der Unternehmensfinanzierung als kritischen Faktor im Gründungsprozess von Start-ups hin. Die Analysen der KfW-Bankengruppe und des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) beziehen sich dabei allerdings auf die Gründungsdynamik in Deutschland insgesamt bzw. untersuchen einen breiter gefassten „Hightech-Sektor“, der neben den ITK-Dienstleistungen auch forschungsintensive Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes – z.B. Chemie und Pharma, Maschinenbau, Fahrzeugbau, etc. – umfasst. Zudem werden die Ursachen und Motive gescheiterter Gründer in diesen Studien nicht erfasst.

Spezifische Analysen zur Finanzierungssituation von Start-ups in der ITK-Branche sind bislang hingegen nicht verfügbar. Diese Lücke versucht die vorliegende Untersuchung des BITKOM zu schließen. Sie bezieht sich auf die Finanzierungssituation von Start-ups im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien bzw. der neuen Medien und analysiert dabei insbesondere die folgenden Fragestellungen:

- Welchen Finanzierungsbedarf haben ITK-Start-ups?
- Gibt es eine Finanzierungslücke bei ITK-Gründungen?
- Wie werden verschiedene Finanzierungsinstrumente bewertet und genutzt?
- Welche Bedeutung haben Eigenmittel bei der Unternehmensgründung?

Die vorliegende Analyse knüpft damit inhaltlich an die jährliche Finanzierungsumfrage an, die der BITKOM gemeinsam mit der KfW-Bankengruppe und anderen Wirtschaftsverbänden durchführt, und ergänzt die ITK-spezifische Segmentauswertung⁴ des BITKOM, die sich allgemein mit der Finanzierungssituation des ITK-Mittelstands befasst, ohne spezifische Aussagen für junge Unternehmen ableiten zu können.

¹ Statistisches Bundesamt (Ifd. Jg.), Unternehmen und Arbeitsstätten – Gewerbeanzeigen, Fachserie 2, Reihe 5, Wiesbaden.

² Vgl. K. Kohn/ H. Spengler (2007), KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main; S. Gottschalk et al. (2007), Start-ups zwischen Forschung und Finanzierung: Hightech-Gründungen in Deutschland. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.

³ D. Plankensteiner/ V. Zimmermann (2007), Unternehmensbefragung 2007. Unternehmensfinanzierung im Aufwind – erstmals profitieren auch kleine Unternehmen. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

⁴ J. Mundhenke/ J. Jänicke (2007), Unternehmensfinanzierung im ITK-Mittelstand – Ausgewählte branchenspezifische Ergebnisse der KfW-Umfrage 2007. BITKOM, Berlin.

2 Untersuchungsdesign und Beschreibung der Stichprobe

2.1 Methodik

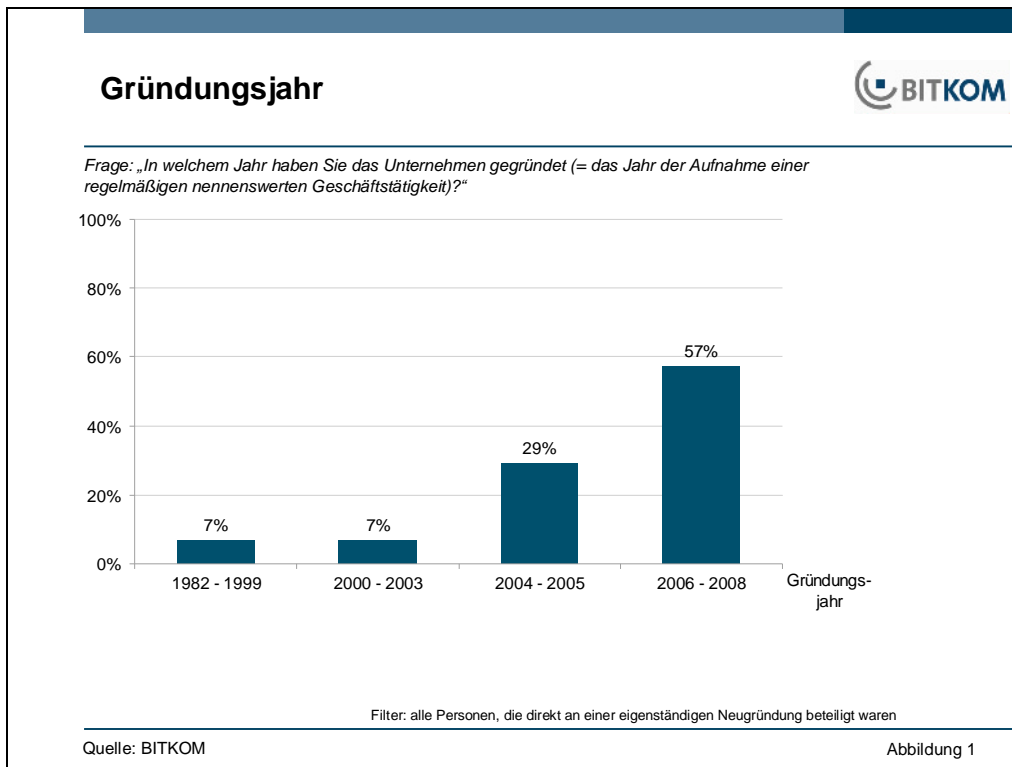
Die vorliegenden Ergebnisse basieren auf den Antworten einer Befragung unter Gründern in der ITK-Branche. In Zusammenarbeit mit dem Projektträger VDI/VDE-IT wurden im Zeitraum vom 31. Januar bis 25. Februar 2008 die Teilnehmer des BMWi-„Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“⁵ der Wettbewerbsjahre ab 2002 befragt. In diesem Wettbewerb mit derzeit zwei jährlichen Wettbewerbsrunden reichen die Teilnehmer jeweils eine Ideenskizze für eine Unternehmensgründung im Bereich Multimedia ein. Die besten Konzepte werden mit bis zu 25.000 Euro prämiert. Nicht alle diese Ideenskizzen führen später tatsächlich auch zur Gründung. Eine solche ist zum Zeitpunkt der Wettbewerbsteilnahme in der Regel noch nicht erfolgt oder liegt nicht mehr als vier Monate zurück.

Diese Untersuchungsmethodik ermöglicht es damit zwar nicht, *alle* Neugründungen im ITK-Bereich repräsentativ zu analysieren, allerdings erlaubt es die Ansprache der Teilnehmer am Gründerwettbewerb Multimedia, die Einstellung und Meinung sowohl von Gründern, deren Unternehmen bereits besteht, als auch von Gründungswilligen, deren Gründungsvorhaben entweder noch nicht umgesetzt oder aber bereits wieder aufgegeben wurde, zu untersuchen.

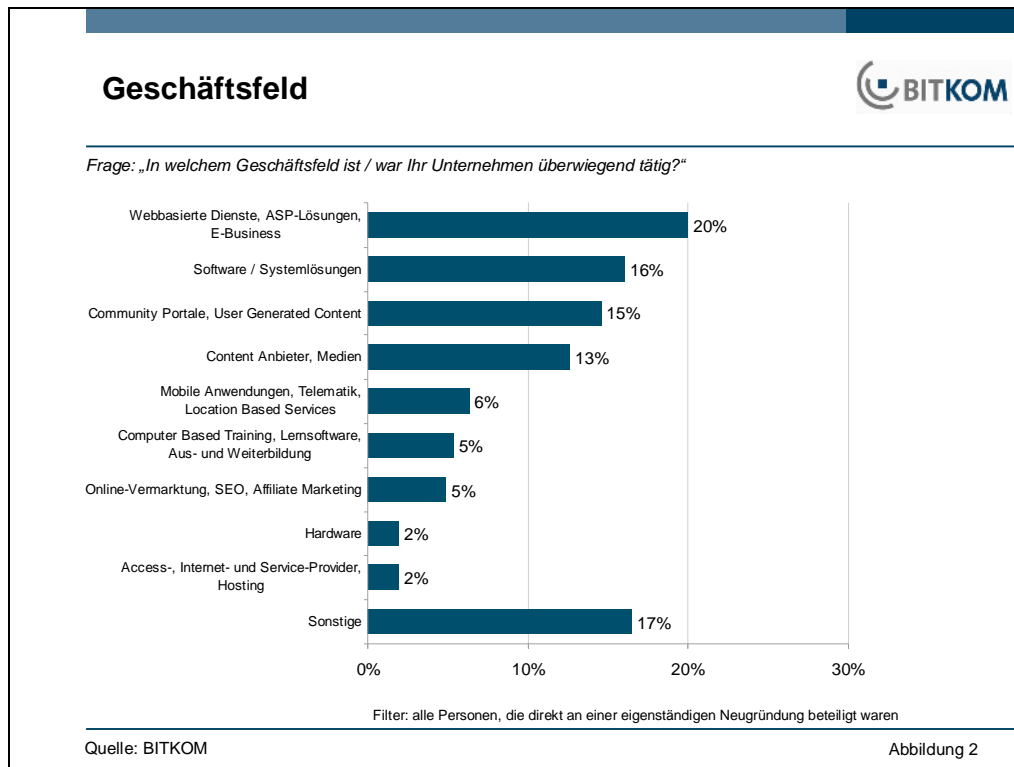
2.2 Struktur der Stichprobe

Die Auswertung basiert auf 307 bearbeiteten Online-Fragebögen. Rund zwei Drittel (67 Prozent) der befragten Teilnehmer waren bereits an einer eigenständigen Neugründung beteiligt. 1 Prozent war an der Gründung einer Niederlassung oder Zweigstelle beteiligt, das übrige Drittel (32 Prozent) hat – bislang – noch keine eigene Gründungserfahrung. 68 Prozent der Gründungen erfolgten im Team, 32 Prozent sind Einpersonengründungen. Die Mehrheit (57 Prozent) der Firmen wurde in den letzten zwei Jahren (2006 oder 2007) gegründet, knapp ein Drittel in den Jahren 2004 oder 2005.

⁵ www.gruenderwettbewerb.de



Bei den hier erfassten Gründungen handelt es sich überwiegend um nicht-investitionsintensive Gründungen: Mehr als 40 Prozent der Neugründungen sind im Bereich von Software oder IT-Dienstleistungen tätig, rund ein Drittel ist dem Bereich der neuen Medien und Marketing zuzuordnen. Nur zwei Prozent der Gründer benennen Hardware als Geschäftsfeld, in dem sie überwiegend tätig sind. Rund 17 Prozent können oder wollen sich keinem der vorgegebenen Bereiche zuordnen.



Fast neun von zehn Gründern (89 Prozent) waren bis jetzt in der Lage, den Fortbestand ihres Unternehmens zu sichern. Sie haben durchschnittlich sechs (Median: vier) Beschäftigte.

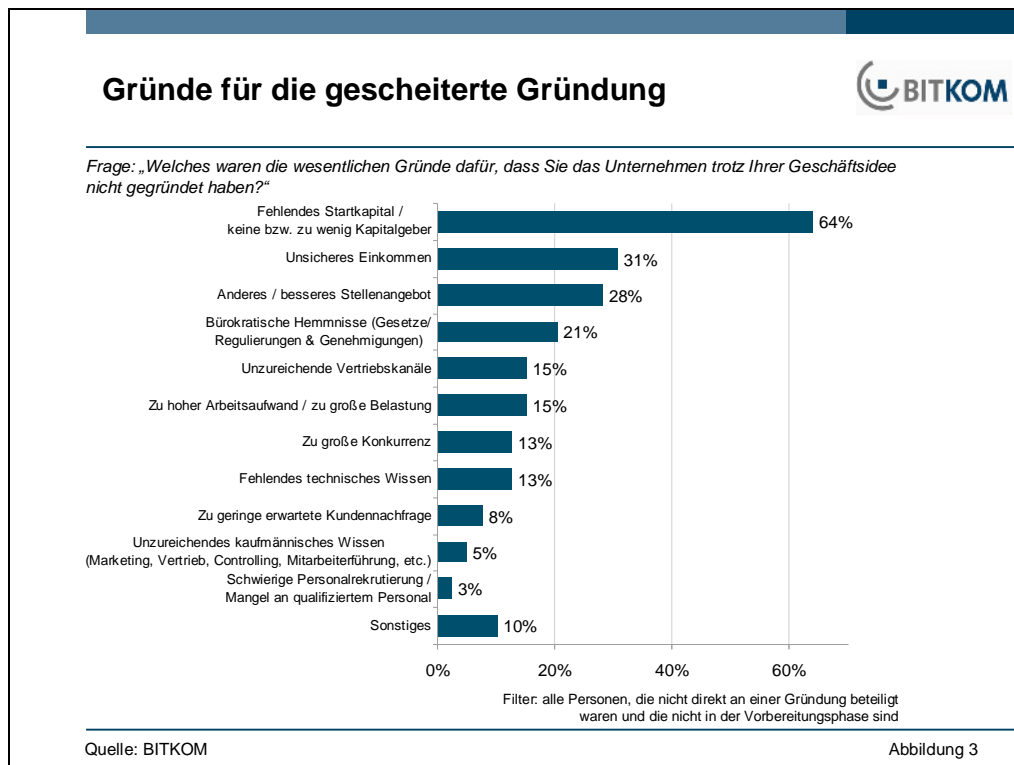
Lediglich jeweils 2 Prozent der neu gegründeten Unternehmen wurden verkauft oder mit einem anderen Unternehmen fusioniert, und nur 7 Prozent wurden gänzlich aufgegeben. Top-3-Gründe für die Unternehmensaufgabe sind fehlendes Startkapital, eine zu geringe Nachfrage bzw. unzureichende Vertriebskanäle sowie ein unsicheres Einkommen und/ oder ein besseres Stellenangebot.

3 Die Bedeutung der Unternehmensfinanzierung im Gründungsprozess

3.1 Kennzeichen gescheiterter Gründungen

Bei der Frage nach den wesentlichen Gründen dafür, dass das Unternehmen trotz einer eigenen Geschäftsidee nicht gegründet wurde, geben 60 Prozent der Befragten an, dass die Gründung weiterhin in Planung sei und die Vorbereitungsphase noch laufe. Diese Personen haben den Prozess einer möglichen Gründung noch nicht abgeschlossen, und die Gründung kann zu späterer Zeit noch stattfinden (oder auch noch scheitern).

Die übrigen 40 Prozent müssen hingegen als „gescheiterte Gründer“ betrachtet werden, die ihr Gründungsvorhaben endgültig nicht umgesetzt haben. Die wichtigsten Gründe hierfür sind finanzieller Natur: Knapp zwei Drittel (64 Prozent) benennen fehlendes Startkapital oder keine bzw. zu wenige Kapitalgeber als wichtigsten Grund für die nicht umgesetzte Gründung. Eine große Rolle bei der Entscheidung gegen eine Gründung spielen auch das unsichere Einkommen (31 Prozent) sowie ein anderes oder besseres Stellenangebot (28 Prozent). Bürokratische Hemmnisse, betriebswirtschaftliche Gründe – unzureichende Vertriebskanäle, zu große Konkurrenz oder auch unzureichendes kaufmännisches Wissen – sowie ein möglicher Mangel an qualifiziertem Personal werden in der Vor-Gründungsphase hingegen als weniger bedeutsam angesehen.



Dies ist ein klares Zeichen, dass Start-ups in Deutschland bessere Finanzierungsbedingungen brauchen. Eine innovative Volkswirtschaft kann es sich nicht leisten, wertvolle Geschäftsideen in großem Maßstab zu verlieren.

3.2 Der Finanzierungsbedarf von ITK-Start-ups

Um die Bedeutung einer gesicherten Unternehmensfinanzierung abschätzen zu können, wurde der Finanzierungsbedarf der erfolgreichen Gründungen erfragt. Für die Startphase, d.h. die Planungsphase vor der Gründung (inkl. Gründungsjahr) werden demnach durchschnittlich 86.278 Euro benötigt. Allerdings ist die rechtsschiefe Verteilung durch einen hohen Maximalwert von 2,5 Millionen Euro stark verzerrt: Der Median liegt bei 25.000 Euro, während fast zwei Drittel der Gründer (64 Prozent) für die Startphase nicht mehr als 40.000 Euro und lediglich neun Prozent mehr als 150.000 Euro benötigen.

Für die ersten drei Geschäftsjahre ab Unternehmensgründung sind im Durchschnitt rund 530.000 Euro erforderlich. Auch hier wird die Verteilung durch einen Maximalwert von 18 Millionen Euro stark verzerrt: Der Median liegt bei 77.500 Euro. Mehr als ein Drittel (37 Prozent) benötigen für die ersten drei Geschäftsjahre aber bereits mehr als 150.000 Euro, davon 17 Prozent sogar mehr als eine halbe Million Euro.

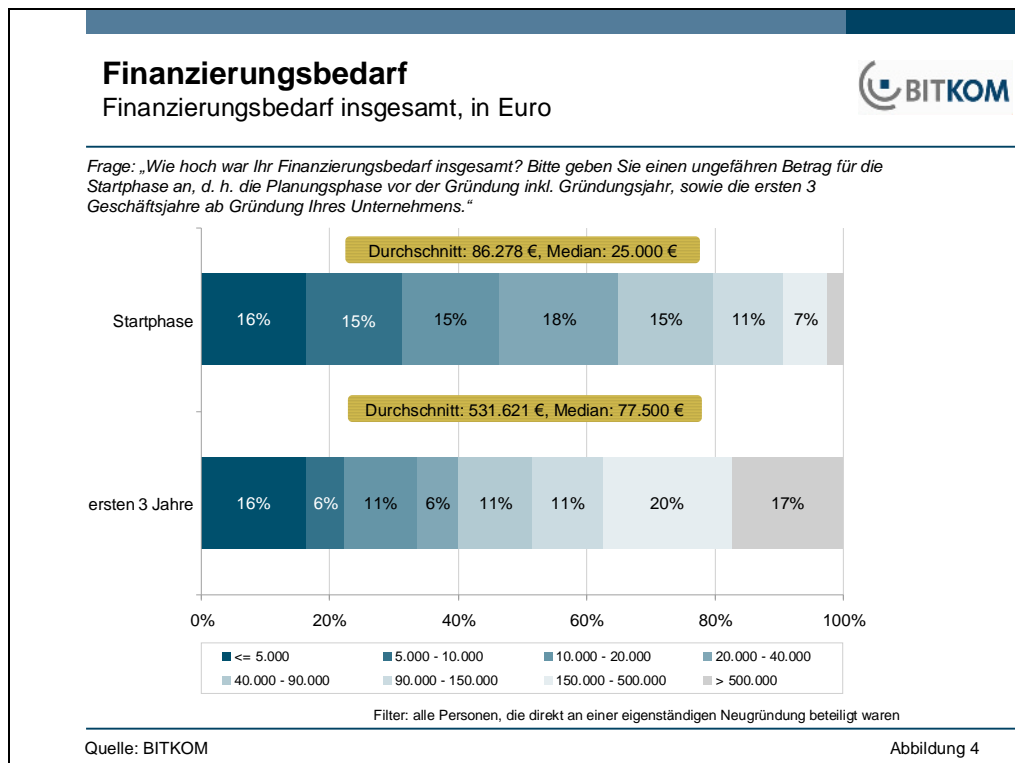
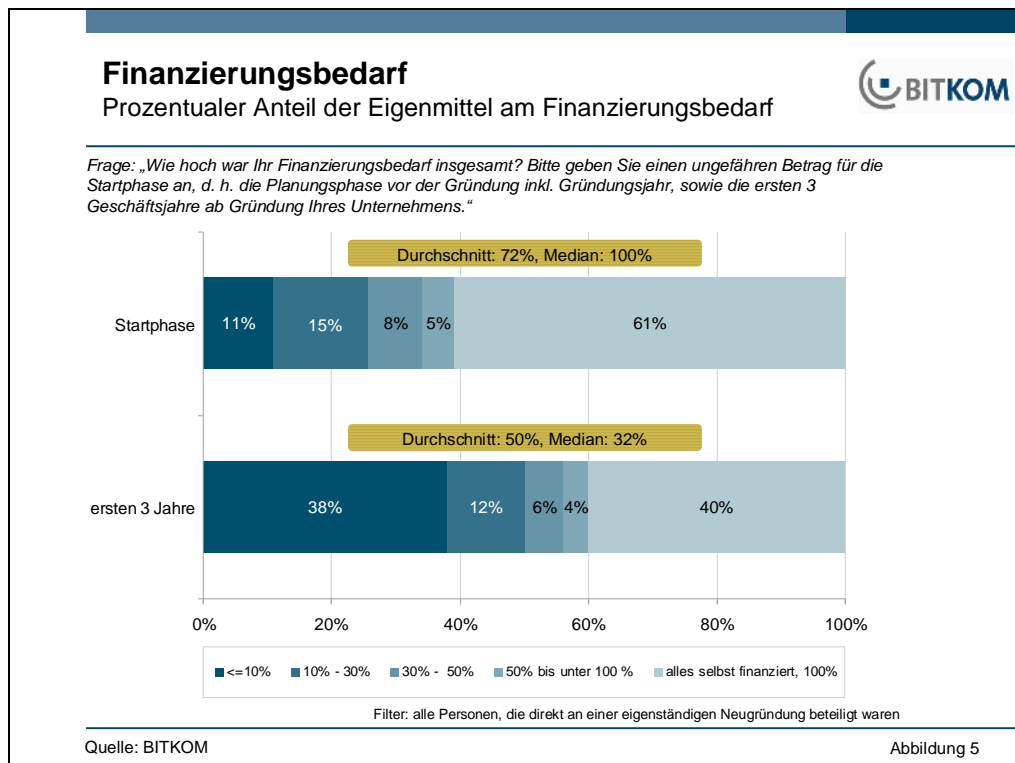


Abbildung 4

3.3 Die Bedeutung von Eigenmitteln für erfolgreiche Gründer

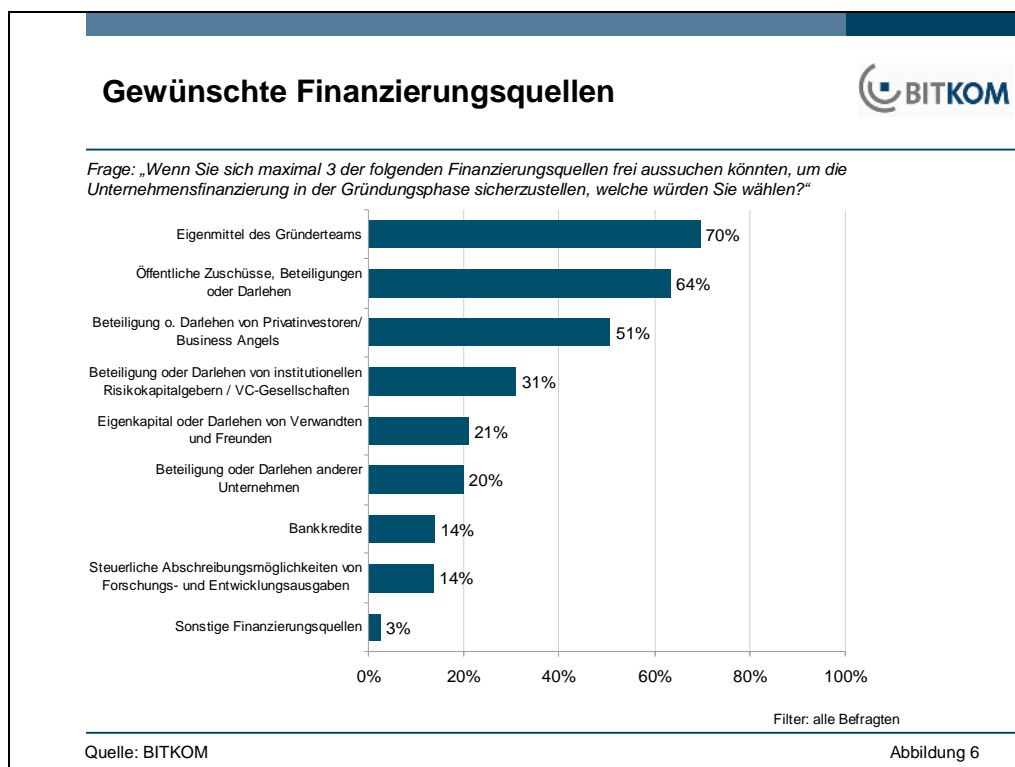
Wichtigste Finanzierungsquelle für junge ITK-Unternehmen sind Eigenmittel der Gründer: Ohne einen signifikanten Anteil an Eigenmitteln hätte die Mehrzahl der ITK-Start-ups nicht gegründet werden können. In der Startphase liegt der Anteil am Finanzierungsbedarf, der durch Eigenmittel gedeckt wird, bei durchschnittlich 72 Prozent. Deutlich mehr als die Hälfte (61 Prozent) der Gründer geben sogar an, ihren Finanzierungsbedarf in der Startphase komplett aus Eigenmitteln bestritten zu haben. Entsprechend dem steigenden Finanzierungsbedarf in den ersten drei Geschäftsjahren nimmt dieser Anteil dann deutlich ab, liegt mit weit über einem Drittel (40 Prozent) aber immer noch auf hohem Niveau. Die Hälfte des Finanzierungsbedarfs der ersten drei Geschäftsjahre wird weiterhin durch Eigenmittel gedeckt, der Median liegt bei 31,5 Prozent.



4 Bewertung und Nutzung verschiedener Finanzierungsinstrumente

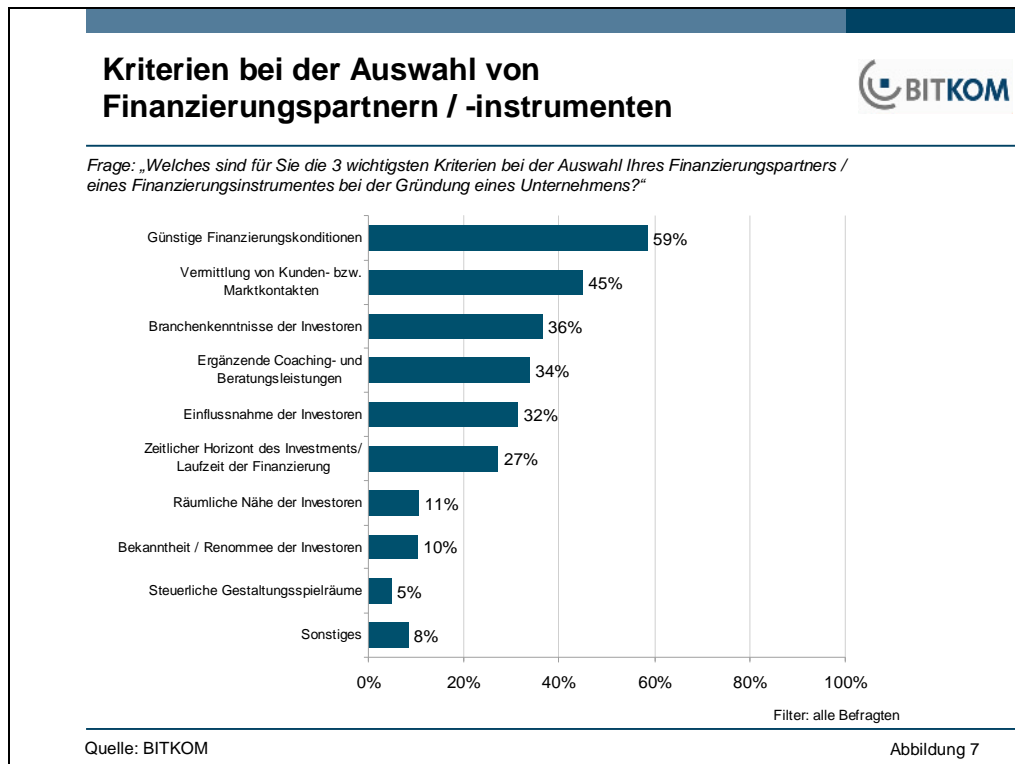
4.1 Bewertung von Finanzierungsquellen

Die hohe Bedeutung der Eigenmittel des Gründungsteams spiegelt sich auch in der Bewertung verschiedener Finanzierungsquellen wider. Bei der Frage nach den drei beliebtesten Finanzierungsquellen zur Sicherstellung der Gründungsfinanzierung werden Eigenmittel von mehr als zwei Drittel (70 Prozent) aller Befragten benannt. Knapp zwei Drittel (64 Prozent) haben eine Präferenz für öffentliche Zuschüsse, Beteiligungen oder Darlehen. Es folgen Beteiligungen oder Darlehen von Privatinvestoren bzw. Business Angels (51 Prozent). Mit deutlichem Abstand folgen auf Rang vier Beteiligungen und Darlehen von Risikokapital-/ VC-Gesellschaften (31 Prozent). Noch hinter einer möglichen Beteiligung oder einem Darlehen anderer Unternehmen spricht sich nur jeder siebte (potenzielle) Gründer für Bankkredite aus (14 Prozent).



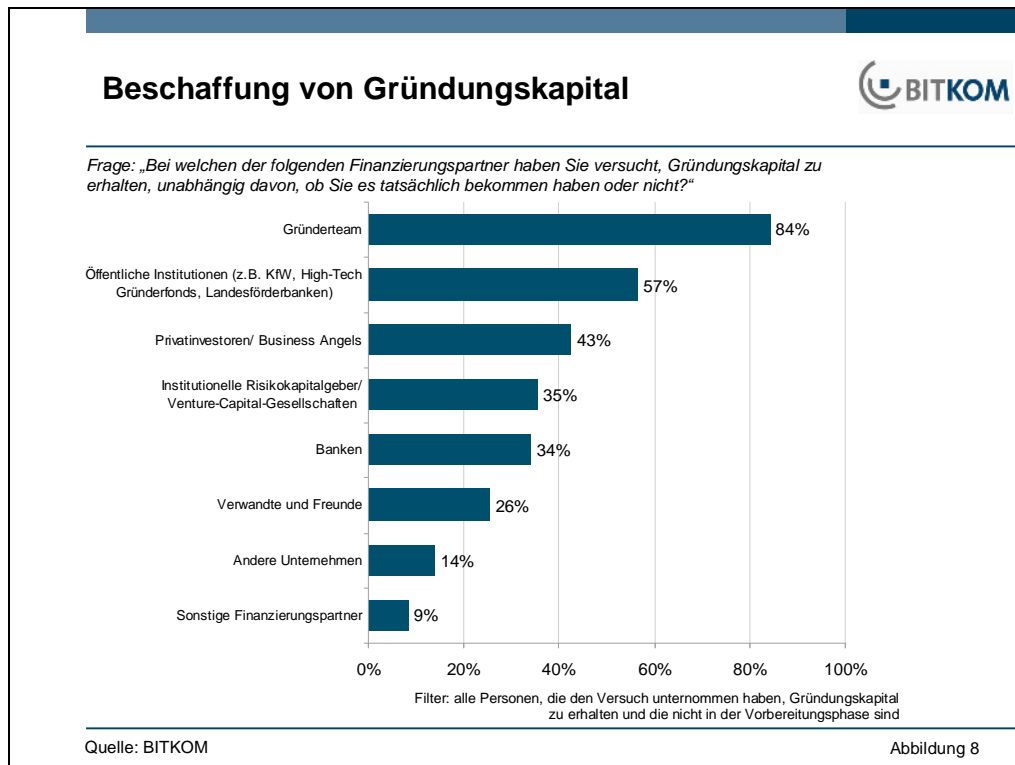
Diese Antworten lassen sich mit der Bewertung der Auswahlkriterien eines Finanzierungspartners bzw. –instrumentes begründen. Demnach sind mit 59 Prozent Nennungen günstigste Finanzierungsbedingungen das wichtigste Kriterium für die Wahl der Gründungsfinanzierung. Dies spricht – so ist zu vermuten – für die Eigenfinanzierung sowie eine Finanzierung durch öffentliche Institutionen. Ebenfalls von hoher Bedeutung sind die Vermittlung von Markt- und Branchenkontakten durch den Finanzierungspartner (45 Prozent), Branchenkenntnisse der Investoren (36 Prozent) sowie ergänzende Coaching- und Beratungsleistungen (34 Prozent). Diese Antworten

könnten die hohe Präferenz für ein Business-Angel-Investment im Gegensatz zur Bankenfinanzierung erklären, während bei institutionellen Risikokapitalgebern stärker noch eine zu große Einflussnahme befürchtet werden könnte. Eine eher geringe Bedeutung haben Faktoren wie die räumliche Nähe der Investoren, ihre Bekanntheit / ihr Renommee oder steuerliche Gestaltungsspielräume.

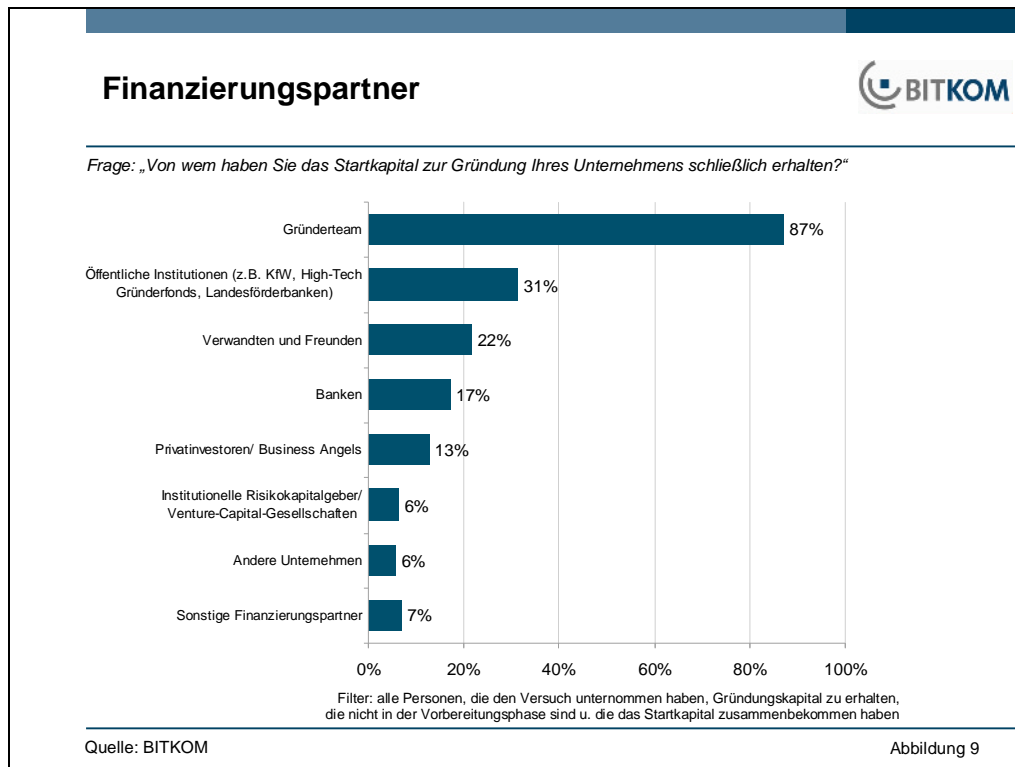


4.2 Beschaffung von Gründungskapital

Entsprechend den gewünschten Finanzierungsquellen haben die befragten Personen in erster Linie versucht, die Unternehmensgründung (zumindest partiell) aus Eigenmitteln zu bestreiten (84 Prozent). Mehr als die Hälfte (57 Prozent) der befragten Gründer hat sich bei der Kapitalbeschaffung an öffentliche Institutionen gewandt, 43 Prozent haben Business Angels kontaktiert. Es folgen mit jeweils rund einem Drittel institutionelle Risikokapitalgeber und Banken. Jeder vierte hat sich auch an Verwandte und Freunde gewandt. In der Kategorie „Sonstiges“ wurden überdies Wettbewerbe und Preisgelder mit vier Prozent relativ häufig benannt.

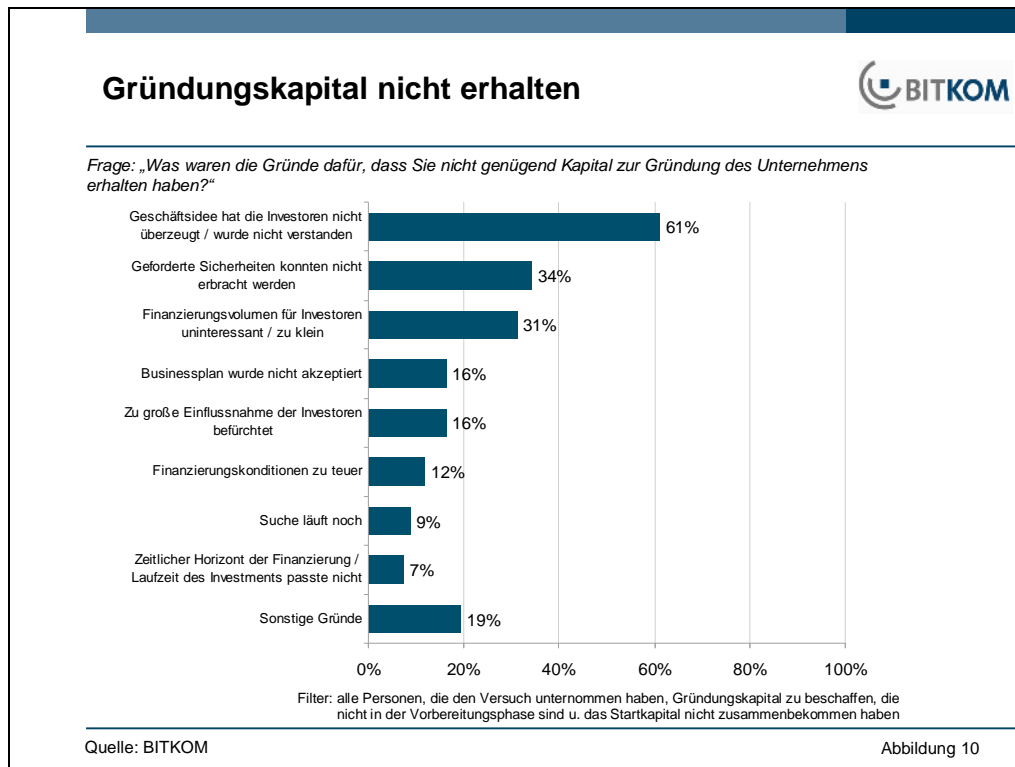


Rund zwei Drittel (64 Prozent) aller befragten Personen, die den Versuch unternommen haben, Gründungskapital zu erhalten, haben das notwendige Startkapital zur Gründung auch zusammenbekommen. Die Frage nach den Finanzierungspartnern belegt noch einmal deutlich die hohe Bedeutung der Eigenfinanzierung: Sieben von acht Unternehmen (87 Prozent) geben an, dass das Gründungsteam selbst (zumindest einen Teil) der Gründungsfinanzierung bereitgestellt habe, gut jede fünfte Neugründung (22 Prozent) hat darüber hinaus finanzielle Ressourcen von Verwandten und Freunden erhalten, obwohl diese nur wenig gewünschte Finanzierungspartner sind. Entsprechend der Präferenzrangfolge der Gründer hat knapp ein Drittel (31 Prozent) Zuschüsse oder Darlehen öffentlicher Institutionen erhalten. Überraschend folgen Banken mit 17 Prozent bereits auf Platz vier, während die höher eingeschätzten Business Angels (13 Prozent) und institutionelle Risikokapitalgeber bzw. VC-Gesellschaften ebenso wie andere Unternehmen (jeweils 6 Prozent) bei der Gründungsfinanzierung nur eine untergeordnete Rolle spielen. Bei sonstigen Finanzierungspartnern wurden Gründerwettbewerbe bzw. Preisgelder mit 4,5 Prozent wiederum relativ häufig explizit benannt.



4.3 Finanzierungshemmnisse

Die übrigen Personen, die das Startkapital bislang nicht zusammenbekommen haben, geben als Hauptgrund (61 Prozent) hierfür an, dass die Geschäftsidee die Investoren nicht überzeugt bzw. von diesen nicht verstanden wurde. Etwa ein Drittel der Gründer (34 Prozent) gibt an, dass die geforderten Sicherheiten nicht erbracht werden konnten, und ebenfalls ein Drittel (31 Prozent) vermutet, dass das Finanzierungsvolumen für Investoren uninteressant oder zu klein war. Lediglich 16 Prozent der befragten (potenziellen) Gründer befürchtet eine zu große Einflussnahme der Investoren, und für rund jeden achten (12 Prozent) waren die Finanzierungsbedingungen zu teuer. Fast jeder zehnte gibt an, weiterhin auf der Suche nach Finanzierungspartnern zu sein. Gleichwohl bedeutet dies nicht zwangsläufig, dass die Gründung noch nicht stattgefunden hat – eine Reihe dieser Befragten hat durch eine zumindest partielle Eigenfinanzierung dennoch bereits gegründet.



Impressum

Herausgeber:

BITKOM
Bundesverband Informationswirtschaft,
Telekommunikation und neue Medien e.V.
Albrechtstr. 10 A
10117 Berlin-Mitte

Tel.: 030/27576-0
Fax: 030/27576-400

www.bitkom.org

Redaktion:

Dr. Jens Mundhenke, Sophia Rünzel
Kontakt: j.mundhenke@bitkom.org

Stand: 30. April 2008

Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung liegen beim BITKOM e.V.