expertenReport

Existenzgründung: Warum die wirtschaftlichen Probleme oft erst im zweiten Jahr beginnen

Ute Pappelbaum

Rund 690.000 Menschen haben sich 2025 in Deutschland selbstständig gemacht. Doch immer häufiger dient die Gründung dazu, das bestehende Einkommen aufzubessern. Der Gründungsreport 2025 von Firmenkompass zeigt, welche wirtschaftlichen Hürden junge Unternehmen bewältigen müssen. Maximilian Ossot, Gründer der Firmenkompass GmbH, erklärt gegenüber experten.de, weshalb viele Gründer ihre Einnahmen überschätzen, Kosten unterschätzen und staatliche Unterstützung häufig endet, bevor sich die wirtschaftliche Tragfähigkeit beurteilen lässt.



Quelle: Firmenkompass GmbH

Der Gründungsreport 2025 der Firmenkompass GmbH führt Daten unter anderem von KfW und DIHK zusammen und untersucht Gründungsmotive, Finanzierung und wirtschaftliche Schwierigkeiten. Ergänzt werden diese Ergebnisse durch Erfahrungen aus der Gründungsberatung.

Maximilian Ossot, Gründer der Firmenkompass GmbH in Frankfurt am Main, kennt die Schwierigkeiten aus der Praxis. Die Coaches seines Unternehmens haben nach eigenen Angaben mehr als 1.400 Gründungen begleitet.

Wenn das Gehalt oder die Rente nicht mehr reicht

Besonders deutlich verändert haben sich die Motive der Nebenerwerbsgründenden. Laut KfW nannten 40 Prozent ein höheres oder zusätzliches Einkommen als wichtigsten Beweggrund. Ein Jahr zuvor waren es 32 Prozent. Nur 15 Prozent wollten in erster Linie eine Geschäftsidee ausprobieren.

Auf die Frage, ob Selbstständigkeit zunehmend dazu dient, ein unzureichendes Erwerbseinkommen auszugleichen, antwortet Ossot:

> „Wir sehen beides, aber die Gewichte verschieben sich."

Die Entwicklung sei in den Beratungsgesprächen deutlich zu spüren:

> „Viele kommen, weil das Gehalt oder die Rente nicht mehr reicht, und wollen zunächst ohne großes Risiko etwas dazuverdienen."

Allerdings handelt es sich nicht überwiegend um wirtschaftlich erzwungene Gründungen. Rund 80 Prozent der Nebenerwerbsgründungen werden laut KfW als Chancengründungen eingeordnet. Die Selbstständigkeit bietet damit sowohl eine zusätzliche Einkommensquelle als auch die Möglichkeit, unternehmerische Ideen mit begrenztem finanziellen Risiko umzusetzen.

Ossot sieht darin durchaus Vorteile:

> „Aus unserer Sicht ist der Nebenerwerb ein guter Test. Er wird nur dann zum Problem, wenn niemand plant, ab welchem Gewinn sich der Wechsel in den Vollerwerb lohnt."

Allerdings ist der Wechsel in den Vollerwerb keineswegs für alle Gründenden vorgesehen. Nach den im Firmenkompass-Report zusammengetragenen Daten beabsichtigten 2025 rund 21 Prozent der Nebenerwerbsgründenden einen solchen Schritt innerhalb von zwölf Monaten. Frühere Erhebungen zeigen dagegen, dass tatsächlich nur etwa acht Prozent innerhalb eines Jahres wechselten. Da sich die Angaben auf unterschiedliche Zeiträume beziehen, lässt sich daraus keine unmittelbare Erfolgsquote ableiten.

Kaufmännische Defizite gefährden den Gründungserfolg

Neben den Motiven untersucht der Firmenkompass-Report die wirtschaftlichen Hindernisse. Bürokratische Anforderungen werden von 64 Prozent der Gründungsinteressierten als Hürde genannt, 57 Prozent berichten von Schwierigkeiten bei der Kundengewinnung und 53 Prozent zweifeln an der Rentabilität.

Auch die kaufmännische Vorbereitung weist erhebliche Schwächen auf. Nach Angaben des DIHK-Reports Unternehmensgründung 2026 bestehen bei 49 Prozent der in der IHK-Beratung betrachteten Konzepte kaufmännische Defizite, bei 44 Prozent Mängel in der Finanzierungsplanung und bei 39 Prozent in der Umsatzplanung.

Die Zahlen beziehen sich auf die untersuchten Beratungskonzepte und sind nicht auf sämtliche Existenzgründungen übertragbar.

Wo liegen nach den Erfahrungen von Firmenkompass die entscheidenden Fehleinschätzungen?

> „Fast immer bei den Zahlen", erklärt Ossot. „Das deckt sich mit unserer Erfahrung."

Was zunächst nach einem überschaubaren Planungsfehler klingt, kann die wirtschaftliche Existenz eines jungen Unternehmens gefährden.

> „Umsätze werden zu früh und zu hoch angesetzt, Akquise kostet mehr Zeit als gedacht, und Kosten wie Krankenversicherung, Steuervorauszahlungen oder Rücklagen für Nachzahlungen fehlen im Plan."

Gerade die fehlende Berücksichtigung persönlicher und betrieblicher Verpflichtungen führt dazu, dass der erwartete Gewinn wenig über die tatsächlich verfügbare Liquidität aussagt. Selbst bei grundsätzlich ausreichenden Einnahmen können Zahlungsengpässe entstehen, wenn größere Verpflichtungen gleichzeitig fällig werden.

Warum die Probleme häufig erst später sichtbar werden

Die Schwierigkeiten treten nach Ossots Erfahrung nicht zwangsläufig unmittelbar nach der Gründung auf.

> „Sichtbar wird das oft erst im zweiten Jahr, wenn die erste Steuernachzahlung kommt oder eine Förderung ausläuft."

In dieser Phase können sich mehrere Belastungen überschneiden: Steuerzahlungen für zurückliegende Gewinne, neue Vorauszahlungen, laufende Betriebskosten und das Ende zeitlich begrenzter Förderleistungen. Sind die Umsätze zugleich langsamer gestiegen als erwartet, wird aus einem rechnerisch rentablen Geschäftsmodell schnell ein Liquiditätsproblem.

Ossot empfiehlt deshalb:

> „einen ehrlichen Liquiditätsplan über mindestens zwölf Monate mit Puffer für langsamere Umsätze".

Der entscheidende Unterschied liegt zwischen erwarteter Rentabilität und tatsächlicher Zahlungsfähigkeit. Ein Unternehmen kann Gewinne ausweisen und dennoch Schwierigkeiten haben, fällige Rechnungen, Beiträge oder Steuern zu begleichen.

Gründungsförderung: Gute Instrumente, aber zu wenig Begleitung?

Deutschland verfügt über verschiedene Förderinstrumente für Menschen, die sich selbstständig machen wollen. Dazu gehören der Gründungszuschuss, das Einstiegsgeld, Fördermöglichkeiten nach § 16c SGB II und unter

bestimmten Voraussetzungen ein Gründungscoaching über einen Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein (AVGS).

Ossot bewertet die bestehenden Möglichkeiten grundsätzlich positiv:

> „Für den Start gibt es mit dem AVGS-Coaching, dem Gründungszuschuss, dem Einstiegsgeld und dem Zuschuss nach § 16c SGB II vier gute Wege."

Dass geförderte Gründungen längerfristig bestehen können, zeigen auch Untersuchungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Ossot verweist auf Ergebnisse, wonach rund 80 Prozent der untersuchten Personen mit Gründungszuschuss nach 40 Monaten weiterhin selbstständig waren. Die Quote betrifft diese konkrete Untersuchungsgruppe und ist keine allgemeine Überlebensrate deutscher Unternehmen.

Für den Firmenkompass-Gründer liegt die eigentliche Schwachstelle allerdings in der Zeit nach dem Förderbeginn:

> „Die schwierige Phase beginnt aber meist danach, wenn der Zuschuss ausläuft und die ersten Steuer- und Beitragsbescheide kommen."

Eine einmalige Unterstützung bei der Gründung reicht aus seiner Sicht nicht aus, wenn anschließend wirtschaftliche Schwierigkeiten auftreten, die bereits während der Planung erkennbar gewesen wären.

Auf die Frage, was sich ändern müsste, fordert Ossot eine längerfristige Begleitung:

> „Handlungsbedarf sehen wir bei einer verlässlichen Begleitung in den ersten zwei bis drei Jahren, mit festen Terminen zu Zahlen, Kundengewinnung und Preisen."

Nicht jede Gründung wird zu einem tragfähigen Unternehmen

Die Forderung betrifft auch die Bewertung staatlicher Förderprogramme. Während Gründungszahlen vergleichsweise leicht zu ermitteln sind, ist die wirtschaftliche Entwicklung der entstandenen Unternehmen wesentlich schwieriger zu beurteilen.

Ossot hält deshalb eine andere Erfolgsmessung für notwendig:

> „Hilfreich wäre außerdem, die Wirkung der Förderung nicht nur an der Zahl der Gründungen zu messen, sondern daran, wie viele Betriebe nach drei Jahren tragfähig sind."

Damit rückt eine Frage in den Mittelpunkt, die in der öffentlichen Diskussion über steigende Gründungszahlen häufig zu kurz kommt: Eine angemeldete Selbstständigkeit ist noch kein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen. Das gilt insbesondere dann, wenn der Nebenerwerb dauerhaft lediglich das bestehende Einkommen ergänzen soll.

Der Gründungsreport von Firmenkompass zeigt, wie unterschiedlich die Voraussetzungen und Motive sind. Die Erfahrungen aus der Beratung verdeutlichen zugleich, dass wirtschaftliche Schwierigkeiten nicht allein auf fehlende Nachfrage oder unzureichende Geschäftsideen zurückzuführen sind, sondern häufig auf Planungsfehler und mangelnde finanzielle Reserven.

Eine erfolgreiche Gründung lässt sich am Tag der Gewerbeanmeldung feststellen. Ob daraus ein wirtschaftlich tragfähiges Unternehmen geworden ist, zeigt sich erst Jahre später.

Quellen: Firmenkompass Research, Gründungsreport 2025; KfW-Gründungsmonitor 2026; DIHK-Report Unternehmensgründung 2026; schriftliche Stellungnahme von Maximilian Ossot gegenüber experten.de, November 2026.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4952995/existenzgruendung-wirtschaftliche-probleme-gruendungsfoerderung/