

Fokus

Volkswirtschaft

Nr. 107, 6. Oktober 2015

Finanzwissen hilft bei der Existenzgründung: leichter, günstiger, wettbewerbsfähiger

Autoren:

Dr. Arne Leifels, Telefon 069 7431-4861,

Dr. Georg Metzger, Telefon 069 7431-9717, research@kfw.de

Finanzwissen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Existenzgründer. Dies zeigt erstmals eine Sonderauswertung des KfW-Gründungsmonitors 2014. In Finanzthemen versierte Gründer sind wettbewerbsfähiger, ihre Gründungen bestandsfester. Das liegt u. a. daran, dass sie weniger Probleme bei der Beschaffung externer Finanzmittel haben und vorteilhaftere Finanzierungsquellen nutzen.

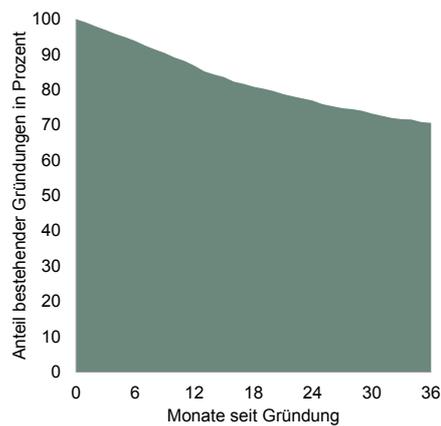
Durch unzureichendes Finanzwissen geht dem Gründerstandort Deutschland wertvolles Potenzial verloren. Doch diese Defizite sind nicht in Stein gemeißelt: Weiterbildungsmaßnahmen und Gründercoaching haben sich als wirksam erwiesen. Von höheren Teilnahmequoten würde das Gründungsgeschehen profitieren.

Jahr für Jahr wagen Hunderttausende den Schritt in die Selbstständigkeit – in Deutschland waren es im Jahr 2014 915.000. Doch nicht alle Existenzgründer können (oder wollen) sich am Markt etablieren: Von den ca. 2,5 Mio. Gründungen im Laufe der vergangenen drei Jahre sind mittlerweile 450.000 (17 %) wieder verschwunden. Manche Gründungen wurden schon nach wenigen Wochen beendet, andere haben sich viele Monate gehalten.

Aus den genauen Zeitpunkten der Existenzgründungen zwischen 2005 und 2014 (und ihrer Beendigung) lässt sich mit dem KfW-Gründungsmonitor die Abbruchwahrscheinlichkeit eines durchschnittlichen Gründungsprojekts berechnen. Nach einem Jahr beträgt sie 15 %,

Grafik 1: Abbruchwahrscheinlichkeit von Gründungsprojekten

Kaplan-Meier-Schätzungen zur Bestandsfestigkeit von Gründungsprojekten in den ersten drei Jahren.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008–2014.

nach drei Jahren 30 %. Somit erleben nur 70 % aller Gründungsprojekte in Deutschland ihren dritten Geburtstag (Grafik 1).

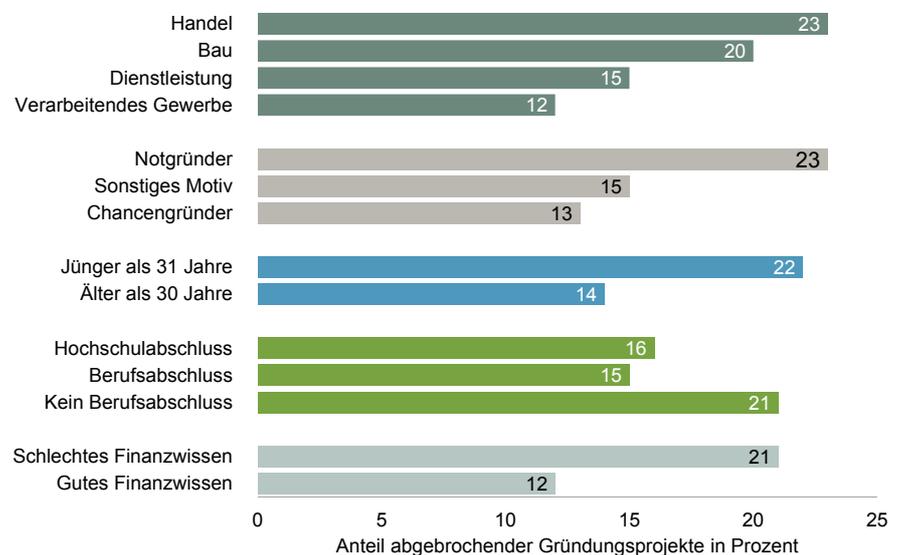
Das Ende einer Selbstständigkeit kann sehr unterschiedliche Gründe haben. Einige Gründungsprojekte sind von vornherein befristet angelegt, andere werden wegen attraktiverer Jobangebote aufgegeben. Doch oft erweisen sich Gründungen auch als unwirtschaftlich bzw. die Gründer als überfordert. Schließlich müssen Gründer beim Schritt in die Selbstständigkeit viele kritische Entscheidungen treffen – und das in Bereichen, die für sie Neuland sind.

Kurzlebig: Gründungen im Handel, von Jungunternehmern sowie Notgründungen

Welche Gründungsprojekte werden besonders häufig abgebrochen? Ein Blick in die Daten des KfW-Gründungsmonitors zeigt: In den wettbewerbsintensiven Branchen Handel und Bau sind die Abbruchquoten am höchsten.¹ Fast jedes vierte neue Handelsunternehmen der letzten drei Jahre wurde mittlerweile wieder geschlossen. Das liegt deutlich über

Grafik 2: Abbruchhäufigkeit verschiedener Gründungstypen

Anteil von abgebrochenen Gründungsprojekten in Prozent, bezogen auf alle Gründungen der letzten drei Jahre (Gesamtdurchschnitt: 17 %)



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2014.

dem Durchschnitt von 17 % (Grafik 2).²

Auch die persönlichen Voraussetzungen der Gründer haben großen Einfluss auf die Bestandsfestigkeit: Beispielsweise habe junge Gründer ihre Projekte besonders häufig wieder abgebrochen (22 %). Zudem sind „Chancengründungen“, die eine explizite Geschäftsidee ausnutzen langlebiger als „Notgründungen“ in Ermangelung besserer Erwerbsalternativen. Von den Notgründungen der letzten drei Jahre sind mittlerweile 23 % wieder beendet, von den Chancengründungen nur 13 %.³

Erfolgsfaktor Bildung

Die Bestandsfestigkeit von Gründungsprojekten wird maßgeblich durch das Bildungsniveau der Gründer beeinflusst. Dies lässt sich anhand der formalen beruflichen Qualifikation zeigen: Gründer ohne Berufsabschluss brechen ihre Projekte viel häufiger ab (21 %) als Gründer mit abgeschlossener Ausbildung oder Studium (15 bzw. 16 %).

Eine für den Gründungserfolg zentrale Bildungskomponente, der bisher allerdings keine besondere Beachtung geschenkt wurde, ist das Finanzwissen. Informationen zur Finanzbildung von Gründern wurden im KfW-Gründungsmonitor 2014 erstmals erhoben. Dafür wurden Grundkenntnisse in Finanzthemen wie beispielsweise Kreditfinanzierung, Zinsrechnung und Inflation anhand standardisierter Fragen erfasst. Außerdem sollten die Befragten eine subjektive Einschätzung abgeben, wie gut ihr Finanzwissen ist (siehe Box).

Finanzwissen schützt vor dem frühen Aus

Der Zusammenhang zwischen Finanzwissen und Bestandsfestigkeit ist eindeutig: Unter den Gründern der vergangenen drei Jahre haben diejenigen mit besserem Finanzwissen ihre Projekte viel seltener abgebrochen. Ist das Finanzwissen gut, beträgt die Abbruchquote nur 12 %, bei schlechtem Finanzwissen 21 %.⁴

Multivariate Analysen, bei denen für Merkmale wie Bildung, Geschlecht und Gründungsart kontrolliert wird, bestätigen den Einfluss der genannten Fakto-

ren. Außerdem zeigt sich, dass das Finanzwissen größeren Einfluss auf die Bestandsfestigkeit von Gründungen hat als die Branche, das Alter oder das Motiv der Gründer. Statistisch sinkt die Abbruchwahrscheinlichkeit eines durchschnittlichen Gründungsprojekts allein durch gutes Finanzwissen um ein Drittel.⁵

Durch die Einbeziehung des Finanzwissens in die Regressionsmodelle verliert die Berufsqualifikation ihre zuvor große Erklärungskraft.⁶ Dies ist ein Indiz, dass spezifisches Finanzwissen für den Gründungserfolg entscheidender ist als das allgemeine berufliche Bildungsniveau.

Finanzwissen beugt Finanzierungsproblemen vor

Ein wesentlicher Zusammenhang zwischen Finanzkompetenz und Gründungserfolg ist die – oftmals komplizierte – Finanzierung des Gründungsprojekts. Insbesondere haben es Gründer ungleich schwerer als etablierte Unternehmer an externe Finanzmittel zu gelangen. Denn oft mangelt es ihnen an Sicherheiten und Kredithistorie, was Geldgebern die Risikoeinschätzung erschwert. Unter den Gründern der letzten drei Jahre waren 20 % von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen. Diese äußern sich in fehlenden Eigenmitteln, langwierigen Kreditverhandlungen oder

letztlich auch gescheiterten Finanzierungen.⁷

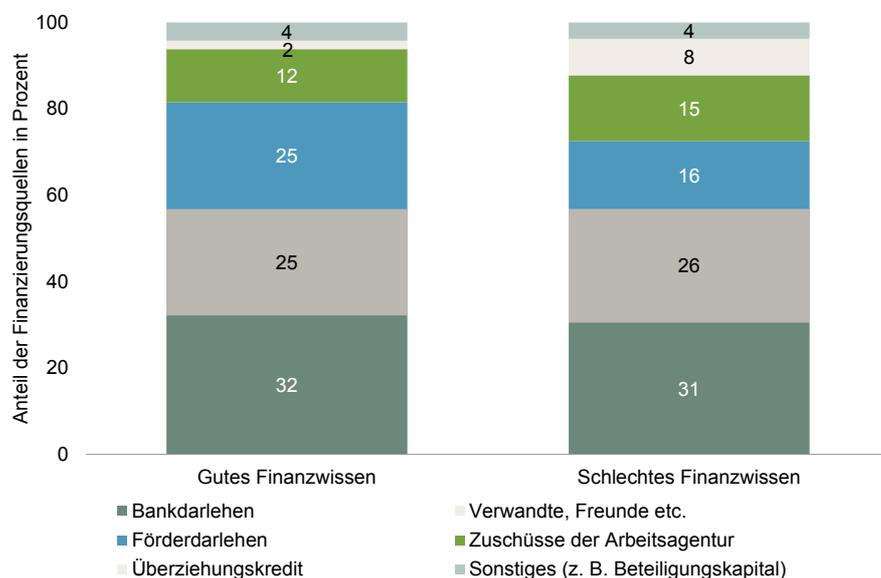
Gründer mit gutem Finanzwissen geraten seltener in Finanzierungsschwierigkeiten (17 %) als solche mit schlechtem Finanzwissen (24 %). Auch der Extremfall, dass jegliche Bemühungen um Finanzmittel erfolglos bleiben, ist seltener: Gründern mit gutem Finanzwissen, die eine Finanzierung anstreben, gelingt dies auch fast immer. Nur 3 % setzen am Ende weder eigene noch externe Finanzmittel ein. Bei Gründern mit schlechtem Finanzwissen liegt die Quote gescheiterter Finanzierungen mit 11 % spürbar höher.⁸

Finanzwissen senkt Kapitalkosten

Bei den meisten Gründern kommt eine angestrebte Finanzierung zu Stande – auch die Beschaffung externer Mittel gelingt überwiegend. Geringes Finanzwissen hat aber auch dann negative Auswirkungen: Es führt zu einem ungünstigeren Finanzierungsmix (Grafik 3). Zwar sind die Finanzierungsanteile von Bankdarlehen (ca. 30 % der externen Mittel) und Verwandten / Freunden (ca. 25 %) nahezu identisch. Gründer mit gutem Finanzwissen nehmen allerdings in viel größerem Umfang Förderdarlehen in Anspruch. Sie decken damit im Durchschnitt 25 % ihres Finanzmitteleinsatzes, Gründer mit schlechtem Finanzwissen

Grafik 3: Finanzierungsmix bei unterschiedlichem Finanzwissen

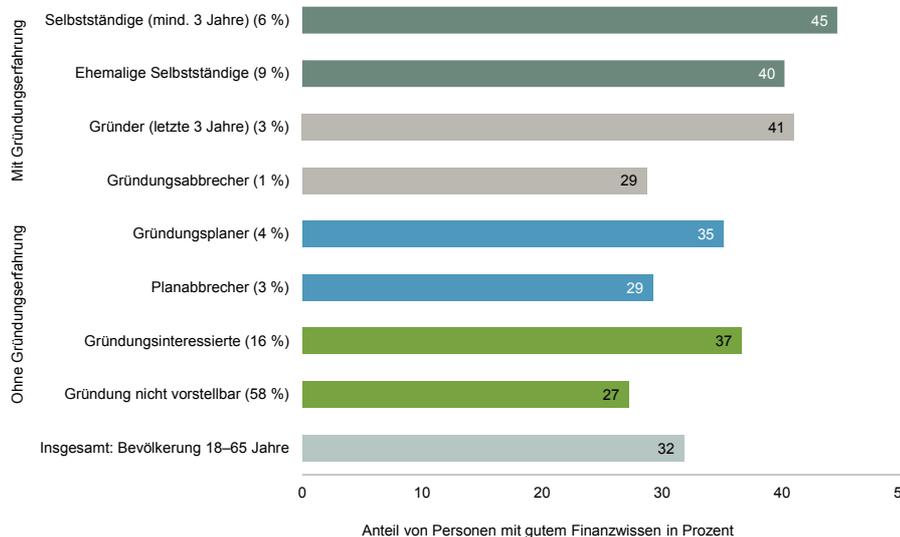
Anteil verschiedener externer Finanzierungsquellen in Prozent. Bezogen auf Gründer der letzten drei Jahre, die externe Finanzmittel eingesetzt haben.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2014.

Grafik 4: Finanzwissen verschiedener Bevölkerungsgruppen

Anteil von Personen mit gutem Finanzwissen in verschiedenen Bevölkerungsgruppen mit / ohne Gründungserfahrung in Prozent. Prozentualer Anteil an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren in Klammern.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2014.

hingegen nur 16 %. Im Gegenzug spielen Überziehungskredite bei schlechtem Finanzwissen eine sehr viel größere Rolle, ihr Finanzierungsanteil ist viermal höher als bei gutem Finanzwissen (8 vs. 2 %).⁹ Diese Verschiebung von günstigen Förderdarlehen in Richtung teurer Überziehungskredite ist ein Hinweis auf Informations- beziehungsweise Planungsdefizite bei unzureichendem Finanzwissen.

Selbstständige bei Finanzwissen vorn

Angesichts der großen Bedeutung von Finanzwissen für die Finanzierung und Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen stellt sich die Frage, wie sich hierin Neulinge, langjährige Selbstständige und Personen ohne jegliche Gründungserfahrung unterscheiden. Es zeigt sich (Grafik 4):

- (1) Selbstständige (inkl. kürzlichen Gründern) verfügen über viel besseres Finanzwissen als Personen ohne Gründungserfahrung.
- (2) Erfahrene Selbstständige sind im Durchschnitt etwas versierter in Finanzdingen als Neulinge.
- (3) Gründer, die ihr Projekt bereits abgebrochen haben, verfügen über deutlich geringeres Finanzwissen als Gründer, die noch aktiv sind.

(4) Gründungsplaner haben schlechteres Finanzwissen als Gründer. Das durchschnittliche Finanzwissen der Gründungs- und Planabbrecher ist noch schlechter.

(5) Die Mehrheit der Bevölkerung hat keine Gründungserfahrung. Diejenigen, die sich den Schritt in die Selbstständigkeit grundsätzlich nicht vorstellen können, verfügen über deutlich schlechteres Finanzwissen als die Gründungsinteressierten.¹⁰

Selektions- und Lerneffekte erklären Unterschiede im Finanzwissen

Die beiden Erkenntnisse, dass beim Finanzwissen zum einen Gründungsinteressierte besser abschneiden als Uninteressierte und zum anderen erfahrene Selbstständige besser als Neulinge, deuten auf Selbstselektion und Lerneffekte als maßgebliche Einflussfaktoren hin.

So interessieren sich Menschen mit unternehmerischen Fähigkeiten häufiger für eine Selbstständigkeit und setzen dieses Interesse auch häufiger in die Tat um. Es findet also eine Selbstselektion entsprechend vorhandener (und vermuteter) Fähigkeiten statt. Der marktwirtschaftliche Wettbewerb sorgt für weitere Selektion, wie das unterdurchschnittliche Finanzwissen der Gründungsabbrecher zeigt.

Aus der Praxiserfahrung in der Selbstständigkeit ergeben sich Lerneffekte: Die unternehmerischen Fähigkeiten der Gründer verbessern sich, je länger die Selbstständigkeit besteht. Zu diesen Fähigkeiten gehört auch das Finanzwissen. Entsprechend nimmt das durchschnittliche Finanzwissen von Selbstständigen mit dem Alter zu, was auf die Gesamtbevölkerung nicht zutrifft.

Gründungsinteressierte unterschätzen ihr Potenzial

Bei der Entscheidung für oder gegen eine Selbstständigkeit spielt offensichtlich das eigene Finanzwissen eine Rolle – beziehungsweise dessen subjektive Einschätzung. Die gezeigten Unterschiede im Finanzwissen der verschiedenen Personengruppen spiegeln sich zwar weitgehend in deren Selbsteinschätzung wider. Eine auffällige Abweichung zeigt sich allerdings: Gründungsinteressierte Personen ohne unternehmerische Erfahrung oder Gründungspläne zeichnen sich zwar durch deutlich überdurchschnittliches Finanzwissen aus – sie unterschätzen dieses aber systematisch.¹¹

Inwiefern die Selbstunterschätzung die Gründungsinteressierten davon abhält, eine Existenzgründung ernsthaft anzugehen, lässt sich nicht abschließend beantworten. Bei den Hinderungsgründen stehen allerdings entsprechende Risiken an erster Stelle: Zwei Drittel scheuen das finanzielle Risiko, etwa die Hälfte sorgt sich um Einkommens- und Arbeitsplatzrisiken. Nur 41 % der Gründungsinteressierten geben an, dass es bisher an der Geschäftsidee hapert.

Für Gründungsplaner – also Gründungsinteressierte, die den ersten Schritt gemacht haben – spielen diese Ängste eine deutlich kleinere Rolle. Dies gilt auch für ehemalige Selbstständige mit erneutem Gründungsinteresse. Die Zuversicht dieser Personengruppen dürfte neben ihrer grundsätzlich größeren Risikoeinschätzung auch auf eine optimistischere Risikoeinschätzung zurückzuführen sein – in welche u. a. die Wahrnehmung des eigenen Finanzwissens einfließt.

Für die Gründer von morgen: Unternehmertum in Lehrplänen

Aufgrund der positiven volkswirtschaftli-

chen Effekte ist eine regere Gründungstätigkeit in Deutschland wünschenswert. Die zahlreichen Gründungsinteressierten stellen ein beachtliches Potenzial dar – und zwar ein überdurchschnittlich gebildetes. Diese „stille Reserve“ wird nicht nur von der erfreulichen Arbeitsmarktlage zurückgehalten,¹² sondern auch von ihren Risikopräferenzen und einer mitunter zu pessimistischen Selbsteinschätzung.

Risikoverringende Maßnahmen wie z. B. die Insolvenzrechtsreform 1999 haben in der Vergangenheit nicht die erhoffte Wirkung entfaltet.¹³ Neben gründungsfreundlichen Rahmenbedingungen können letztlich v. a. langfristige Anstrengungen zur Förderung des Unternehmergeists das Gründungsgeschehen stärken. Unternehmerische Kompetenzen (Eigeninitiative, Umgang mit Risiken, Entscheidungsfreude, Finanzwissen) sollten deshalb schon Jugendlichen vermittelt werden.¹⁴ In Deutschland muss noch viel getan werden, um das

zukünftige Gründerpotenzial zu aktivieren.

Für die Gründer von heute: Finanzwissen durch Weiterbildung

Die Gründer von heute können direkt und kurzfristig von gezielter Weiterbildung und Beratung profitieren. Vor allem Wissenslücken bei Finanzthemen sollten angegangen werden. Denn erstens ist das Finanzwissen ein wichtiger Erfolgsfaktor für Existenzgründer, ganz besonders bei der Finanzierung mit externen Mitteln. Und zweitens ist Finanzwissen erlernbar.

Eine Studie auf Basis des KfW-Gründungsmonitors 2013 hat nachgewiesen, dass Qualifizierungsmaßnahmen Existenzgründer wettbewerbsfähiger und erfolgreicher machen. In den meisten Fällen werden Finanzthemen behandelt: Steuern (82 %), Geschäftsplanung (75 %) und Unternehmensfinanzierung (73 %). Fünfundachtzig Prozent der Teilnehmer bewerten die erworbenen Kom-

petenzen als nützlich, die Abbruchwahrscheinlichkeit ihrer Gründungsprojekte sinkt statistisch um 30 %.¹⁵ Gründercoaching und Weiterbildungen vermitteln nicht nur finanzielle und andere Fachkenntnisse, sie stärken außerdem Selbstsicherheit und Entscheidungsfreude. Auch die Kosten und der Zeitaufwand sind überschaubar.¹⁶ Trotzdem ist die Teilnahmequote noch ausbaufähig: Weniger als jeder dritte Gründer nimmt an Qualifizierungsmaßnahmen vor oder bei Beginn der Selbstständigkeit teil.

So manches Gründungsprojekt der letzten Jahre hätte mit besserem Finanzwissen erfolgreicher sein können. Und so manche Geschäftsidee dürfte mangels Finanzwissen gar nicht erst das Planungsstadium erreicht haben. Dieses ungenutzte Potenzial ist ein starkes Argument für Coachings und Weiterbildungen im Vorfeld der Gründung. Es liegt allerdings zuerst an den Gründern, diese Unterstützung in Anspruch zu nehmen. ■

Finanzwissen (Financial Literacy) im KfW-Gründungsmonitor 2014

Im KfW-Gründungsmonitor 2014 wurden Informationen über das Finanzwissen von Gründern und einer repräsentativen Stichprobe der sonstigen Bevölkerung (insgesamt rund 11.000 Beobachtungen) erhoben. Der dafür verwendete Fragenkatalog (s. u.) basiert auf der wissenschaftlichen Literatur, z. B. dem internationalen Forschungsprojekt „Financial Literacy around the World“, und thematisiert u. a. die Funktionsweise von Krediten, Zinsrechnung, Inflation sowie Risikodiversifikation in der Geldanlage.¹⁷ Die in diesem Beitrag verwendete Bewertung des Finanzwissens basiert auf der Anzahl richtig beantworteter Fragen. Personen, die mindestens sechs von sieben Fragen korrekt beantworteten, wird „gutes“ Finanzwissen attestiert, bei drei oder weniger richtigen Antworten wird „schlechtes“ Finanzwissen angenommen. Zusätzlich gaben die Befragten eine Selbsteinschätzung zu ihrem Finanzwissen ab.

Wie würden Sie Ihr eigenes Wissen über finanzielle Dinge und Zusammenhänge einschätzen?

(sehr gut, eher gut, mittelmäßig, eher gering, sehr gering)

Angenommen, Sie legen 100 EUR zu einem jährlichen Zins von 2 % für 5 Jahre fest an. Was meinen Sie: Wie hoch wird das Guthaben nach den fünf Jahren sein?

a) mehr als 102 EUR, b) genau 102 EUR, c) weniger als 102 EUR

Angenommen, Sie legen 100 EUR zu einem jährlichen Zins von 1 % an. Was glauben Sie: Werden Sie bei einer Inflation von 2 % mit dem Guthaben nach einem Jahr genauso viel, mehr oder weniger kaufen können als heute?

a) mehr, b) genau so viel, c) weniger

Angenommen, Sie nehmen einen Kredit von 100 EUR zu einem jährlichen Zins von 10 % auf. Sie zahlen nach einem Jahr 5 EUR an die Bank zurück. Was glauben Sie: Wie viel schulden Sie der Bank nach dieser Rückzahlung noch?

a) mehr als 100 EUR, b) genau 100 EUR, c) weniger als 100 EUR

Angenommen, Sie nehmen einen Kredit von 100 Euro zu einem jährlichen Zins von 20 % auf. Was glauben Sie: Wie viele Jahre dauert es, bis sich die Kreditschuld verdoppelt hat, wenn Sie keine Zahlungen an die Bank leisten?

a) 2, b) 2 bis 5, c) 5, d) mehr als 5

Richtig oder falsch: Die Anlage in Aktien eines einzelnen Unternehmens ist weniger riskant als die Anlage in einem Fonds mit Aktien ähnlicher Unternehmen.

Richtig oder falsch: Wenn Sie Ihr Girokonto überziehen, müssen Sie üblicherweise weniger Zinsen zahlen, als wenn Sie einen Ratenkredit über die gleiche Höhe aufnehmen.

Richtig oder falsch: Je kürzer die Laufzeit eines Kredits, desto höher sind üblicherweise die monatlich zu zahlenden Raten. Die Summe der gesamten Zinszahlungen sinkt allerdings.

(Lösungen: a, c, a, b, f, f, r)

- ¹ Der besonders hohe Wettbewerbsdruck in diesen Branchen ist v. a. durch niedrige Markteintrittsschranken zu erklären.
- ² Grundsätzlich sind außerdem Unternehmensbeteiligungen weniger bestandsfest als Neugründungen, weil sie häufiger von vornherein kurzfristig angelegt sind. Übernahmen sind hingegen besonders bestandsfest, nicht zuletzt weil bei der Fortführung eines bestehenden Unternehmens einige Abbruchrisiken der Neugründung entfallen.
- ³ Bei Notgründern steht die Entscheidung für die Selbstständigkeit oft schon vor der Geschäftsidee fest. Die statistische Erklärungskraft der hier genannten Einflussfaktoren (Gründeralter, Branche, Gründungsmotiv) wird durch Regressionsanalysen, d. h. unter Kontrolle anderer Faktoren, bestätigt.
- ⁴ Die in diesem Beitrag verwendete Bewertung des Finanzwissens basiert auf der Anzahl richtig beantworteter Fragen. Personen, die mindestens sechs von sieben Fragen korrekt beantworteten, wird „gutes“ Finanzwissen attestiert. Dies trifft auf ca. 40 % der Gründer der letzten drei Jahre zu, darunter auf 15 % mit durchgehend richtigen Antworten. Bei drei oder weniger richtigen Antworten wird „schlechtes“ Finanzwissen angenommen. Unter den Gründern sind dies ca. 20 %. Die Ergebnisse auf Basis dieser relativ einfachen Abgrenzung bleiben erhalten, wenn komplexere Maßzahlen verwendet werden, z. B. die Verteilung eines nach empirischer Schwierigkeit gewichteten Scorewerts.
- ⁵ Marginaler Effekt der Binärvariable „gutes Finanzwissen“ aus einer Regression (logistisches Abgangsratenmodell) der monatlichen Abbruchwahrscheinlichkeit auf Basis des KfW-Gründungsmonitors 2014 (Gründungen der letzten drei Jahre). Weitere statistisch signifikante Variablen (Konfidenzniveau: * 90 %, ** 95 %, *** 99 %): Alter unter 30 Jahren (+)***, vorherige Selbstständigkeit (-)***, Handelsbranche (+)*, Notgründung (+)***, Beteiligungsgründung (+)***, Dauer der Planung (-)**.
- ⁶ Das Bildungsniveau wird hier als höchster berufsqualifizierender Abschluss erfasst.
- ⁷ Der Blick auf die Gründungen der letzten drei Jahre zeigt den statistischen Zusammenhang zwischen Finanzierungsschwierigkeiten und Bestandsfestigkeit: Bei 25 % der abgebrochenen Gründungen gab es Finanzierungsschwierigkeiten, 19 % der noch bestehenden Gründungen haben oder hatten Probleme. Finanzierungsschwierigkeiten bedeuten somit bei Weitem nicht das Aus eines Gründungsprojekts. Sie sind vielmehr ein Maß der Überzeugungsarbeit, die Gründer bei potenziellen Geldgebern leisten müssen.
- ⁸ Unter „gescheiterte Finanzierung“ fallen hier Gründer, die von Problemen bei der Mittelbeschaffung berichten und letztlich keine Finanzmittel eingesetzt haben, weder eigene, noch externe. Sie bilden gemeinsam mit den Gründern, die Finanzmittel eingesetzt haben, die Gruppe „angestrebte Finanzierung“.
- ⁹ Ein weiterer Unterschied ist das größere Gewicht von Fördermitteln der Bundesagentur für Arbeit (15 vs. 12 %) bei Gründern mit geringem Finanzwissen. Er ist durch den größeren Anteil von Gründungen aus Arbeitslosigkeit in dieser Personengruppe zu erklären.
- ¹⁰ Die Tatsache, dass das Finanzwissen der Gründungsplaner signifikant schlechter ist als das der sonstigen Gründungsinteressierten, kann teilweise durch sozioökonomische Unterschiede dieser beiden Gruppen erklärt werden: Das Gründungsinteresse ohne konkrete Gründungspläne geht mit überdurchschnittlichem Bildungsniveau und Einkommen einher, d. h. oft mit einem attraktiven Beschäftigungsverhältnis, welches eine Existenzgründung vergleichsweise unattraktiv macht. Die Gründungsplaner sind somit – ökonomisch gesprochen – unter den Gründungsinteressierten diejenigen mit niedrigeren Opportunitätskosten der Existenzgründung.
- ¹¹ Zum Abgleich von objektivem Finanzwissen und dessen subjektiver Einschätzung werden die jeweiligen Verteilungen betrachtet. Hierfür wird das objektive Finanzwissen in einem nach empirischer Schwierigkeit (d. h. der Häufigkeit richtiger Antworten je Frage) gewichteten Scorewert gemessen. Die Verteilung dieses (rationalskalierten) Scorewerts wird dann in Klassen unterteilt, die in ihrer Größe denen der (ordinalskalierten) subjektiven Variable entsprechen. Beispielsweise bezeichnen knapp 15 % aller Personen ihr Finanzwissen als sehr gut, sodass den 15 % mit den höchsten Scorewerten „sehr gutes“ objektives Finanzwissen zugeschrieben wird (usw.). Auf dieser Basis wird überprüft, ob sich die einzelnen Personen bei beiden Verteilungen in derselben Klasse befinden; ansonsten haben sie sich entweder unter- oder überschätzt. Diese Methode unterstellt, dass die Größe der jeweiligen Gruppen „sehr gut“, „eher gut“ usw. vom Kollektiv richtig eingeschätzt wird. Da eine objektive Bewertung des Finanzwissens nicht möglich ist, ist eine solche Annahme nötig. Es handelt sich somit nicht um ein absolutes Maß der Über- / Unterschätzung, sondern um ein relatives. Es ermöglicht den Vergleich verschiedener Personengruppen in Form von Aussagen wie „Gruppe A überschätzt im Vergleich zu Gruppe B häufiger das eigene Finanzwissen“, aber keine Aussagen wie „Die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter unterschätzt insgesamt ihr Finanzwissen.“
- ¹² Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene beeinflussen zwei Faktoren die Gründungstätigkeit: die Konjunktur und die Arbeitsmarktentwicklung. Die individuelle Gründungsentcheidung hängt maßgeblich von der Attraktivität der Alternative „abhängige Beschäftigung“ ab. Eine gute Arbeitsmarktentwicklung erhöht mit anderen Worten die Opportunitätskosten der Existenzgründung.
- ¹³ Vgl. Metzger, G. (2015): Wo ein Wille, da ein Weg? Hürden beim Gang in die Selbstständigkeit, Fokus Volkswirtschaft Nr. 82, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- ¹⁴ Wie aktuell in der Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“ unter Federführung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.
- ¹⁵ Vgl. Metzger, G. (2013): Guter Rat hilft und muss nicht teuer sein, Fokus Volkswirtschaft Nr. 28, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- ¹⁶ Mehr als die Hälfte der in Anspruch genommenen Qualifizierungsangebote ist dank verschiedener Förderprogramme kostenfrei. Die mittlere Dauer der Qualifizierungsmaßnahmen beträgt 23 Stunden.
- ¹⁷ Vgl. Lusardi, A. und O. S. Mitchell (2011): Financial Literacy around the World: An Overview, *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), S. 497–508; Bucher-Koenen, T. und A. Lusardi (2011): Financial Literacy and Retirement Planning in Germany, ebd., S. 565–584.