

utb.

Claudia Ossola-Haring

Ein Start-up gründen?

Klare Antworten aus erster Hand

Frag doch
einfach!

Eine Arbeitsgemeinschaft der Verlage

Böhlau Verlag · Wien · Köln · Weimar
Verlag Barbara Budrich · Opladen · Toronto
facultas · Wien
Wilhelm Fink · Paderborn
Narr Francke Attempto Verlag / expert verlag · Tübingen
Haupt Verlag · Bern
Verlag Julius Klinkhardt · Bad Heilbrunn
Mohr Siebeck · Tübingen
Ernst Reinhardt Verlag · München
Ferdinand Schöningh · Paderborn
transcript Verlag · Bielefeld
Eugen Ulmer Verlag · Stuttgart
UVK Verlag · München
Vandenhoeck & Ruprecht · Göttingen
Waxmann · Münster · New York
wbv Publikation · Bielefeld

#fragdocheinfach



Prof. Dr. Claudia Ossola-Haring

hat Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim studiert und dort auch im Fach Betriebswirtschaftliche Steuerlehre zum Dr. rer. pol. promoviert. Seit 2002 ist sie Professorin an der SRH Hochschule Heidelberg Campus Calw sowie Lehrbeauftragte an weiteren Hochschulen.

Claudia Ossola-Haring

Ein Start-up gründen? Frag doch einfach!

Klare Antworten aus erster Hand

UVK Verlag · München

Umschlagabbildung und Kapiteleinstiegsseiten: © bgblue – iStock
Abbildungen im Innenteil: Figur, Lupe, Glühbirne: © Die Illustrationsagentur
Autorenfoto: privat

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im
Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

© UVK Verlag 2020

– ein Unternehmen der Narr Francke Attempto Verlag GmbH + Co. KG
Dischingerweg 5 · D-72070 Tübingen

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes
ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt
insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und
die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Internet: www.narr.de

eMail: info@narr.de

Einbandgestaltung: Atelier Reichert, Stuttgart
CPI books GmbH, Leck

utb-Nr. 5436

ISBN 978-3-8252-5436-0 (Print)

ISBN 978-3-8385-5436-5 (ePDF)

ISBN 978-3-8463-5436-0 (ePub)

Alle Fragen im Überblick

Vorwort	13
Was die verwendeten Symbole bedeuten	15
Infografik	17
Existenzgründung in Zahlen	19
Wie viele Start-ups gehen wieder pleite?	22
Warum sind Start-ups wichtig für unsere Volkswirtschaft?	24
Welche Bedeutung spielen die Start-ups für den Außenhandel? ..	25
Womit man beginnt	31
Welche Ziele und Strategien sollten Start-ups verfolgen?	33
Wie wird meine Gründung erfolgreich?	33
Welche Bedeutung hat die Persönlichkeit einer Gründerin oder eines Gründers?	34
Gibt es neben diesen Softskills auch rein sachliche Voraussetzungen für die Gründung eines Start-ups?	37
Muss ich planen oder kann ich gleich loslegen?	38
An welcher Stelle des Gründungsprozesses sollte die Geschäftsidee geprüft werden?	38
Ist der Businessplan in diesem Zusammenhang wirklich so wichtig – und gibt es dafür Formvorschriften?	39
Wie sieht der „typische“ Business-Plan aus?	40

Sind die Gründungsformalitäten insgesamt eine hohe Hürde?	41
Welche Formalitäten muss ich bei einer Gründung konkret beachten?	42
Wie schafft man es, nichts zu vergessen?	43
Welche Versicherungen kann man Gründern empfehlen?	46
Gibt es branchenspezifische Besonderheiten?	48
Welche Maßnahmen sind bei Gründung einer GmbH zu beachten?	50
Die Finanzen	53
Können Gründer die Finanzierung allein stemmen?	55
Wie viel Geld brauche ich für meine Gründung?	55
Hilft dabei der sog. Bedarfscheck?	55
Unterscheidet sich die Gründungsfinanzierung von anderen?	57
Was umfasst das Eigenkapital in einem Unternehmen?	57
Welche Formen des Fremdkapitals gibt es?	58
Wie komme ich als Gründer zu Eigenkapital?	59
Welche Fördermittel stehen Gründern zur Verfügung?	61
Gibt es einen Rechtsanspruch auf Fördermittel?	63
Gibt es eine Alternative zu den Förderdarlehen des Bundes?	64
Wie bekomme ich grundsätzlich Kredite?	65
Ist eine Bürgschaft hilfreich?	66
Gibt es neben den Krediten alternative Finanzierungsformen?	68
Man hört zudem immer wieder das Stichwort Crowdfunding; wann empfiehlt sich dies?	69
Wie erstelle ich einen Finanzplan?	71
Wann benötigt man einen Umsatz- und einen Kostenplan?	72
Was versteht man unter der Break-Even-Analyse?	73

Was meint die Bank, wenn sie ein Rating bei mir durchführen will?	74
Gibt es unterschiedliche Rating-Systeme?	75
Welche Rolle spielt die Höhe der Eigenmittel beim Rating?	76
Spielen weiche Faktoren eine untergeordnete Rolle für das Rating?	77
Wie kann ich meinen (Ehe-)Partner vor Haftung schützen?	78

Der Erfolg 79

Wie kann ein anfänglich erfolgreiches Start-up den Markterfolg sichern?	81
Wie kann ich meinen Markterfolg generell sichern?	81
Wie komme ich im Vertrieb zur richtigen Absatzwege-Entscheidung?	84
Es gibt so viele Werbemöglichkeiten; welche ist die richtige für mich?	86
Sind Verkaufsgespräche Erfolg versprechend?	87
Ab wann sollten Gründer an PR und Öffentlichkeitsarbeit denken?	88
Kommt es heutzutage noch auf den Standort an?	89
Brauche ich zur Orientierung ein Benchmarking?	90

Die Rechtsform des Start-ups 93

Welche Rechtsform ist die richtige?	95
Gibt es eine grundsätzliche Systematik der Rechtsformen?	95
Wo liegt der Unterschied zwischen einem Einzelunternehmer und einem Selbstständigen?	97
Kann eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts für eine Gründung ausreichen?	99
Was sind die Voraussetzungen für die Rechtsform Offene Handelsgesellschaft?	101

Wie funktioniert eine Kommanditgesellschaft?	104
Sind kapitalgesellschaftliche Rechtsformen im Vorteil?	106
Was muss ich zunächst bei der Gründung einer GmbH oder UG beachten?	107
Was sind die rechtlichen Besonderheiten einer GmbH?	108
Wie funktioniert der Gründungsprozess einer GmbH und wie sieht dann die Haftung in den jeweiligen Gründungsstufen aus?	111
Was genau muss ich unter Vorgründungsgesellschaft verstehen? .	112
Was umfasst die Gesellschafterhaftung während der Vorgründungsgesellschaft?	114
Wann existiert die Vor-GmbH?	115
Was umfassen Geschäftsführer- oder Handelndenhaftung in der Vor-GmbH?	117
Was umfasst die Gesellschafterhaftung in der Vor-GmbH?	117
Wie geht die erfolgreiche Eintragung der GmbH vor sich?	118
Können Änderungen des Unternehmensgegenstandes vor Eintragung der GmbH vorgenommen werden?	118
Was passiert bei einer gescheiterten Eintragung der GmbH?	118
Welche Konsequenzen zieht eine aufgegebene Eintragung der GmbH nach sich?	119
Was versteht man unter den Begriffen Vorratsgründung und Mantelkauf?	119
Welche Formalien müssen bei der Gründung einer GmbH beachtet werden?	122
Kann man die Gründungserfordernisse einer GmbH schrittweise beschreiben?	123
Welche Rolle spielt der GmbH-Geschäftsführer?	125
Welche Aufgaben muss die Gesellschafterversammlung in der GmbH wahrnehmen?	128

Wie sieht eine haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft im Detail aus?	129
Wie grenzt sich die „kleine“ Aktiengesellschaft ab?	130
Welche Vorteile hat das Zwitterformat – die Kapitalgesellschaft & Co. KG/OHG?	132
Welche Bedeutung hat die Handelsregistereintragung?	133
Welche Angaben sind auf dem Briefbogen eines Unternehmens notwendig?	136
Betriebliche Anforderungen	141
Wieviel Bürokratie kommt auf mich als Unternehmer zu?	143
Was sind die wichtigsten Punkte, die bei der Buchführung zu beachten sind?	143
Was gilt es bei den aufzubewahrenden Unterlagen und Fristen nach Handelsrecht zu beachten?	146
Was hat es mit den Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) auf sich?	148
Worum geht es beim Jahresabschluss?	150
Muss jeder eine Inventur machen?	152
Wie erfolgt die Gewinnermittlung in der Handelsbilanz?	153
Was ist der Unterschied zwischen Bilanzierungsgeboten und -verboten?	154
Was versteht man unter Umlaufvermögen?	155
Wie ist das Anlagevermögen definiert?	155
Welche Steuerpflichten habe ich?	157
Gibt es einen Überblick über die wichtigsten unternehmerischen und privaten Steuern?	158
Was muss man bezüglich der Einkommensteuer beachten?	159
Wer muss Körperschaftsteuer entrichten?	161

Betrifft die Gewerbesteuer alle Start-ups?	162
Ist die Umsatzsteuer für Gründer relevant?	163
Finden Betriebsprüfungen regelmäßig statt?	164
Welche Versicherungen sind für Start-ups wirklich notwendig? ..	166
Unternehmerische Anforderungen	169
Wieviel Organisation ist sinnvoll?	171
Wie funktioniert das Controlling und die systematische Unternehmenssteuerung mit Kennzahlen?	171
Gibt es einen einfachen Tipp für den Umgang mit Controlling? ..	173
Welche Kennzahlen muss man als Gründer kennen?	174
Wann muss ich Kennzahlen erheben?	176
Woher erhält man diese Kennzahlen?	177
Wie viele Kennzahlen benötigt man mindestens?	178
Wie funktioniert die Kostenrechnung in einem Start-up?	178
Welchen Nutzen hat eine Kostenrechnung?	179
Welche Struktur muss die Kostenrechnung haben?	180
Wie komme ich von der Kostenrechnung zur Kalkulation?	182
Wie läuft eine Preiskalkulation in Start-ups ab?	182
Wie trifft ein Start-up die richtigen Make-or-buy-Entscheidungen?	184
Was kann man gegen Unternehmenskrisen tun?	185
Wie kommt es in aller Regel zu einer Krise?	187
Was kommt auf mich zu, wenn ich Mitarbeiter neu einstelle oder übernehme?	188
Wie erfolgt eine rechtssichere Stellenausschreibung?	189
Müssen Absagen begründet werden?	191

Gibt es Eingliederungszuschuss und Eingliederungshilfen für Mitarbeiter?	191
Was ist bei einer Befristung des Arbeitsverhältnisses zu beachten? 192	
Gibt es konkrete gesetzliche Vorgaben für Befristungen?	193
Wie behandelt ein Start-up die Probezeit?	194
Gibt es Probearbeiten ohne Lohn?	195
Welche Urlaubsregelungen sind zu beachten?	196
Wie gehe ich mit dem heiklen Thema Kündigung um?	197
Was ist zu beachten, wenn der Arbeitnehmer kündigt?	197
Und welche Aspekte sind wichtig, wenn der Arbeitgeber kündigt? 198	
Was ist bei einer ordentlichen Kündigung zu berücksichtigen? . . .	199
Was versteht man unter einer personenbedingten Kündigung? . . .	200
Wie kann ein Start-up bei einer verhaltensbedingten Kündigung vorgehen?	201
Wann kann ich eine betriebsbedingte Kündigung aussprechen? . .	202
Wie ist eine Druckkündigung definiert?	204
Wie funktioniert eine Sozialauswahl?	205
Welche Kündigungsfristen sind zu beachten?	206
Welche Möglichkeiten hat ein Start-up mit einer außerordentlichen Kündigung?	206
Welche Unterschiede gibt es zwischen Scheinselbstständigkeit und arbeitnehmerähnliche Selbstständigkeit?	207
Welche Tipps gibt es für die konkrete Umsetzung?	208
Gründungsplattformen	211
Glossar - Wichtige Begriffe kurz erklärt	213
Ausgewählte Literatur	225

Literaturverzeichnis 227

Wo sich welches Stichwort befindet? 229

Vorwort

Was noch bis vor kurzem DAS Existenzgründungshindernis überhaupt war, nämlich eine boomende Wirtschaft mit Fachkräftemangel und einem daraus resultierenden Arbeitnehmermarkt, gibt es so nicht mehr und wahrscheinlich auch so schnell nicht wieder. Die Covid-19-Pandemie hat vieles, was bis dahin als Mantra gepredigt wurde, vom Kopf auf die Füße gestellt. Plötzlich sind Arbeitsplätze nicht mehr sicher, plötzlich werden kaum noch Bewerber neu eingestellt, plötzlich gibt es kaum noch Fluktuation. Dafür aber tun sich auf der anderen Seite für alle diejenigen, die schon „immer“ etwas Eigenes auf die Beine stellen wollten, ganz neue Chancen – vor allem, aber nicht nur, im Bereich der Digitalisierung – auf.

Wenn überhaupt die Covid-19-Pandemie etwas Gutes hatte, dann die breite Erkenntnis, dass Deutschland bei der Digitalisierung ein sehr unrühmliches Schlusslicht in der Welt ist. Existenzgründer haben hier die Chance, sich völlig neu – und damit gewappnet für die digitalen Anforderungen – aufzustellen. Voraussetzung: Sie siedeln sich nicht gerade in einem Gebiet an, das für die Langsamkeit seines Internets und die schwankende Qualität seiner Funkverbindungen „berühmt“ ist.

Natürlich gibt es da die schönen Geschichten, dass Existenzgründer „über Nacht“ zu Millionären wurden. Glauben Sie sie nicht! Und zwar noch nicht einmal, wenn der „Storyteller“ eine Polarnacht meinte. Existenzgründer haben ein hartes Brot gewählt – aber es macht Spaß! Und es befriedigt! Und: SIE haben es geschafft – wahrscheinlich gegen viele Widerstände und Unkenrufen von allen Seiten. Und wenn Sie es nicht so schaffen, wie Sie es geplant haben? Dann heißt es: Einmal mehr aufstehen als hinfallen. Ich weiß, das ist viel leichter gesagt als getan, aber seien Sie hier ruhig ein bisschen „stur“ und setzen Sie sich durch – gegen andere, aber auch gegen Ihren „inneren Schweinehund“.

Welches Unternehmen sie gründen, hängt

- a. von ihren persönlichen Interessen,
- b. ihren persönlichen Kenntnissen und
- c. auch von Ihrer Ausbildung und Ihrer Erfahrung ab.

In diesem Buch wird sehr häufig von „Start-ups“ gesprochen. Unter einem „Start-up“ versteht man in aller Regel ein junges, kürzlich gegründetes Unternehmen mit einer innovativen Geschäftsidee und hohem Wachstumspotenzial. Oft aber greift dies zu kurz. Denn auch traditionelle Geschäftsmodelle, wie beispielsweise eine Bäckerei, können innovativ sein und mit ihrem Geschäftsmodell ein hohes Wachstumspotenzial haben. Bei letzterem kommt es nämlich darauf an, was als „Markt“ und wer als „Zielgruppe“ definiert werden. Wachstum kann also nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ stattfinden. Anders ausgedrückt: Legen Sie das Buch nicht vorschnell zur Seite, nur weil Sie sich selbst als „normalen“ Gründer eines Unternehmens und nicht als „hippen“ Gründer eines Start-ups verstehen.

Gleichgültig, auf welchem Gebiet Sie sich selbstständig machen wollen oder werden: Ab einem gewissen Grad der Aktivitäten sind innere und äußere Organisation wichtig: die innere Organisation, um das, was vielversprechend angefangen hat, weiter zu führen; die äußere Organisation, weil sich neben Kommunen recht schnell vor allem auch das Finanzamt dafür interessiert, was denn da so vor sich geht.

Damit sind wir auch bei einer Kernfrage: Ist das Gründen heute mit den ganzen Möglichkeiten der Recherche und Informationsbeschaffung heute einfacher als früher? Nein, ist es nicht. Es gibt zwar zwischenzeitlich sehr viele Gründungsplattformen und Unterstützung seitens des Staates sowie der Schulen und Hochschulen oder sogenannter „→Accelerators“, da man allgemein erkannt hat, wie wichtig Existenzgründungen für eine Volkswirtschaft sind. Aber die Voraussetzungen sind andere als früher. Heute muss es für einen Gründer mehr intrinsische Motivation als nur „Sicherheit“ und „Geld“ geben, um sich selbstständig zu machen.

Was die verwendeten Symbole bedeuten



Toni verrät dir spannende Literaturtipps,  YouTube-Seiten und Blogs im World Wide Web.



Die Glühbirne zeigt eine Schlüsselfrage an. Das ist eine der Fragen zum Thema, deren Antwort du unbedingt lesen solltest.



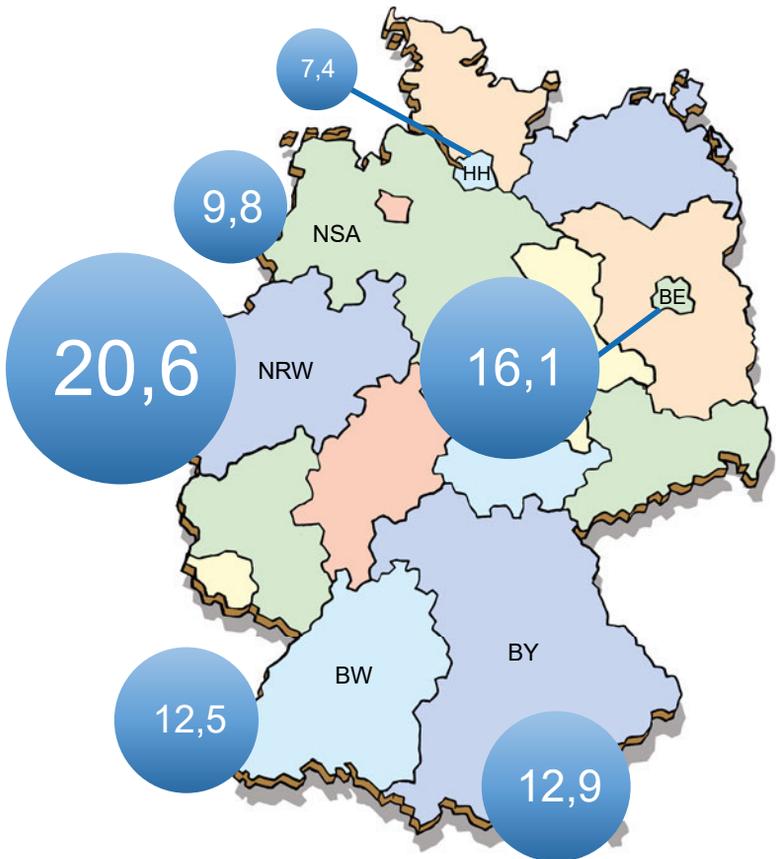
Die Lupe weist dich auf eine Expertenfrage hin. Hier geht die Antwort ziemlich in die Tiefe. Sie richtet sich an alle, die es ganz genau wissen wollen.



Wichtige Begriffe sind mit einem Pfeil gekennzeichnet und werden im Glossar erklärt.

Start-ups in

Die 6 **Bundesländer** mit dem höchsten Anteil (%) an Unternehmensgründungen im Jahr 2019



Deutschland

Die 4 **Branchen** mit dem höchsten Anteil (%) an Unternehmensgründungen im Jahr 2019

Informations- und Komm.technologie

30,2



Nahrungsmittel und Konsumgüter

10,6



Medizin und Gesundheitswesen

8,5



Automobile, Mobilität, Logistik

6,7



Die Zahlen insgesamt



1.933

Start-ups



4.707

Gründerinnen
und Gründer



24.050

Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter

Existenzgründung in Zahlen



In diesem Kapitel wird ein Überblick über Gründungsanzahlen und die Bedeutung für die Volkswirtschaft gegeben.

Im Jahr 2018 gab es in Deutschland rund 547.000 Unternehmensgründer. Dabei wurden als Gründer die Personen erfasst, die innerhalb von 12 Monaten vor dem Interviewtermin eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen haben.

Über eine halbe Million Gründungen oder Einstiege in bestehende Unternehmen, das klingt nach viel. Ist es aber nicht. Denn die Zahlen sind seit Jahren stark rückläufig. Seit 2001 hat sich die Zahl der Gründungen praktisch von damals 1.548.000 um über eine Million verringert.

Die ins Feld geführten Gründe für die „Gründungsunlust“ sind vielfältig – und oft auch spekulativ respektive so präsentiert, wie sie argumentativ in die „eigene Welt“ passen. Ein – einleuchtender – Grund ist die Altersstruktur. Es gibt weniger Menschen zwischen 25 und 40 Jahren. In dieser Altersspanne waren in früheren Jahren die Gründer zu finden. Ein weiterer Grund ist die Bürokratie. Ja, es gibt sie, aber sie ist bewältigbar. Die „staatliche“ Bürokratie ist natürlich für jemanden, der „bereits mit den Hufen scharrt“, nervig, aber im Vergleich zu anderen Ländern sogar recht einfach. Sich Geld zu beschaffen, ist dagegen schon etwas schwieriger, denn die potenziellen Geldgeber wollen schon genau wissen, was Sie mit ihrem Geld anstellen wollen und werden, da sie es gerne „wiedersehen“ würden.

Ein wichtiger Grund für den Rücklauf der Gründungen war die – zumindest bis zum Ausbruch der Corona-Pandemie – durchaus gute Konjunktur. Die Arbeitslosigkeit war verschwindend gering, Fachkräfte wurden händeringend gesucht, Student*innen hatten die Qual der Wahl zwischen attraktiven Arbeitgebern. Der Arbeitnehmermarkt ist jetzt aber infolge von weltpolitischen Ereignissen, vor allem aber wegen der Pandemie wieder deutlich stärker zum Arbeitgebermarkt geworden. Die bislang stark umworbenen Generationen Y und Z müssen etwas tun, was für viele bislang undenkbar war: Nicht (mehr) die Firmen buhlen um ihre Gunst, sondern sie müssen sich bewerben. Und sie können nicht einmal mehr sicher sein, ob sie überhaupt genommen werden, da angestellte Mitarbeiter aktuell kaum kündigen und (auch) die etablierten Firmen oft selbst nicht wissen, wie ihre Zukunft aussieht, also eher entlassen als einstellen. Im Grundsatz ist die Zögerlichkeit, neue Mitarbeiter einzustellen, für Gründungen ein

„ideales Szenario“. Ob es aber so sein wird, ob sich die aktuelle Situation wirklich auf die Gründungszahlen auswirken wird, werden wir aber erst in der Zukunft sehen.

Wie viele Start-ups gehen wieder pleite?

Im Jahr 2003 erreichten Unternehmensinsolvenzen in Deutschland mit 39.230 Unternehmensinsolvenzen einen Höchststand. Seither ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen rückläufig. 2018 gingen 19.410 Unternehmen Pleite, 2019 gab es geringfügig weniger, nämlich „nur“ 19.400 Unternehmensinsolvenzen in Deutschland. Diese Zahl wird drastisch ansteigen. Bereits Anfang Dezember 2019 waren die auf die Entwicklung des Jahres 2020 gegebenen Ausblicke wenig „rosig“. Erstmals seit dem Krisenjahr 2009 wurde wegen der konjunkturellen Abschwächung erneut ein Anstieg der Unternehmensinsolvenzen prognostiziert. Auch nach Einschätzungen des Informationsdienstleister Crifbürgel Ende 2019 werden mehr als 310.000 Unternehmen in Deutschland mit finanziellen Problemen ins Jahr 2020 gehen. Ursachen: die aktuellen Handelskonflikte und der Brexit sowie die Umbrüche in der Automobilindustrie. An diesen Ursachen hat sich nicht nur nichts geändert, sie verschärften sich enorm wegen Corona. Das trifft junge wie alteingesessene Unternehmen. So scheinen nach den Insolvenzzahlen des Jahres 2019 die drei- bis vierjährigen Unternehmen und ganz zweifelsfrei die über zehn Jahre alten Unternehmen die von einer Pleite Bedrohtesten zu sein.

Unternehmensinsolvenzen 2019 nach Unternehmensalter

<i>0 – 2 Jahre</i>	<i>3 – 4 Jahre</i>	<i>5 – 6 Jahre</i>	<i>7 – 8 Jahre</i>	<i>9 – 10 Jahre</i>	<i>älter als 10 Jahre</i>
13,7 *	14,5 *	12,9 *	9,7 *	7,4 *	41,8 *
8,5 **	13,4 **	12,2 **	9,6 **	8,3 **	48,0 **

* Quelle: Statista, Februar 2020

** Quelle: Creditreform, Insolvenzen in Deutschland, Jahr 2019

Diese Zahlen dürfen aber junge Gründungswillige nicht in falscher Sicherheit wiegen. Denn die Unternehmen, die zwischen einem und fünf Mitarbeiter haben, stellten 2019 satte 81,7 Prozent der Insolvenzen, die mit sechs bis zehn Mitarbeiter 7,8. Der – auch durch die weiteren Zahlen belegte – Trend: Je mehr Mitarbeiter, desto geringer die Gefahr der Insolvenz.

Wer seine Aktivitäten und Investitionen noch nicht oder nicht mehr über genügend Umsatz finanzieren kann, ist ebenfalls stärker gefährdet als andere. So führen die Unternehmen, deren Umsatz zwischen 500.000 Euro und 5 Millionen Euro betrug, mit 29,1 Prozent oder in absoluten Zahlen 5.640 Unternehmen, die „Insolvenz-Hitliste“ an, dicht gefolgt von den „Mini-Unternehmen“, deren Umsatz bis zu 100.000 Euro betrug. Ihre Insolvenzquote ist geringfügig geringer, sie liegt bei 28,7 Prozent, konkret: 5.560 Unternehmen. Im Jahr 2018 war die Rangfolge zwischen diesen beiden „Spitzenreitern“ umgekehrt, die „Têten-Position“ aber war auch 2018 unverändert.

Der von Insolvenzen am meisten bedrohte Sektor ist die Dienstleistungsbranche. Sie stellt mit absolut 11.130 Insolvenzen im Jahr 2019 stolze 57,4 Prozent am Insolvenzaufkommen. Die „Top-Ten“ der risikobehafteten Unternehmen sind Umzugsfirmen, Bars, Wach- und Sicherheitsdienste, Post-, Kurier- und Expressdienste, getränkegeprägte Gastronomie, Detekteien, Diskotheken und Tanzlokale, Abbruchunternehmen, Imbisse und Schankgaststätten. Hier wurde allgemein erwartet, dass Corona im Jahr 2020 eine noch tiefere Schneise in den Unternehmensbestand schlagen. Allerdings ist laut der neuen Zahlen von Creditreform vom Juni 2020 die Zahl der Insolvenzen in Deutschland trotz des pandemiebedingten massiven Konjunkturerinbruchs bislang nicht gestiegen. Sogar das Gegenteil ist der Fall: Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen hat sich im ersten Halbjahr 2020 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (9.690) um 8,2 Prozent auf 8.900 Fälle verringert. Das Insolvenzgeschehen habe sich als Seismograf der ökonomischen Entwicklung laut Creditreform von der tatsächlichen Situation der deutschen Unternehmen entkoppelt.

Nach den Vorreden dürfte klar sein, dass die konkrete Frage „Wie viele Start-ups gehen wieder pleite?“ so klar nicht beantwortet werden kann. Sowohl das „Überleben“ eines Start-ups als auch dessen unge-