

IfM-Materialien

Zur Finanzierungssituation von jungen Unternehmen –
eine genderspezifische Analyse

Rosemarie Kay
Sebastian Nielen
Teita Bijedić-Krumm
Olivier Butkowski
Annika Reiff

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn

Telefon +49/(0)228 / 72997 - 0
Telefax +49/(0)228 / 72997 - 34

www.ifm-bonn.org

Ansprechpartner

Rosemarie Kay
Teita Bijedić-Krumm
Sebastian Nielen

IfM-Materialien Nr. 309

ISSN 2193-1852 (Internet)
ISSN 2193-1844 (Print)

Bonn, Februar 2025

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft,
Industrie, Klimaschutz und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



Zur Finanzierungssituation von jungen Unternehmen – eine genderspezifische Analyse

The financing situation of young businesses – a gender specific analysis

Rosemarie Kay, Sebastian Nielen, Teita Bijedić-Krumm, Olivier Butkowski, Annika Reiff

IfM-Materialien Nr. 309

Zusammenfassung

Die Nutzung einiger Finanzierungsquellen wird davon beeinflusst, ob der Leitung eines jungen Unternehmens Frauen angehören. So zeigen Analysen auf Basis des IAB/ZEW Gründungspanels und ergänzende Expertinneninterviews, dass rein frauengeführte Unternehmen Bankkredite seltener nutzen als rein männer- und gemischtgeschlechtlich geführte Unternehmen. Demgegenüber greifen frauengeführte Unternehmen häufiger auf öffentliche Förderung sowie Freunde und Familie zurück, während Risikokapital häufiger von männergeführten Unternehmen genutzt wird. Frauen- und männergeführte junge Unternehmen haben gleich häufig Probleme bei der Beschaffung von Bankkrediten. Die geringere Nutzung von Bankkrediten seitens frauengeführter Unternehmen beruht vielmehr auf Selbstrationierung, das heißt, sie verzichten häufiger als männergeführte Unternehmen von vornherein auf die Beantragung eines Kredits, weil sie dessen Ablehnung erwarten.

Schlagwörter: *Finanzierung, Finanzierungsschwierigkeiten, Selbstrationierung, frauengeführte Unternehmen*

Abstract

The use of some sources of financing depends on whether the management of a young business is female. Analyses based on the IAB/ZEW Start-up Panel and supplementary interviews with female experts show that purely female-led businesses use bank loans less frequently than purely male-led and mixed-gender led businesses. In contrast, women-led businesses more frequently draw on public funding as well as friends and family, while venture capital is used more frequently by male-led businesses. Women-led young businesses undergo as often as men-led young businesses problems in obtaining bank loans. Thus, women-led businesses using bank loans less often is rather due to self-rationing, i.e., they are more likely than men-led businesses to refrain from applying for a loan from the outset because they expect it to be rejected.

JEL: D22, G30, J16

Keywords: *Financing, financing difficulties, self-rationing, women-led businesses*

Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen	II
Verzeichnis der Tabellen	III
Kurzfassung	V
1 Einleitung	1
2 Stand der Forschung	3
2.1 Finanzierungsbeträge	3
2.2 Kredite	4
2.3 Venture Capital und Business Angel-Finanzierung	5
2.4 Finanzierungskonditionen	6
2.5 Zwischenfazit	8
3 Datengrundlage und Vorgehensweise	9
3.1 Das IAB/ZEW-Gründungspanel	9
3.2 Forschungsrahmen	9
3.3 Variablen	11
3.4 Expertinnenbefragung	14
4 Geschlechterunterschiede in der Unternehmensfinanzierung	16
4.1 Genutzte Finanzierung	16
4.2 Probleme bei der Beschaffung von Bankkrediten / Selbst- rationierung	23
5 Fazit	30
Literatur	32
Anhang	38

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1:	Forschungsrahmen	10
Abbildung 2:	Geschlechtliche Teamzusammensetzung junger Unternehmen	13
Abbildung 3:	Geschlechterunterschiede in der Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen	16
Abbildung 4:	Pfadmodell zur Nutzung von Bankkrediten	18
Abbildung 5:	Pfadmodell zur Nutzung finanzieller Mittel von Freunden, Familie, Verwandten	20
Abbildung 6:	Pfadmodell zur Nutzung von Beteiligungskapital	21
Abbildung 7:	Pfadmodell zur Nutzung öffentlicher Förderung	22
Abbildung 8:	Geschlechterunterschiede hinsichtlich Finanzierungsschwierigkeiten und Selbstrationierung	24
Abbildung 9:	Pfadmodell zum Auftreten von Problemen bei der Beschaffung von Bankkrediten	25
Abbildung 10:	Selbstrationierung	28

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1:	Abhängige und interessierende Variablen	12
Tabelle 2:	Erklärende und Kontrollvariablen	14
Tabelle 3:	Direkter Effekt der Geschlechterzusammensetzung der Unternehmensleitung junger Unternehmen auf die Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen – Gegenüberstellung verschiedener Abgrenzungen	19
Tabelle 4:	Direkter Effekt der Geschlechterzusammensetzung der Unternehmensleitung junger Unternehmen auf das Auftreten von Problemen bei der Beschaffung von Bankkrediten und auf Selbstrationierung – Gegenüberstellung verschiedener Abgrenzungen	26
Tabelle A1:	Übersicht über die befragten Expertinnen	38
Tabelle A2:	Zweite Stufe des Pfadmodells: Finanzierungsschwierigkeiten und Selbstrationierung	38
Tabelle A3:	Zweite Stufe des Pfadmodells: Nutzung unterschiedlicher Finanzierungsquellen	40
Tabelle A4:	Erste Stufe des Pfadmodells: Merkmale auf Personen- und Unternehmensebene	42

Kurzfassung

Die internationale Forschung zeichnet ein vielschichtiges und zum Teil widersprüchliches Bild von der Finanzierungssituation frauengeführter Unternehmen. Da kaum aktuelle Befunde für Deutschland vorliegen, ist es Ziel dieser Studie, die Finanzierungssituation frauen- und männergeführter junger Unternehmen in Deutschland zu untersuchen. Unter Verwendung des IAB/ZEW Gründungspanel richtet sich der Blick auf die Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen, auftretende Finanzierungsschwierigkeiten sowie das Phänomen der Selbstrationierung, bei dem Kreditanträge aufgrund der Erwartung einer Ablehnung nicht gestellt werden. Ergänzend wurden vier Expertinneninterviews durchgeführt.

Ausschließlich frauengeführte junge Unternehmen nutzen seltener Bankkredite

Im Gegensatz zu den Ergebnissen internationaler Studien zeigt unsere Analyse zunächst keinen Unterschied in der Nutzung von Bankkrediten zwischen frauengeführten und männergeführten jungen Unternehmen. Eine differenzierte Betrachtung der Geschlechterzusammensetzung der Führungsteams offenbart jedoch, dass ausschließlich von Frauen geführte Unternehmen, insbesondere von einzelnen Personen geführte, seltener Bankkredite nutzen als männergeführte Unternehmen. In mehrheitlich von Frauen geführten Teamgründungen unterscheidet sich die Nutzung von Bankkrediten zu rein männergeführten Teams jedoch nicht.

Frauengeführte junge Unternehmen nutzen deutlich seltener Risikokapital als männergeführte

Frauengeführte junge Unternehmen nutzen Beteiligungskapital seltener als männergeführte Unternehmen. Dies liegt weniger an einer strukturellen Benachteiligung als vielmehr an Finanzierungspräferenzen. Frauen streben häufig kleinere Finanzierungsvolumina an, was ihre Attraktivität für externe Eigenkapitalgeber reduziert. Frauengeführte Unternehmen nutzen hingegen häufiger finanzielle Unterstützung aus dem privaten Umfeld (Familie und Freunde) und öffentliche Fördermittel als männergeführte Unternehmen.

Frauengeführte junge Unternehmen betreiben häufiger Selbstrationierung

Die Erfolgchancen von frauen- und männergeführten jungen Unternehmen bei der Kreditantragstellung sind insgesamt gleich groß. Rein frauengeführte Unternehmen sind sogar seltener mit Problemen bei der Kreditbeschaffung konfron-

tiert als männergeführte. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass frauengeführte Unternehmen seltener Kreditanträge stellen, weil sie deren Ablehnung befürchten. Sie setzen sich somit einer potenziellen Ablehnung erst gar nicht aus. Frauengeführte Unternehmen zeigen also eine deutlich stärkere Neigung zur Selbstrationierung als männergeführte.

Realistischere Einschätzung der Finanzierungschancen als langfristige Aufgabe

Die Finanzierungssituation von frauengeführten jungen Unternehmen ließe sich durch den Abbau von Selbstrationierung verbessern. Hierzu wäre es erforderlich, öffentlich nicht weiter den Eindruck zu vermitteln, dass Unternehmerinnen generell größere Schwierigkeiten haben, an Bankkredite zu gelangen. Dies dürfte auf mittlere Sicht bei den Unternehmerinnen zu einer realistischeren Einschätzung ihrer Finanzierungschancen und damit auch zu einer realistischeren Selbstwahrnehmung ihrer unternehmerischen Fähigkeiten beitragen. Zugleich wäre bei denjenigen anzusetzen, die externe Finanzierungsmittel bereitstellen, indem sie immer wieder für einen möglichen Gender Bias in ihrem Handeln sensibilisiert werden. Dies könnte nicht nur vereinzelt noch auftretender Benachteiligung von Frauen entgegenwirken, sondern auch dafür sorgen, dass nicht unabsichtlich Signale gesandt werden, die von den Frauen missverstanden werden können.

1 Einleitung

Eine auskömmliche Finanzierung ist in jeder Phase des unternehmerischen Prozesses von entscheidender Bedeutung. Deswegen lag im Hinblick auf die Erforschung von Geschlechterunterschieden im unternehmerischen Verhalten bereits frühzeitig ein Augenmerk auf dem Zugang von Frauen zur Finanzierung (vgl. Brush 1992). Vermutet wurde in der frühen Literatur zu Gründungen von Frauen oftmals, dass Frauen – u.a. aufgrund einer geringeren Risiko-neigung, fehlender Sicherheiten und geringerer Betriebsgröße einerseits und möglichen diskriminierenden Verhaltens von Kapitalgebern andererseits – besondere Schwierigkeiten beim Zugang zu Kapital haben (vgl. u.a. Brush 1992, S. 14f.; Carter/Rosa 1998, S. 225f.; Coleman 2000, S. 39).

Doch bereits in der Frühphase dieser Forschung bestätigten die empirischen Befunde diese Vermutung nicht einhellig. Mittlerweile herrscht weitgehend Einigkeit darüber, dass Unternehmerinnen zwar geringere Finanzierungsbeträge erhalten als Unternehmer, sich dies jedoch u.a. durch Größen- und Branchenunterschiede zwischen den von Frauen und Männern geführten Unternehmen erklären lässt (vgl. u.a. Cowling et al. 2020; De Andrés et al. 2021; Geiger 2020; Stefani/Vacca 2017). Zudem fragen Unternehmerinnen nicht nur geringere Beträge nach als ihre männlichen Pendants, sie beantragen überhaupt seltener Kredite (vgl. u.a. Basiglio et al. 2023; Galli et al. 2020; Kwapisz/Hechavarría 2018), auch aus der Erwartung heraus, dass ihr Kreditantrag abgelehnt wird (vgl. u.a. Galli et al. 2020; Mijid 2015).

Im Hinblick auf den Erfolg der Finanzierungsbemühungen muss zwischen den verschiedenen Finanzierungsformen unterschieden werden. Im Hinblick auf Bankkredite überwiegen die Studien, die zeigen, dass Kreditanträge von Unternehmerinnen häufiger abgelehnt werden als die von Unternehmern (vgl. Geiger 2020; Malmström et al. 2024). Hinzukommt, dass frauengeführte Unternehmen zu tendenziell schlechteren Konditionen Kredite erhalten als männergeführte, d.h. zu höheren Finanzierungskosten (vgl. u.a. Alesina et al. 2013; Malmström et al. 2024; Mascia/Rossi 2017) oder wegen der Stellung von Sicherheiten (vgl. Calcagnini et al. 2015). Im Hinblick auf Venture Capital-Finanzierung deutet die Mehrzahl der Studien darauf hin, dass frauengeführte Gründungsteams keine Nachteile haben. Beim Crowdfunding schließlich scheinen Finanzierungsanfragen von Frauen größeren Erfolg zu haben als die von Männern (vgl. u.a. Geiger 2020; Serwaah 2022; Wang et al. 2023).

Die internationale Forschung zeichnet ein vielschichtiges und zum Teil widersprüchliches Bild von der Finanzierungssituation frauengeführter Unternehmen. Dabei muss beachtet werden, dass in der Mehrzahl der Studien nicht die Finanzierungssituation in Deutschland untersucht wurde. Jedoch könnte sich diese von der in anderen Ländern unterscheiden. So zeigen Stefani/Vacca (2017) in ihrem internationalen Vergleich beispielsweise, dass die Kreditanträge von Frauen geführten Unternehmen in Deutschland häufiger abgelehnt wurden als die von männergeführten, während dies in anderen europäischen Ländern nicht immer der Fall ist. Dies deutet darauf hin, dass sich die Finanzierungssituation in Deutschland tatsächlich von den präsentierten Befunden unterscheiden könnte.

Vor diesem Hintergrund verfolgt die vorliegende Studie das Ziel, die aktuelle Finanzierungssituation von frauen- und männergeführten Unternehmen in Deutschland zu analysieren und damit zu überprüfen, ob die internationalen Befunde auch für Deutschland Gültigkeit haben. Konkret richtet sich der Blick dabei auf die Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen, auf Finanzierungsschwierigkeiten sowie auf die sogenannte Selbstrationierung, also den Verzicht auf die Kreditantragstellung in der Annahme, der Kreditantrag werde ohnehin abgelehnt. Falls erforderlich, sollen überdies Anhaltspunkte identifiziert werden, wie die Finanzierungssituation der von Frauen geführten Unternehmen in Deutschland verbessert werden kann.

Als Datengrundlage dient das IAB/ZEW-Gründungspanel. Dieses erlaubt die empirische Analyse der Finanzierungssituation von jungen Unternehmen, die sowohl von einzelnen Personen als auch von Teams geführt werden. Es stellt überdies Informationen zur geschlechtlichen Zusammensetzung der Teams bereit. In Folge dessen kann auch überprüft werden, ob die Analyseergebnisse davon beeinflusst werden, wie die Geschlechterstruktur empirisch abgebildet wird. Ergänzend haben wir Interviews mit vier Expertinnen geführt, um praxisbezogene Einblicke in die Finanzierungssituation von frauengeführten Unternehmen und den Kreditvergabeprozess zu erhalten.

2 Stand der Forschung

In den rund 40 Jahren der genderorientierten Forschung zur Gründungs- und Unternehmensfinanzierung wurde eine Vielzahl an Studien veröffentlicht, die nicht immer ohne Weiteres ein klares Bild ergeben. Die widersprüchlichen Befunde sind unter anderem darin begründet, dass sich die gesellschaftlichen, wirtschaftlichen oder kulturellen Rahmenbedingungen in den jeweils untersuchten Ländern unterscheiden und damit den Zugang zu Finanzierung beeinflussen (vgl. u.a. Malmström et al. 2024; Ongena/Popov 2016). Eine weitere Ursache liegt in unterschiedlichen Definitionen dessen, was ein frauengeführtes Unternehmen ist (vgl. u.a. Arcuri et al. 2024; Presbitero et al. 2014). Nicht zuletzt gibt es auch methodische Unterschiede, die die Gültigkeit der Befunde in einem jeweils anderen Licht erscheinen lassen können.

2.1 Finanzierungsbeträge

Weitgehend Einigkeit herrscht in der Forschung darüber, dass Unternehmerinnen geringere Finanzierungsbeträge erhalten als Unternehmer, sich dies jedoch u.a. durch Größen- und Branchenunterschiede zwischen den von Frauen und den von Männern geführten Unternehmen erklären lässt (vgl. u.a. Cowling et al. 2020; De Andrés et al. 2021; Geiger 2020; Mijid/Bernasek 2013; Stefani/Vacca 2017; Watson et al. 2017). Mit anderen Worten: Unternehmerinnen benötigen weniger Kapital, weil sie im Durchschnitt kleinere Unternehmen in weniger kapitalintensiven Branchen führen als Unternehmer, fragen deshalb geringere Finanzierungsbeträge nach als Unternehmer und erhalten infolgedessen niedrigere Beträge.

Arcuri et al. (2024) weisen auf die Bedeutung der Geschlechterzusammensetzung der Geschäftsführung für die Höhe der erhaltenen kurz- und langfristigen Kredite hin. Je höher der Frauenanteil an der Geschäftsführung, desto höher der erhaltene kurzfristige Kredit. Beim langfristigen Kredit zeigt sich ein u-förmiger Zusammenhang.¹

¹ Das heißt, ausgehend von einem Frauenanteil von 0 % sinkt die Höhe des Kreditbetrags zunächst mit steigendem Frauenanteil, ab einem Frauenanteil von 41,9 % steigt die Kredithöhe mit steigendem Frauenanteil. Zugespitzt bedeutet dies, dass reine Männer- und reine Frauentteams höhere langfristige Kredite erhalten als Teams mit einem ausgewogenen Geschlechterverhältnis.

2.2 Kredite

Ein weitgehend konsistentes Bild ergeben auch die Studien, die sich mit der Kreditnachfrage befassen. Die Mehrheit der Studien zeigt, dass frauengeführte Unternehmen unter sonst gleichen Bedingungen seltener Kredite beantragen als männergeführte (vgl. u.a. Aristei/Gallo 2022; Basiglio et al. 2023; Galli et al. 2020; Geiger 2020; Kwapisz/Hechavarría 2018; Mijid/Bernasek 2013; Wellalage/Thrikawala 2021). Vereinzelt Studien kommen jedoch zu gegenteiligen Befunden: Orser et al. (2006) und Cole/Dietrich (2017) stellen fest, dass frauen- und männergeführte Unternehmen c. p. mit der gleichen Wahrscheinlichkeit Kredite beantragen, während Thébaud/Sharkey (2016) zeigen, dass frauengeführte Unternehmen unter sonst gleichen Bedingungen häufiger Kredite beantragen als männergeführte.

Ein wesentlicher Grund für die Zurückhaltung von Unternehmerinnen wird in deren Erwartung gesehen, dass ihr Kreditantrag abgelehnt wird (vgl. u.a. De Andrés et al. 2021; Ferrando/Mulier 2015; Galli et al. 2020; Gama et al. 2017; Mijid/Bernasek 2013; Mijid 2015; Ongena/Popov 2016). Sie wären damit häufiger sogenannte Selbstrationierer. Freel et al. (2012), Presbitero et al. (2014), Cowling et al. (2016) und Brown et al. (2018) hingegen finden keine Belege dafür, dass Unternehmerinnen häufiger als Unternehmer dazu neigen, auf die Stellung eines Kreditantrags zu verzichten, weil sie mit einer Ablehnung rechnen. Aristei et al. (2024) und Goldfayn/Vellekoop (2018) zeigen sogar, dass Unternehmerinnen seltener zur Selbstrationierung neigen als Unternehmer. All diese Befunde zusammengenommen muss der Zusammenhang zwischen dem Geschlecht der Unternehmerperson und Selbstrationierung als noch nicht vollständig geklärt betrachtet werden.

Ob Unternehmerinnen von Kreditinstituten benachteiligt werden, lässt sich daran ablesen, ob ihre Kreditanträge häufiger abgelehnt werden als die ihrer männlichen Pendanten. Auch die Befunde hierzu sind nicht eindeutig. So kommen die Metaanalysen von Geiger (2020) und Malmström et al. (2024), die Publikationen bis zum Jahr 2020 einschließen, einerseits zu dem Ergebnis, dass Unternehmerinnen seltener als Unternehmer einen Kredit (in gewünschter Höhe) erhalten haben. Andererseits gibt es mittlerweile mehr Studien, die zeigen, dass es unter sonst gleichen Bedingungen keinen Geschlechterunterschied beim Zugang zu Bankkrediten gibt (vgl. u.a. Asiedu et al. 2012; Aterido et al. 2013; Basiglio et al. 2023; Blanchard et al. 2008; Calcagnini et al. 2015; Chundakkadan/Sasidharan 2022; Cole/Dietrich 2017; Dai et al. 2017; Galli et al.

2020; Garwe/Fatoki 2012; Moro et al. 2017; Ongena/Popov 2016; Orser et al. 2006; Seck et al. 2015; Stefani/Vacca 2017; Thébaud/Sharkey 2016) als Studien, die feststellen, dass Unternehmerinnen seltener einen Kredit erhalten als Unternehmer (vgl. u.a. Aristei/Gallo 2022; Blanchflower 2009; Mijid 2017; Muravyev et al. 2009; Wellalage/Thrikawala 2021).

De Andres et al. (2021) stellen zwar ebenfalls keinen generellen Geschlechterunterschied beim Zugang zu Bankkrediten fest. Dies gilt allerdings nicht für die Gründungsfinanzierung, zu der Frauen schwerer Zugang fanden. Differenziertere Befunde ergeben sich auch dann, wenn aus methodischer Sicht nicht nur direkte, sondern auch indirekte Effekte betrachtet werden. Eddleston et al. (2016) weisen beispielsweise darauf hin, dass Frauen zwar den gleichen Zugang zu Bankkrediten haben, dass von ihnen ausgesandte Qualitätssignale (z.B. Unternehmensgröße, -alter, -performance) sich jedoch nicht in gleicher Weise günstig auf den Kreditbetrag auswirken wie die von Männern ausgesandten und sie damit schlechter behandelt werden als Männer. Qi et al. (2022) weisen schließlich auf die Bedeutung der Geschlechterzusammensetzung in der Geschäftsführung und unter den Eigentümern hin: Unternehmen, die Frauen gehören und von Frauen geführt werden, erhalten seltener Kredite als Unternehmen, die Männern gehören und von diesen geführt werden. Ist jedoch ein Mann entweder in der Unternehmensführung oder unter den Eigentümern vertreten, gibt es keinen Unterschied mehr zu reinen Männerunternehmen.

2.3 Venture Capital und Business Angel-Finanzierung

Neben klassischen Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungsformen, die die Hauptfinanzierungsquellen insbesondere für KMU darstellen (vgl. u.a. Butkowski et al. 2019; Stefani/Vacca 2017), treten Finanzierungsformen wie Venture Capital (VC) oder Angel-Finanzierung, die lediglich für eine kleine Gruppe von innovativen und damit stark risikobehafteten neu gegründeten Unternehmen von Bedeutung sind. Auch für diese Finanzierungsformen zeigt sich, dass sie von Frauen(teams) gegründeten Unternehmen seltener genutzt werden als von Männer(teams) gegründeten (vgl. u.a. Brush et al. 2018; Guzman/Kacperczyk 2019; Hirschfeld et al. 2020). Hebert (2023) weist jedoch nach, dass dies im Hinblick auf VC nur dann gilt, wenn die von Frauen gegründeten Unternehmen in von Männern dominierten Branchen tätig sind. Ist ihr Unternehmen in einer von Frauen dominierten Branche angesiedelt, nutzen sie genauso häufig externes Eigenkapital wie von Männern gegründete.

Gemischtgeschlechtliche oder reine Frauenteam erhalten genauso häufig VC (sofern sie bereits mindestens 1 Million US-\$ an Startkapital eingeworben haben)² oder Angel-Finanzierung wie reine Männerteams (vgl. Åstebro et al. 2022; Poczter/Shapsis 2018; Seigner et al. 2022). Sofern bereits 1 Million US-\$ an Startkapital vorhanden ist, werben gemischtgeschlechtliche oder reine Frauenteam die gleichen VC-Beträge ein wie reine Männerteams (vgl. Åstebro et al. 2022). Ist dies nicht der Fall, erhalten Gründerteams mit weiblichem CEO geringere VC-Beträge als Teams mit männlichem CEO (vgl. Kanze et al. 2020). Dies gilt jedoch nur, wenn das Unternehmen in einer männerdominierten Branche gegründet wird. Die von Frauenteam eingeworbenen Angel-Finanzierungsbeträge sind niedriger als die von Männerteams, was wie bei der Fremdfinanzierung u.a. daran liegt, dass sie geringere Beträge nachfragen (vgl. Poczter/Shapsis 2018). Ungeachtet dessen deuten Studien zugleich darauf hin, dass Geldgeber beiderlei Geschlechts dazu neigen, bevorzugt Unternehmen des gleichen Geschlechts zu finanzieren (vgl. Cicchiello/Kazemikhasragh 2022; Ewens/Townsend 2020; Gafni et al. 2020; Geiger 2020; Wang/Prokop 2024).

In den bisher betrachteten, eher fortgeschrittenen Phasen der VC-Finanzierung treten offenbar nur unter spezifischen Bedingungen Geschlechterunterschiede auf. In der Frühphase der VC-Finanzierung konnten solche bisher nicht identifiziert werden. Sowohl Gornall/Strebulaev (2024) als auch Zhang (2020) zeigen, dass von Frauen versandte E-Mails an VC-Firmen und Business Angels, in denen fiktive, vielversprechende Start-ups vorgestellt wurden, häufiger interessierte Antworten erhalten haben als von Männern versandte E-Mails. Sofern Diskriminierung in der VC-Finanzierung auftritt, ist dies in bisher nicht betrachteten Phasen des Finanzierungsprozesses der Fall.

2.4 Finanzierungskonditionen

Auch im Hinblick auf Finanzierungskonditionen zeigt sich zunächst ein gemischtes Bild. Eine Reihe von Studien liefert empirische Belege dafür, dass frauengeführten Unternehmen eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, mit höheren

² Auch Hathaway (2019) zeigt, dass von Frauen gegründete Unternehmen, die eine erstmalige VC-Finanzierung sichern konnten, genauso häufig Anschlussfinanzierungen erhielten wie von Männern gegründete Unternehmen. Allerdings scheint dabei das Geschlecht des Investors insofern eine Rolle zu spielen, als von Frauen gegründete Unternehmen, die ihr VC von Frauen erhalten haben, eine zweimal geringere Wahrscheinlichkeit haben, weiteres Kapital zu akquirieren als von Frauen gegründete Unternehmen, die von Männern finanziert wurden. Für von Männern gegründete Unternehmen besteht ein solcher Gender-effekt nicht (vgl. Snellman/Solal 2023).

Finanzierungskosten (das heißt, mit höheren Zinssätzen) konfrontiert zu sein als männergeführte (vgl. Alesina et al. 2013; Aristei/Gallo 2022; Asiedu et al. 2012; Blanchflower 2009; Mascia/Rossi 2017; Muravyev et al. 2009). Andere wiederum kommen zu dem Ergebnis, dass frauen- und männergeführte Unternehmen derselbe Zinssatz für Kredite eingeräumt wird (vgl. Arenius/Autio 2006; Asiedu et al. 2012; Bellucci et al. 2010; Cavalluzzo/Cavalluzzo 1998; Cavalluzzo et al. 2002; Ongena/Popov 2016). Blanchard et al. (2008) zeigen, dass weiße Frauen einen geringeren Zinssatz zahlen müssen als weiße Männer. Die Metaanalyse von Malmström et al. (2024), die im Wesentlichen die genannten Studien einschloss und damit deren Ergebnisse zusammenfasst, ergibt, dass frauengeführte Unternehmen einen höheren Zinssatz für Kredite zahlen müssen.

Die Studien von Arcuri et al. (2024), Qi et al. (2022) und Wu/Chua (2012) liefern eine mögliche Erklärung für die gegensätzlichen Befunde, indem sie zeigen, dass es darauf ankommt, was unter einem frauengeführten Unternehmen verstanden wird. Sind in der Geschäftsführung und unter den Eigentümern ausschließlich Frauen? Oder genügt es, dass eine Frau involviert ist? Oder müssen Frauen einen bestimmten Anteil an den Geschäftsführern und Eigentümern stellen? Arcuri et al. (2024) finden einen u-förmigen Zusammenhang zwischen dem Frauenanteil an der Geschäftsführung und den Finanzierungskosten. Ausgehend von einem Frauenanteil von 0 % sinken die Finanzierungskosten mit steigendem Frauenanteil, ab einem Frauenanteil von 43,9 % steigen die Finanzierungskosten mit steigendem Frauenanteil. Qi et al. (2022) stellen fest, dass Unternehmen, die Frauen gehören und von Frauen geführt werden, höhere Zinssätze zahlen als Unternehmen, die Männern gehören und von diesen geführt werden. Sobald ein Mann entweder in der Geschäftsführung oder unter den Eigentümern vertreten ist, unterscheiden sich die Zinssätze nicht von jenen, die Unternehmen gewährt werden, die Männern gehören und von ihnen geführt werden. Wu/Chua (2012) finden keinen Einfluss des Geschlechts auf die Kreditkosten eines Unternehmens, solange dessen Rechtsform nicht berücksichtigt wird. Ist dies jedoch der Fall, haben Einzelunternehmen, die Frauen gehören, höhere Kreditkosten als Einzelunternehmen, die Männern gehören – weil dann eindeutig zu identifizieren ist, welchem Geschlecht ein Unternehmen gehört, was gemäß Wu/Chua (2012) eine Voraussetzung für eine Ungleichbehandlung seitens des Kreditgebers ist. Bei anderen Rechtsformen, in denen mehrere Personen in die Unternehmensführung oder das Eigentum involviert sind, ist diese Voraussetzung nicht gegeben.

Inwieweit das Stellen von Sicherheiten vom Geschlecht beeinflusst wird, ist unklar: Calcagnini et al. (2015) und Bellucci et al. (2010) zeigen, dass Unternehmerinnen mit größerer Wahrscheinlichkeit Sicherheiten für einen Kredit stellen müssen als Unternehmer, Ongena/Popov (2016) finden keine Unterschiede zwischen den Geschlechtern und Dai et al. (2017) stellen fest, dass Unternehmer mit höherer Wahrscheinlichkeit Sicherheiten stellen müssen.

2.5 Zwischenfazit

Trotz der vielschichtigen und zugleich widersprüchlichen Befunde lassen sich einige Schlüsse ziehen: Die Finanzierung der von Frauen gegründeten und geführten Unternehmen unterscheidet sich von der von Männern gegründeten und geführten Unternehmen. Erstere beantragen selbst unter sonst gleichen Bedingungen seltener Kredite. Dies liegt einerseits daran, dass ihre Kreditanträge seltener Erfolg haben, und andererseits daran, dass sie häufiger von vornherein auf die Beantragung von Krediten verzichten, weil sie sich keine Chancen auf Erfolg ausrechnen (Selbstrationierung). Angesichts der Heterogenität der Befunde muss jedoch konstatiert werden, dass sich dieses Bild mit weiteren Studien verändern kann, auch deshalb, weil sich die Finanzierungssituation von Frauenunternehmen im Zeitverlauf verändert. Von Frauen geführte Unternehmen nutzen außerdem seltener externes Eigenkapital. Wenn sie dieses nutzen, erhalten sie wie bei der Kreditfinanzierung geringere Beträge, was allerdings darauf zurückzuführen ist, dass sie von vornherein geringe Beträge anstreben.

Festzuhalten ist überdies, dass, selbst wenn die von Frauen beantragten Kredite mit derselben Wahrscheinlichkeit bewilligt werden wie die von Männern, Unternehmerinnen damit rechnen müssen, dass sie diese Bankkredite zu tendenziell ungünstigeren Finanzierungsbedingungen erhalten als Unternehmer.

In der Mehrzahl der vorgestellten Studien wurde nicht die Finanzierungssituation in Deutschland untersucht. Ob die präsentierten Befunde auch für Deutschland Gültigkeit haben, soll im Folgenden anhand der Daten des IAB/ZEW-Gründungspanels untersucht werden. Aufgrund der Datenverfügbarkeit richtet sich der Blick dabei vorrangig auf die Frage, ob von Frauen gegründete Unternehmen häufiger Finanzierungsschwierigkeiten haben als von Männern gegründete Unternehmen und ob erstere sich häufiger selbstrationieren. Zugleich soll geklärt werden, inwieweit in der Person oder im Unternehmen liegende Merkmale etwaige Unterschiede erklären. Auf diese Weise soll beleuchtet werden, ob und in welcher Form das Geschlecht der Gründer- bzw. Unternehmerperson auf die Unternehmensfinanzierung einwirkt.

3 Datengrundlage und Vorgehensweise

3.1 Das IAB/ZEW-Gründungspanel

Als Datenbasis dient das IAB/ZEW-Gründungspanel. Das Panel verfolgt seit dem Jahr 2008 das Ziel, Unternehmensgründungen kontinuierlich über mehrere Jahre hinweg zu beobachten. Dafür werden jährlich zwischen 5.000 und 6.000 Gründungen mittels einer computergestützten Telefonbefragung befragt. In das IAB/ZEW-Gründungspanels gelangen nur sogenannte wirtschaftsaktive Unternehmensgründungen. Das sind Gründungen, die entweder in das Handelsregister eingetragen sind, die für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder die auf sonstige Weise aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind (vgl. Gottschalk/Rodepeter 2024). Das Panel schließt alle wesentlichen Branchen im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor ein. Die Gründungen werden bis zu einem Alter von maximal sieben Jahren befragt.

Aus Gründen der Datenverfügbarkeit umfasst die von uns genutzte Stichprobe des IAB/ZEW-Gründungspanels die Befragungswellen der Jahre 2011 bis einschließlich 2022.³ Da die vorliegende Studie auf junge Unternehmen abstellt, die sich noch am Markt etablieren müssen, werden nur Unternehmen betrachtet, die höchstens fünf Jahre alt sind. Nach allen Datenaufbereitungsschritten verbleiben für die Analyse 46.368 Beobachtungen.

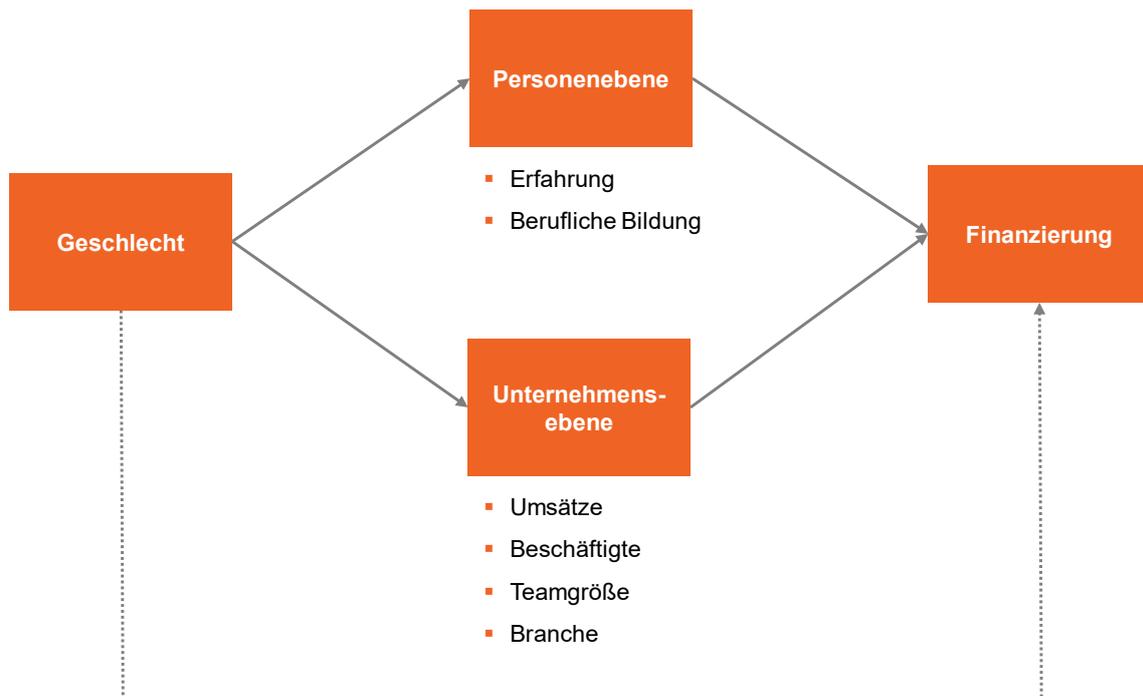
3.2 Forschungsrahmen

Im Zentrum der Studie steht die Frage, inwiefern das Geschlecht des Gründers bzw. der Gründerin eines Unternehmens Auswirkungen auf die Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen, das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten und die sogenannte Selbstrationierung hat. Für die Beantwortung dieser Frage genügt es nicht, das Geschlecht der Gründungspersonen in den Blick zu nehmen. Vielmehr ist auch zu berücksichtigen, dass sich die Gründerpersonen nicht nur in ihrem Geschlecht, sondern auch in weiteren Merkmalen unterscheiden, die selbst wiederum Einfluss auf die betrachteten Finanzierungsaspekte haben können. Zugleich ist bekannt, dass sich von Frauen und Männern gegründete Unternehmen beispielsweise in ihrer Größe oder Branchenzugehörigkeit unterscheiden. Auch diese Unternehmensmerkmale wirken sich auf die

³ In den vorhergehenden Wellen sind die von uns in die Analyse einbezogenen Merkmale nicht durchgehend vollständig vorhanden.

betrachteten Finanzierungsaspekte aus. Das Geschlecht der Gründerperson kann demnach einen sogenannten direkten oder vermittelt über weitere Merkmale indirekte Effekte auf die Finanzierung von neu gegründeten Unternehmen haben. Dieses zweistufige Pfadmodell ist Abbildung 1 zu entnehmen.

Abbildung 1: Forschungsrahmen



© IfM Bonn 24 982306 06

Die gepunktete Linie symbolisiert den direkten Effekt des Geschlechts, die durchgezogenen Linien die indirekten Effekte des Geschlechts.

Quelle: Eigene Darstellung

Wir unterscheiden also im Folgenden zwischen Merkmalen auf der Personen- und auf der Unternehmensebene. Auf der Personenebene berücksichtigen wir verschiedene Aspekte der gründungsrelevanten Erfahrungen und der beruflichen Qualifikation, auf der Unternehmensebene den Umsatz, die Anzahl der Beschäftigten, die Teamgröße und die Branche, in der das jeweilige Unternehmen tätig ist. Das zweistufige Pfadmodell wird in Form eines sogenannten Strukturgleichungsmodells geschätzt. In der ersten Stufe wird untersucht, inwiefern das Geschlecht die einzelnen Merkmale auf Personen- und Unternehmensebene beeinflusst, d.h. inwiefern sich die Geschlechter hinsichtlich dieser Merkmale unterscheiden. In der zweiten Stufe wird analysiert, wie sich diese Merkmale auf die Finanzierung der jungen Unternehmen auswirken. Um festzustellen, ob das Geschlecht einen indirekten Effekt auf den betrachteten

Finanzierungsaspekt hat, müssen beide Stufen zusammen betrachtet werden. Hat das Geschlecht einen Einfluss auf ein Merkmal und hat dieses Merkmal zugleich einen Einfluss auf den Finanzierungsaspekt, dann hat das Geschlecht einen indirekten Einfluss auf den betrachteten Finanzierungseffekt vermittels des betrachteten Merkmals.

3.3 Variablen

Tabelle 1 gibt wieder, wie die abhängigen Variablen „genutzte Finanzierung“, „Finanzierungsschwierigkeiten“ und „Selbstrationierung“ und die interessierende Variable „Geschlecht“ gemessen werden. Hervorzuheben ist, dass sich das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten ausschließlich auf die Beschaffung von Bankkrediten und nicht auf weitere Finanzierungsarten bezieht. Im Hinblick auf die interessierende Variable „Geschlecht“ ist zu bedenken, dass nur dann ohne Weiteres auf das Geschlecht der Gründerperson bzw. der Person in der Unternehmensleitung geschlossen werden kann, wenn es sich um sogenannte Sologründungen handelt, das Unternehmen also von einer Person gegründet und geführt wird. Ist jedoch ein Gründer- oder Führungsteam gegeben, kommt es auf die Geschlechterzusammensetzung dieses Teams an. Wie die Literaturübersicht deutlich gemacht hat, hängen die Studienergebnisse teilweise davon ab, wie diese Geschlechterzusammensetzung erfasst wird. Wir haben uns deshalb für zwei Varianten entschieden. In einer ersten, etwas gröberen Variante werden die Unternehmen anhand des Frauenanteils im Gründungs- bzw. Führungsteam in zwei Gruppen, frauengeführte und männergeführte Unternehmen, eingeteilt. In einer etwas feineren Variante werden die Unternehmen in vier Gruppen eingeteilt. Im Unterschied zur ersten Variante werden hier reine Frauen- und reine Männerteams gesondert ausgewiesen. Sie ergeben jedoch zusammen mit den übrigen mehrheitlich frauen- und mehrheitlich männergeführten Unternehmen die frauen- bzw. männergeführten Unternehmen der ersten Variante.

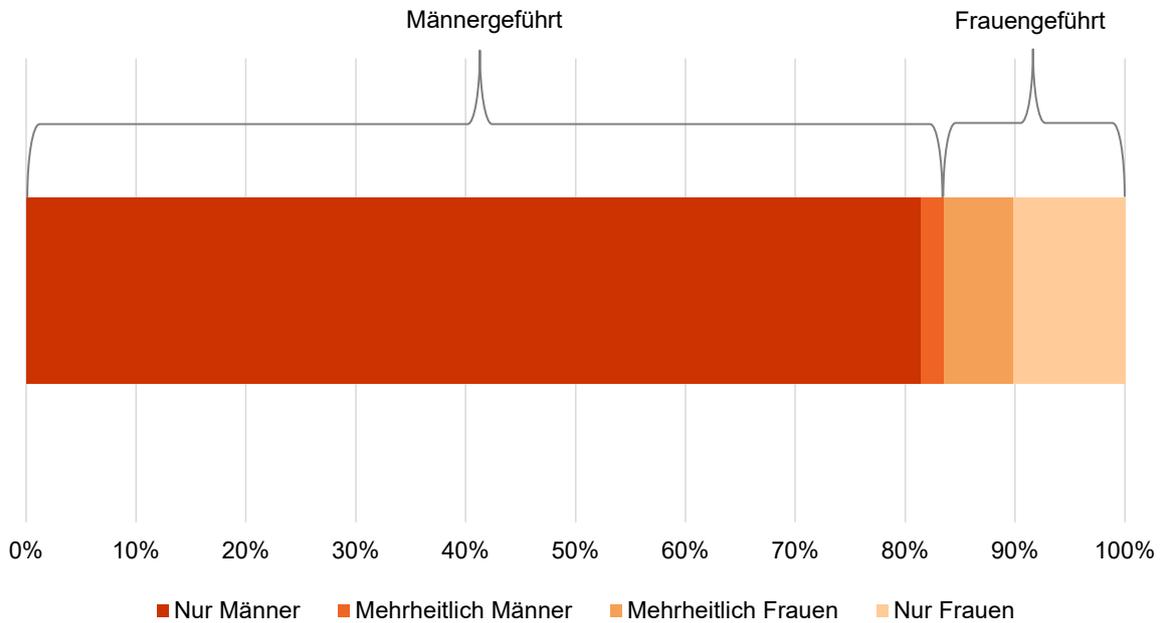
Tabelle 1: Abhängige und interessierende Variablen

Variable	Definition
Abhängige Variablen Genutzte Finanzierung: Bankkredite Beteiligungskapital Familie, Freunde und Verwandte Öffentliche Förderung	Dummyvariablen, die den Wert 1 annehmen, wenn die jeweilige Finanzierung genutzt wurde, ansonsten 0.
Finanzierungsschwierigkeiten	Dummyvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die befragte Person angibt, Probleme bei der Beschaffung von Bankkrediten zu haben, ansonsten 0.
Selbstrationierung	Dummyvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn auf die Beantragung eines Bankkredites aufgrund einer erwarteten Ablehnung verzichtet wurde. Wenn ein Kredit beantragt wurde, nimmt die Variable den Wert 0 an.
Interessierende Variable	
Frauengeführtes Unternehmen	Dummyvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn mindestens die Hälfte der Unternehmensführung weiblichen Geschlechts ist. Bei einem Frauenanteil von weniger als 50 % nimmt sie den Wert 0 an.
Frauenanteil an der Unternehmensführung	Kategoriale Variable: 1 = reines Männerteam (Frauenanteil = 0 %) 2 = überwiegendes Männerteam (Frauenanteil über 0 % und unter 50 %) 3 = überwiegendes Frauenteam (Frauenanteil zwischen 50 % und unter 100 %) 4 = reines Frauenteam (Frauenanteil = 100 %)

© IfM Bonn

Aus Abbildung 2 geht hervor, dass mehr als vier von fünf Unternehmen ausschließlich von Männern geführt werden, seien es solo- oder teamgeführte Unternehmen. Lediglich etwas mehr als jedes zehnte Unternehmen ist ausschließlich frauengeführt. Unter den gemischten Teams sind mehrheitlich frauengeführte Unternehmen häufiger vertreten als mehrheitlich männergeführte Unternehmen. Dies ist jedoch vor allem dem Umstand geschuldet, dass Teams mit einem Frauenanteil von 50 % als mehrheitlich frauengeführt eingestuft werden. Trotz dieser Vorgehensweise kann nur jedes sechste Unternehmen den frauengeführten Unternehmen zugerechnet werden.

Abbildung 2: Geschlechtliche Teamzusammensetzung junger Unternehmen



© IfM Bonn 24 982306 09

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Tabelle 2 sind die in den Pfadmodellen einbezogenen erklärenden Variablen auf Personen- und Unternehmensebene sowie die Kontrollvariablen zu entnehmen.

Tabelle 2: Erklärende und Kontrollvariablen

Variable	Definition
Erklärende Variablen Personenmerkmale: Gründungserfahrung Berufserfahrung (in Jahren) Branchenerfahrung (in Jahren) Beruflicher Bildungsabschluss	Dummyvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn mindestens eine Person im Team über Gründungserfahrung verfügt, ansonsten 0. Metrische Variablen, die misst, über wie viele Jahre Berufs- bzw. Branchenerfahrung die Gründerperson verfügt. Bei Teamgründungen werden die Angaben derjenigen Person herangezogen, die über die jeweils längste Erfahrung verfügt. Kategoriale Variable: 1 = kein Abschluss 2 = Lehre, Fachschule 3 = Meister, Berufsakademie 4 = Hochschulabschluss Bei Teamgründungen werden die Angaben derjenigen Person herangezogen, dass über den höchsten Abschluss verfügt.
Unternehmensmerkmale: Umsatz (in Mio. Euro) Beschäftigte Teamgröße Branchenzugehörigkeit	Jahresumsatz (metrische Variable) Anzahl der Beschäftigten (metrische Variable) Anzahl der Teammitglieder (metrische Variable) Dummyvariablen für die jeweiligen Branchen
Kontrollvariablen	
Unternehmensalter Jahr der Befragung	Dummyvariable für jedes Unternehmensalter Dummyvariable für das jeweilige Befragungsjahr

© IfM Bonn

3.4 Expertinnenbefragung

Ergänzend zur quantitativen Analyse haben wir die Finanzierungssituation von frauengeführten Unternehmen mit Expertinnen aus der Praxis erörtert. Dazu haben wir Expertinnen aus Kammern und der Forschung befragt, die über ihre Beratungs- und Forschungstätigkeit regelmäßigen Kontakt mit Unternehmerinnen haben (vgl. Tabelle A1 im Anhang). Die Expertinnen wurden mittels eines halbstandardisierten Leitfadens befragt. Der Schwerpunkt der Gespräche lag auf dem Finanzierungsprozess, den Herausforderungen und Optimierungs-

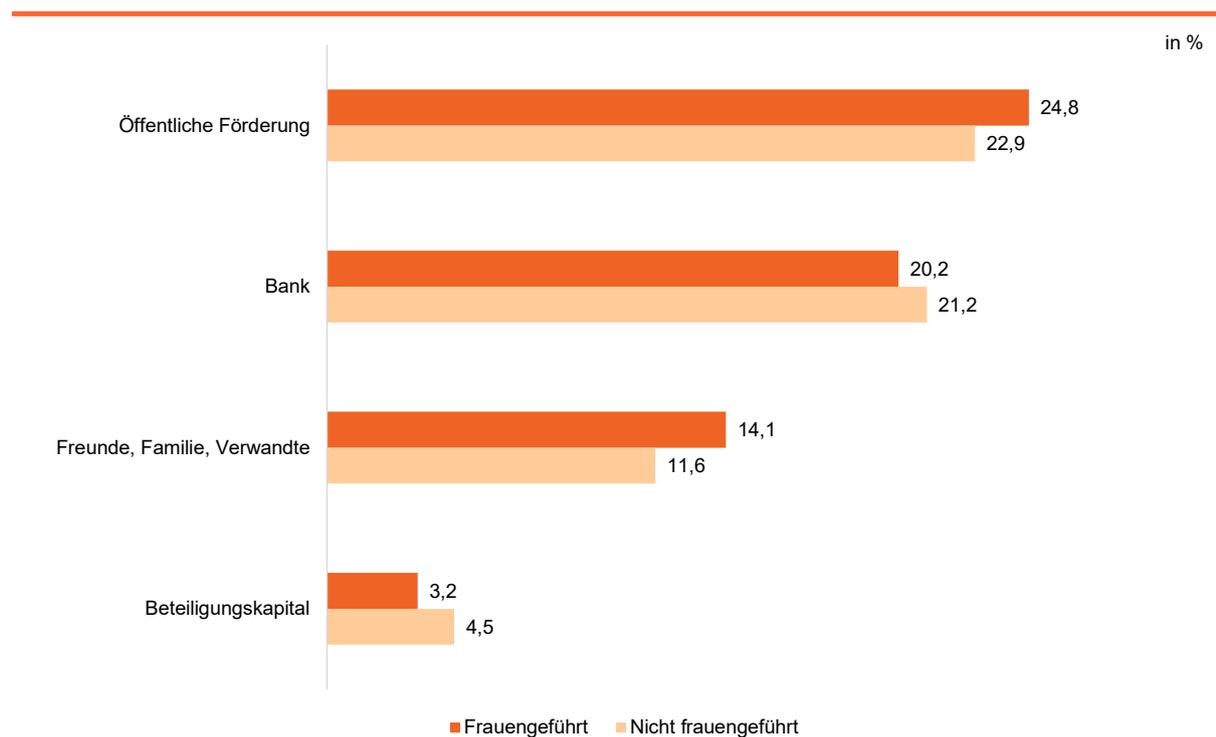
potenzialen. Die Gespräche wurden per Videotelefonat geführt, aufgezeichnet und transkribiert. Die Auswertung erfolgt anonymisiert.

4 Geschlechterunterschiede in der Unternehmensfinanzierung

4.1 Genutzte Finanzierung

Einen ersten Überblick über die genutzten Finanzierungsquellen und mögliche Geschlechterunterschiede gibt Abbildung 3. Demnach nutzen frauengeführte Unternehmen von Freunden, Familienmitgliedern oder Verwandten bereitgestellte Mittel sowie öffentliche Förderung etwas häufiger als männergeführte Unternehmen. Umgekehrt nutzen männergeführte Unternehmen etwas häufiger Beteiligungskapital als frauengeführte Unternehmen. Angesichts des insgesamt kleinen Anteils derer, die Beteiligungskapital nutzen, ist der Geschlechterunterschied von 1,3 Prozentpunkten groß. Bankkredite werden in etwa gleich häufig von frauen- und von männergeführten Unternehmen genutzt.

Abbildung 3: Geschlechterunterschiede in der Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen



© IfM Bonn 24 982306 03

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

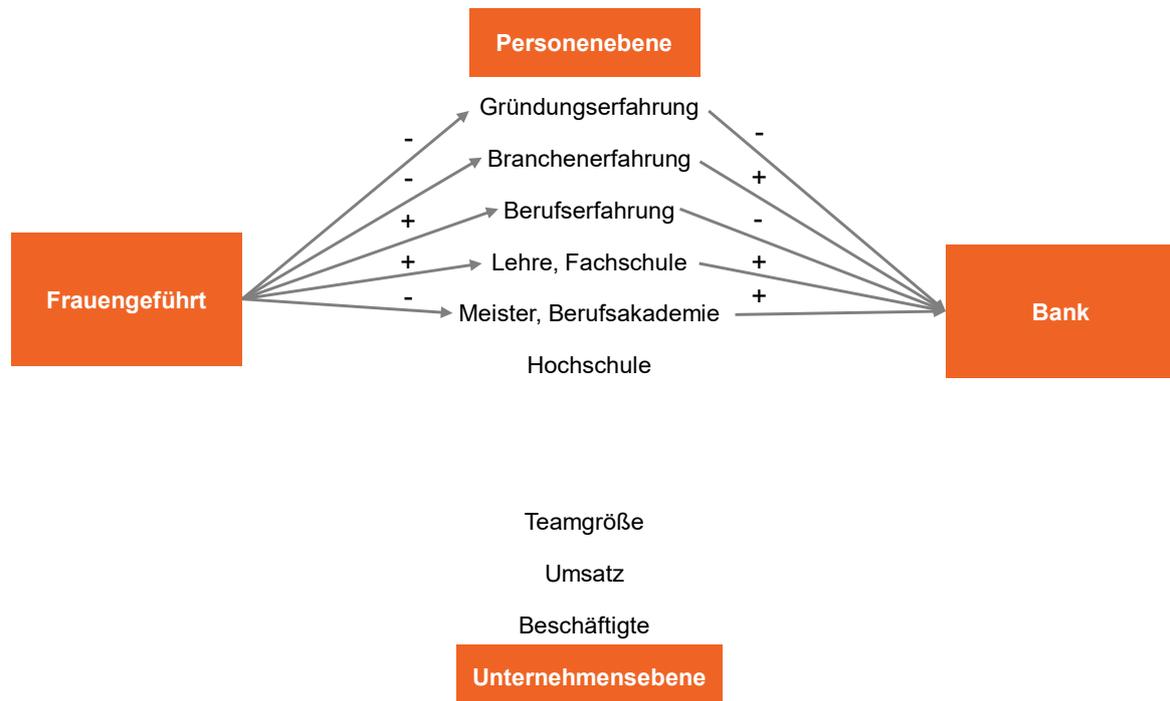
Die Frage, ob die aufgezeigten Geschlechterunterschiede in der Nutzung der verschiedenen Finanzierungsarten auch dann noch Bestand haben, wenn mögliche Geschlechterunterschiede in verschiedenen Personen- und Unternehmensmerkmalen berücksichtigt werden, beantworten die nachfolgenden, grafisch wiedergegebenen Pfadmodelle.

Wie den Abbildungen 4 bis 7 zu entnehmen ist, hat das Geschlecht direkte und indirekte Effekte auf die Nutzung der vier Finanzierungsquellen, die sich jedoch in Abhängigkeit der jeweils betrachteten Finanzierungsquelle in ihrer Wirkungsrichtung unterscheiden. Deswegen ist es erforderlich, auf jede einzelne Finanzierungsquelle einzugehen. Der Blick richtet sich zunächst auf die Nutzung von Bankkrediten (vgl. Abbildung 4). Es zeigt sich, dass das Geschlecht unter Berücksichtigung weiterer Merkmale keinen statistisch signifikanten direkten Effekt auf die Nutzung von Bankkrediten hat.⁴

Statistisch signifikante indirekte Effekte ergeben sich bei den Personenmerkmalen Gründungs-, Branchen- und Berufserfahrung sowie Berufsabschluss. Beispielsweise verfügen Frauen über weniger Branchenerfahrung. Eine längere Branchenerfahrung geht jedoch mit einer höheren Wahrscheinlichkeit einher, Bankkredite zu nutzen. Somit nutzen die frauengeführten Unternehmen aufgrund geringerer Branchenerfahrung seltener Bankkredite. Damit hat das Geschlecht einen indirekten negativen Effekt auf die Nutzung von Bankkrediten mittels des Personenmerkmals Branchenerfahrung. Ein positiver indirekter Effekt zeigt sich beispielsweise über den Berufsabschluss Lehre und Fachschule: Frauen verfügen häufiger über diesen Abschluss als Männer. Wer einen solchen Berufsabschluss hat, nutzt mit höherer Wahrscheinlichkeit Bankkredite. Die verschiedenen indirekten Effekte können leider aus methodischen Gründen nicht zusammengefasst und damit auch nicht ihre überwiegende Wirkungsrichtung bestimmt werden. Alles in allem deuten die Befunde jedoch darauf hin, dass sich die Einflüsse, die sich aus Unterschieden in Personenmerkmalen ergeben, gegenseitig aufheben und frauen- und männergeführte Unternehmen Bankkredite gleich häufig nutzen.

⁴ Dies gilt nicht nur für die Gesamtheit der jungen Unternehmen, sondern auch für Neugründungen, also Unternehmen im ersten Jahr (vgl. Tabelle 3, Spalte 1, letzte Zeile).

Abbildung 4: Pfadmodell zur Nutzung von Bankkrediten



© IfM Bonn 24 982306 12

Der Übersichtlichkeit halber werden nur statistisch signifikante direkte und indirekte Effekte dargestellt. Das setzt voraus, dass ein statistisch signifikanter Geschlechterunterschied bei einem Personen- oder Unternehmensmerkmal (erste Stufe des Pfadmodells) besteht und dieses Personen- oder Unternehmensmerkmal gleichzeitig in einem signifikanten Zusammenhang mit der Nutzung der jeweiligen Finanzierungsart (zweite Stufe des Pfadmodells) steht. Der gestrichelte Pfeil gibt den direkten Effekt des Geschlechtes auf die jeweilige Finanzierungsart unter Berücksichtigung möglicher indirekter Effekte wieder. Zudem werden nur die Vorzeichen der statistisch signifikanten Effekte und nicht die Effektstärke angegeben. Werden die Vorzeichen der direkten Effekte der ersten und der zweiten Stufe gemeinsam betrachtet, ergibt sich die Wirkungsrichtung des indirekten Effekts des jeweiligen Merkmals. Das heißt, das Vorzeichen des Effekts auf der ersten Stufe wird mit dem Vorzeichen des Effekts auf der zweiten Stufe multipliziert. Sind beide direkten Effekte positiv oder negativ, dann ist der indirekte Effekt positiv. Ist der direkte Effekt der ersten Stufe negativ und der der zweiten Stufe positiv oder umgekehrt, dann ist der indirekte Effekt negativ.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Welche Rolle spielt nun die Art und Weise, wie frauen- von männergeführten Unternehmen abgegrenzt werden, für die Nutzung von Bankkrediten? Der Übersichtlichkeit halber betrachten wir bei der Beantwortung dieser Frage nur den direkten Effekt der geschlechtlichen Zusammensetzung der Unternehmensleitung (vgl. Tabelle 3, Spalte 1). Bei einer differenzierteren Erfassung der Geschlechterzusammensetzung zeigt sich, dass diese anders als die grobe Abgrenzung Einfluss auf die Nutzung von Bankkrediten hat: Im Vergleich zu rein männergeführten Unternehmen nutzen rein frauengeführte und mehrheitlich männergeführte Unternehmen seltener Bankkredite. Dass rein frauengeführte

Unternehmen seltener Bankkredite nutzen als rein männergeführte Unternehmen scheint stark durch die Gruppe der solo-geführten Unternehmen getrieben zu sein. In von einem Team geführten Unternehmen besteht zwischen frauen- und männergeführten Unternehmen hingegen in der Nutzung von Bankkrediten kein statistisch signifikanter Zusammenhang.

Tabelle 3: Direkter Effekt der Geschlechterzusammensetzung der Unternehmensleitung junger Unternehmen auf die Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen – Gegenüberstellung verschiedener Abgrenzungen

Variablen	(1) Bank	(2) Freunde, Familie, Verwandte	(3) Beteiligungs- kapital	(4) Öffentliche Förderung
Alle Unternehmen				
Frauengeführt: Ja	-0.0371 (0.0266)	0.0795*** (0.0294)	-0.0888* (0.0461)	0.0587*** (0.0185)
Alle Unternehmen				
Nur Männer	Referenz	Referenz	Referenz	Referenz
Mehrheitlich Männer	-0.156** (0.0763)	0.192** (0.0864)	-0.0862 (0.0886)	0.0156 (0.0516)
Mehrheitlich Frauen	0.00543 (0.0410)	0.0674 (0.0483)	-0.0908 (0.0630)	-0.0103 (0.0289)
Nur Frauen	-0.0724** (0.0330)	0.0957*** (0.0351)	-0.0956 (0.0633)	0.102*** (0.0227)
Solo-geführte Unternehmen				
Frauengeführt: Ja	-0.0717** (0.0352)	0.0819** (0.0375)	-0.0693 (0.0706)	0.107*** (0.0245)
Team-geführte Unternehmen				
Frauengeführt: Ja	-0.0143 (0.0425)	0.130*** (0.0498)	-0.149** (0.0623)	-0.000517 (0.0293)
Neugründungen				
Frauengeführt: Ja	-0.0161 (0.0456)	0.0828* (0.0486)	-0.00646 (0.0757)	0.0449 (0.0351)

© IfM Bonn

Signifikanzniveau: * 0,1, ** 0,05, *** 0,01. Der Übersichtlichkeit halber wird auf die Darstellung der vollständigen Ergebnisse verzichtet. Diese werden auf Anfrage zur Verfügung gestellt.

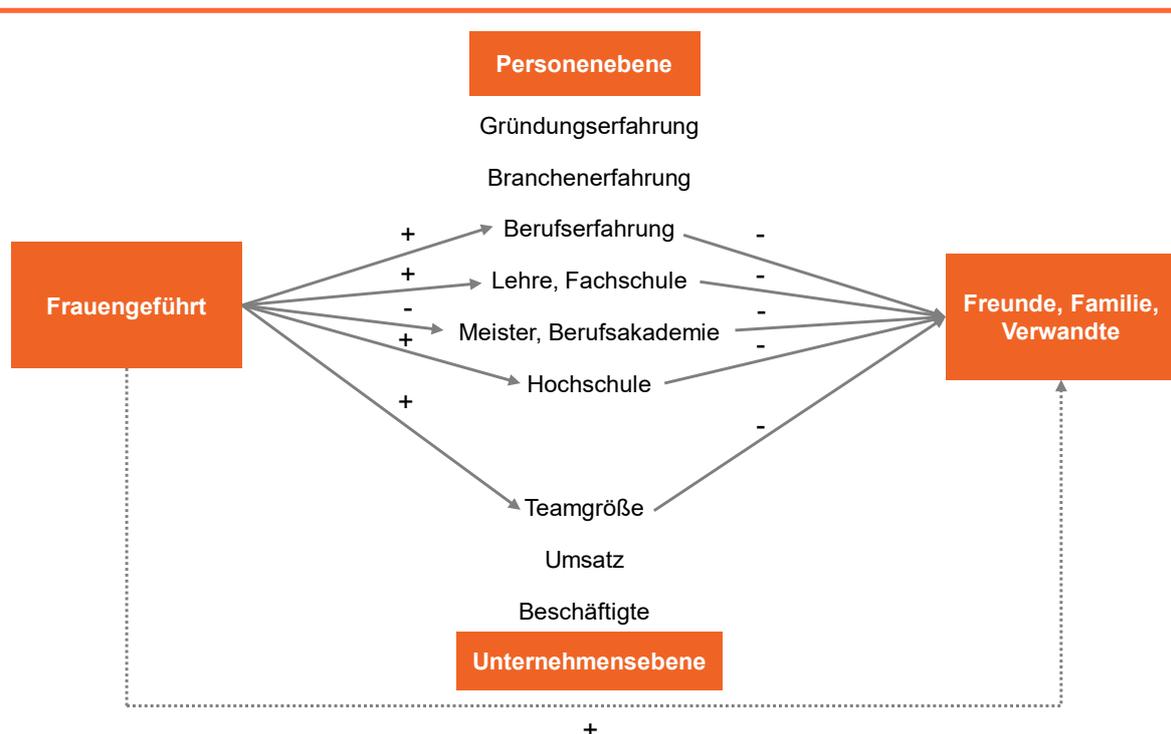
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Bei der Nutzung von finanziellen Mitteln von Freunden, Familie und Verwandten zeigt sich ein etwas anderes Bild (vgl. Abbildung 5). Frauengeführte Unternehmen nutzen diese Finanzierungsquelle auch unter Berücksichtigung weiterer Merkmale häufiger als männergeführte. Das Geschlecht hat also einen statistisch signifikanten positiven direkten Effekt.⁵ Zudem haben wir vier negative

⁵ Dies gilt auch für die Gruppe der neu gegründeten Unternehmen (vgl. Tabelle 3, Spalte 2, letzte Zeile).

(über die Merkmale Berufserfahrung, Lehre/Fachschule, Hochschule und Teamgröße) und einen positiven indirekten Effekt (über den Berufsabschluss Meister/Berufsakademie) identifiziert. Der positive direkte Effekt des Geschlechts scheint die negativen indirekten Effekte des Geschlechts zu überwiegen, d.h., frauengeführte Unternehmen nutzen die finanziellen Mittel von Freunden, Familie und Verwandten häufiger als männergeführte.

Abbildung 5: Pfadmodell zur Nutzung finanzieller Mittel von Freunden, Familie, Verwandten



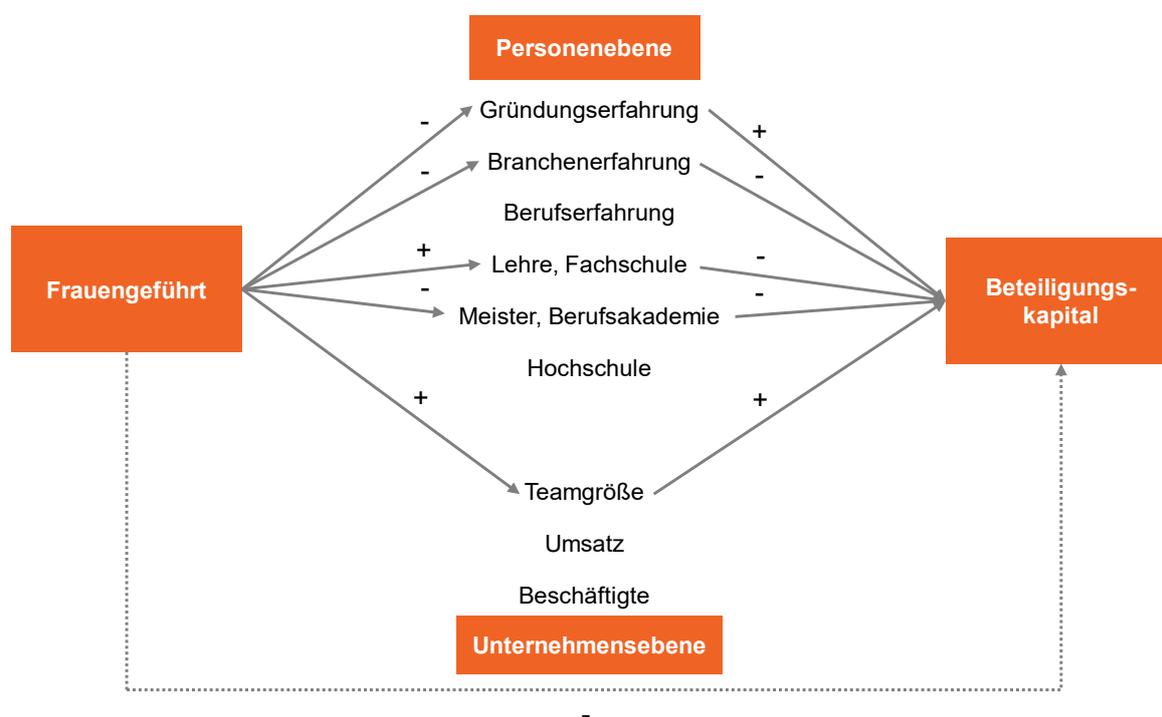
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Dieser Befund behält im Wesentlichen auch seine Gültigkeit bei einer feineren Untergliederung von frauen- und männergeführten Unternehmen (vgl. Tabelle 3, Spalte 2). Allerdings nutzen neben rein frauengeführten Unternehmen auch mehrheitlich männergeführte Unternehmen diese Mittel häufiger als rein männergeführte Unternehmen. Ob die Unternehmen solo- oder im Team geführt werden, hat keinen Einfluss darauf, dass diese Finanzierungsform häufiger von frauengeführten Unternehmen genutzt wird als von männergeführten.

Was die deskriptive Analyse bereits zeigte, bestätigt das Pfadmodell: Frauengeführte Unternehmen nutzen auch unter Berücksichtigung weiterer Personen- und Unternehmensmerkmale seltener Beteiligungskapital als männergeführte

(statistisch signifikanter negativer direkter Effekt) (vgl. Abbildung 6).⁶ Zugleich lassen sich mehrere statistisch signifikante indirekte Effekte identifizieren: drei positive über die Kanäle Branchenerfahrung, dem Berufsabschluss Meister und Berufsakademie sowie über die Teamgröße und zwei negative über die Kanäle Gründungserfahrung und den Berufsabschluss Lehre und Fachschule. Insgesamt scheinen die negativen Effekte des Geschlechts seine positiven Effekte auf die Nutzung von Beteiligungskapital zu überwiegen.

Abbildung 6: Pfadmodell zur Nutzung von Beteiligungskapital



© IfM Bonn 24 982306 14

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

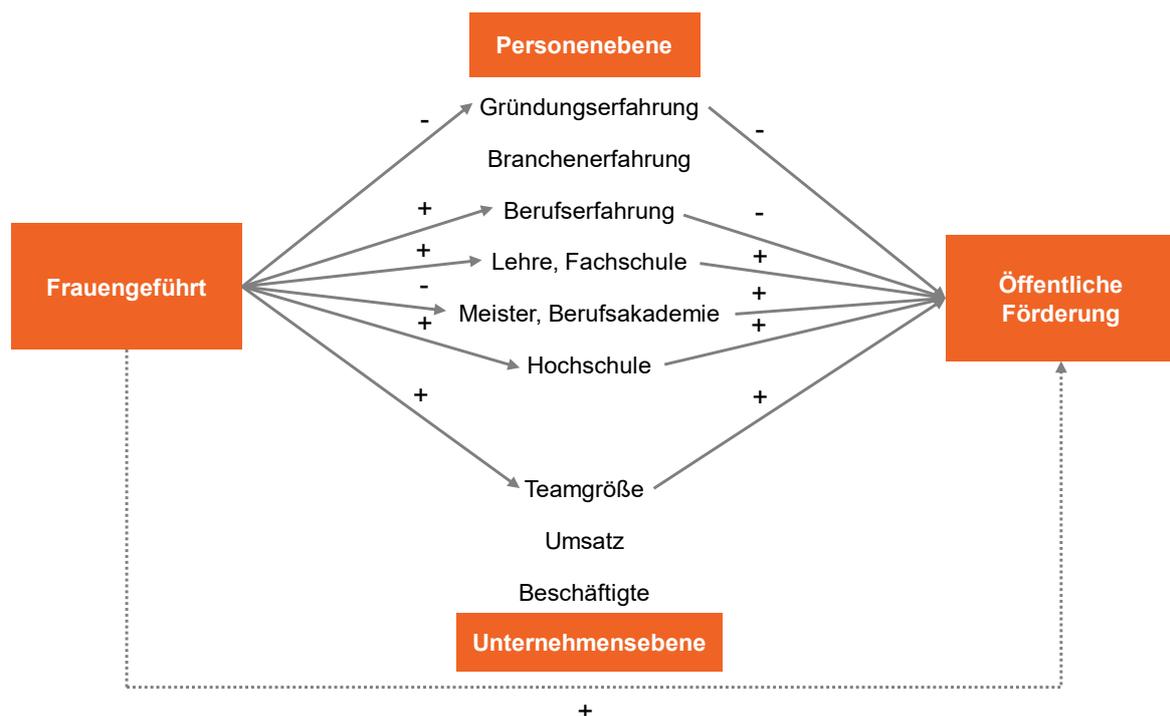
Eine feinere Untergliederung der geschlechtlichen Zusammensetzung der Unternehmensleitung legt nahe, dass die Zusammenhänge möglicherweise komplexer sind (vgl. Tabelle 3, Spalte 3). Es zeigt sich dann nämlich, dass alle vier Gruppen Beteiligungskapital gleich häufig nutzen und es somit insgesamt keinen Geschlechterunterschied gibt. Bei einer Unterscheidung der Unternehmen nach solo- und teamgeführten Unternehmen wird jedoch deutlich, dass dieses Ergebnis von den von einer einzelnen Person geführten Unternehmen getrieben wird: Solche Männer und Frauen nutzen Beteiligungskapital gleich häufig. Von

⁶ Dies gilt nicht für neu gegründete Unternehmen. Hier nutzen frauen- und männergeführte Unternehmen Beteiligungskapital gleich häufig (vgl. Tabelle 3, Spalte 3, letzte Zeile).

Frauen im Team geführte Unternehmen nutzen Beteiligungskapital hingegen seltener als von Männern im Team geführte Unternehmen.

Schließlich richtet sich der Blick auf die Nutzung von öffentlicher Förderung (vgl. Abbildung 7). Abermals zeigt sich ein statistisch signifikanter positiver direkter Effekt – frauengeführte Unternehmen nutzen öffentliche Fördermittel häufiger als männergeführte.⁷ Zudem übt das Geschlecht über die Merkmale Gründungserfahrung, Abschluss einer Lehre oder Fachschule, Hochschulabschluss und Teamgröße einen positiven indirekten Effekt auf die Nutzung von öffentlichen Fördermitteln aus. Negative indirekte Effekte ergeben sich über die Wirkungskanäle Berufserfahrung und den Berufsabschluss Meister und Berufsakademie. Die positiven Effekte des Geschlechts „Frau“ überwiegen klar seine negativen Effekte auf die Nutzung öffentlicher Förderung.

Abbildung 7: Pfadmodell zur Nutzung öffentlicher Förderung



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

In der feineren Untergliederung von frauen- und männergeführten Unternehmen zeigt sich, dass Mittel der öffentlichen Förderung ausschließlich von rein

⁷ Dies gilt nicht für neu gegründete Unternehmen. Hier nutzen frauen- und männergeführte Unternehmen öffentliche Förderung gleich häufig.

frauengeführten Unternehmen häufiger genutzt werden (vgl. Tabelle 3, Spalte 4). Auch dieser Befund geht auf die von einer einzelnen Person geführten Unternehmen zurück. Von Frauen im Team geführte Unternehmen nutzen diese Finanzierungsquelle nicht häufiger als von Männern im Team geführte Unternehmen.

Die interviewten Expertinnen bestätigen die aufgezeigten Finanzierungspräferenzen frauengeführter Unternehmen für private Quellen und öffentliche Förderung. Sie erklären sich diese Präferenz unter anderem mit mangelndem Wissen über andere Finanzierungsformen:

„Die wenigsten [Frauen] gehen tatsächlich darauf, dass sie sagen, sie möchten einen Bankkredit oder über ein Business Angel gründen. Das sind eher so Finanzierungsformen, die wir irgendwann versuchen auch mal aufzuzeigen, dass man sich dazu mal Gedanken macht. Aber die meisten, die kommen, gehen klassisch über eigene Ersparnisse oder halt sonst Förderprogramme wie EXIST, die sie nutzen wollen, um den Einstieg in die Gründung langsam anzugehen.“ (Expertin 2)

Eine andere Erklärung sehen sie darin, dass Unternehmerinnen aufgrund von vorsichtigeren Kalkulationen und höherer Risikoscheu einen geringeren Finanzierungsbedarf haben und sie deshalb in geringerem Umfang auf externes Kapital zurückgreifen müssen:

"Ich habe immer den Eindruck, dass Frauen recht sparsam sind, was Gründungen angeht. Also die sind da wirklich sehr kapitalbewusst und [...] wollen sich auch nicht unbedingt so doll verschulden.“ (Expertin 1)

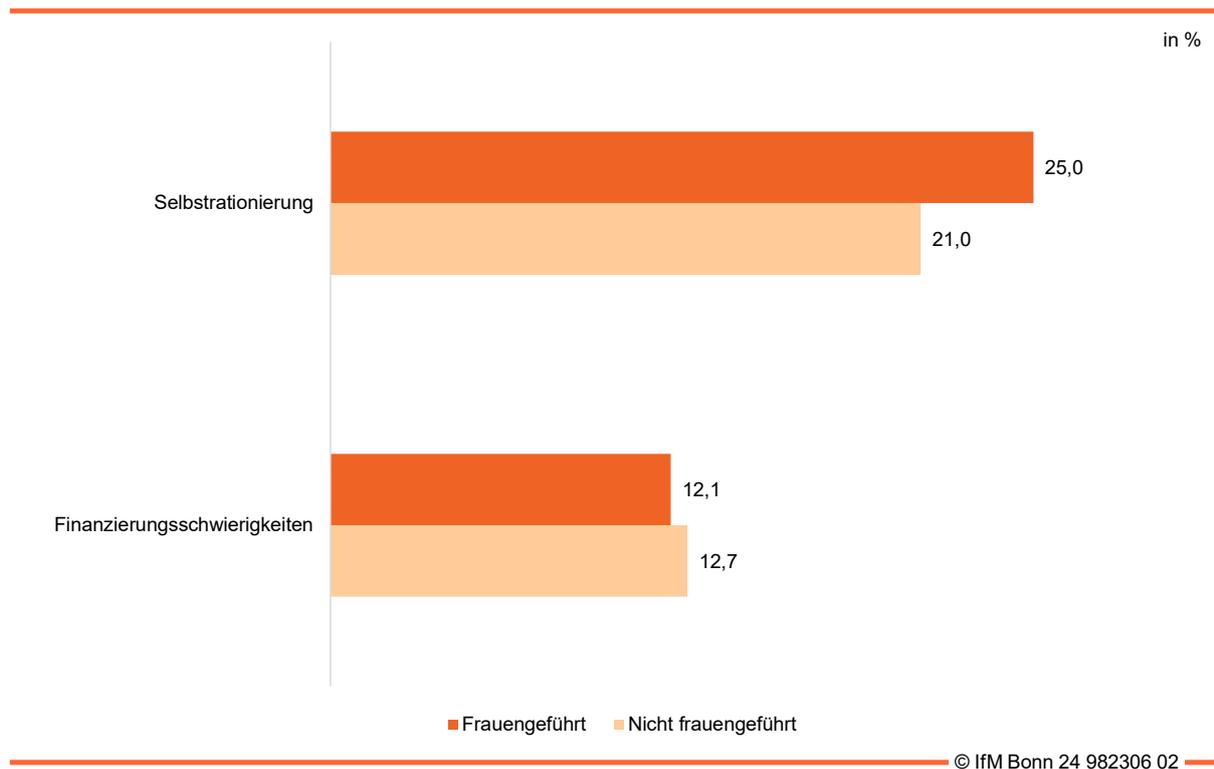
„Und Frauen [...] gehen an das Ganze auch realistischer ran [...], nicht so risikoaffin vielleicht wie Männer, eben was die Höhe des Kredits angeht und auch die Kalkulation ist häufig etwas vorsichtiger. Aber das finde ich jetzt gar nicht schlecht, ehrlich gesagt.“ (Expertin 3)

4.2 Probleme bei der Beschaffung von Bankkrediten / Selbstratierung

Angesichts dessen, dass frauen- und männergeführte Unternehmen Bankkredite in etwa gleich häufig nutzen, erstaunt es nicht, dass sie auch in etwa gleich häufig von Problemen bei der Beschaffung von Bankkrediten berichten (12,7 % ggü. 12,1 %) (vgl. Abbildung 8). Weniger schlüssig ist es, dass frauengeführte Unternehmen mit einem Anteil von 25 % häufiger als männergeführte Unterneh-

men (21 %) angeben, bereits im Vorfeld auf einen Kreditantrag verzichtet zu haben, weil sie annehmen, dass dieser ohnehin abgelehnt wird, d.h. Selbstrationierung betreiben.

Abbildung 8: Geschlechterunterschiede hinsichtlich Finanzierungsschwierigkeiten und Selbstrationierung



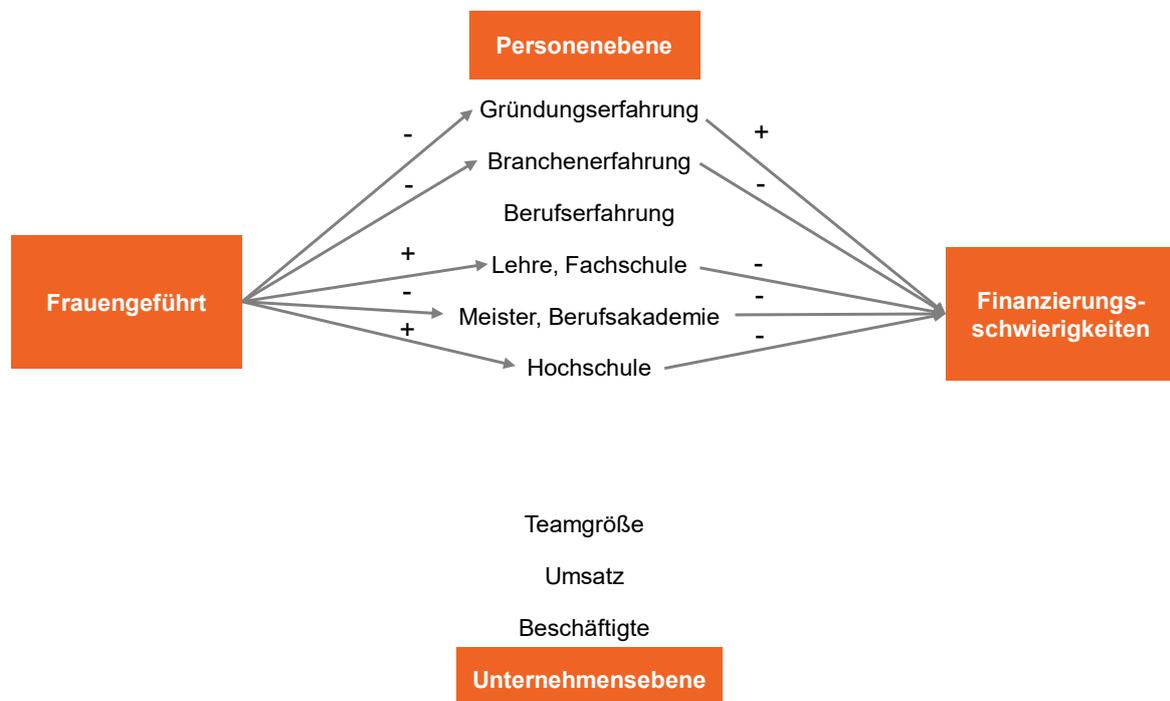
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Wie bei der Nutzung der verschiedenen Finanzierungsquellen haben wir mittels Pfadmodellen die Wirkung der Geschlechterzusammensetzung in der Unternehmensleitung auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten und Selbstrationierung untersucht. Zunächst richtet sich der Blick auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten (vgl. Abbildung 9). Hierbei zeigt sich kein statistisch signifikanter direkter Geschlechtereffekt.⁸ Allerdings erhöhen oder reduzieren humankapitalbezogene Merkmale die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten. So übt das Geschlecht über die Merkmale Gründungserfahrung, Berufsabschluss, Lehre und Fachschule sowie Hochschulabschluss einen negativen indirekten Effekt auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten aus. Über die Merkmale Branchenerfahrung und den

⁸ Dies gilt auch für die Gruppe der neu gegründeten Unternehmen (vgl. Tabelle 4, Spalte 1, letzte Zeile).

Berufsabschluss Meister oder Berufsakademie ergeben sich positive indirekte Effekte.

Abbildung 9: Pfadmodell zum Auftreten von Problemen bei der Beschaffung von Bankkrediten



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Insgesamt lässt sich festhalten, dass das Geschlecht auf vielfältige Weise – konkret über Unterschiede in der Ausstattung mit Humankapital – indirekt auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten wirkt, sich die positiven und negativen Effekte aber im Wesentlichen ausgleichen, sodass frauengeführte Unternehmen nicht häufiger als männergeführte Unternehmen Probleme bei der Beschaffung von Bankkrediten haben. Da das Geschlecht keinen direkten Effekt hat, ist davon auszugehen, dass mögliche Probleme bei der Beschaffung von Bankkrediten auf in der Person oder dem Unternehmen liegende Charakteristika zurückzuführen sind und nicht auf das bloße Geschlecht der Personen in der Unternehmensleitung.

Inwiefern hängt dieser Befund von der Abgrenzung von frauen- und männergeführten Unternehmen ab? Mit Blick auf Tabelle 4 (Spalte 1) zeigt sich, dass diese Abgrenzung insofern eine Rolle spielt, als rein frauengeführte Unternehmen seltener Probleme bei der Kreditbeschaffung haben als alle anderen Unternehmen. Dieser Befund geht im Wesentlichen auf von einzelnen Personen

geführte Frauenunternehmen zurück. Im Team geführte Frauen- und Männerunternehmen haben gleich häufig Probleme bei der Kreditbeschaffung.

Tabelle 4: Direkter Effekt der Geschlechterzusammensetzung der Unternehmensleitung junger Unternehmen auf das Auftreten von Problemen bei der Beschaffung von Bankkrediten und auf Selbststratierung – Gegenüberstellung verschiedener Abgrenzungen

Variablen	(1) Finanzierungsschwierigkeiten	(2) Selbststratierung
Alle Unternehmen		
Frauengeführt: Ja	-0.0254 (0.0211)	0.112*** (0.0382)
Alle Unternehmen		
Nur Männer	Referenz	Referenz
Mehrheitlich Männer	0.00449 (0.0589)	-0.0130 (0.118)
Mehrheitlich Frauen	0.0443 (0.0318)	0.0793 (0.0594)
Nur Frauen	-0.0725*** (0.0267)	0.132*** (0.0472)
Solo-geführte Unternehmen		
Frauengeführt: Ja	-0.0683** (0.0285)	0.125** (0.0506)
Team-geführte Unternehmen		
Frauengeführt: Ja	0.0355 (0.0328)	0.104* (0.0615)
Neugründungen		
Frauengeführt: Ja	-0.00929 (0.0399)	0.0159 (0.0815)

© IfM Bonn

Signifikanzniveau: * 0,1, ** 0,05, *** 0,01. Der Übersichtlichkeit halber wird auf die Darstellung der vollständigen Ergebnisse verzichtet. Diese werden auf Anfrage zur Verfügung gestellt.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Die Expertinnen merkten zu möglichen Problemen bei der Kreditbeschaffung an, dass die Vergabekriterien für Fremdkapital grundsätzlich geschlechterneutral sind, dass Frauen und Männern im Rahmen der Finanzierungsgespräche aber teils unterschiedliche Fragen gestellt werden. So werden Frauen beispielsweise deutlich häufiger als Männer nach der Vereinbarkeit von Beruf und Familie gefragt.

„Ich glaube, das ist auch so ein Punkt, wo Frauen da manchmal mehr gefragt werden von Beratungsinstitutionen oder da automatisch schon Stellung zu beziehen, wie die die Kinderbetreuung organisiert haben, wenn die sich selbstständig machen wollen oder selbstständig sind. Das ist immer wieder irgendwie ein Thema. Wie kriegen sie das denn hin? Ich

glaube, da werden Männer nicht so oft nachgefragt tatsächlich.“ (Expertin 1, Kammer)

Aus der noch immer traditionellen Rollenverteilung zwischen Geschlechtern bei der Care-Arbeit ergeben sich aus Sicht der Expertinnen indirekte Nachteile für die Finanzierung, weil z.B. aufgrund von Erwerbsunterbrechungen und/oder Teilzeitarbeit weniger Eigenkapital zur Verfügung steht, was es wiederum schwieriger macht, Kredite zu erhalten.

„Das ist definitiv eine Herausforderung, der Frauen gegenüberstehen, eine entsprechende Finanzierung zu bekommen, da sie eventuell auch aufgrund von Berufsunterbrechungen, aufgrund von Care-Arbeit eben weniger Eigenkapital haben als das vielleicht Männer schon haben.“ (Expertin 4)

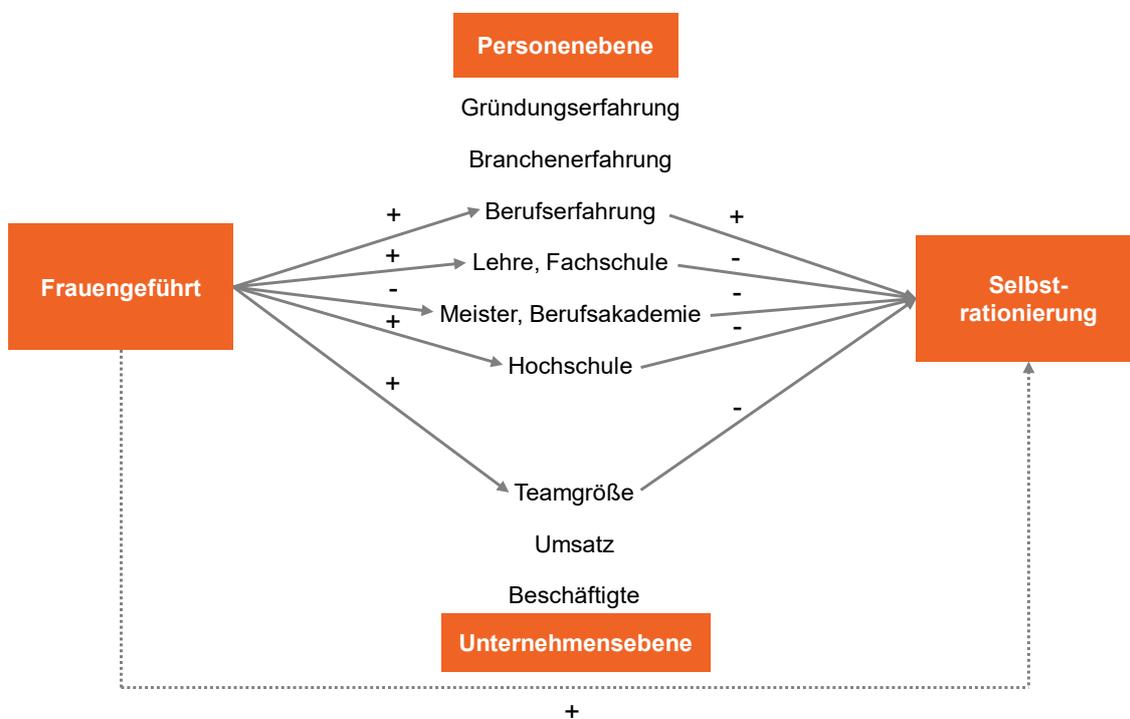
Abschließend richtet sich der Blick auf das Phänomen der Selbstrationierung. Das Pfadmodell deutet darauf hin, dass frauengeführte Unternehmen in der Tat häufiger dazu neigen, von vornherein auf die Beantragung von Krediten zu verzichten (vgl. Abbildung 10). So übt das Geschlecht auch unter Berücksichtigung von Personen- und Unternehmensmerkmalen einen statistisch signifikanten direkten positiven Effekt auf die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Selbstrationierung aus.⁹ Zudem können fünf Wirkungskanäle für indirekte Effekte identifiziert werden. So verfügen Frauen über mehr Berufserfahrung, die mit einer stärkeren Neigung zur Selbstrationierung einhergeht. Dieser indirekte Effekt ist also positiv. Ein weiterer positiver indirekter Effekt läuft über den Wirkungskanal des Abschlusses Meister oder Berufsakademie. Über die Kanäle des Berufsabschlusses Lehre und Fachschule, des Hochschulabschlusses und der Teamgröße bestehen negative indirekte Effekte. Insgesamt scheinen die positiven direkten und indirekten Effekte zu überwiegen und somit zur höheren Wahr-

⁹ Dies gilt nicht für neu gegründete Unternehmen (vgl. Tabelle 4, Spalte 2, letzte Zeile): Neu gegründete frauengeführte Unternehmen neigen nicht häufiger als männergeführte neu gegründete Unternehmen zur Selbstrationierung. Dieser Befund legt die Vermutung nahe, dass Erfahrungen, die Gründerinnen und Gründer im Kontakt mit Kreditinstituten machen, dazu beitragen, sich in den Folgejahren noch stärker zu überlegen, ob sie Bankkredite beantragen oder nicht. Dies gilt, wie Tabelle A2 im Anhang zu entnehmen ist, grundsätzlich für alle jungen Unternehmen, für frauengeführte Unternehmen aber wohl in besonderer Weise. In den Pfadmodellen wurde das Alter der Unternehmen berücksichtigt. Es zeigt sich, dass die Wahrscheinlichkeit, sich selbst zu rationieren, mit jedem weiteren Jahr der Existenz des Unternehmens steigt.

scheinlichkeit des Auftretens von Selbstratierung von frauengeführten Unternehmen beizutragen.

Eine feinere Untergliederung der Geschlechterzusammensetzung in der Unternehmensleitung offenbart, dass nicht alle frauengeführten Unternehmen eine höhere Wahrscheinlichkeit zur Selbstratierung haben, sondern lediglich die rein frauengeführten (vgl. Tabelle 4, Spalte 2). Ob die Unternehmen von einer einzelnen Person oder von einem Team geführt werden, hat keinen Einfluss darauf, dass frauengeführte Unternehmen häufiger als männergeführte dazu neigen, von vornherein auf die Beantragung eines Kredits zu verzichten.

Abbildung 10: Selbstratierung



© IfM Bonn 24 982306 11

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Eine stärkere Tendenz von Frauen zur Selbstratierung wurde auch von allen Expertinnen berichtet. Eine Erklärung sehen die Expertinnen in der verzerrten negativen Wahrnehmung (angehender) Unternehmerinnen der eigenen unternehmerischen Kompetenz. Diese Unterschätzung der eigenen Fähigkeiten führt zur Selbstratierung:

„Wir haben extrem gute und sehr qualifizierte Gründerinnen dabei, wo ich auf jeden Fall sage, dass das [Selbstbild, Anm. TBK] verzerrt ist und die

häufig tatsächlich denken: Ist das gut genug? Bin ich dafür gut genug?"
(Expertin 2)

Eine andere Erklärung sehen sie darin, dass sich Frauen von negativen Erfahrungen wie einer (gefühlten) kritischen Beurteilung ihres Gründungsvorhabens im Finanzierungsprozess eher entmutigen lassen als Männer. So berichtet Expertin 2, dass

„[...] die wenigsten sich tatsächlich für einen Kredit entschieden haben. [...] Die meisten sind dann tatsächlich bei der Finanzierung über eigene Ersparnisse geblieben.“

5 Fazit

Frauen- und männergeführte junge Unternehmen unterscheiden sich – selbst unter Berücksichtigung von in der Person oder dem Unternehmen liegenden Unterschieden – in der Nutzung einiger Finanzierungsquellen. Dazu gehören die Finanzierungsquellen Beteiligungskapital, Freunde, Familie und Verwandte sowie öffentliche Förderung. Während Beteiligungskapital seltener von frauengeführten jungen Unternehmen genutzt wird, werden Mittel von Freunden, Familie und Verwandten ebenso wie öffentliche Fördermittel von frauengeführten jungen Unternehmen häufiger genutzt. Anders als die internationale Forschung nahelegt, besteht auf den ersten Blick kein Unterschied hinsichtlich der Nutzung von Bankkrediten zwischen frauen- und männergeführten jungen Unternehmen. Doch bei genauerer Betrachtung der Geschlechterzusammensetzung der Führungsteams zeigt sich, dass ausschließlich von Frauen geführte junge Unternehmen, insbesondere von einzelnen Frauen geführte junge Unternehmen signifikant seltener Bankkredite nutzen als männergeführte junge Unternehmen.

Probleme bei der Beschaffung von Bankkrediten (Finanzierungsschwierigkeiten) treten bei frauengeführten jungen Unternehmen genauso häufig auf wie bei männergeführten. Tiefergehende Analysen zeigen sogar, dass ausschließlich frauengeführte junge Unternehmen seltener mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert sind als männergeführte junge Unternehmen. Dies überrascht zunächst, nutzen doch gerade diese Unternehmen Bankkredite seltener. Dieser vermeintliche Widerspruch lässt sich jedoch dadurch erklären, dass diese Gruppe an frauengeführten Unternehmen häufiger von vornherein auf die Beantragung von Bankkrediten verzichtet, weil sie mit einer Ablehnung rechnet (Selbstrationierung): Wer keinen Kreditantrag stellt, hat auch keine Schwierigkeiten dabei. Generell ist festzuhalten, dass frauengeführte junge Unternehmen in Deutschland sich häufiger selbst rationieren als männergeführte junge Unternehmen. Dies liegt unter anderem an einer Neigung von Frauen zur verzerrten Selbstwahrnehmung der eigenen unternehmerischen Fähigkeiten.

Was sich schon bei der Durchsicht der internationalen Literatur andeutete, zeigt sich auch in der empirischen Analyse der Finanzierungssituation junger Unternehmen in Deutschland: Das Bild ist komplex. Diese Komplexität speist sich u.a. daraus, was unter einem frauengeführten Unternehmen verstanden bzw. welche Art von frauengeführtem Unternehmen betrachtet wird. Klare Hinweise auf eine Benachteiligung von frauengeführten jungen Unternehmen bei der Unternehmensfinanzierung lassen sich nicht finden. Zu denken geben muss

allerdings, dass frauengeführte junge Unternehmen häufiger als männergeführte von vornherein auf die Kreditbeantragung wegen antizipierter Erfolglosigkeit verzichten. Diese Einschätzung der Erfolgsaussichten kann zutreffend sein. Fraser (2014) zeigt jedoch, dass ein Teil der Selbststratoneurier durchaus Kredite bekommen hätte, hätten sie diese beantragt. Und da Frauen häufiger als Männer dazu neigen, die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten zu unterschätzen (vgl. u.a. Brush et al. 2017; Thébaud 2010), spricht manches dafür, dass Frauen häufiger als Männer zu Unrecht auf die Kreditbeantragung verzichten.

Auch wenn unsere Analysen keine unmittelbare Benachteiligung von frauengeführten jungen Unternehmen bei der Kreditfinanzierung aufgezeigt haben, bedeutet dies nicht, dass Männer und Frauen im Kreditvergabeprozess immer gleichbehandelt werden. Deswegen sollten im Hinblick auf mögliche politische Interventionen die Gatekeeper in Finanzierungsangelegenheiten in den Blick genommen werden. Zu denken wäre an breit angelegte, niedrighschwellige Sensibilisierungsmaßnahmen zum Gender Bias sowie eine geschlechterparitätische Besetzung der Gremien, die über die Vergabe von Finanzierungsmitteln (insbesondere Venture Capital) entscheiden. Nicht zuletzt wären die Zugangsvoraussetzungen für Finanzierungs- und Förderprogramme auf möglichen Gender Bias kritisch zu überprüfen, weil unter Umständen bestimmte Lebenslagen, die vorwiegend Frauen betreffen, zu wenig Berücksichtigung finden.

Einen weiteren Ansatzpunkt für politische Intervention stellt das Verhalten der Selbststratoneurierung dar: In der Öffentlichkeit ist der Eindruck weit verbreitet, dass Frauen insbesondere in der Kreditfinanzierung benachteiligt würden. Unsere Analysen bestätigen diesen Eindruck nicht. Er beeinflusst gleichwohl offenbar das Denken von Unternehmerinnen und verstärkt möglicherweise ohnehin bestehende Fehlwahrnehmungen in Bezug auf eigene unternehmerische Fähigkeiten. Vor diesem Hintergrund liegt es nahe, das öffentliche Bild von Unternehmerinnen und damit mittelbar die Selbstwahrnehmung (angehender) Unternehmerinnen mit unterschiedlichen Mitteln zu verändern. Ein solcher Wandel kann sich allerdings nur langfristig und allmählich vollziehen. Dafür reichen einzelne Maßnahmen oder kurzfristige Initiativen nicht aus. Gleichwohl könnte eine veränderte Kommunikation aller relevanten Akteure schrittweise zu einer realistischeren Einschätzung der Finanzierungschancen von frauengeführten Unternehmen beitragen und somit Unternehmerinnen dazu ermutigen, externe Finanzierungsmittel in ausreichender Höhe zu beschaffen. Dies wäre auch volkswirtschaftlich von hohem Interesse, weil der Verzicht auf Finanzierungsmittel die Erfolgsaussichten der jeweiligen Unternehmen reduziert.

Literatur

Alesina, A. F.; Lotti, F.; Mistrulli, P. E. (2013): Do women pay more for credit? Evidence from Italy, *Journal of the European Economic Association*, 11, S. 45-66.

Arcuri, M. C.; Di Tommaso, C.; Pisani, R. (2024): Does gender matter in financing SMEs in green industry?, *Research in International Business and Finance*, 69, S. 102222.

Arenius, P.; Autio, E. (2006): Financing of small businesses: Are Mars and Venus more alike than different?, *Venture Capital*, 8 (2), S. 93-107.

Aristei, D.; Gallo, M. (2022): Are female-led firms disadvantaged in accessing bank credit? Evidence from transition economies, *International Journal of Emerging Markets*, 17 (6), S. 1484-1521.

Aristei, D.; Gallo, M.; Minetti, R. (2024): Financial literacy and borrower discouragement, *Economics Letters*.

Asiedu, E.; Freeman, J. A.; Nti-Addae, A. (2012): Access to Credit by Small Businesses: How Relevant Are Race, Ethnicity, and Gender?, *American Economic Review*, 102 (3), S. 532–537.

Åstebro, T.; Rafih, R.; Serrano, C. J. (2022): Venture Capital Financing in Europe: Gender and Ethnic Diversity in Founder Teams, *The Journal of Portfolio Management*, 48 (9), S. 250-271.

Aterido, R.; Beck, T.; Iacovone, L. (2013): Access to Finance in Sub-Saharan Africa: Is There a Gender Gap?, *World Development*, 47, S. 102-120.

Basiglio, S.; De Vincentiis, P.; Isaia, E.; Rossi, M. (2023): Women-led firms and credit access. A gendered story?, *Italian Economic Journal*, 9 (1), S. 199-233.

Bellucci, A.; Borisov, A.; Zazzaro, A. (2010): Does gender matter in bank–firm relationships? Evidence from small business lending, *Journal of Banking & Finance*, 34 (12), S. 2968-2984.

Blanchard, L.; Zhao, B.; Yinger, J. (2008): Do lenders discriminate against minority and woman entrepreneurs?, *Journal of Urban Economics*, 63 (2), S. 467-497.

Blanchflower, D. G. (2009): Minority self-employment in the United States and the impact of affirmative action programs, *Annals of Finance*, 5 (3), S. 361-396.

Brown, R.; Linares-Zegarra, J.; Wilson, J. O. S. (2018): An empirical examination of discouraged borrowers in the UK, *ERC Research Paper*

Brush, C. (1992): Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 16, S. 5-30.

Brush, C.; Ali, A.; Kelley, D.; Greene, P. (2017): The influence of human capital factors and context on women's entrepreneurship: Which matters more?, *Journal of Business Venturing Insights*, 8, S. 105-113.

Brush, C.; Greene, P.; Balachandra, L.; Davis, A. (2018): The gender gap in venture capital- progress, problems, and perspectives, *Venture Capital*, 20 (2), S. 115-136.

Butkowski, O. K.; Hoffmann, M.; Nielen, S.; Schröder, C. (2019): Einflüsse auf die KMU-Finanzierung - Ein Vergleich ausgewählter Euroländer, IfM-Materialien, Bonn.

Calcagnini, G.; Glombini, G.; Lenti, E. (2015): Gender Differences in Bank Loan Access: An Empirical Analysis, *Italian Economic Journal*, 1, S. 193-217.

Carter, S.; Rosa, P. (1998): The financing of male- and female-owned businesses, *Entrepreneurship & Regional Development*, 10, S. 225-241.

Cavalluzzo, K. S.; Cavalluzzo, L. C. (1998): Market Structure and Discrimination: The Case of Small Businesses, *Journal of Money, Credit and Banking*, 30 (4), S. 771-792.

Cavalluzzo, Ken S.; Cavalluzzo, Linda C.; Wolken, John D. (2002): Competition, Small Business Financing, and Discrimination: Evidence from a New Survey, *The Journal of Business*, 75 (4), S. 641-679.

Chundakkadan, R.; Sasidharan, S. (2022): Gender gap and access to finance: A cross-country analysis, *Review of Development Economics*, 26 (1), S. 180-207.

Cicchello, A. F. F.; Kazemikhasragh, A. (2022): Tackling gender bias in equity crowdfunding: an exploratory study of investment behaviour of Latin American investors, *European Business Review*, 34 (3), S. 370-395.

Cole, R. A.; Dietrich, A. (2017). *SME Credit Availability Around the World: Evidence from the World Bank Enterprise Surveys*. Paper presented at the 2014 World Finance Conference.

Coleman, S. (2000): Access to Capital and Terms of Credit: A Comparison of Men- and Women-Owned Small Businesses, *Journal of Small Business Management*, 38 (3), S. 37-52.

Cowling, M.; Liu, W.; Minniti, M.; Zhang, N. (2016): UK credit and discouragement during the GFC, *Small Business Economics*, 47, S. 1049-1074.

Cowling, M.; Marlow, S.; Liu, W. (2020): Gender and bank lending after the global financial crisis: Are women entrepreneurs safer bets?, *Small Business Economics*, 55, S. 853-880.

Dai, N.; Ivanov, V.; Cole, R. A. (2017): Entrepreneurial optimism, credit availability, and cost of financing: Evidence from U.S. small businesses, *Journal of Corporate Finance*, 44, S. 289-307.

De Andrés, P.; Gimeno, R.; de Cabo, R. M. (2021): The gender gap in bank credit access, *Journal of Corporate Finance*, 71, S. 101782.

Ewens, M.; Townsend, R. R. (2020): Are early stage investors biased against women?, *Journal of Financial Economics*, 135 (3), S. 653-677.

Ferrando, A.; Mulier, K. (2015): The real effects of credit constraints: evidence from discouraged borrowers in the euro area, *ECB Working Paper*

Fraser, S. (2014): Back to borrowing? Perspectives on the 'arc of discouragement', *ERC White Paper*, Warwick/Birmingham.

Freel, M.; Carter, S.; Tagg, S.; Mason, C. (2012): The latent demand for bank debt: characterizing "discouraged borrowers", *Small Business Economics*, 38, S. 399-418.

Gafni, H.; Marom, D.; Robb, A.; Sade, O. (2020): Gender Dynamics in Crowdfunding (Kickstarter): Evidence on Entrepreneurs, Backers, and Taste-Based Discrimination*, *Review of Finance*, 25 (2), S. 235-274.

Galli, E.; Mascia, D. V.; Rossi, S. P. (2020): Bank credit constraints for women-led SMEs: Self-restraint or lender bias?, *European Financial Management*, 26 (4), S. 1147-1188.

Gama, A. P. M.; Duarte, F. D.; Esperanca, J. P. (2017): Why discouraged borrowers exist? An empirical (re)examination from less developed countries, *Emerging Markets Review*, 33, S. 19-41.

Garwe, D. K.; Fatoki, O. (2012): The impact of gender on SME characteristics and access to debt finance in South Africa, *Development Southern Africa*, 29 (3), S. 448-461.

Geiger, M. (2020): A meta-analysis of the gender gap(s) in venture funding: Funder- and entrepreneur-driven perspectives, *Journal of Business Venturing Insights*, 13, S. e00167.

Goldfayn, O.; Vellekoop, N. (2018): The role of personality traits in household loan expectations and borrowing constraints, *SAFE Working Paper*, Frankfurt am Main.

- Gornall, W.; Strebulaev, I. A. (2024): Gender, Race, and Entrepreneurship: A Randomized Field Experiment on Venture Capitalists and Angels, *Management Science*, 0 (0), S. null.
- Gottschalk, S.; Rodepeter, E. (2024): IAB/ZEW-Gründungspanel - Technischer Anhang zur Befragung 2023, Mannheim.
- Guzman, J.; Kacperczyk, A. O. (2019): Gender gap in entrepreneurship, *Research Policy*, 48 (7), S. 1666-1680.
- Hathaway, I. (2019): *The ascent of Women-Founded Venture-Backed Startups in the United States*, Washington, DC.
- Hebert, C. (2023). *Gender Stereotypes and Entrepreneur Financing*. Paper presented at the 10th Miami Behavioral Finance Conference.
- Hirschfeld, A.; Gilde, J.; Wöss, N. (2020): *Female Founders Monitor*, Berlin.
- Kanze, D.; Conley, M. A.; Okimoto, T. G.; Phillips, D. J.; Merluzzi, J. (2020): Evidence that investors penalize female founders for lack of industry fit, *Science Advances*, 6 (48), S. eabd7664.
- Kwapisz, A.; Hechavarría, D. M. (2018): Women don't ask: An investigation of start-up financing and gender, *Venture Capital*, 20 (2), S. 159-190.
- Malmström, M.; Burkhard, B.; Sirén, c.; Shepherd, D.; Wincent, J. (2024): A Meta-Analysis of the Impact of Entrepreneur's Gender on their Access to Bank Finance, *Journal of Business Ethics*, 192, S. 803-820.
- Mascia, D. V.; Rossi, S. P. S. (2017): Is There a Gender Effect on the Cost of Bank Financing?, *Journal of Financial Stability*, 31, S. 136-153.
- Mijid, N.; Bernasek, A. (2013): Gender and the credit rationing of small businesses, *The Social Science Journal*, 50 (1), S. 55-65.
- Mijid, N. (2015): Why are female small business owners in the United States less likely to apply for bank loans than their male counterparts?, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 27 (2), S. 229-249.
- Mijid, N. (2017): Dynamics of female-owned smallest businesses in the USA, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9 (2), S. 157-170.
- Moro, A.; Wisnieski, T. P.; Mantovani, G. M. (2017): Does a manager's gender matter when accessing credit? Evidence from Europe-an data, *Journal of Banking and Finance*, 80, S. 119-134.
- Muravyev, A.; Talavera, O.; Schäfer, D. (2009): Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data, *Journal of Comparative Economics*, 37 (2), S. 270-286.

Ongena, S.; Popov, A. (2016): Gender Bias and Credit Access, *Journal of Money, Credit and Banking*, 48 (8), S. 1691-1724.

Orser, B. J.; Riding, A. L.; Manley, K. (2006): Women entrepreneurs and financial capital, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (5), S. 643-665.

Poczter, S.; Shapsis, M. (2018): Gender disparity in angel financing, *Small Business Economics*, 51 (1), S. 31-55.

Presbitero, A. F.; Rabbellotti, R.; Piras, C. (2014): Barking up the Wrong Tree? Measuring Gender Gaps in Firm's Access to Finance, *The Journal of Development Studies*, 50 (10), S. 1430-1444.

Qi, S.; Ongena, S.; Cheng, H. (2022): Working with women, do men get all the credit?, *Small Business Economics*, 59 (4), S. 1427-1447.

Seck, A.; Diallo, F. L.; Fall, F. A.; Camara, K.; Diop, N. K. M.; Araar, A. (2015): Female Entrepreneurship, Access to Credit, and Firms' Performance in Senegal,

Seigner, B. D. C.; Milanov, H.; McKenny, A. F. (2022): Who can claim innovation and benefit from it? Gender and expectancy violations in reward-based crowdfunding, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 16 (2), S. 381-422.

Serwaah, P. (2022): Crowdfunding, gender and the promise of financial democracy: a systematic review, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 14 (2), S. 263-283.

Snellman, K.; Solal, I. (2023): Does Investor Gender Matter for the Success of Female Entrepreneurs? Gender Homophily and the Stigma of Incompetence in Entrepreneurial Finance, *Organization Science*, 34 (2), S. 680-699.

Stefani, M. L.; Vacca, V. (2017): Credit Access for Small Firms in the Euro Area: Does Gender Matter?, in: Rossi, S. P. (Hrsg.): *Access to Bank Credit and SME Financing*, Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions, Cham, S. 83-119.

Thébaud, S. (2010): Gender and entrepreneurship as a career choice: Do self-assessments of ability matter?, *Social Psychology Quarterly*, 73 (3), S. 288-304.

Thébaud, S.; Sharkey, A. J. (2016): Unequal hard times: The influence of the great recession on gender bias in entrepreneurial financing, *Sociological Science*, 3, S. 1-31.

Wang, D.; Prokop, J. (2024): Gender homophily and local bias in equity crowdfunding, *Small Business Economics*.

Wang, Y.; Li, Y.; Wu, J.; Fu, L.; Liang, R. (2023): How the interplay of gender and culture shapes crowdfunding performance: a multilevel study, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 29 (2), S. 477-505.

Watson, J.; Stuetzer, M.; Zolin, R. (2017): Gender differences in new venture funding: Supply-side discrimination or demand-side disinclination?, in: Henry, C.; Nelson, T.; Lewis, K. (Hrsg.): *The Routledge Companion to Global Female Entrepreneurship*, New York, S. 153-164.

Wellalage, N. H.; Thrikawala, S. (2021): Bank credit, microfinance and female ownership: Are women more disadvantaged than men?, *Finance Research Letters*, 42, S. 101929.

Wu, Z.; Chua, J. H. (2012): Second–Order Gender Effects: The Case of U.S. Small Business Borrowing Cost, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36 (3), S. 443-463.

Zhang, Y. (2020): Discrimination in the Venture Capital Industry: Evidence from Field Experiments, [arXiv.org](https://arxiv.org/).

Anhang

Tabelle A1: Übersicht über die befragten Expertinnen

Expertinnen	Institution und Region	Bezug zu frauengeführten Unternehmen	Netzwerkpartner bei der Finanzierung
Expertin 1	Handwerkskammer einer Großstadt mit ländlich geprägtem Einzugsgebiet	Beratung bei Gründungen und Übergaben Bankensprechtage für individuelle Fälle	Gründungsnetzwerk, Kompetenznetzwerk für Bestandsunternehmen, breites Netz an öffentlichen und privaten Banken, IHK, Wirtschaftsförderer
Expertin 2	Hochschulkontext	Gründungsberatung, Vorgründungsphase, geringer Teil an Bestandsunternehmerinnen	Öffentliche Förderer und private Kreditgeber, Eigenkapitalgeber
Expertin 3	Industrie- und Handelskammer einer Großstadt	Vorgründungsphase, Beratung bei Finanzierung	Federführend im regionalen Gründungsnetzwerk, inklusive Banken in der Region
Expertin 4	Industrie- und Handelskammer einer Großstadt	Selbstständigenberatung und -förderung, Gründungsberatung	Vorwiegend öffentliche Kreditgeber

Tabelle A2: Zweite Stufe des Pfadmodells: Finanzierungsschwierigkeiten und Selbstratierung

Variablen	(1) Finanzierungsschwierigkeiten	(2) Selbstratierung
Frauengeführt: Ja	-0.0254 (0.0211)	0.112*** (0.0382)
Gründungserfahrung: Ja	0.230*** (0.0163)	0.0144 (0.0304)
Branchenerfahrung	-0.00873*** (0.000973)	-0.000128 (0.00178)
Berufserfahrung	0.00104 (0.000917)	0.00526*** (0.00171)
Kein Abschluss Lehre, Fachschule	Referenz -0.184*** (0.0405)	Referenz -0.157** (0.0719)
Meister, Berufsakademie	-0.228*** (0.0416)	-0.165** (0.0739)
Hochschule	-0.158*** (0.0392)	-0.120* (0.0696)
Teamgröße	0.00279 (0.00960)	-0.0435** (0.0201)

Fortsetzung Tabelle A2

Variablen	(1) Finanzierungs- schwierigkeiten	(2) Selbstratierung
Umsatz in Mio. Euro	-0.0413*** (0.00892)	-0.0176 (0.0157)
Anzahl Beschäftigte	0.00455*** (0.00107)	-0.0182*** (0.00313)
Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe	Referenz	Referenz
Hochwertige Technik im Verarbeitenden Gewerbe	-0.0378 (0.0443)	0.110 (0.0783)
Technologieintensive Dienstleister	-0.307*** (0.0358)	0.135** (0.0656)
Software	-0.175*** (0.0402)	0.206*** (0.0745)
Nicht-technologieintensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	-0.0884** (0.0379)	0.0769 (0.0685)
Wissensintensive Dienstleister	-0.480*** (0.0412)	0.271*** (0.0772)
Übrige unternehmensnahe Dienstleister	-0.263*** (0.0411)	0.199*** (0.0751)
Kreative Konsumnahe Dienstleister	-0.366*** (0.0455)	0.349*** (0.0815)
Sonstige Konsumnahe Dienstleister	-0.264*** (0.0427)	0.183** (0.0783)
Bau- und Ausbaugewerbe	-0.295*** (0.0395)	0.156** (0.0722)
Handel	-0.150*** (0.0399)	0.273*** (0.0710)
Neugründung	Referenz	Referenz
Ein Jahr alt	-0.108*** (0.0211)	0.156*** (0.0407)
Zwei Jahre alt	-0.138*** (0.0224)	0.190*** (0.0425)
Drei Jahre alt	-0.176*** (0.0264)	0.274*** (0.0477)
Vier Jahre alt	-0.242*** (0.0306)	0.244*** (0.0556)
Fünf Jahre alt	-0.284*** (0.0349)	0.297*** (0.0653)
Jahresdummies	Ja	Ja
Beobachtungen	46,368	10,459

© IfM Bonn

Signifikanzniveau: * 0,1, ** 0,05, *** 0,01.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Tabelle A3: Zweite Stufe des Pfadmodells: Nutzung unterschiedlicher Finanzierungsquellen

Variablen	(1) Bank	(2) Freunde, Familie, Verwandte	(3) Beteiligungs- kapital	(4) Öffentliche Förderung
Frauengeführt: Ja	-0.0371 (0.0266)	0.0795*** (0.0294)	-0.0888* (0.0461)	0.0587*** (0.0185)
Gründungserfahrung: Ja	-0.0625*** (0.0210)	-0.00797 (0.0244)	0.178*** (0.0342)	-0.154*** (0.0147)
Branchenerfahrung	0.00538*** (0.00122)	-0.00130 (0.00148)	-0.00472** (0.00198)	-0.000312 (0.000893)
Berufserfahrung	-0.00338*** (0.00118)	-0.0148*** (0.00138)	-0.00216 (0.00187)	-0.00564*** (0.000851)
Kein Abschluss	Referenz	Referenz	Referenz	Referenz
Lehre, Fachschule	0.161*** (0.0558)	-0.245*** (0.0540)	-0.185** (0.0940)	0.213*** (0.0415)
Meister, Berufsakademie	0.275*** (0.0567)	-0.335*** (0.0560)	-0.246** (0.0972)	0.334*** (0.0421)
Hochschule	0.0247 (0.0547)	-0.340*** (0.0525)	0.103 (0.0875)	0.302*** (0.0405)
Teamgröße	0.00740 (0.0122)	-0.0399*** (0.0152)	0.156*** (0.0145)	0.0574*** (0.00840)
Umsatz in Mio. Euro	0.000843 (0.00170)	-0.0826*** (0.0207)	-0.00861 (0.00993)	-0.00734 (0.00591)
Anzahl Beschäftigte	0.0211*** (0.00149)	-0.00249 (0.00264)	0.0106*** (0.00176)	0.0145*** (0.000909)
Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe	Referenz	Referenz	Referenz	Referenz
Hochwertige Technik im Verarbeitenden Gewerbe	-0.00357 (0.0589)	0.0626 (0.0702)	-0.210*** (0.0760)	-0.0990** (0.0404)
Technologieintensive Dienstleister	-0.0843* (0.0487)	-0.108* (0.0585)	-0.313*** (0.0630)	-0.396*** (0.0321)
Software	-0.308*** (0.0586)	-0.196*** (0.0672)	-0.00333 (0.0673)	-0.335*** (0.0369)

Fortsetzung Tabelle A3

Variablen	(1) Bank	(2) Freunde, Familie, Verwandte	(3) Beteiligungs- kapital	(4) Öffentliche Förderung
Nicht-technologieintensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	0.273*** (0.0493)	0.164*** (0.0593)	-0.342*** (0.0699)	-0.120*** (0.0339)
Wissensintensive Dienstleister	-0.0114 (0.0543)	-0.206*** (0.0668)	-0.654*** (0.0821)	-0.497*** (0.0362)
Übrige unternehmensnahe Dienstleister	0.182*** (0.0534)	0.0735 (0.0637)	-0.524*** (0.0820)	-0.465*** (0.0374)
Kreative Konsumnahe Dienstleister	0.0107 (0.0584)	0.169** (0.0658)	-0.548*** (0.0888)	-0.314*** (0.0400)
Sonstige Konsumnahe Dienstleister	0.279*** (0.0539)	0.296*** (0.0626)	-0.701*** (0.0922)	-0.329*** (0.0383)
Bau- und Ausbaugewerbe	0.210*** (0.0507)	0.131** (0.0609)	-0.620*** (0.0862)	-0.356*** (0.0347)
Handel	0.0876* (0.0520)	0.286*** (0.0603)	-0.615*** (0.0821)	-0.308*** (0.0361)
Neugründung	Referenz	Referenz	Referenz	Referenz
Ein Jahr alt	0.106*** (0.0258)	0.120*** (0.0285)	0.0838** (0.0415)	-0.127*** (0.0181)
Zwei Jahre alt	0.157*** (0.0285)	0.0691** (0.0325)	0.0697 (0.0461)	-0.305*** (0.0196)
Drei Jahre alt	0.316*** (0.0342)	0.0438 (0.0414)	0.0199 (0.0573)	-0.580*** (0.0249)
Vier Jahre alt	0.432*** (0.0403)	0.0483 (0.0509)	-0.0120 (0.0718)	-0.575*** (0.0289)
Fünf Jahre alt	0.452*** (0.0458)	-0.0519 (0.0626)	-0.128 (0.0864)	-0.560*** (0.0331)
Jahresdummies	Ja	Ja	Ja	Ja
Beobachtungen	23,103	23,102	23,106	45,011

© IfM Bonn

Signifikanzniveau: * 0,1, ** 0,05, *** 0,01. Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen

Tabelle A4: Erste Stufe des Pfadmodells: Merkmale auf Personen- und Unternehmensebene

	Gründungs- erfahrung: Ja	Branchen- erfahrung	Berufs- erfahrung	Lehre, Fach- schule	Meister, Berufsakade- mie	Hoch- schule	Team- größe	Umsatz in Mio. Euro	Anzahl Beschäftigte
Frauengeführt: Ja	-0.154*** (0.0160)	-1.407*** (0.130)	0.593*** (0.137)	0.544*** (0.0791)	-0.151* (0.0819)	0.439** * (0.0773)	0.104*** (0.0103)	-0.653 (1.279)	-0.00202 (0.0926)
Neugründung								Referenz	Referenz
Ein Jahr alt								-0.127 (1.365)	0.829*** (0.0988)
Zwei Jahre alt								2.008 (1.428)	1.125*** (0.103)
Drei Jahre alt								-0.286 (1.633)	2.040*** (0.118)
Vier Jahre alt								-0.343 (1.828)	2.582*** (0.132)
Fünf Jahre alt								-0.353 (2.025)	2.729*** (0.147)
Jahresdummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Beobachtungen	46,368								

© IfM Bonn

Signifikanzniveau: * 0,1, ** 0,05, *** 0,01.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen