

Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission: Arbeitspaket 1, Wirksamkeit der Instrumente; Modul 1e, Existenzgründungen ; Bericht 2005

Baumgartner, Hans J.; Caliendo, Marco; Cramer, Ralph; Dreiberg, Gert; Glocker, Daniela; Hagemann, Sabine; Hess, Doris; Kahle, Katrin; Kritikos, Alexander; Marwinski, Karen; Noll, Susanne; Rein, Andrea; Scheremet, Nicole; Schneider, Bernd; Sörgel, Werner; Steiner, Viktor; Steinwede, Angelika; Svindland, Dagmar; Utzmann, Hilde; Wießner, Frank

Forschungsbericht / research report

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Baumgartner, H. J., Caliendo, M., Cramer, R., Dreiberg, G., Glocker, D., Hagemann, S., ... Wießner, F. (2005). *Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission: Arbeitspaket 1, Wirksamkeit der Instrumente; Modul 1e, Existenzgründungen ; Bericht 2005*. (Forschungsbericht / Bundesministerium für Arbeit und Soziales, F348/5). Berlin: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB); Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin); Sinus München - Gesellschaft für Sozialforschung und Marktforschung mbH; GfA - Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung; infas - Institut für Angewandte Sozialwissenschaft GmbH; Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-332114>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Bericht 2005

Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission

**Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente
Modul 1e: Existenzgründungen**

**BMWA-Projekt: 20/04
Projektlaufzeit: 1. September 2004 bis 30. Juni 2006**

F o r s c h u n g s v e r b u n d



Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB)



Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung (DIW)

SINUS

sinus Gesellschaft für Sozialforschung
und Marktforschung mbH



Alexander Kritikos (Gesellschaft für
Arbeitsmarktaktivierung GfA)



inf as

inf as Institut für angewandte
Sozialwissenschaft GmbH

Berlin/Bonn/München/Nürnberg, den 30. Juni 2005

Dieser Bericht ist entstanden unter der Mitwirkung von

Hans J. Baumgartner (DIW)

Susanne Noll (IAB)

Dr. Marco Caliendo (DIW)

Andrea Rein (sinus)

Ralph Cramer (infas)

Nicole Scheremet (DIW)

Gert Dreiberg (DIW)

Dr. Bernd Schneider (infas)

Daniela Glocker (DIW)

Dr. Werner Sörgel (sinus)

Sabine Hagemann (sinus)

Prof. Dr. Viktor Steiner (DIW)

Doris Hess (infas)

Angelika Steinwede (infas)

Katrin Kahle (GfA)

Dagmar Svindland (DIW)

Priv. Doz. Dr. Alexander Kritikos (GfA)

Hilde Utzmann (sinus)

Karen Marwinski (infas)

Dr. Frank Wießner (IAB)

Gesamtprojektleitung und Ansprechpartner:

Dr. Frank Wießner (IAB)

Regensburger Straße 104

90478 Nürnberg

Tel: +49 911 179 5235

Fax: +49 911 179 8976

E-Mail: frank.wiessner@iab.de

Das Wichtigste in Kürze

Ausgangssituation

In den zwei Jahren seit Einführung der neuen Ich-AG haben insgesamt rund 600.000 vormals Arbeitslose mit Unterstützung durch die Arbeitsagenturen (Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss) eine eigene Unternehmung gestartet. Allein im Jahre 2004 betragen die Ausgaben der Bundesagentur für Arbeit für ÜG und ExGZ zusammengenommen mehr als 2,7 Milliarden Euro. Hinzu kommen noch die Kosten für instrumentelle Hilfen, mit denen die Gründungen flankierend unterstützt werden. Zu nennen sind hier beispielhaft Vorbereitungsseminare und Individualberatung durch Freie Förderung, begleitendes Coaching als ein Angebot aus dem ESF-BA-Programm, Trainingsmaßnahmen, vorbereitende Maßnahmen im Rahmen der Förderung beruflicher Weiterbildung und weiterhin der Einstellungszuschuss bei Neugründungen, mit dem Personalkosten für weitere Beschäftigte anteilig subventioniert werden können.

Die große Mehrheit der Geförderten startet alleine in die berufliche Selbständigkeit. Vom ersten Tag der Gründung an werden diese „Solopreneure“ mit vielen, unbekanntenen Situationen konfrontiert, zu denen sie aus ihrer vormals abhängigen Beschäftigung über allenfalls geringe Erfahrungen verfügen. Anstelle der gewohnten, weitgehend geregelten und durchorganisierten Tätigkeit treten dabei vielerlei neue Anforderungen, wie z.B. Arbeit und Arbeitszeit selbst zu organisieren, die eigene Arbeitskraft selbst am Markt zu platzieren und vieles mehr. Innerhalb einer relativ kurz bemessenen Zeitspanne muss sich entscheiden, ob der Wandel gelingt vom Spezialisten in einer arbeitsteilig organisierten Arbeitsumgebung hin zu einem Generalisten mit der Fähigkeit, bisher ungekannte Problemsituationen erfolgreich zu meistern.

Evaluation

Der Forschungsverbund IAB, DIW, GfA, infas und sinus ist im Auftrag des BMWA der Frage nachgegangen, inwieweit es gründungswilligen Arbeitslosen mit Hilfe sozialstaatlicher Förderung gelingt, den „Milieuwechsel“ von einer unselbständigen in eine selbständige Tätigkeit zu bewältigen. Der gesamte Bericht gliedert sich in 5 Teile.

Nach einer Hinführung (*Teil I*), liefern GfA und IAB in *Teil II* eine umfassende Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens. Vor dem Hintergrund theoretischer Überlegungen zum Gründungsprozess, von der Geschäftsidee bis zu ihrer Realisierung, wird zunächst die Entwicklung des Gründungsgeschehens in der Bundesrepublik in den letzten Jahren nachgezeichnet. Diese Eckdaten bilden das Koordinatensystem zur Verortung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit Unterstützung durch die BA. Neben der für das Verständnis des Untersuchungsgegenstandes essentiellen Deskription der Gründungsförderung mit SGB III-Instrumenten thematisieren wir weiterhin die Kapitalaufbringung und die Nutzung öffentlicher Kreditprogramme und unternehmen einen Streifzug durch die weitläufige Förderlandschaft für Existenzgründer auf Ebene des Bundes und der Länder jenseits des SGB III.

In *Teil III* berichtet sinus von den *Implementationsanalysen* zur Gründungsförderung und stellt damit den wichtigen Nexus zu den verschiedensten Arbeitsmarktakteuren her. Deren Erfahrungen und Sichtweisen

liefern wertvolle Hinweise über die Anwendung der Förderprogramme und ihre alltägliche Handhabung, ihre Akzeptanz bei Institutionen, Intermediären und Nutzern und schließlich auch Ansatzpunkte für potenzielle Weiterentwicklungen und Verbesserungen. In zehn ausgewählten Agenturbezirken wurden leitfadengestützte Interviews durchgeführt mit Gründerinnen und Gründern – sowohl mit und ohne Unterstützung durch die BA, mit Abbrechern, die ihre Firma aus den verschiedensten Gründen wieder aufgegeben haben, mit Fach- und Führungskräften in den Agenturen, mit Experten in Existenzgründungsberatungsstellen sowie mit Förder- und Kreditreferenten bei Banken und Sparkassen.

Teil IV wurde vom DIW erstellt und enthält die *mikroökonomischen Wirkungsanalysen*. Dabei werden zunächst die Förderwirkungen des Überbrückungsgeldes hinsichtlich der Integration in den Arbeitsmarkt, also die Eingliederung in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung bzw. die Vermeidung von Arbeitslosigkeit, analysiert. Dies geschieht auf Basis von Prozessdaten der BA und gestattet aufgrund des relativ langen Beobachtungszeitraumes bereits fundierte Aussagen. Anschließend werden die Effekte von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss einer Reihe von gemeinsamen Vergleichen unterzogen, wobei wir hier eine gemeinsam von allen Partnern des Forschungsverbundes entwickelte telefonische Repräsentativbefragung von Förderteilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen nutzen. Diese erlaubt uns, vertiefende Informationen zu den geförderten Gründungen und deren Vorbereitung auszuwerten und ihre Nachhaltigkeit zu bewerten. Basierend auf den Ergebnissen der Effektivitätsanalyse wird anschließend die monetäre Effizienz des Überbrückungsgeldes und des Existenzgründungszuschusses untersucht.

Teil V beschließt den Bericht mit einem *Fazit* über alle Forschungsstränge hinweg, das zugleich die Basis bildet für eine Reihe von *Handlungsempfehlungen* zur künftigen Ausgestaltung der Existenzgründungsförderung.

Existenzgründung als idealtypischer Prozess

Die Bewertung der hier diskutierten Förderprogramme erfordert zunächst ein grundlegendes Verständnis für den prozessualen Charakter einer Existenzgründung. Dann erst kann die Wirkungsweise der Gründungsförderung analysiert und nachfolgend ihre Wirkung beurteilt werden. Auf dem Weg von der Geschäftsidee zur erfolgreichen Gründung einer eigenen Unternehmung wird zugleich ein Milieuwechsel aus abhängiger Beschäftigung oder sogar aus längerer Arbeitslosigkeit in selbständige Erwerbstätigkeit vollzogen. Als Herausforderungen müssen dabei u.a. bewältigt werden i) ein Arbeitsleben unter anderen Risiken, ii) die Wandlung von einer produkt- zu einer kundenorientierten Produktgestaltung und -entwicklung, sowie iii) die Wandlung vom Spezialisten zum Generalisten innerhalb der eigenen Unternehmung.

Die Tatsache, dass jede zweite Unternehmung in den ersten fünf Jahren nach Gründung wieder schließt, beweist, dass es eben nur einem Teil der werdenden Unternehmer gelingt, diese Herausforderungen zu meistern. Dabei ist es offenbar nicht entscheidend, ob die Gründung aus Arbeitslosigkeit getätigt wurde. Generell brauchen die Gründer/innen nicht nur technische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse, sondern vor allem auch unternehmerische Fähigkeiten. Soweit diese (noch) nicht hinreichend vorhanden

Das Wichtigste in Kürze

sind, müssen sie schnellstens entwickelt werden, soll die Gründung nicht scheitern oder in einer marginalen „Kümmerexistenz“ enden. Gefordert ist die Fähigkeit,

- verfügbare Handlungsoptionen zu erkennen und zu bewerten, sowie
- Entscheidungen hinsichtlich der verfügbaren Handlungsoptionen für die Gestaltung ihrer eigenen Unternehmung zu treffen, sowie
- die ausgewählten Handlungsalternativen tatsächlich umzusetzen und die damit verbundenen Risiken und Unsicherheiten auszuhalten,

so dass nachhaltige Einkommen erwirtschaftet werden können. Allein durch die Unterstützung mit ÜG oder ExGZ werden diese Fähigkeiten nicht entwickelt. Die Förderprogramme verschaffen den Gründerinnen und Gründern aber immerhin für einen befristeten Zeitraum die Möglichkeit, ihre eigene Unternehmung aufzubauen, ohne dem Zwang zur sofortigen Einkommensgenerierung zu unterliegen. Ein solcherart finanziertes „Zeitfenster“ gestattet den Jungunternehmern

- die Überbrückung des Zeitraums bis erste eigene Einnahmen erwirtschaftet werden;
- die Weiterentwicklung der eigenen Unternehmung im Sinne des o.g. Milieuwechsels vom Arbeitnehmer zum Entrepreneur oder zumindest zum „Solopreneur“,
- die Weiterentwicklung derjenigen unternehmerischen Fähigkeiten, die als Voraussetzung für eine erfolgreiche selbständige Tätigkeit gelten.

Gründungsgeschehen in Deutschland

Das Gründungsgeschehen in den vergangenen Jahren lässt sich wie folgt zusammenfassen:

- Seit 1996 haben sowohl der Bestand an Selbständigen in Ost- und Westdeutschland als auch der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen kontinuierlich zugenommen. Im gleichen Zeitraum ist die Zahl der Gründungen stärker angestiegen als die Zahl der Geschäftsaufgaben;
- Zwar erfolgten Gründungen auch in technologieintensiven Bereichen, doch liegt der Schwerpunkt des Gründungsgeschehens klar auf dem Sektors der „sonstigen Dienstleistungen“;
- zu beobachten ist weiterhin ein deutlicher Trend zu Ein-Personen-Unternehmen ohne weitere Beschäftigte; zudem wird berufliche Selbständigkeit zunehmend in Teilzeit als Zuerwerb oder im Nebenerwerb ausgeübt;
- dabei haben sich geschlechtsspezifische Unterschiede (Männer gründen eher im Haupt- und Nebenerwerb, Frauen im Zuerwerb) im Zeitverlauf leicht nivelliert;
- in Ostdeutschland sind seit dem Jahr 2002 stärkere Zuwächse bei den Neugründungen zu verzeichnen als im Westen, insbesondere weil im Osten die Gründungen aus Arbeitslosigkeit erheblich zugenommen haben;
- im internationalen Vergleich ist die Quote der „Notgründungen“ vor allem in Ostdeutschland als außergewöhnlich hoch zu beurteilen.

Mithin ist der in der jüngeren Vergangenheit beobachtete Gründungsboom zum großen Teil geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit zuzuschreiben. Ob damit nachhaltige Veränderungen am Arbeitsmarkt eintreten, oder ob es sich nur um rein temporäre Fördereffekte handelt, bleibt noch abzuwarten. Frühestens 2006, wenn die ersten Ich-AGs das Ende des maximalen Förderzeitraumes erreicht haben, wird sich zeigen, ob solcherart geförderte Gründungen auch ohne Zuschuss unter marktwirtschaftlichen Bedingungen fortbestehen können.

Gründungsfinanzierung

Die hier untersuchten Förderprogramme der BA zielen auf die Sicherung des Lebensunterhalts bzw. die soziale Absicherung der Gründerpersonen während der Startphase. Nennenswerte Gründungsinvestitionen können damit nicht getätigt werden. Für das Gründungsgeschehen sind deshalb weiterhin der Kapitalbedarf der Gründer/innen und die Kapitalaufbringung von Bedeutung. Analysen verschiedener Quellen weisen übereinstimmend auf einen auffallend niedrigen Kapitalbedarf hin. Demnach beziffert ein Großteil aller Gründer/innen – vormals arbeitsloser wie nicht-arbeitsloser – ihr eingesetztes Startkapital auf weniger als 25.000 Euro. Interessanterweise wird in Deutschland derzeit nur ein kleiner Teil der Gründungen über Bankkredite finanziert. Dies hat im Wesentlichen zwei Gründe. Zum einen werden Existenzgründer/innen – und insbesondere solche aus Arbeitslosigkeit – von Banken nur selten als kreditwürdig angesehen. Zum anderen wollen sich viele Gründer/innen offenbar nicht frühzeitig verschulden, vor allem nicht schon vor der eigentlichen Gründung, wenn sie auch selbst noch nicht imstande sind, ihre künftigen Chancen realistisch einzuschätzen. Die öffentlichen Förderprodukte der KfW spielen beim Gründungsgeschehen insgesamt nur eine marginale Rolle.

Bislang völlig ungeklärt ist der Kreditbedarf junger Unternehmen in der Konsolidierungs- und Wachstumsphase, also bis fünf Jahre nach der Gründung. Ebenso unklar ist, inwieweit sie mögliche Bedarfe über das bestehende Bankensystem decken können. Bisher hat sich in Deutschland noch kein Markt für Mikrofinanzprodukte (i.e. spezielle Kreditformen für selbständige Klein- und Kleinstunternehmer) entwickelt, auch wenn es zahlreiche Förderprodukte gibt, deren Namensgebung eine solche Entwicklung suggerieren könnte.

Förderlandschaft

Aufgrund ihres Finanzvolumens und der Teilnehmerzahlen bilden die ÜG und ExGZ inzwischen die zentralen Säulen der Gründungsförderung in der Bundesrepublik. Darüber hinaus existiert jedoch eine Vielzahl weiterer Förderprogramme für Existenzgründer auf der Ebene des Bundes und der Länder. Trotz des umfangreichen Angebots ist vor allem zu großer Euphorie zu warnen. Denn leicht kann im „Förderdschungel“ der Überblick verloren gehen. Zu kritisieren ist vor allem die stellenweise mangelhafte Abstimmung der Förderinitiativen untereinander. So werden von den Bundesländern immer wieder Programme des Bundes kopiert, aufgestockt oder deren vorgesehene Förderdauer verlängert. Als wenig marktkonform sind auch „verlorene“ oder nicht rückzahlbare Zuwendungen anzusehen, wenn sie nicht an besondere Bedingungen gebunden sind. Widersprüche und Zielkonflikte der Förderung gibt es in vielen Bereichen.

Beispielhaft sei hier auf die Situation im Handwerk hingewiesen, wo man mit „Meisterprämien“ gezielt auf die Gründung von Meisterbetrieben hinwirken will, obgleich die unlängst erfolgten Deregulierungen der Handwerksordnung der Großen Befähigungsnachweis in weiten Teilen obsolet gemacht haben.

Föderale Förderstrukturen sowie Regionalisierung und Dezentralisierung auf der einen Seite können den spezifischen Bedarfslagen vor Ort sicher besser gerecht werden als ein zentralistisches Fördersystem. Gleichwohl ist vor einer Zersplitterung der Förderlandschaft zu warnen. Denn teils stehen sich die Zielsetzungen der Programme diametral gegenüber, teils werden sogar deren Zielsetzungen konterkariert. Allzu leicht besteht die Möglichkeit, auf diesem Wege auch Steuerungsmechanismen der Förderpolitik (ungewollt) auszuhebeln – Emergenzeffekte, d.h. unerwünschte (Neben-)Wirkungen, die die Effektivität und Effizienz der Förderung in der Gesamtschau beeinträchtigen können und vor dem Hintergrund einer sparsamen Bewirtschaftung knapper Haushaltsmittel höchst unerwünscht sind.

Gründungsförderung durch die BA

Wie bereits angesprochen, dürfte die insgesamt beobachtbare Belebung des Gründungsgeschehens zu einem großen Teil von Gründungen aus Arbeitslosigkeit verursacht und damit durch die Förderung erklärbar sein. Für die starke Inanspruchnahme der Gründungsförderung gibt es viele Erklärungen. Zwar dürfte der Unemployment Push dominieren, doch liegen auch Hinweise auf Demand Pull-Gründungen vor. Zu konstatieren ist weiterhin ein in der aktiven Arbeitsmarktpolitik bislang beispiellos offensives Marketing für die neuen Förderinstrumente. Es ist anzunehmen, dass von der starken Medienpräsenz der Ich-AG auch ein Halo-Effekt auf das Überbrückungsgeld ausging, da hier ebenfalls beträchtliche Zuwächse verzeichnet wurden.

Im direkten Vergleich zeigen sich zwischen den Teilnehmer/innen beim ÜG und beim ExGZ deutliche Strukturunterschiede. Im Durchschnitt waren Ich-AG-Gründer/innen länger arbeitslos, schlechter qualifiziert und auch hinsichtlich weiterer als erfolgsrelevant identifizierter Größen schlechter ausgestattet als die Überbrückungsgeld-Empfänger/innen. Inwieweit es nun gelingt, durch flankierende Unterstützung, namentlich Seminare und Coaching, diese Handicaps auszugleichen, ist schwer zu beurteilen. Nach heutigem Kenntnisstand ist bei der Bewilligung dieser instrumentellen Hilfen keine Systematik zu erkennen, so dass Förderung nach dem „Gießkannenprinzip“ ebenso wenig auszuschließen ist wie „Creaming-Effekte“, die dazu führen, dass gerade solche Gründerpersonen zusätzliche Unterstützung erhalten, die nicht unbedingt darauf angewiesen gewesen wären, um in der Selbständigkeit bestehen zu können.

Die öffentliche Diskussion um die Wirksamkeit der Ich-AG ist gekennzeichnet von verkürzten Sichtweisen bis hin zur Polemik. Immer wieder wird der Saldo zwischen kumulierten Förderzugängen und dem aktuellen Bestand – fälschlicherweise (!) – mit gescheiterten Gründungen gleichgesetzt. Mitschuld an dieser Verwirrung trägt der so genannte „Verfahrensknick“. Die Förderung kann für bis zu drei Jahre gewährt werden, wird jedoch immer nur für ein Jahr bewilligt. In der Folge werden mit Ablauf des jeweiligen Bewilligungszeitraumes Förderaustritte registriert. Von der Statistik der BA wurde die Anweisung erteilt, Weiterbewilligungen wieder in den Bestand zu setzen. In der Praxis ist dieses Verfahren jedoch offenbar nicht leicht zu handhaben. Die in förderpolitischer Hinsicht unbestritten sinnvolle Idee, die Wei-

Das Wichtigste in Kürze

terförderung von der Erfüllung bestimmter Voraussetzungen abhängig zu machen, schränkt die Beobachtungsmöglichkeiten des Fördergeschehens am aktuellen Rand jedoch erheblich ein.

Der ebenfalls in der Untersuchung thematisierte Einstellungszuschuss bei Neugründungen erweist sich als janusköpfig. Klar erkennbar wirtschaftspolitischen Motiven, die durch die Subvention von Lohnkosten verfolgt werden, steht mit der Zielgruppenfokussierung auf Arbeitslose eine arbeitsmarktpolitische Zielsetzung gegenüber. Gegenwärtig ist schwer zu beurteilen, ob dieser Zielekanon im Einzelfall eher als komplementär oder als konkurrierend zu betrachten ist. Da die geförderten Arbeitnehmer im Vergleich zum durchschnittlichen Bestand an Arbeitslosen überwiegend als marktnah zu betrachten sind, können Creaming-Effekte nicht ausgeschlossen werden. Demgegenüber kann die Förderung gleichwohl sinnvoll sein, wenn sie dazu beiträgt, dass neugegründete Unternehmen sich schneller konsolidieren und Einstellungen erfolgen, die ohne EZN in dieser Frühphase nicht stattgefunden hätten.

Implementationsaspekte

In zehn ausgewählten Agenturbezirken (Hamburg, Düren, Heidelberg, Hof, Freising, München, Schwerin, Neuruppin, Dresden, Erfurt) wurden Implementationsanalysen durchgeführt. Die Strukturen der Teilnehmer/innen dort entsprechen im Großen und Ganzen dem Bundesdurchschnitt.

Nach einem internen Rating von sinus, in das auch Beurteilungen der Interviewer eingegangen sind, hat etwas mehr als die Hälfte der Gründungen gute bis sehr gute Entwicklungschancen. Jeder fünften Gründung werden in der Interviewer-Perzeption (eher) geringe Entwicklungschancen eingeräumt. Positive und negative Entwicklungschancen lassen sich kaum an der Art der Förderung durch die BA festmachen, wenn auch unter den befragten Ich-AGs der Anteil der positiv Bewerteten etwas höher ist als unter den ÜG-Gründer/innen. Abbrecher finden sich proportional häufiger unter männlichen Gründern als unter den befragten Gründerinnen.

Die meisten der befragten Gründer/innen und Abbrecher/innen betätigen sich auf dem Dienstleistungssektor oder im Baugewerbe. Rund 85 Prozent der Gründer/innen und Abbrecher/innen haben Einzelunternehmen ohne Partner und Mitarbeiter gegründet. Über 90 Prozent der Gründungen sollten nach ursprünglichen Plänen Vollerwerbsbetriebe werden. Allerdings wurde dieses Ziel in vielen Fällen noch nicht erreicht und auch die weiteren Perspektiven sind nur für einen Teil der Befragten günstig.

Zwar nahmen Gründer/innen im Osten eine BA-finanzierte Existenzgründungsberatung häufiger in Anspruch (ca. 30 %) als in den untersuchten Westagenturen (ca. 17 %), doch starten die allermeisten von ihnen (über 80 %) ohne zusätzliche Unterstützung. Unterschiede zeigen sich in der Ausgestaltung der Förderlandschaft. Es gibt Bezirke, in denen Existenzgründung und ihre Förderung eine große Bedeutung im Kranz der verschiedenen Instrumente aktiver Arbeitsmarktpolitik besitzt, in anderen nur eine marginale.

Der geringste Anteil externer Gründungsberatung findet sich unter den Abbrecher/innen. Eine wirklich ausführliche Gründungsberatung haben gar nur zehn Prozent aller Befragten erhalten. Die Agenturen beschränkten sich im wesentlichen darauf, interessierten Gründer/innen unter den Arbeitslosen die formalen

Das Wichtigste in Kürze

Wege in die Selbstständigkeit zu weisen und sie über die Unterstützungsmöglichkeiten der BA zu unterrichten. Fachkräfte und Führungskräfte in den Agenturen räumen i.d.R. offen ein, dass sie die Ernsthaftigkeit der Existenzgründungsabsichten von Arbeitslosen kaum überprüfen können. Nach eigener Aussage sehen sich die Agenturen auch außer Stande, fachliche Einschätzungen in diesem Zusammenhang abzugeben. Sie deuten an, dass unter den ExGZ-Gründern des letzten Quartals 2004 offensichtlich ein großer Prozentsatz von Personen ohne ernsthafte Gründungsabsicht war, die sich lediglich mit dem ExGZ finanziell besser stellen wollten als mit Arbeitslosengeld II oder die sich generell eine Fortsetzung sozialstaatlicher Transferleistungen sichern wollten ("Scheingründer").

Offenbar haben sehr viele Gründer/innen kein wirklich durchdachtes und vor allem durchgerechnetes Konzept für ihre Gründung. Das führt in nicht wenigen Fällen später zu Problemen. Die inzwischen auch von ExGZ-Gründer/innen geforderten Tragfähigkeitsbescheinigungen sind bei Beratungsstellen und vor allem bei Steuerberatern vergleichsweise leicht zu erhalten. Nur in wenigen Fällen lassen sich gründungswillige Arbeitslose aufgrund einer zunächst nicht erhaltenen Tragfähigkeitsbescheinigung von der Gründung abhalten. In der Regel versuchen sie dann, diese Bescheinigung von einer anderen Institution zu erhalten.

Die wenigsten Gründer/innen starten in die Selbstständigkeit aus echter unternehmerischer Überzeugung. In der Mehrheit wurden die Gründungen aus der im Laufe der Arbeitslosigkeit gefestigten Einsicht getätigt, dass eine Rückkehr in abhängige Beschäftigung unter den gegebenen Rahmenbedingungen als höchst fraglich erschien. Gleichwohl zeigten die Intensivinterviews, dass gut die Hälfte der befragten Gründer/innen ihre Existenzgründung aktiv, zielstrebig und durchaus auch überzeugt angeht ("aktive Gründer/innen").

Nicht zu vernachlässigen ist die Zahl der "Altersgründer/innen" (i.d.R. über 45 Jahre). Sie wählen den Weg in die Selbstständigkeit, weil sie keine Chance mehr für eine Festanstellung sehen und hoffen, auf diese Weise ihren Lebensunterhalt bis zum Eintritt in den Altersruhestand bestreiten zu können. "Überzeugte Selbstständige" hingegen bevorzugen explizit eine selbstständige Existenz gegenüber einer Festanstellung, weil sie auf diese Weise selbstbestimmter, unabhängiger und kreativer arbeiten können. Selbstständigkeit ist für sie ein Stück Selbstverwirklichung.

Die meisten befragten Gründer/innen verzichten freiwillig oder gezwungenermaßen auf Bankkredite beim Aufbau ihrer selbstständigen Existenz, viele scheuen schlichtweg eine zusätzliche Verschuldung. Die meisten greifen auf Eigensparnisse und/oder auf finanzielle Unterstützung ihrer Familien zurück. Praktische Hilfen erhält man oft auch von Freunden, ehemaligen Kollegen etc.

Effektivität und Effizienz

In Kapitel IV wurden das Überbrückungsgeld (ÜG) und der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) hinsichtlich „Effektivität“ und „monetärer Effizienz“ untersucht. Die „Effektivität“ beider Programme wurde dabei sowohl anhand der „traditionellen Kriterien“ Eingliederung in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung und Vermeidung von Arbeitslosigkeitsmeldungen als auch hinsichtlich des Verbleibs in selbständiger Tätigkeit und der Einkommenssituation von geförderten Selbständigen bewertet. Neben ein-

Das Wichtigste in Kürze

schlägigen Prozessdaten der BA wurde für den Verbleib in Selbständigkeit und vertiefende Informationen zur Gründung auf Befragungsdaten zurückgegriffen. Die BA-Prozessdaten für über 230.000 Teilnehmer/innen geben zudem Aufschluss über die regionale, geschlechtsspezifische und individuelle Heterogenität in den Effekten für einen relativ langen Zeitraum nach Förderbeginn. Die „monetäre Effizienz“ der Förderinstrumente wurde ermittelt als Einsparung bei den Lohnersatzleistungen in Relation zu Förderaufwand unter Berücksichtigung der ermittelten Effektivität.

Die zentralen Ergebnisse für das Überbrückungsgeld auf der Basis der Prozessdaten sind:

- Die vormals arbeitslosen Gründer weisen zwar sowohl kurz- als auch langfristig eine niedrigere Eingliederungsquote als Nichtteilnehmer/innen auf. Da die Eingliederung in den ersten Arbeitsmarkt jedoch nicht das Maßnahmeziel ist, halten wir das zweite Erfolgskriterium – das Ausbleiben einer Arbeitslosigkeitsmeldung und somit ggf. auch die Vermeidung von Transferleistungen – für aussagekräftiger. Hier ergab sich insgesamt, dass die Arbeitslosenquote von Teilnehmer/innen auch langfristig insgesamt deutlich niedriger ist als die von Nicht-Teilnehmer/innen.
- 30 Monate nach Beginn der Förderung betragen die Effekte ca. 20 Prozentpunkte im Osten und mehr als 10 Prozentpunkte im Westen. In Ostdeutschland sind diese Effekte für Frauen stärker als für Männer, während in Westdeutschland nur geringe geschlechtsspezifische Unterschiede erkennbar sind.

Grundlage für die Erhebung der Befragungsdaten waren die Eintrittskohorten in ÜG und ExGZ aus dem 3. Quartal 2003, wobei hier der Verbleib bis zu 19 Monaten nach Beginn der Förderung ermittelt werden konnte. Für den Großteil der ExGZ-Teilnehmer/innen dauert die Förderung zu diesem Zeitpunkt noch an, so dass eine abschließende Bewertung dieses Instruments noch nicht abschließend möglich ist. Trotzdem lassen sich auch zum jetzigen Zeitpunkt bereits einige klare Aussagen treffen:

- Der Großteil der Teilnehmer/innen (ca. 70% beim ÜG und bis knapp 80% beim ExGZ) war zum Interviewzeitpunkt noch immer selbständig. Nur ein relativ kleiner Anteil der Geförderten (weniger als 15%) war wieder arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet. In Anbetracht der in der öffentlichen Diskussion häufig behaupteten hohen Abbrecherquote beim ExGZ erscheint dieser Anteil relativ gering. Zu beachten ist auch, dass ca. 12% (8%) der ÜG-Teilnehmer/innen wieder sozialversicherungspflichtig beschäftigt sind.
- Da der Bezug von ÜG auf maximal 6 Monate befristet ist bzw. der ExGZ im 2. Förderjahr merklich reduziert wird, könnte dies als Indiz für die Nachhaltigkeit der Förderung selbständiger Tätigkeit im Vergleich zu Nicht-Teilnehmer/innen interpretiert werden. Ein weiteres Indiz dafür ist, dass für beide Programme positive Effekte bezüglich des Erfolgskriteriums „Nicht-Arbeitslosigkeit (mit und ohne Folgeförderung)“ gefunden werden, die bei ca. 27%-Punkten für ÜG-Empfänger/innen und bei ca. 40%-Punkten für ExGZ-Empfänger/innen liegen.
- Vertiefende Auswertungen zur Art der Gründungen haben u.a. gezeigt, dass geförderte Gründungen vorzugsweise im Bereich „Andere Dienstleistungen“ erfolgen. Aber auch in der ostdeutschen Bauwirtschaft findet – trotz der nach wie vor bestehenden Überkapazitäten – ein erheblicher Teil der geförderten Existenzgründungen statt. Etwa ein Drittel der ExGZ-Gründer/innen verweist auf vorherige Erfahrungen aus dem Hobbybereich und ein Großteil der Gründer/innen gibt an, sie hätten auch ohne die Förderung in gleichem oder geringerem Maße eine selbständige Tätigkeit aufgenommen, was auf Mitnahmeeffekte schließen lässt. Es wurde auch deutlich, dass Gründungen mittels des ÜG kapitalintensi-

ver durchgeführt werden und dass sich die Einkommenssituation der meisten Teilnehmer/innen gegenüber der letzten abhängigen Beschäftigung verschlechtert hat.

- Hinsichtlich der durch die Förderungen induzierten zusätzlichen Beschäftigungseffekte zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen ÜG und ExGZ. Während über 90% aller durch einen ExGZ geförderten Gründer/innen zum Interviewzeitpunkt keine Mitarbeiter/innen beschäftigen, haben bereits ca. 30% der durch ÜG geförderten Männer und ca. 22% der Frauen mindestens eine/n Mitarbeiter/in. Knapp 5% aller durch ÜG geförderten Männer haben sogar mindestens sechs Mitarbeiter, wobei der Durchschnitt bei ca. 4 Mitarbeiter/innen liegt. Bemerkenswert ist auch, dass der Großteil dieser Mitarbeiter/innen in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis angestellt ist.

Mittels eines mikroökonomischen Entscheidungsmodells haben wir zudem die Determinanten der Wahl zwischen ÜG und ExGZ bei geförderten Existenzgründungen untersucht. Die geschätzten marginalen Effekte der einzelnen Einflussfaktoren auf die Wahl zwischen ÜG und ExGZ zeigen u.a.,

- dass einzelne Aktivitäten der Gründungsvorbereitung die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG relativ zur Förderung durch ExGZ in unterschiedlichem Maße beeinflussen. Insbesondere scheint diese Wahrscheinlichkeit durch den Besuch von Informationsveranstaltungen sowie die Nutzung von Coaching- oder Beratungsangeboten signifikant erhöht zu werden. Dies dürfte aber zumindest teilweise auf die bis November 2004 bestehenden unterschiedlichen Regelungen bei der „Tragfähigkeitsprüfung“ als Voraussetzung für eine finanzielle Förderung der Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit zurück zu führen sein. Da seit November 2004 auch für die Förderung durch einen ExGZ eine „Tragfähigkeitsprüfung“ vorgesehen ist, bleibt abzuwarten, ob diese Effekte auch in der Zukunft fortbestehen.
- Auch die Selbsteinschätzung der Gründungsmotive durch die geförderten Existenzgründer beeinflusst für einige der betrachteten Gruppen signifikant die Art der Förderung. Wird als Gründungsmotiv der Wunsch, die Arbeitslosigkeit zu beenden oder das bevorstehende Ende des Leistungsanspruchs auf Arbeitslosenunterstützung angegeben, ist die Förderung durch ÜG zumindest in Westdeutschland signifikant geringer.
- Signifikante Effekte auf die Wahl des Förderprogramms zeigen sich auch bei der Selbsteinschätzung bezüglich der Abhängigkeit der Existenzgründung von der Förderung. In fast allen betrachteten Gruppen weisen Existenzgründer, die auch ohne Förderung eine selbständige Tätigkeit im tatsächlich realisierten Umfang ausgeübt hätten, eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG auf.

Die Nachhaltigkeit der Gründungen wurde mittels eines mikroökonomischen Abgangsratenmodells untersucht. Neben dem Einfluss individueller Charakteristika der Existenzgründer und strukturellen Merkmalen der Existenzgründung auf die Abgangsrate aus selbständiger Tätigkeit war auch der zeitliche Verlauf der Abgangsrate aus Selbständigkeit (Verweildauerabhängigkeit) von Interesse.

- Die geschätzten Verbleibswahrscheinlichkeiten in selbständiger Tätigkeit zeigen zumindest für die Förderung der Existenzgründung durch ÜG, dass ein Großteil der Geförderten die selbständige Tätigkeit weit über den Förderzeitraum hinaus ausübt. Bemerkenswert erscheint, dass die Ich-AG-Gründer ähnlich hohe Verbleibswahrscheinlichkeiten aufweisen wie die ÜG-Empfänger.

Das Wichtigste in Kürze

- Unsere Schätzergebnisse schließen aber auch mögliche Mitnahmeeffekte nicht aus: Beim ÜG zeigt sich unmittelbar nach dem Förderende (d.h. gewöhnlich nach 6 Monaten in Selbständigkeit) ein deutlicher Anstieg der Abgangsrate aus selbständiger Tätigkeit, gefolgt von einem anschließenden Rückgang auf das frühere Niveau. Dieser Anstieg der Abgangsrate nach 6 Monaten tritt beim ExGZ nicht auf. Hier steigt die Abgangsrate erst nach 12 Monaten (also nach Ablauf des ersten Förderjahres) deutlich an und sinkt im Anschluss daran wieder auf ein etwas niedrigeres Niveau. Dies könnte damit zusammen hängen, dass die ExGZ-Geförderten das Ende des ersten Förderjahres abwarten, bevor sie ihre Selbständigkeit auch formal beenden.
- Auf der Basis der geschätzten Effekte einzelner Variablen auf die Beendigung der Selbständigkeit lassen sich einige wesentliche Determinanten des Gründungserfolgs identifizieren. Signifikante Alterseffekte zeigen sich durchgängig nur für den ExGZ, für das ÜG ergibt sich eine deutlich höhere Abgangsrate aus Selbständigkeit nur bei älteren Männern in Westdeutschland.

Die Analyse zu den Erfolgsdeterminanten der Gründungen wurde anschließend um die Analyse der Einkommenssituation der Existenzgründer ergänzt. Zur Beurteilung des finanziellen Erfolgs der Existenzgründung haben wir die in der Befragung erhobenen klassierten Einkommensänderungen auf der Basis eines empirischen Wahrscheinlichkeitsmodells untersucht und einige wesentliche Determinanten des Gründungserfolgs identifiziert.

- Im Vergleich zur Referenzgruppe der unter 30-jährigen verschlechtert sich mit zunehmendem Alter die Einkommenssituation, wenn auch nicht in allen Gruppen signifikant und in gleichem Ausmaß.
- Eine Gründung mit früherer Erfahrung aus abhängiger Beschäftigung in der Gründungsbranche relativ zu fehlender vorheriger Erfahrung verbessert für einige durch ÜG geförderte Gruppen die Einkommenssituation signifikant. Die geschätzten Effekte der Branche, in der die Existenzgründung erfolgt ist, und der früheren Arbeitslosigkeit auf die Einkommensentwicklung der Existenzgründer/innen sind für die meisten Gruppen statistisch nicht oder nur schwach signifikant.
- Signifikante negative Effekte auf die Einkommensentwicklung ergeben sich für einige Gruppen, falls als Motiv für die Existenzgründung angegeben wurde, dass die Leistungsansprüche vor Förderbeginn fast erschöpft waren.

Die Bewertung der monetären Effizienz von ÜG und ExGZ wurde auf die Befragungsdaten beschränkt, um Vergleichbarkeit zwischen beiden Programmen zu gewährleisten. Als Zielgröße wird dabei die Vermeidung von Transferleistungen herangezogen, also das Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“. Dabei muss festgehalten werden, dass die Effizienzanalyse zum jetzigen Zeitpunkt der Untersuchung nur eine eingeschränkte Aussagekraft hat, da ein Großteil der ExGZ-Teilnehmer/innen noch in der Förderung ist, auch für ÜG-Teilnehmer/innen nur ein relativ kurzer Zeithorizont zur Verfügung steht und keine aktuellen Informationen zum tatsächlichen Bezug von ALG bzw. ALG II und hier insbesondere die Höhe der jeweiligen Transferleistungen vorliegen. Insofern können die berechneten Szenarien nur die obere bzw. untere Grenze der monetären Effizienz abschätzen. Trotzdem können einige erste Aussagen hinsichtlich der monetären Effizienz getroffen werden.

- Es zeigt sich, dass sich für die meisten der untersuchten Gruppen eine positive obere und eine negative untere Grenze der monetären Effizienz ergibt.

Das Wichtigste in Kürze

- Mittelt man beide Ergebnisse, ergeben sich eher positive Effekte für durch ExGZ geförderte Männer in West- (obere Grenze: ca. 4.400 Euro / untere Grenze: -1.500 Euro) und Ostdeutschland (2.500 Euro / -1.900 Euro) sowie für mit ÜG geförderte Frauen in Ostdeutschland (1.600 Euro / -1.100 Euro). Für die anderen Hauptgruppen ergeben sich eher negative Ergebnisse, wobei insbesondere mit ExGZ geförderte Frauen in Westdeutschland in beiden Szenarien ein negatives Resultat von -200 Euro bzw. -3.700 Euro aufweisen.

Fazit

Ingesamt können beide Programme hinsichtlich der Vermeidung einer Rückkehr in die Arbeitslosigkeit als erfolgreich angesehen werden. Insbesondere für das ÜG kann diese Aussage bereits auf einen ausreichenden Zeitraum nach Beendigung der Förderung basiert werden, während bei ExGZ die Förderung teilweise noch andauert und die präsentierten Ergebnisse nur ein Zwischenfazit erlauben.

Die Ausgestaltung des Existenzgründungszuschusses weist gewisse Schwächen auf, die die Administration des Förderinstruments erschweren, die Monitoring-Möglichkeiten am aktuellen Rand beeinträchtigen und damit die Möglichkeiten der Programmsteuerung einschränken. Trotz insgesamt positiver Effekte der Förderung liegen zugleich auch Hinweise auf Mitnahme und Missbrauch vor. Systemimmanente Fehlreize der Förderung können deshalb nicht ausgeschlossen werden. Das Überbrückungsgeld zeigt sich hier prinzipiell weniger fehleranfällig. Die neue Ich-AG erreicht aber in erheblichem Umfang neue Adressaten und hat damit unbestritten auch ihre Verdienste um das Gründungsgeschehen in Deutschland. Eine einfachere Steuerung der Ich-AG bei gleichzeitiger Reduzierung der Emergenzeffekte könnte über einige einfache Modifikationen der Förderkonditionen erreicht werden. Als schwierig in der Verwaltungspraxis hat sich vor allem die dreijährige Förderdauer erwiesen.

Das Gesamtfazit lautet: Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss erweisen sich als erfolgreiche Instrumente der Arbeitsmarktpolitik. Die Effektivität und Effizienz ließen sich jedoch durch geeignete Filter noch weiter steigern.

Inhalt

Das Wichtigste in Kürze	V
Abbildungen	XXIII
Übersichten	XXVIII
Abkürzungen	XXXI
<hr/>	
Teil I Einleitung	1
<hr/>	
Teil II Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens	5
1 Existenzgründung als Prozess	11
1.1 Einführende Bemerkungen	11
1.2 Beschreibung von idealtypischen Gründungsprozessen	12
1.3 Hintergrund und Arbeitshypothesen	18
1.3.1 Zielvariablen von Gründungen (aus Arbeitslosigkeit).....	18
1.3.2 Risiken von Gründungen (aus Arbeitslosigkeit).....	21
1.3.3 Gründertypen und Nutzertypen	24
1.4 Implikationen der Gründermatrix	30
1.5 Konsequenzen der Gründermatrix für die weitere Analyse	33
1.6 Fragenkatalog für die Implementationsanalysen.....	34
1.7 Fragenkatalog für die telefonische Kurzbefragung	37
2 Gründungsgeschehen im Zahlenspiegel verschiedener Erfassungskonzepte	39
2.1 Einführende Bemerkungen	39
2.1.1 Untersuchungsziele	39
2.1.2 Vorgehensweise	39
2.2 Ansätze zur Definition von Existenzgründungen, Unternehmensgründungen und Stilllegungen	42
2.3 Überblick über die Erhebungsmethoden verschiedener Gründungsstatistiken	46
2.3.1 Der Mikrozensus und die gründungsbezogene Sonderauswertung der Mikrozensusergebnisse.....	46
2.3.2 Gründungsstatistik des IfM Bonn auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik	47
2.3.3 Möglichkeiten zur Bereitstellung von Daten über freiberufliche Gründungen	48
2.3.4 ZEW Gründungspanel	49
2.3.5 Global Entrepreneurship Monitor	50
2.3.6 Regional Entrepreneurship Monitor	51
2.3.7 KfW-Gründungsmonitor.....	51
2.3.8 Zwischenergebnis	53
2.3.9 Ausblick Datensituation.....	53

2.4	Ergebnisse verschiedener Berichtswesen.....	54
2.4.1	Entwicklung der Selbstständigen.....	54
2.4.1.1	Entwicklung der Selbstständigen insgesamt	54
2.4.1.2	Selbstständige im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb	61
2.4.1.3	Selbstständige nach dem Geschlecht.....	63
2.4.1.4	Selbstständige in West- und Ostdeutschland.....	69
2.4.1.5	Selbstständige nach Wirtschaftsbereichen	70
2.4.1.6	Selbstständige in Freien Berufen.....	75
2.4.1.7	Selbstständige und Beschäftigte.....	79
2.4.1.8	Zusammenfassung der Ergebnisse bezüglich Selbstständiger.....	82
2.4.2	Entwicklung der Gründerpersonen	84
2.4.2.1	Vergleichbarkeit der Erhebungseinheiten bezüglich der Gründungsdefinitio- nen	84
2.4.2.2	Entwicklung der Gründerpersonen insgesamt.....	86
2.4.2.3	Gründerpersonen im Haupt-, Zu-, und Nebenerwerb.....	94
2.4.2.4	Gründerpersonen nach dem Geschlecht	99
2.4.2.5	Gründerpersonen nach dem Alter.....	103
2.4.2.6	Gründerpersonen in West- und Ost-Deutschland.....	104
2.4.2.7	Gründerpersonen nach Wirtschaftsbereichen.....	112
2.4.2.8	Gründerpersonen nach Beschäftigten.....	119
2.4.2.9	Zusammenfassung der Ergebnisse	122
2.4.3	Entwicklung des Gründerpotenzials	125
2.4.3.1	Vergleichbarkeit der Erhebungseinheiten bezüglich des Gründerpotenzials	125
2.4.3.2	Entwicklung des Gründerpotenzials insgesamt.....	126
2.4.3.3	Gründerpotenzial im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb.....	129
2.4.3.4	Gründerpotenzial nach dem Geschlecht.....	131
2.4.3.5	Gründerpotenzial nach Alter	134
2.4.3.6	Gründerpotenzial nach West- und Ostdeutschland	134
2.4.3.7	Gründerpotenzial nach Wirtschaftsbereichen.....	137
2.4.3.8	Gründerpotenzial nach dem Realisierungsgrad des Gründungsvorhabens	137
2.4.3.9	Zusammenfassung der Ergebnisse	138
3	Kapitalbedarf und Finanzierung von Existenzgründungen	140
3.1	Einführende Bemerkungen	140
3.2	Aktuelle Erkenntnisse zur Deckung des Kapitalbedarfs von Gründern.....	140
3.3	Die öffentlichen Förderangebote der KfW für kleine und kleinste Existenzgründer.....	144
3.4	Fazit.....	147
4	Gründungsförderung auf der Ebene des Bundes und der Länder	150
4.1	Überblick über die Förderprogramme.....	150
4.1.1	Gründungsförderung auf Bundesebene.....	151
4.1.2	Gründungsförderung auf der Länderebene	153
4.2	Kurze Bewertung der Förderprogramme auf der Ebene des Bundes und der Länder.....	155
5	Existenzgründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit.....	157
5.1	Arbeitsmarkteffekte von Existenzgründungen.....	158

5.2	Arbeitslosigkeit und Selbständigkeit.....	161
5.3	Existenzgründungsförderung mit dem Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III	170
5.3.1	Allgemeines	170
5.3.2	Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes seit seiner Einführung.....	173
5.3.3	Budget und Kosten der Förderung mit Überbrückungsgeld	178
5.3.4	Teilnehmerstrukturen.....	182
5.3.5	Deskriptive Betrachtung des Fördererfolges anhand der Eingliederungsbilanz	186
5.4	Existenzgründungsförderung mit dem Existenzgründungszuschuss nach § 421 I SGB III	189
5.4.1	Allgemeines	189
5.4.2	Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses seit seiner Einführung	194
5.4.3	Budget und Kosten der Förderung mit Existenzgründungszuschuss.....	198
5.4.4	Teilnehmerstrukturen.....	199
5.4.5	Deskriptive Betrachtung des Fördererfolges von ExGZ.....	206
5.5	Flankierende Unterstützung von Existenzgründungen mit der Freien Förderung	209
5.5.1	Allgemeines	209
5.5.2	Inanspruchnahme der Gründungshilfen der Freien Förderung	210
5.5.3	Budget und Kosten der Gründungshilfen der Freien Förderung.....	213
5.5.4	Teilnehmerstrukturen.....	214
5.5.5	Deskriptive Befunde des Fördererfolges anhand der Eingliederungsbilanz.....	215
5.6	Flankierende Unterstützung von Existenzgründungen mit dem ESF-BA-Programm	215
5.6.1	Allgemeines	215
5.6.2	Inanspruchnahme der Gründungshilfen des ESF-BA-Programms	219
5.6.3	Budget und Kosten der Gründungshilfen des ESF-BA-Programms	221
5.6.4	Teilnehmerstrukturen.....	223
5.6.5	Deskriptive Befunde zum Fördererfolg	224
5.7	Einstellungszuschuss bei Neugründungen nach § 225ff. SGB III	224
5.7.1	Allgemeines	224
5.7.2	Inanspruchnahme des Einstellungszuschusses bei Neugründung.....	226
5.7.3	Budget und Kosten des Einstellungszuschusses bei Neugründung	228
5.7.4	Teilnehmerstrukturen.....	229
5.7.5	Deskriptive Befunde des Fördererfolges anhand der Eingliederungsbilanz.....	231

Teil III Implementationsanalysen235

1 Einleitung..... 239

2 Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit – statistische Daten zur Orientierung vorab..... 240

2.1 BA-geförderte Existenzgründungen 2003 und 2004..... 241

2.2 Gründer und potenzielle Gründer 2003/2004 in zehn Agenturbezirken

2.3 Strukturmerkmale von Gründern und potenziellen (Nicht-)Gründern in den zehn Agenturbzirken..... 251

2.4 Agenturprofile..... 258

3	Gründer und Abbrecher – Gespräche in sieben Agenturbezirken	280
3.1	Merkmale von 71 Gesprächspartnern im Überblick	281
3.1.1	Status der Gesprächspartner zum Zeitpunkt des Interviews	281
3.1.2	Regionale Verteilung der Gespräche	282
3.1.3	Förderung der Existenzgründung durch die BA	282
3.1.4	Geschlecht und Alter	283
3.1.5	Schulbildung	283
3.1.6	Berufsausbildung	284
3.1.7	Arbeitslosigkeit vor der Existenzgründung	284
3.1.8	Branchen / Tätigkeitsfelder	285
3.1.9	Unternehmensformen I	285
3.1.10	Unternehmensformen II	286
3.1.11	Gründungsberatung	286
3.1.12	Rating: Entwicklungschancen der (noch bestehenden) Gründungen	287
3.2	Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit	288
3.2.1	Gründungsanlässe – Gründungsmotive	288
3.2.2	Zum Gründungsprozess	293
3.2.2.1	Zeitpunkte - Zeitpläne	293
3.2.2.2	Gründungskonzepte - Gründungsziele	296
3.2.2.3	Businesspläne und Tragfähigkeitsbescheinigungen	302
3.2.2.4	Gründer-Förderung durch die BA und die Finanzierung der Gründungen	307
3.2.2.5	Unterstützung und Beratung bei der Existenzgründung	314
3.2.3	Die aktuelle Situation	320
3.2.3.1	Zur wirtschaftlichen Lage der Gründer	320
3.2.3.2	Kundenakquisition und Marketing	325
3.2.3.3	Partner und Mitarbeiter	329
3.2.3.4	Probleme und ihre Lösungen	331
4	Erfolgreiche, gescheiterte und scheiternde Gründer – wer sind sie?	334

Teil IV Mikroökonomische Analysen **339**

1	Einleitung	343
2	Analyse der Förderung durch Überbrückungsgeld für die Eintrittskohorten 2000-2002	344
2.1	Datengrundlagen	345
2.2	Struktur der Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen	347
2.3	Matchingverfahren	351
2.3.1	Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit	351
2.3.2	Matchingqualität	357
2.3.2.1	Vergleichbarkeit der Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen	357
2.3.2.2	Standardisierter Bias	359

2.4	Erfolgskriterien	361
2.5	Ergebnisse	363
2.5.1	Effekte für die Hauptgruppen	365
2.5.2	Effekte für die Untergruppen	371
2.6	Zusammenfassung.....	374
3	Analyse der Befragungsdaten	376
3.1	Datengrundlagen, Konzept und Aufbereitung der Stichprobe	376
3.1.1	Konzept und Aufbereitung der Stichprobe	376
3.1.2	Erste deskriptive Auswertungen	378
3.1.3	Vorbereitung der CATI – Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit.....	383
3.1.4	Realisierte Stichprobe im CATI	385
3.2	Deskriptive Auswertung der Befragungsdaten	386
3.2.1	Gründungsbeschreibung von ÜG- und ExGZ-Teilnehmer/innen.....	386
3.2.1.1	Nachhaltigkeit der Existenzgründung	386
3.2.1.2	In welchen Branchen machen sich ÜG- und ExGZ-Empfänger selbständig?.....	387
3.2.1.3	Erfahrungen, Motive und Vorbereitung der Gründung	389
3.2.1.4	Start- und Eigenkapital	391
3.2.1.5	Gründe für die gewählte Fördervariante und Zufriedenheit mit der Betreuungssintensität.....	392
3.2.1.6	Einkommensentwicklung und Mitarbeiter	393
3.2.2	Abbrecheranalyse.....	395
3.3	Kausalanalysen.....	398
3.3.1	Wahl der Förderalternative: Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss?	398
3.3.2	Allgemeine Wirkungen am Arbeitsmarkt	405
3.3.2.1	Effekte in den Hauptgruppen	408
3.3.2.2	Effekte in den Untergruppen	411
3.3.2.3	Zwischenfazit Integration in den Arbeitsmarkt.....	417
3.3.3	Erfolgsdeterminanten für das Fortbestehen der Selbständigkeit.....	418
3.3.4	Ergebnisvariable – Relative Einkommensentwicklung	429
4	Effizienzanalyse.....	435
4.1	Ablauf der Effizienzanalyse	436
4.2	Ergebnisse der Effizienzanalyse	437
4.3	Zusammenfassung.....	440
5	Zusammenfassung, Fazit und Ausblick	442
<hr/>		
Teil V	Fazit und Handlungsempfehlungen	449
Literatur	463

Abbildungen

Teil II	Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens	5
Abbildung 1:	Gründungsformen	45
Abbildung 2:	Bestandsgröße der Selbstständigen.....	55
Abbildung 3:	Schnittmenge der Selbstständigen, der Gründerpersonen in der ersten Erwerbstätigkeit und der Selbstständigen in der zweiten Erwerbstätigkeit im Mikrozensus	56
Abbildung 4:	Entwicklung der Selbstständigen inklusive Gründerpersonen (1996-2003)	57
Abbildung 5:	Entwicklung der jährlichen Zuwächse der Selbstständigen und der Zahl der Gründerpersonen	58
Abbildung 6:	Anteil der Gründerpersonen und seit über 12 Monaten selbstständigen Personen an allen Selbstständigen.....	58
Abbildung 7:	Entwicklung der Selbstständigen (ohne Gründerpersonen) in der ersten Erwerbstätigkeit (Haupt- und Zuerwerb)1996-2003.....	59
Abbildung 8:	Entwicklung der Erwerbstätigen und der Selbstständigen (1996-2003).....	60
Abbildung 9:	Jährliche Zuwächse bei Erwerbstätigen und selbstständigen Personen.....	61
Abbildung 10:	Selbstständige* in Haupt-, Zu- und Nebenerwerb	62
Abbildung 11:	Prozentuale Veränderung der Selbstständigenzahl im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb ..	62
Abbildung 12:	Verteilung der Selbstständigen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb.....	63
Abbildung 13:	Selbstständige nach dem Geschlecht	64
Abbildung 14:	Wachstumsraten der Selbstständigen nach dem Geschlecht	64
Abbildung 15:	Anteile der Selbstständigen an allen Erwerbstätigen nach dem Geschlecht.....	65
Abbildung 16:	Selbstständige im Haupterwerb nach dem Geschlecht	65
Abbildung 17:	Selbstständige im Zuerwerb nach dem Geschlecht	66
Abbildung 18:	Selbstständige im Nebenerwerb nach dem Geschlecht	66
Abbildung 19:	Verteilung der männlichen u. weiblichen Selbstständigen im Haupt-, Zu und Nebenerwerb	67
Abbildung 20:	Selbstständigenquoten der Männer.....	68
Abbildung 21:	Selbstständigenquoten der Frauen	69
Abbildung 22:	Entwicklung der Selbstständigen in Ost- und Westdeutschland.....	70
Abbildung 23:	Prozentuale Veränderung der Selbstständigen nach West- und Ostdeutschland.....	70
Abbildung 24:	Entwicklung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Deutschland	71
Abbildung 25:	Wachstumsraten der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Deutschland	72
Abbildung 26:	Entwicklung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Westdeutschland	72
Abbildung 27:	Jährliche Zuwächse der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Westdeutschland	73
Abbildung 28:	Entwicklung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Ostdeutschland.....	73
Abbildung 29:	Jährliche Zuwächse der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Ostdeutschland	74

Abbildung 30:	Verteilung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in West- und Ostdeutschland	75
Abbildung 31:	Verteilung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen und Geschlecht	75
Abbildung 32:	Entwicklung der Zahl der Selbstständigen in den Freien Berufen (1996-2005)	77
Abbildung 33:	Jährliche Zuwächse der Selbstständigenzahlen in den Freien Berufen in Ost- und Westdeutschland	77
Abbildung 34:	Selbstständige insgesamt (ohne Selbstständige in den Freien Berufen) und Selbstständige in Freien Berufen (1978-2003) – Indices mit Basis = 1978	78
Abbildung 35:	Zahlenmäßige Struktur der Selbstständigen in Freien Berufen (Stand 1.01.2005)	79
Abbildung 36:	Selbstständige mit und ohne Beschäftigte	80
Abbildung 37:	Wachstumsraten der Selbstständige mit und ohne Beschäftigte.....	80
Abbildung 38:	Verteilung der Selbstständigen nach Beschäftigten im Haupt, Zu- und Nebenerwerb ..	81
Abbildung 39:	Selbstständige und Beschäftigung im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb.....	81
Abbildung 40:	Verteilung der selbstständigen Männer und Frauen ohne Beschäftigte im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb	82
Abbildung 41:	Schnittmengendarstellung der Gründerdefinition.....	86
Abbildung 42:	Gründungszahlen des IfM Bonn und des Mikrozensus	87
Abbildung 43:	Wachstumsraten der Gründungszahlen nach IfM Bonn und Mikrozensus	88
Abbildung 44:	Gründungen und Liquidationen nach IfM Bonn (1997-2004).....	89
Abbildung 45:	Gewerbemeldungen ¹ in Kleingewerbe und Nebenerwerb von Januar 2003 bis Dezember 2004 u. Zugänge zu Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss Januar 2003 – April 20052	91
Abbildung 46:	Gewerbeanzeigen ¹ insgesamt, Kleingewerbebeanmeldungen und Gründungszuschuss von Januar 2003 bis April 2005.....	92
Abbildung 47:	Gründungen im Haupt- und Zuerwerb.....	95
Abbildung 48:	Jährliche Zuwächse der Gründungszahlen im Haupt- und Zuerwerb.....	95
Abbildung 49:	Gründungsquoten in der Stichprobe differenziert nach Voll- und Nebenerwerb	97
Abbildung 50:	Planung eines zukünftigen Vollerwerbs durch Nebenerwerbsgründer.....	98
Abbildung 51:	Phasen im Gründungsprozess	99
Abbildung 52:	Entwicklung der Gründungszahlen auf Basis des Mikrozensus nach dem Merkmal Geschlecht	100
Abbildung 53:	Wachstumsraten der Gründungszahlen auf Basis des Mikrozensus nach dem Merkmal Geschlecht	101
Abbildung 54:	Verteilung der Gründerpersonen differenziert nach dem Geschlecht im Haupt- und Zuerwerb auf Basis des Mikrozensus	101
Abbildung 55:	Verteilung der Gründerpersonen differenziert nach dem Geschlecht und dem Merkmal Beschäftigung auf Basis des Mikrozensus.....	102
Abbildung 56:	Verteilung der Gründerpersonen differenziert nach dem Geschlecht im Haupt- und Zuerwerb auf Basis des Mikrozensus	102
Abbildung 57:	Verteilung der Voll- und Nebenerwerbsgründer nach dem Geschlecht für das Jahr 2003 im KfW- Gründungsmonitor	103
Abbildung 58:	Gründungszahlen des IfM Bonn für Westdeutschland	105

Abbildung 59:	Gründungszahlen des IfM Bonn für Ostdeutschland.....	106
Abbildung 60:	Jährliche Zuwächse der Gründungszahlen des IfM Bonn nach Ost- und Westdeutschland	107
Abbildung 61:	Gründungsdynamik in Ost- und Westdeutschland (1995-2003)	108
Abbildung 62:	Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2003 (Prognose 2004).....	109
Abbildung 63:	Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb (2000-2004)	109
Abbildung 64:	Neu Unternehmerisch Aktive aus der Arbeitslosigkeit	112
Abbildung 65:	Gründerpersonen insgesamt nach Wirtschaftsbereichen auf Basis des Mikrozensus... 113	
Abbildung 66:	Gründerpersonen im Haupterwerb nach Wirtschaftsbereichen auf Basis des Mikrozensus.....	113
Abbildung 67:	Verteilung der Gründerpersonen insgesamt u. im Haupterwerb nach Wirtschaftsbereichen.....	114
Abbildung 68:	Gründerpersonen im Zuerwerb nach Wirtschaftsbereichen auf Basis des Mikrozensus	114
Abbildung 69:	Verteilung der Gründerpersonen im Zuerwerb nach Wirtschaftsbereichen	115
Abbildung 70:	Gründungsüberschuss nach Wirtschaftsabschnitten (1999-2003).....	116
Abbildung 71:	Gründungsintensitäten je 10.000 Erwerbsfähige ausgewählter Branchenaggregate 1998-2003	117
Abbildung 72:	Entwicklung der Gründungen in technologieintensiven Branchen, Indexreihe	118
Abbildung 73:	Gründerpersonen auf Basis des Mikrozensus differenziert nach Beschäftigten Mitarbeitern	119
Abbildung 74:	Verteilung der Gründerpersonen auf Basis des Mikrozensus nach beschäftigten Mitarbeitern	120
Abbildung 75:	Jährliche prozentuale Veränderung der Gründungszahlen differenziert nach Beschäftigten.....	120
Abbildung 76:	Verteilung der Gründerpersonen mit u. ohne Beschäftigte nach Wirtschaftsbereichen.....	121
Abbildung 77:	Gründerpersonen auf Basis des Mikrozensus nach Haupt- und Zuerwerb.....	121
Abbildung 78:	Voll- u. Nebenerwerbsgründer differenziert nach der Zahl der Mitarbeiter (2003)	122
Abbildung 79:	Schnittmenge verschiedener Definitionen der werdenden Gründer	126
Abbildung 80:	Werdende Selbstständige auf Basis von Mikrozensusergebnissen (1996-2003).....	127
Abbildung 81:	Gründer und Planer anhand des Merkmals der Arbeitslosigkeit vor der Gründung.....	128
Abbildung 82:	Abgrenzung der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Rahmen des GEM in Deutschland (2004).....	129
Abbildung 83:	Werdende Selbstständige nach dem Geschlecht.....	132
Abbildung 84:	Jährliche Zuwächse bei den werdenden Selbstständigen nach dem Geschlecht	132
Abbildung 85:	Verteilung der Männer u. Frauen unter den werdenden Selbstständigen	133
Abbildung 86:	Anteil der Nascent Entrepreneurs nach Altersgruppen und Geschlecht (2004)	133
Abbildung 87:	Anteil der Nascent Entrepreneurs nach West- und Ostdeutschland	134
Abbildung 88:	Nascent Entrepreneurs nach Gründungsmotiven in West- und Ostdeutschland.....	135
Abbildung 89:	Relation der Opportunity-Gründungen zu Necessity-Gründungen in Deutschland.	136

Abbildung 90:	Realisierungsgrad der Gründungsplaner im Zeitvergleich 2001 und 2003	137
Abbildung 91:	BA-geförderte Existenzgründungen in Deutschland 1986-2004 (in Tsd.)	162
Abbildung 92:	Inanspruchnahme von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss im Jahr 2004 nach Agenturbezirken	164
Abbildung 93:	Gründungsförderung mit Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss in Relation zur Arbeitslosigkeit ¹ im Jahr 2004 nach Agenturbezirken	166
Abbildung 94:	Anteil der geförderten Neugründungen an allen Selbständigen ¹ im Jahr 2004 nach Arbeitsagenturen.....	167
Abbildung 95:	Selbständigenindex ¹ in Relation zu allen zivilen Erwerbspersonen 2004	169
Abbildung 96:	Inanspruchnahme der Förderung mit Überbrückungsgeld am Potential der Agenturen für Arbeit im bundesweiten Vergleich im Jahr 2003 (Deutschland = 100).....	171
Abbildung 97:	Zugänge in Überbrückungsgeld 1986-2004	175
Abbildung 98:	Jährliche Ausgaben für Überbrückungsgeld 1986-2004 in Tausend Euro	179
Abbildung 99:	Durchschnittskosten pro Teilnehmer – jährlich und faktisch (2000-2004)	181
Abbildung 100:	Umfassender Verbleibsnachweis für das Überbrückungsgeld nach Regionen im Jahr 2003.....	188
Abbildung 101:	Inanspruchnahme der Förderung mit EXGZ am Potential der Agenturen für Arbeit im bundesweiten Vergleich im Jahr 2003 (Deutschland = 100).....	193
Abbildung 102:	Monatliche Zugänge in ExGZ und ÜG 1/2003-5/2005	194
Abbildung 103:	Betriebsbestand und Neugründungen im Gesamthandwerk – Stand 2004.....	205
Abbildung 104:	Zugänge in Freie Förderung insgesamt und Anteil der Existenzgründungshilfen 2000-2004.....	212
Abbildung 105:	Jährliche Ausgaben und jahresdurchschnittliche Teilnehmerkosten in der Freien Förderung.....	214
Abbildung 106:	Zugänge in das ESF-BA-Programm und Anteile von ESF-Coaching und ESF-Existenzgründerseminaren 2000-2004	220
Abbildung 107:	Anteile von ESF-Coaching und ESF-Existenzgründerseminaren am ESF-BA-Programm insgesamt 2000-2004	221
Abbildung 108:	Jährliche Ausgaben und jahresdurchschnittliche Teilnehmerkosten im ESF-BA-Programm 2000-2004	222
Abbildung 109:	Jährliche Ausgaben und jahresdurchschnittliche Teilnehmerkosten für ESF-Coaching 2000-2004.....	222
Abbildung 110:	Jährliche Zugänge in EZN – 2000 bis 2004	227
Abbildung 111:	Jährliche Ausgaben und jahresdurchschnittliche Teilnehmerkosten für EZN 2000-2004	228
Abbildung 112:	Regionale Eingliederungsquoten des Einstellungszuschusses im Jahr 2003.....	233

Teil IV Mikroökonomische Analysen.....339

Abbildung 1:	Untersuchungsdesign.....	345
Abbildung 2:	Anteil von Teilnehmer/innen mit einer ÜG-Dauer von mehr als 190 Tagen	347

Abbildung 3:	Gemeinsamer Stützbereich für Frauen in Ostdeutschland der Eintrittskohorte 2000...	358
Abbildung 4:	Effekte in den Hauptgruppen: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung	364
Abbildung 5:	Effekte in den Hauptgruppen: Nicht-Arbeitslosigkeit	368
Abbildung 6:	Konzept zur Generierung der Befragungstichprobe.....	377
Abbildung 7:	Effekte Hauptgruppen.....	407
Abbildung 8:	Schema Effizienzanalyse	435

Übersichten

Teil II Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens5

Übersicht 1:	Intendierte und nicht intendierte Förderwirkungen	27
Übersicht 2:	Gründungsformen nach Szyperski, N./Nathusius, K.	44
Übersicht 3:	Liquidationsformen nach Szyperski, N. /Kirschbaum, G.	45
Übersicht 4:	Ergebnisse verschiedener Studien bezüglich des Anteils geförderter Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ohne beschäftigte Mitarbeiter	90
Übersicht 5:	Anteile der Existenzgründungen in Freien Berufen in verschiedenen Studien	91
Übersicht 6:	Absolute Zahlen verschiedener Berichtswesen im Überblick	93
Übersicht 7:	Anteile vormals arbeitsloser Gründer differenziert nach Voll- und Nebenerwerb sowie nach Ost- und West-Deutschland (2003 und 2004)	98
Übersicht 8:	Gründungspotential im KfW Gründungsmonitor	129
Übersicht 9:	Ausgewählte Ergebnisse der Bürgerbefragungen aus REM I (2001) und REM II (2003).....	130
Übersicht 10:	Förderdatenbank des BMWA – Recherche-Ergebnisse nach Förderbereichen.....	150
Übersicht 11:	Teilnehmerstrukturen Überbrückungsgeld – Strukturen der Arbeitslosen 2004	184
Übersicht 12:	Fallkosten einer Ich-AG	199
Übersicht 13:	Teilnehmerstrukturen Existenzgründungszuschuss 2004 – Überbrückungsgeld-Empfänger und Bestand an Arbeitslosen zum Vergleich	202
Übersicht 14:	Betriebsentwicklung im Handwerk in der Bundesrepublik im Jahr 2004	204
Übersicht 15:	Individueller Verbleib der Abbrecher zum Erhebungszeitpunkt (2. Halbjahr 2004) ...	208
Übersicht 16:	Teilnehmerstrukturen Einstellungszuschuss bei Neugründungen – Strukturen der Arbeitslosen 2004	230

Teil IV Mikroökonomische Analysen339

Übersicht 1:	Auszählung der Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit für Ost- und Westdeutschland	346
Übersicht 2:	Mittelwert im standardisierten Bias nach Geschlecht und regionaler Zugehörigkeit...	360
Übersicht 3:	Differenzen der durchschnittlichen Eingliederungsquoten zwischen Teilnehmer/innen und vergleichbaren Nichtteilnehmer/innen	366
Übersicht 4:	Differenzen der durchschnittlichen Verbleibsquoten zwischen Teilnehmer/innen und vergleichbaren Nichtteilnehmer/innen.....	370
Übersicht 5:	Verteilung ausgewählter Merkmale für EXGZ-Teilnehmer/innen in West- und Ostdeutschland (Anteile in %, falls nicht anders angegeben).....	379
Übersicht 6:	Verteilung ausgewählter Merkmale für ÜG-Teilnehmer/innen in West- und Ostdeutschland (Anteile in %, falls nicht anders angegeben).....	380
Übersicht 7:	Mittelwert im standardisierten Bias vor und nach dem Matching.....	384
Übersicht 8:	Überblick über die realisierten Interviews.....	385

Übersicht 9:	Erwerbsstatus zum Interviewzeitpunkt (in Prozent).....	387
Übersicht 10:	Branche Selbständigkeit (in Prozent)	387
Übersicht 11:	Welche andere Dienstleistungen (in Prozent)?.....	388
Übersicht 12:	Erfahrung vor Gründung (in Prozent).....	389
Übersicht 13:	Vorbereitung auf Gründung (in Prozent).....	389
Übersicht 14:	Motive für Gründung (in Prozent).....	390
Übersicht 15:	Selbständigkeit auch ohne Förderung (in Prozent).....	391
Übersicht 16:	Höhe Startkapital und Anteil Eigenkapital	391
Übersicht 17:	Gründe für die Fördervariante Existenzgründungszuschuss (in Prozent).....	392
Übersicht 18:	Gründe für die Fördervariante Überbrückungsgeld (in Prozent).....	393
Übersicht 19:	Betreuung statt Förderung (in Prozent)	393
Übersicht 20:	Einkommensentwicklung in 2004 gegenüber letzter abhängiger Beschäftigung (in Prozent)	394
Übersicht 21:	Anzahl Mitarbeiter (in Prozent).....	394
Übersicht 22:	Durchschnittliche Anzahl Beschäftigter nach Art (absolut).....	395
Übersicht 23:	Durchschnittliche Anzahl Beschäftigter nach Art (relativ)	395
Übersicht 24:	Erwerbsstatus zum Interviewzeitpunkt für Nicht(mehr)-Selbständige (in Prozent).....	396
Übersicht 25:	Status der Nicht(mehr)-Selbständigen (in Relation zu den Gesamteintritten).....	397
Übersicht 26:	Beendigungsgründe der Selbständigkeit.....	397
Übersicht 27:	Schulden aus Selbständigkeit	397
Übersicht 28:	Höhe Schulden.....	398
Übersicht 29:	Entscheidungsmodell Überbrückungsgeld vs. Existenzgründungszuschuss – Marginale Effekte	400
Übersicht 30:	Anzahl Beobachtungen in den einzelnen Gruppen - 3. Quartal 2003.....	406
Übersicht 31:	Effekte bezüglich der drei Erfolgskriterien in den Hauptgruppen zu ausgewählten Zeitpunkten	409
Übersicht 32:	Matching-Ergebnisse Überbrückungsgeld - Untergruppen, Erfolgskriterium: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung.....	412
Übersicht 33:	Matching-Ergebnisse Existenzgründungszuschuss - Untergruppen, Erfolgskrite- rium: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung	414
Übersicht 34:	Matching-Ergebnisse Überbrückungsgeld - Untergruppen, Erfolgskriterium: Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)	415
Übersicht 35:	Matching-Ergebnisse Existenzgründungszuschuss - Untergruppen, Erfolgskrite- rium: Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung).....	416
Übersicht 36:	Geschätzte Verbleibswahrscheinlichkeiten geförderter Existenzgründer/innen.....	420
Übersicht 37:	Marginaleffekte auf die Basisabgangsrate aus Existenzgründungszuschuss in Prozentpunkten in Westdeutschland1)	422
Übersicht 38:	Marginaleffekte auf die Basisabgangsrate aus Existenzgründungszuschuss in Prozentpunkten in Ostdeutschland1)	423
Übersicht 39:	Marginaleffekte auf die Basisabgangsrate aus Überbrückungsgeld in Prozentpunk- ten in Westdeutschland1).....	424

Übersicht 40:	Marginaleffekte auf die Basisabgangsrate aus Überbrückungsgeld in Prozentpunkten in Ostdeutschland1)	425
Übersicht 41:	Ordered Probit-Modell - Veränderung des Einkommens	430
Übersicht 42:	Effizienzanalyse Ergebnisse	438

Abkürzungen

AA	Agentur für Arbeit
AFG	Arbeitsförderungsgesetz
AFRG	Arbeitsförderungsreformgesetz
Alg	Arbeitslosengeld
Alhi	Arbeitslosenhilfe
BA	Bundesagentur für Arbeit
DA	Durchführungsanweisung
DB	Deutsche Bank
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
EB	Eingliederungsbilanz
EGT	Eingliederungstitel
EIF	Europäischer Investitionsfonds
ERP	European Recovery Program
ESF	Europäischer Sozialfonds
EStG	Einkommensteuergesetz
ExGZ	Existenzgründungszuschuss (§ 421 I SGB III)
FbW	Förderung beruflicher Weiterbildung
FF	Freie Förderung (§ 10 SGB III)
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
HwO	Handwerksordnung
IFB	Institut für Freie Berufe Nürnberg
IfM	Institut für Mittelstandsforschung Bonn
KfW	Kreditanstalt für den Wiederaufbau

KWG	Gesetz über das Kreditwesen
REM	Regional Entrepreneurship Monitor
SchwBG	Schwerbehindertengesetz
SGB	Sozialgesetzbuch
ÜG	Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III)
Uhg	Unterhaltsgeld
ZDH	Zentralverband des deutschen Handwerks

Teil I: Einleitung

Vor nunmehr drei Jahrzehnten, im Jahre 1975, überschritt die registrierte Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland erstmals die „Millionen-Grenze“. Seitdem ist die Massenarbeitslosigkeit zu einem gesellschaftlichen Dauerphänomen geworden. Eine Vielzahl exogener Schocks zeigte zugleich die Grenzen politischer Handlungsprogramme als Gegenmittel auf.

Die Vielschichtigkeit der Arbeitsmarktkrise und die Komplexität der – oftmals nur vermuteten – Kausalketten zwischen konjunktureller und struktureller Unterbeschäftigung auf globalisierten Märkten stellen außer Frage, dass ein einzelner Politikbereich mit der Bewältigung der Probleme zwangsläufig überfordert sein muss. Die Wechselwirkungen zwischen allen Teilen unseres wirtschaftlichen und sozialen Systems können nur durch ein fein abgestimmtes Zusammenspiel verschiedener Policy-Bereiche Wohlfahrt stiftend gesteuert werden. Zwar liegt der Arbeitsmarktausgleich unstrittig in der Verantwortung der Arbeitsmarktpolitik, doch kann diese allein keine zusätzlichen Arbeitsplätze schaffen. Mit Blick auf den Arbeitsmarkt, auf dem mehr als je zuvor die Entscheidungen fallen für politische, gesellschaftliche und individuelle Zukunftsperspektiven, kann sie jedoch zwischen Wirtschafts- und Sozialpolitik, Finanz- und Fiskalpolitik, Strukturpolitik, Bildungspolitik und vielen weiteren Politikbereichen eine moderierende Rolle einnehmen. Zugleich könnte sie als „Aktivierende Arbeitspolitik“ die treibende Kraft auf dem Weg aus der Krise sein.

Mehr als vier Millionen Arbeitslose im Jahre 2002 standen damals für ebenso viele gute Gründe, im Kampf gegen die Arbeitslosigkeit nichts unversucht zu lassen. Im Februar 2002 wurde Peter Hartz mit der Leitung einer Kommission betraut, deren Aufgabe es war, ein Konzept zur Reform der Bundesanstalt für Arbeit und des Arbeitsmarktes zu entwickeln. Das Resultat ihrer sechsmonatigen Arbeit war eine problemorientierte, durchaus pragmatische Politikberatung mit starker Ausrichtung auf politische Entscheidungssituationen. Am 16. August 2002 übergab die Hartz-Kommission der Bundesregierung ihren Bericht.

Zu Beginn des Jahres 2003 traten das Erste und das Zweite Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz I“ und „Hartz II“) in Kraft. Zugleich markiert dieser Zeitpunkt den Beginn der wohl größten und umfassendsten Arbeitsmarktreform in der Geschichte der Bundesrepublik. Am 01.01.2004 folgte „Hartz III“ und mit „Hartz IV“ zum Jahresanfang 2005 wurde ein vorläufiger Schlusspunkt der Arbeitsmarktreformen gesetzt.

Bei der praktischen Umsetzung der Vorschläge unterlag auch die Hartz-Kommission der politischen Logik ihrer Adressaten, die sich in der Umformung bis hin zur Veränderung der Anregungen niederschlägt. Gleichwohl gelang es der Kommission in einem besonderen „Gelegenheitsfenster“, in die vorwiegend korporatistisch und konsensual geprägte Arbeitsmarktpolitik eine ganze Reihe kreativer Ideen einzubringen. Wenn auch Manches davon nicht über das Entwurfsstadium hinaus kam und die kausale Zuweisung von Effekten zu bestimmten Interventionen trotz der groß angelegten Evaluierung nicht immer vollständig gelingt: Mit den vier Hartz-Gesetzen wurden Veränderungen am Arbeitsmarkt in Gang gesetzt, deren Auswirkungen sich teilweise erst mittelfristig entfalten werden.

Schon vor der Implementation der Reformschritte war es erklärtes Ziel, das ehrgeizige Reformvorhaben wissenschaftlich begleiten und die wesentlichen Neuerungen evaluieren zu lassen¹. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit hat diese in der Arbeitsmarktpolitik beispiellose Evaluation in fünf Arbeitspakete unterteilt. Davon enthält das Arbeitspaket 1 „Wirksamkeit der Instrumente“ wiederum sechs Module, zu denen auch das Modul 1e „Existenzgründungen“ zählt.

Im Mittelpunkt der Forschungsaktivitäten stehen naturgemäß Fragen nach der Effektivität und Effizienz der Reforminstrumente. Dabei geht es auch – über die rein wissenschaftliche Bewertung der arbeitsmarktpolitischen Instrumente hinaus – um deren zukünftigen Einsatz bzw. ihre künftige Ausgestaltung. So ist die hier unter anderem untersuchte „Ich-AG“ (Existenzgründungszuschuss, § 421 I SGB III) vorerst nur befristet in das Dritte Buch Sozialgesetzbuch aufgenommen. Neue Bewilligungen der Förderung sind zunächst nur bis zum 31.12.2005 möglich. Zwar hat der Bundestag am 18.06.2005 das Fünfte SGB III-Änderungsgesetz beschlossen, doch ob damit die darin enthaltene Verlängerung der Ich-AG bis Ende 2007 auch Wirklichkeit wird, hängt von der bis zur Berichtslegung noch ausstehenden Reaktion des Bundesrates ab.

So ambitioniert wie die inhaltlichen Fragestellungen der „Hartz-Evaluation“ ist auch der vorgegebene Zeitrahmen. Ein Großteil der neuen Ich-AGs befindet sich zum Zeitpunkt des Berichts 2005 noch in der laufenden Förderung. Die vom Auftraggeber geforderten belastbaren Ergebnisse sind deshalb unvermeidlich unter Vorbehalt zu betrachten. Mit Blick auf die Zeitachse wird selbst der Bericht 2006 nur eine eingeschränkte Validierung der hier vorgelegten Befunde liefern können.

Der vorliegende Bericht 2005 gliedert sich in insgesamt fünf Hauptteile. Nach dieser Einleitung folgt in *Teil II* eine umfassende *Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens* in Deutschland. Nach einer generellen Darlegung unseres Verständnisses von Existenzgründung als sozialem Prozess werden verschiedene Datenquellen zur Beschreibung des Gründungsgeschehens und die jeweils zugrunde liegenden Erfassungs- bzw. Erhebungskonzepte vorgestellt. Dies bildet die Basis, um das Gründungsgeschehen aus Arbeitslosigkeit, auf dem ein besonderer Fokus dieser Untersuchung liegt, verorten zu können. Die verschiedenen Förderinstrumente der Arbeitsverwaltung, ihre Inanspruchnahme, ihre Budgets, ihre Teilnehmer und nicht zuletzt ihre Eingliederungswirkung werden präsentiert vor dem Hintergrund der deutschen Förderlandschaft. In *Teil III* wird von den *Implementationsanalysen* berichtet, die den wichtigen Nexus zu den verschiedensten Arbeitsmarktakteuren herstellen. Deren Erfahrungen und Sichtweisen liefern wertvolle Hinweise über die Anwendung der Förderprogramme und ihre alltägliche Handhabung, ihre Akzeptanz bei Institutionen, Intermediären und Nutzern und schließlich auch Ansatzpunkte für potenzielle Weiterentwicklungen und Verbesserungen. *Teil IV* enthält die *mikroökonomischen Wirkungsanalysen*. Nach einer ausführlichen Betrachtung der Förderwirkungen des Überbrückungsgeldes, die aufgrund des längeren Beobachtungszeitraumes bereits dezidierte Aussagen gestattet, werden die Effekte von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss einer Reihe von gemeinsamen Vergleichen unterzogen. Die so genannte „kontrafaktische Situation“, also die Frage, was aus einem Teilnehmer ohne die Förderung geworden wäre, wird durch eine mittels ökonomischen Matchings erzeugte Kontrollgruppe beantwort-

¹ Auftrag des Deutschen Bundestages durch Entschließungsantrag vom 14.11.2002 (BT-Drucksache 15/98).

tet. Da die Prozessdaten der Bundesagentur allein nicht hinreichend Aufschluss geben können über den Verbleib der untersuchten Personen, rekurren wir hier zusätzlich auf eine eigens durchgeführte telefonische Repräsentativbefragung von Förderteilnehmern und Nichtteilnehmern. Diese erlaubt uns, vertiefende Informationen zu den geförderten Gründungen und deren Vorbereitung auszuwerten und ihre Nachhaltigkeit zu bewerten. Basierend auf den Ergebnissen der Effektivitätsanalyse wird anschließend die monetäre Effizienz der beiden Programme untersucht. Im abschließenden *Teil V* schließlich ziehen wir über alle Forschungsstränge hinweg ein gemeinsames *Fazit* und leiten Handlungsempfehlungen für eine künftige Ausgestaltung der Existenzgründungsförderung durch die Arbeitslosenversicherung ab.

Bis zum heutigen Tage hat sich die Arbeitslosigkeit auf rund fünf Millionen Menschen erhöht. Müßig wäre es, an dieser Stelle über Statistiken, Definitionen und Erfassungskonzepte zu diskutieren. Unstrittig ist jedoch, dass es noch immer mehr als genug gute Gründe gibt, im Kampf gegen die Arbeitslosigkeit jede Anstrengung zu unternehmen.

Die Verfasser

Nürnberg, Berlin, Bonn, München, im Juni 2005

**Teil II:
Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens
(IAB, GfA)**

Bericht 2005

**Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der
Vorschläge der Hartz-Kommission**

**Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente
Modul 1e: Existenzgründungen**

**BMWA-Projekt: 20/04
Projektlaufzeit: 1. September 2004 bis 30. Juni 2006**

F o r s c h u n g s v e r b u n d



Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB)



Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung (DIW)

SINUS

sinus Gesellschaft für Sozialforschung
und Marktforschung mbH



Alexander Kritikos (Gesellschaft für
Arbeitsmarktaktivierung GfA)



inf as Institut für angewandte
Sozialwissenschaft GmbH

Berlin/Nürnberg, den 30. Juni 2005

Inhalt

1	Existenzgründung als Prozess.....	11
1.1	Einführende Bemerkungen.....	11
1.2	Beschreibung von idealtypischen Gründungsprozessen.....	12
1.3	Hintergrund und Arbeitshypothesen.....	18
1.3.1	Zielvariablen von Gründungen (aus Arbeitslosigkeit).....	18
1.3.2	Risiken von Gründungen (aus Arbeitslosigkeit).....	21
1.3.3	Gründertypen und Nutzertypen	24
1.4	Implikationen der Gründermatrix	30
1.5	Konsequenzen der Gründermatrix für die weitere Analyse	33
1.6	Fragenkatalog für die Implementationsanalysen	34
1.7	Fragenkatalog für die telefonische Kurzbefragung	37
2	Gründungsgeschehen im Zahlenspiegel verschiedener Erfassungskonzepte.....	39
2.1	Einführende Bemerkungen.....	39
2.1.1	Untersuchungsziele.....	39
2.1.2	Vorgehensweise.....	39
2.2	Ansätze zur Definition von Existenzgründungen, Unternehmensgründungen und Stilllegungen	42
2.3	Überblick über die Erhebungsmethoden verschiedener Gründungsstatistiken	46
2.3.1	Der Mikrozensus und die gründungsbezogene Sonderauswertung der Mikrozensusergebnisse.....	46
2.3.2	Gründungsstatistik des IfM Bonn auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik	47
2.3.3	Möglichkeiten zur Bereitstellung von Daten über freiberufliche Gründungen	49
2.3.4	ZEW Gründungspanel	49
2.3.5	Global Entrepreneurship Monitor.....	50
2.3.6	Regional Entrepreneurship Monitor	51
2.3.7	KfW-Gründungsmonitor.....	51
2.3.8	Zwischenergebnis	53
2.3.9	Ausblick Datensituation.....	53
2.4	Ergebnisse verschiedener Berichtswesen	54
2.4.1	Entwicklung der Selbstständigen.....	54
2.4.1.1	Entwicklung der Selbstständigen insgesamt	54
2.4.1.2	Selbstständige im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb	61
2.4.1.3	Selbstständige nach dem Geschlecht.....	63
2.4.1.4	Selbstständige in West- und Ostdeutschland.....	69
2.4.1.5	Selbstständige nach Wirtschaftsbereichen	70
2.4.1.6	Selbstständige in Freien Berufen.....	75
2.4.1.7	Selbstständige und Beschäftigte.....	79
2.4.1.8	Zusammenfassung der Ergebnisse bezüglich Selbstständiger	82

2.4.2	Entwicklung der Gründerpersonen	84
2.4.2.1	Vergleichbarkeit der Erhebungseinheiten bezüglich der Gründungsdefinitionen.....	84
2.4.2.2	Entwicklung der Gründerpersonen insgesamt.....	86
2.4.2.3	Gründerpersonen im Haupt-, Zu-, und Nebenerwerb.....	94
2.4.2.4	Gründerpersonen nach dem Geschlecht	99
2.4.2.5	Gründerpersonen nach dem Alter.....	103
2.4.2.6	Gründerpersonen in West- und Ost-Deutschland.....	104
2.4.2.7	Gründerpersonen nach Wirtschaftsbereichen.....	112
2.4.2.8	Gründerpersonen nach Beschäftigten.....	119
2.4.2.9	Zusammenfassung der Ergebnisse	122
2.4.3	Entwicklung des Gründerpotenzials	125
2.4.3.1	Vergleichbarkeit der Erhebungseinheiten bezüglich des Gründerpotenzials	125
2.4.3.2	Entwicklung des Gründerpotenzials insgesamt.....	126
2.4.3.3	Gründerpotenzial im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb	129
2.4.3.4	Gründerpotenzial nach dem Geschlecht.....	131
2.4.3.5	Gründerpotenzial nach Alter	134
2.4.3.6	Gründerpotenzial nach West- und Ostdeutschland	134
2.4.3.7	Gründerpotenzial nach Wirtschaftsbereichen	137
2.4.3.8	Gründerpotenzial nach dem Realisierungsgrad des Gründungsvorhabens ...	137
2.4.3.9	Zusammenfassung der Ergebnisse	138
3	Kapitalbedarf und Finanzierung von Existenzgründungen	140
3.1	Einführende Bemerkungen.....	140
3.2	Aktuelle Erkenntnisse zur Deckung des Kapitalbedarfs von Gründern	140
3.3	Die öffentlichen Förderangebote der KfW für kleine und kleinste Existenzgründer	144
3.4	Fazit	147
4	Gründungsförderung auf der Ebene des Bundes und der Länder	150
4.1	Überblick über die Förderprogramme	150
4.1.1	Gründungsförderung auf Bundesebene	151
4.1.2	Gründungsförderung auf der Länderebene	153
4.2	Kurze Bewertung der Förderprogramme auf der Ebene des Bundes und der Länder	155
5	Existenzgründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit.....	157
5.1	Arbeitsmarkteffekte von Existenzgründungen	158
5.2	Arbeitslosigkeit und Selbständigkeit.....	161
5.3	Existenzgründungsförderung mit dem Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III.....	170
5.3.1	Allgemeines	170
5.3.2	Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes seit seiner Einführung.....	173
5.3.3	Budget und Kosten der Förderung mit Überbrückungsgeld.....	178
5.3.4	Teilnehmerstrukturen.....	182
5.3.5	Deskriptive Betrachtung des Fördererfolges anhand der Eingliederungsbilanz.....	186

5.4	Existenzgründungsförderung mit dem Existenzgründungszuschuss nach § 421 I SGB III.....	189
5.4.1	Allgemeines	189
5.4.2	Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses seit seiner Einführung	194
5.4.3	Budget und Kosten der Förderung mit Existenzgründungszuschuss.....	198
5.4.4	Teilnehmerstrukturen.....	199
5.4.5	Deskriptive Betrachtung des Fördererfolges von ExGZ.....	206
5.5	Flankierende Unterstützung von Existenzgründungen mit der Freien Förderung.....	209
5.5.1	Allgemeines	209
5.5.2	Inanspruchnahme der Gründungshilfen der Freien Förderung	210
5.5.3	Budget und Kosten der Gründungshilfen der Freien Förderung	213
5.5.4	Teilnehmerstrukturen.....	214
5.5.5	Deskriptive Befunde des Fördererfolges anhand der Eingliederungsbilanz.....	215
5.6	Flankierende Unterstützung von Existenzgründungen mit dem ESF-BA-Programm.....	215
5.6.1	Allgemeines	215
5.6.2	Inanspruchnahme der Gründungshilfen des ESF-BA-Programms	219
5.6.3	Budget und Kosten der Gründungshilfen des ESF-BA-Programms	221
5.6.4	Teilnehmerstrukturen.....	223
5.6.5	Deskriptive Befunde zum Fördererfolg	224
5.7	Einstellungszuschuss bei Neugründungen nach § 225ff. SGB III.....	224
5.7.1	Allgemeines	224
5.7.2	Inanspruchnahme des Einstellungszuschusses bei Neugründung.....	226
5.7.3	Budget und Kosten des Einstellungszuschusses bei Neugründung	228
5.7.4	Teilnehmerstrukturen.....	229
5.7.5	Deskriptive Befunde des Fördererfolges anhand der Eingliederungsbilanz.....	231

1 Existenzgründung als Prozess

1.1 Einführende Bemerkungen

Die Leitung eines eigenen Betriebes – gerade eines Ein-Personen-Betriebes – unterscheidet sich im wesentlichen von herkömmlicher Berufstätigkeit im unselbständigen Arbeitsverhältnis dadurch, dass in geringerem Umfang reaktive Arbeiten geleistet werden müssen, während gleichzeitig eine höhere Zahl aktiver entscheidungsorientierter Tätigkeiten ansteht, für die der Gründer und spätere Unternehmer entsprechende *Kenntnisse, Fähigkeiten* und *Fertigkeiten* mitbringen oder entwickeln muss. Im Fokus der inhaltlichen Analyse steht damit die Frage, inwieweit es Personen, die zuvor in abhängiger Beschäftigung tätig waren (und dadurch erst einen Anspruch auf die hier zu analysierende Förderung erwirkt haben), gelingen kann, den „Transfer“ vom Angestellten zum Selbständigen zu bewerkstelligen. Ehemalige Angestellte, die sich zu Unternehmern entwickeln wollen, sehen sich dabei drei Herausforderungen ausgesetzt:

1. Angesichts einer ungewissen zukünftigen Entwicklung ihrer eigenen Unternehmung übernehmen sie in direkterem Maße als bisher Risiko und Verantwortung für ihr Arbeitseinkommen. Während ehemals abhängig Beschäftigte in der Vergangenheit relativ sicher mit einem regelmäßigen Einkommen – zum Teil unabhängig von ihrer unmittelbar zurechenbaren Leistung – rechnen konnten, hängt der „Unternehmerlohn“, d.h. das Einkommen aus selbständiger Tätigkeit, nun erheblich von der eigenen Leistung ab und unterliegt damit zugleich Unwägbarkeiten, die abhängig Beschäftigten zum großen Teil unbekannt sein dürften.
2. Nur ein geringer Teil der zuvor angestellten Personen hat in seiner früheren Tätigkeit Verkaufserfahrungen gesammelt. Daraus entstehen bei ehemals angestellten Personen in der Gründungsphase häufig Marketingstrategien, die als produkt- oder angebotsorientiert bezeichnet werden können. In der Folge gehen diese Gründer mit dem Glauben „Ein gutes Produkt verkauft sich von allein – und mein Produkt ist ein gutes Produkt“ an den Start. In den meisten Fällen ist jedoch die Überwindung einer solchen *Produktorientierung* zugunsten einer *Marktorientierung* notwendig, wonach Gründer ihr Marketing und dann häufig ihr gesamtes Produkt an den Bedürfnissen ihrer potentiellen Kunden ausrichten müssen, was weit reichende Konsequenzen für die Produktgestaltung haben kann.
3. Zur Realisierung eines nachhaltigen Einkommens brauchen Selbständige ein breites Spektrum an Kenntnissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten. In der Mehrzahl haben die ehemals angestellten Gründer zuvor häufig Tätigkeiten ausgeübt, bei denen vorwiegend spezielles Wissen oder speziell angeeignete Fähigkeiten und Fertigkeiten gefordert waren. Vielen „Neuen Selbständigen“ wird nun plötzlich ein breiteres Spektrum an Kenntnissen und Fähigkeiten abverlangt. Sie müssen sich mithin – zusätzlich zu ihren Tätigkeiten als Spezialist – zum Generalisten wandeln.

Erkenntnisinteresse des Auftraggebers ist es, vor dem Hintergrund dieser Herausforderungen Informationen über die Effektivität und Effizienz seiner Förderangebote zur Existenzgründung zu erhalten. Die Wirkung staatlich finanzierter Gründungsförderung wird sich daran messen lassen, inwieweit es Gründern aus der Arbeitslosigkeit aufgrund der staatlichen Förderung erst oder besser gelingt, das angestrebte Ziel ihrer selbständigen Tätigkeit zu erreichen. Die Zeit der Förderung können die werdenden Unternehmer dabei in mehrerlei Hinsicht nutzen. Zum einen können Gründer, wenn die oben bezeichneten Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten nicht a priori in ausreichendem Maße vorhanden sind, diese in der

Förderphase entwickeln. Zum zweiten können Gründer, die bereits in ausreichendem Maße über die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, ihre Gründung und ihren Markteintritt vorbereiten, ohne dass sie in dieser Phase bereits für eine Einkommensgenerierung sorgen müssen. ‚Last but not least‘ geht für einen Teil der Gründungen aus Arbeitslosigkeit die selbständige Tätigkeit mit einer Investitionsphase einher, in der für einen gewissen anfänglichen Zeitraum kein Einkommen generiert werden kann. Insofern gilt es zu berücksichtigen, dass in der Startphase durch die Förderung ganz unterschiedliche Tätigkeiten eher bewältigt werden können, die eine anfängliche Einkommensgenerierung nicht zulassen.

Für die Analyse ist es daher von zentralem Interesse, inwieweit die Realisierung des jeweiligen Unternehmenszieles durch die monetären Förderprogramme – insbesondere das Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) und den Existenzgründungszuschuss für die Gründung einer Ich-AG (§ 421 I SGB III) – getragen wird. Gleichzeitig gilt es (soweit dies rückblickend und mit den zugänglichen Daten überhaupt möglich ist) ergänzend zu analysieren, inwieweit erst durch (ebenfalls öffentlich finanzierte) flankierende Unterstützung (Beratung, Training, etc.) oder durch Förderangebote auf der Kapitalseite (etwa private oder öffentlich geförderte Kredite), die ergänzend oder unabhängig von ÜG und ExGZ angeboten werden, die Umsetzung der unternehmerischen Ziele ermöglicht wird. Mit anderen Worten: Es wird in diesem Kapitel zunächst (theoretisch) untersucht, für welche Gründer keinerlei staatliche Unterstützung notwendig wäre, welche von ihnen bereits mit einer rein monetären Förderung ihr Unternehmensziel erreichen könnten und bei welchen Typen von Gründern erst die Kombination von verschiedenen Förderangeboten die gewünschten Effekte bewirken könnte.

Um darzulegen, welche Wirkungen von der monetären Förderung über ExGZ oder ÜG ausgehen können, wird zunächst im folgenden Abschnitt ein idealtypischer Gründungsprozess skizziert. Dazu werden vorliegende wissenschaftliche Erkenntnisse über die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung diskutiert. Aus diesen Erkenntnissen lassen sich Einflussmöglichkeiten verschiedener staatlicher Förderinstrumente ableiten. Dem entsprechend werden Hypothesen für die Gestaltung der qualitativen Implementationsanalysen und für die Erstellung und Analyse der Befragungsdaten entwickelt. Mithin liefert der folgende Abschnitt den theoretischen Hintergrund für den weiteren Verlauf der Untersuchung.

1.2 Beschreibung von idealtypischen Gründungsprozessen

Prozesse vor, während und nach einer Gründung lassen sich nicht in klar strukturierte konsekutive Phasen einteilen. So beinhaltet eine Gründung gerade nicht, dass erst eine Idee entwickelt wird, dann ein Businessplan geschrieben, die Geschäftsbank vom Plan überzeugt, dann gegründet wird, um vom ersten Tag an bereits Umsätze zu generieren¹. Ganz offensichtlich durchläuft der Gründungsprozess vielmehr viele dynamische Planungsschleifen, in denen einzelne Komponenten der Gründungsplanung immer wieder überprüft und weiterentwickelt werden. Insofern bildet die Vorstellung eines konsekutiven Verlaufs lediglich ein Hilfskonstrukt, um den Gründungsprozess grob zu strukturieren und Anhaltspunkte für die

¹ Frühere Expertengespräche haben gezeigt, dass viele Gründer zu Beginn ihrer unternehmerischen Planung solche Vorstellungen haben.

Analyse bzw. Ausgestaltung seiner Elemente zu gewinnen. Idealtypisch durchläuft der Gründungsprozess folgende Phasen:

1. Entwicklung der Gründungsidee
2. Produktplanungs- und Informationsphase
3. Ressourcen- und Liquiditätsplanung
4. Entwicklung der Markteintrittsstrategie
5. Gründung
6. Erste Umsätze, Wachstums- und Konsolidierungsphase / Krise mit Stagnation oder Liquidation²

In der Realität haben Gründungsphasen oft keine klar definierten Anfangs- oder Endpunkte. Aufgrund von Überschneidungen sind die einzelnen Schritte kaum trennscharf voneinander abzugrenzen. Nachfolgend werden zunächst die wichtigsten Erkenntnisse zu diesen Phasen zusammengefasst:

Ad 1) Eine idealtypische Gründung startet mit der Entwicklung der Geschäftsidee. „Auslöser“ einer Entscheidung zur beruflichen Selbständigkeit können dabei so genannte Pull- oder Pushfaktoren sein. „Demand Pull“ liegt vor, wenn sich Personen etwa aufgrund einer günstigen Gelegenheit für die Realisierung einer Gründungsidee entscheiden (im GEM-Report auch als Opportunity-Gründung bezeichnet). „Unemployment Push“ (der nach dem GEM-Report zu Necessity-Gründungen führt) ist dagegen exogener Natur, wie beispielsweise Arbeitslosigkeit, das Auslaufen staatlicher Förderungen oder ähnliche situative Gegebenheiten, bei denen die Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes eher „aus der Not geboren“ ist. Man darf wohl annehmen, dass diese Unterschiede bei der weiteren Entwicklung und Ausgestaltung der Gründungsidee eine zentrale Rolle spielen. Allgemein gilt eine hohe Motivation als wichtiger Erfolgsfaktor. Es ist anzunehmen, dass die Gründungsmotivation tendenziell höher sein wird, wenn eine „innere Gründungsbereitschaft“ zumindest latent vorhanden war³.

Neben der Motivation ist natürlich die Gründungsidee selbst ein zentraler Faktor in der Entwicklungsphase. Die Gründungsidee determiniert zugleich die Branche und in groben Zügen auch den Ressourcenbedarf. In mehreren Studien wurde vor allem analysiert, inwieweit die frühere berufliche Tätigkeit oder die frühere Branche ausschlaggebend für die Entwicklung der Gründung waren oder ob neue Geschäftsideen eher vor anderen Hintergründen entstehen, wie etwa Hobbys oder persönlichen Interessen⁴. Bereits bei der Entwicklung des Unternehmenskonzeptes nimmt die Identifikation von Alleinstellungsmerkmalen (USP) eine Schlüsselfunktion ein. Voraussetzung für eine aussichtsreiche Geschäftsidee ist also die früh-

² Für eine ähnliche Unterteilung siehe auch Reynolds and Miller [1992]. Eine etwas unterschiedliche Aufteilung findet sich in Kazanjian and Drazin [1990] oder Kaiser und Gläser [1999].

³ Siehe dazu bereits Röpke [1977].

⁴ Pett [1994] weist nach, dass die bisherige berufliche Tätigkeit die wesentliche Quelle für die Geschäftsidee ist. Darüber hinaus haben Cooper and Gimeno-Gascon [1992] herausgefunden, dass Gründungen aus dem Hobbybereich geringere Entwicklungschancen haben als aus dem Berufsbereich.

zeitige Beobachtung des Marktes, der technischen Entwicklungen und insbesondere eine Orientierung der Geschäftsidee an aktuellen Kundenbedürfnissen⁵.

Ad 2) Nach der Definition der Geschäftsidee beginnt in einer idealtypischen Gründung die Planungs- und Informationsphase. Wesentlicher methodischer Bestandteil dieser Phase ist die Entwicklung eines Geschäftsplans. Der Business Plan ist dabei in erster Linie als internes Werkzeug zu sehen, mit dem ein Gründer zunächst den Stand seiner Planung für sich selbst dokumentieren und seine Fortschritte laufend kontrollieren kann. In der Realisierungs- bzw. Nachgründungs-Phase dient er über Soll/Ist-Vergleiche als Controlling- und Steuerungsinstrument.

Die wichtigsten Komponenten eines Geschäftsplans sind mittlerweile weitgehend standardisiert und sollen hier nicht nochmals ausführlich diskutiert werden. Im Wesentlichen geht es in einem Geschäftsplan darum, die generelle Zielsetzung der Unternehmung zu beschreiben, aus dieser Zielsetzung heraus das Kunden- und Marktpotential einzuschätzen, aus dem Kundenpotential eine entsprechende Produktentwicklung und Finanzplanung abzuleiten, sowie sich mit der Positionierung gegenüber der Konkurrenz auseinander zu setzen. Neben diesem Textteil enthält der Geschäftsplan weiterhin einen Zahlenteil, der sich zunächst gliedert in eine Ertrags- und Liquiditätsvorschau, aus denen die geplanten Umsätze und die zu erwartenden Produktionskosten hervorgehen. Diese Kennziffern wiederum bilden die Grundlage für eine angemessene Finanzplanung und zeigen, inwieweit die geplante Unternehmung tatsächlich ein vollwertiges Einkommen generieren kann, sofern es gelingt, die im Plan vorgesehenen Umsätze tatsächlich zu realisieren.

Interne Kontrollinstrumente verlieren jedoch leicht ihre Wirkung, wenn sie bei externer Nutzung für andere Ziele instrumentalisiert werden. So soll der Business Plan etwa intern Planungsdefizite aufdecken bzw. vermeiden. Extern wird er dagegen vorwiegend dazu verwendet, die wirtschaftliche Tragfähigkeit der geplanten Unternehmung darzulegen und damit eine wichtige Fördervoraussetzung für das Überbrückungsgeld – und seit dem 01.11.04 auch für den ExGZ – zu erfüllen. Auch haben die in letzter Zeit populär gewordenen Business Plan Wettbewerbe dazu beigetragen, dass der Geschäftsplan zunehmend als ein Marketinginstrument „missbraucht“ wird, um mit dessen Hilfe potentielle Eigen- und Fremdkapitalgeber von der Gewinnträchtigkeit einer Unternehmensidee zu überzeugen⁶.

Ad 3) Die Ressourcen- und Liquiditätsplanung dient vor allem der rechtzeitigen Sicherstellung der Lieferfähigkeit. Ressourcen müssen in dreierlei Dimensionen geplant werden: Zum einen die persönlichen Ressourcen und das einzusetzende Humankapital, zum anderen die finanziellen Ressourcen und zum dritten die Produktionsressourcen.

Zu den persönlichen Ressourcen zeigt die jüngere Forschung, dass Gründer zur Sicherstellung ihrer Lieferfähigkeit Kenntnisse und Fähigkeiten in fünf zentralen Bereichen mitbringen müssen (und dass Einzel-

⁵ Picot et al. [1989] weisen nach, dass Gründungsideen, die an den Kundenbedürfnissen orientiert sind, eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit haben als Gründungsideen ohne Bedarfspotentiale, selbst wenn letztere sich zusätzlich durch einen hohen Innovationsgrad auszeichnen.

⁶ In einer frühen Studie von Kulicke und Wupperfeld [1996] wurde bereits gezeigt, dass viele Gründer den Geschäftsplan nur erstellen, um Beteiligungskapitalgeber zu überzeugen.

gründer vor allem gerade daran scheitern, wenn sie in einem oder mehreren dieser Bereiche wesentliche Defizite aufweisen)⁷. Ausgehend von der Wahl einer bestimmten Branche muss der Gründer über die entsprechende technische Qualifikation und über die Fähigkeit zur Produktion seines Gutes bzw. zur Erbringung seiner Serviceleistung verfügen. Damit eng verbunden sind als zweite Qualifikation die Erfahrung in der Branche und die Kenntnis des Marktes, sowie die Fähigkeit, die Bedeutung der Marktstruktur bei der weiteren Entwicklung des eigenen Angebotes zu berücksichtigen. Dritte Qualifikation ist kaufmännisches Wissen um etwa die zu erwartenden Produktionskosten richtig zu kalkulieren. Gleichzeitig braucht es hier die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen, welche Teile der Produktion selbst vorgenommen, welche in Form von Zulieferungen am Markt erstanden und für welche Leistungen unter Umständen weitere Personen eingestellt werden. Viertens ist die Fähigkeit gefordert, auf den Lieferantmärkten im Sinne der Erwirtschaftung eines nachhaltigen Einkommens Verhandlungen zu führen und entsprechende Einkaufspreise zu erzielen. Und schließlich bedarf es Führungs- und/oder Teamfähigkeit, um ein neu gegründetes Unternehmen aufzubauen und zu leiten.

Angesichts dieses breiten Spektrums an Anforderungen ist es nicht erstaunlich, dass Gründer im Prinzip, wie von Lazear [2003] bezeichnet, „jacks-of-all-trades“ sein müssen, wenn sie sich nicht für eine Teamgründung entscheiden. Entsprechend findet Lazear [2003]: *„Entrepreneurs are individuals who are multifaceted. Although not necessarily superb at anything, entrepreneurs have to be sufficiently skilled in a variety of areas to put together the many ingredients required to create a successful business. As a result, entrepreneurs are predicted to have more uniform grades and test scores across fields than those who end up being specialists and working for others.“*

Es ergibt sich daraus konsequenterweise die Frage, inwieweit nicht Teamgründungen anzustreben wären, bei denen die einzelnen Personen sich in ihrem Anforderungsprofil ergänzen. Entsprechend wird in vielen Forschungsansätzen der Frage nach Teamgründungen nachgegangen. Allerdings erweist es sich gerade in Deutschland als ein Fakt, dass Teamgründungen häufig aus ähnlichen Spezialisten gebildet werden – also etwa Techniker mit Technikern eine Unternehmung starten. In einem Überblick über verschiedene Studien stellen etwa Bronner und Mellewigt [2000] fest, dass annähernd der Hälfte aller Gründungen eine der oben genannten Schlüsselqualifikation fehlt und dass vor allem Defizite im kaufmännischen Bereich auftreten. Dem gegenüber zeigen amerikanische Studien, dass dort weit öfter eine komplementäre (also allen Anforderungen genügende) Teamgründung gelingt (siehe Wippler [1998]).

Bei einem Vergleich von Team- mit Einzelgründungen zeigt sich dementsprechend für Deutschland, dass Teamgründungen nicht zwingend erfolgreicher sind als Einzelgründungen, außer wenn es sich um „vollständige“ Teamgründungen handelt. Umgekehrt sind Einzelgründungen in Deutschland a priori nicht weniger krisenfest als Teamgründungen (siehe etwa Brüderl et al. [1996], Kulicke und Wupperfeld [1996] oder Klandt et al. [1998]).⁸

⁷ Siehe hierzu nochmals Klandt [1998].

⁸ Gerade bei Teamgründungen können Konflikte zwischen den einzelnen Teampartnern entstehen, die Unternehmungen auch dann in die Krise führen, wenn die Teamgründung vollständig war.

Neben dem Humankapital und den persönlichen Fähigkeiten sind die finanziellen Ressourcen die zweite wesentliche Voraussetzung, um die Lieferfähigkeit eines frisch gegründeten Unternehmens herzustellen. Es wird häufig vermutet, dass bei vielen Gründungen die Ersparnisse der Gründerperson nicht ausreichen. Problematisch ist dabei auch, dass es keinen funktionierenden Kreditmarkt für Existenzgründer gibt (siehe dazu vertiefend Kapitel II.3.). Auch unter Berücksichtigung staatlicher Förderprogramme wie dem Startgeld und dem Mikro-Darlehen der KfW erhält aktuell nur eine Minderheit der Gründer einen Zugang zu Fremdkapital (siehe Kritikos und Wießner [2000]).

Unternehmungen starteten in der Vergangenheit daher immer wieder unterfinanziert, wodurch ihr weiteres Wachstum behindert worden sein kann. Nach einer Umfrage von Wießner [2001] wurden für nahezu 40% aller frisch gegründeten Unternehmen in der ersten Wachstumsphase die Liquiditätsengpässe so virulent, dass sie entweder schließen mussten oder sich suboptimal entwickelten. Es ist nicht auszuschließen, dass bei geeigneter Fremdfinanzierung sich ein Teil der Unternehmungen zu überlebensfähigen Betrieben hätte entwickeln können.

Zugleich bedingt die verfügbare Kapitalbasis auch die Markteintrittsstrategie (auf die im nächsten Unterpunkt des Gründungsprozesses noch eingegangen wird). Shrader und Simon [1997] haben herausgefunden, dass Unternehmen eher Niedrigpreisstrategien bei undifferenziertem Markteintritt verfolgen, wenn ihr verfügbares Kapitalvolumen hoch ist. Dagegen entscheiden sich erfolgreiche Unternehmen mit geringem Kapitalvolumen eher für auf Kunden ausgerichtete Strategien wie die Nischenstrategie.

Als dritter Faktor zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit müssen die Verfügungsrechte über die notwendigen Produktionsfaktoren erworben und die Einhaltung der relevanten Vorschriften sichergestellt werden. Der Gründer hat also auch Entscheidungen über Art und Umfang der Beschaffung der Produktionsfaktoren zu treffen, die ihrerseits seinen Kapitalbedarf determinieren. Umgekehrt werden die Entscheidungsspielräume hier durch das verfügbare Kapitalvolumen begrenzt, wenn kein Zugang zu weiterem externen Kapital besteht. Mit anderen Worten: Entscheidungen über die Beschaffung von Produktionsfaktoren sind die Kehrseite der Münze bei der Aufbringung von Kapital.

Ad 4) Im Laufe der Gründungsvorbereitungen steht auch die zentrale Entscheidung über eine geeignete Markteintrittsstrategie⁹ an. Im Allgemeinen wird zwischen drei verschiedenen Strategien¹⁰ unterschieden, a) der Nischenstrategie, b) der Differenzierung, c) der Kostenführerschaft.

Diese drei Strategien werden in Mellewigt und Witt [2002, 91] in knapper und prägnanter Weise beschrieben: *„Eine Nischenstrategie besteht darin, sich als Gründungsunternehmen zunächst auf kleine Marktsegmente zu beschränken und den Kunden maßgeschneiderte Produkte anzubieten. Eine Differenzierungsstrategie erfordert das Angebot speziell an die Kundenbedürfnisse angepasster Produkte in mehreren Marktsegmenten. Eine Strategie der Kostenführerschaft manifestiert sich in der Ansprache sehr breiter Käufergruppen mit weitgehend standardisierten, kostengünstigen Produkten.“*

⁹ Die Deutsche Ausgleichsbank fand in einer Befragung bereits 1987 heraus, dass Insolvenzen besonders häufig dann zu beobachten waren, wenn die Gründer ihre Märkte falsch einschätzten.

¹⁰ Siehe z.B. Porter [1980].

Darüber hinaus kann man von einem vierten Weg beim Markteintritt sprechen, der nicht wirklich als Strategie bezeichnet werden kann, nämlich der undifferenzierten Markteintrittsstrategie (siehe etwa Hofer und Sandberg [1987], die diesen Weg insbesondere bei neu entstandenen Branchen beobachten).

In der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass Differenzierungsstrategien über die Strategie der Kostenführerschaft dominieren (siehe dazu z.B. Hunsdieck [1987]), weil letztere Strategie insbesondere von Großunternehmen gefahren wird. Es verwundert auch nicht, dass Gründungen in stark wachsenden Märkten Erfolg versprechender sind als solche in etablierten Märkten. In Branchen mit bereits etablierten Märkten ist wiederum eine Differenzierungsstrategie eher Erfolg versprechend, während in Branchen mit wenig ausgereiften Produkten ein undifferenzierter Markteintritt durchaus zum Erfolg führen kann (siehe Eisenhardt und Schoonhoven [1990]). Zu guter Letzt ist es wichtig hervorzuheben, dass, so Schefczyk [1999], ein direkter Zugang zu den Endkunden die Erfolgsaussichten eines frisch gegründeten Unternehmens erhöht, dass aber mitgebrachte Managementqualitäten aus Großunternehmen (so Keeley and Roure [1990]) nicht zwingend zu einer besseren Markteintrittsstrategie führen.

Die oben genannten Untersuchungen (wie auch eigene Expertengespräche) haben wiederholt bestätigt, dass die Markteintrittsstrategie umso besser umgesetzt wird, je eher sie zur Gründerpersönlichkeit und zum Produkt passt. Die Operationalisierung dieses Zusammenhangs, dem offenbar eine zentrale Bedeutung zukommt, erweist sich jedoch als äußerst schwierige Aufgabe, der wir uns im folgenden Kapitel II.1.3 und in den Implementationsanalysen zu nähern versuchen.

Ad 5) Mit der Gründung folgen als weitere Schritte i) die Festlegung der Rechtsform der Unternehmung, ii) die Auswahl eines geeigneten Standorts, iii) die Entscheidung über mögliche eigenständige Betriebsstätten, sowie die Entscheidung, ob Haupt- oder Nebenerwerb als Ziel der Gründung angestrebt wird.

Ad 6) Ist die Gründung erfolgt, kann das neue Unternehmen erste Umsätze am Markt erzielen. In dieser Phase geht es vor allem um die Überprüfung der Markteintrittsstrategie, indem erste Vergleiche der realisierten mit den kalkulierten Umsätzen angestellt werden. Dieser Vergleich zielt insbesondere auf die frühzeitige Weiterentwicklung der Unternehmung ab. Es geht dabei vor allem um die Überprüfung der Markteintrittsstrategie hinsichtlich ihrer Schlüssigkeit und um ihre mögliche Anpassung an Marktgegebenheiten, die erst im Zeitverlauf erkennbar wurden.

Insbesondere bei geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sollte nach der Anfangsphase abschätzbar sein, inwieweit die Unternehmung ein nachhaltiges Einkommen generiert. Beim Überbrückungsgeld wäre ein geeigneter Zeitpunkt für diese erste Zwischenbewertung typischerweise das Förderende, also rund ein halbes Jahr nach Gründung. Bei der Ich-AG könnte ein erster Trend nach Ablauf des ersten Förderjahres abschätzbar sein. Neben der angestrebten Konsolidierung gilt es vor allem, die häufig mit Beendigung der ÜG-Zahlungen bzw. Reduzierung des ExGZ eintretende „erste Krise“ zu verhindern. Voraussetzung hierfür ist zunächst eine generelle Revision der Markteintrittsstrategie bis hin zu einer Modifikation des gesamten Unternehmenskonzeptes, wenn die ersten Markterfahrungen dies erforderlich machen. Ist im umgekehrten Fall das erste Wachstum etwa unerwartet positiv ausgefallen, so müssen beispielsweise nicht nur die Ursachen analysiert, sondern zugleich auch die Frage geklärt werden, ob Auftragsspitzen durch Unteraufträge am Markt oder durch Einstellungen bzw. durch die Bildung von Netzwerken bewältigt werden können.

Damit sind die wesentlichen Phasen des Gründungsprozesses auf dem Weg in die Selbständigkeit in idealtypischer Weise beschrieben. Sie liefern Anhaltspunkte für die weitere Entwicklung und Gestaltung von Fragen im Rahmen der Implementationsanalysen (siehe Abschnitt II.1.6.) und der Telefoninterviews (siehe Abschnitt II.1.7.) sowie für die Analyse der Wirkung der finanziellen Förderangebote von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

Da im Rahmen dieser Evaluation auch analysiert werden soll, welchen Einfluss das institutionelle und das private Umfeld auf den Erfolg einer Unternehmung haben, wird es im Weiteren von Interesse sein, welche externe Unterstützung Gründer wählen. Im einzelnen gilt es zu durchleuchten, welche Gründungsberatungen im Verlauf des Gründungsprozesses zu welchen Zeitpunkten und zu welchen Themengebieten in Anspruch genommen wurden und wie einzelne flankierende Förderinstrumente in den unterschiedlichen Arbeitsbezirken ausgestaltet waren.

Analog dazu wird die monetäre sowie die nicht-monetäre Unterstützung aus dem privaten Umfeld der Gründer (durch Freunde, Bekannte und Familie) untersucht. Damit eng verbunden ist etwa auch die Frage, inwieweit Gründer eigene soziale Netzwerke für ihre Gründung nutzbar machen können – etwa zur Bereitstellung der Produktion, zur leichteren Kundenakquisition oder für die Auswahl zusätzlicher Mitarbeiter, zum Zugang zu Fremdkapital, zum Wissenstransfer oder schlicht für Feedback auf getroffene Entscheidungen.

1.3 Hintergrund und Arbeitshypothesen

In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur wird davon ausgegangen, dass die Gründung einer eigenen Unternehmung dann erfolgreich verlaufen kann, wenn sie im Rahmen der zuletzt beschriebenen Phasen eines idealtypischen Gründungsprozesses vollzogen wird. Zentrale Voraussetzung für eine konsistente Analyse der unterschiedlichen Wirkungen der aktuellen Gründungsförderung ist es nun, eine Zielvariable zu definieren, mit der der Grad des Erfolgs einer Unternehmung am besten erfasst werden kann. Es ist eine Ergebnisgröße festzulegen, die einerseits der Zielsetzung des Unternehmers selbst gerecht wird, und die andererseits für quantitative wie qualitative Analysen aussagekräftig ist.

1.3.1 Zielvariablen von Gründungen (aus Arbeitslosigkeit)

Im Ausschreibungstext des Auftraggebers wird als Erfolg einer Gründung „das Fortbestehen über einen bestimmten Zeitraum bzw. ein bestimmter minimaler Gewinn nach der Anfangsphase“ vorgeschlagen. In Bezug auf die erste Variable gilt, dass auch in vergangenen Studien die *Dauer* der selbstständigen Tätigkeit immer wieder als eine mögliche Zielvariable herangezogen wurde. So weisen etwa Grotz und Otto [2003] angesichts sinkender Überlebensraten in den ersten fünf Jahren nach Gründung diese Zeitspanne als „Schwelle“ aus. Danach könne man Unternehmen, die länger als fünf Jahre am Markt überlebt haben, als stabile Unternehmungen betrachten. Der Vorteil dieser Zielvariablen läge in der leichten Messbarkeit.

Jenseits der Tatsache, dass Ich-AG-Gründungen frühestens Anfang 2003 starten konnten und damit noch weit entfernt sind von dieser Schwelle, birgt eine solche Variable zahlreiche weitere Nachteile. Zum ei-

nen kann eine Existenzgründung auch dann erfolgreich sein, wenn sie vor Ablauf von 5 Jahren wieder geschlossen wird, aber dem Gründer ein Einkommen beschert, das ihn für weitere Jahre unabhängig macht. Zum anderen stellt Selbständigkeit oder das Betreiben einer eigenen Unternehmung nur eine mögliche Vertragsform zur Einkommensgenerierung dar. Parallel denkbar ist auch eine freie Mitarbeit in einer anderen Unternehmung, eine neuerliche Anstellung (als Ergebnis der Selbständigkeit z.B. nach einem halben Jahr) oder auch eine Mischung aus zwei oder allen drei Vertragsformen. Die Ausrichtung der Zielvariable auf die Gründung einer eigenen Unternehmung und deren Fortbestehen über einen bestimmten Zeitraum würde also die anderen Vertragsformen ausschließen, so dass ein Teil der durchaus intendierten Wirkungen der Förderung, nämlich die geförderte Person in den Erwerbsprozess zurückzuführen, verloren ginge.¹¹

Die in Bezug auf ein Erfolgsmaß wenig differenzierende Antwort „Ich bin noch/nicht mehr selbständig“ stellt ein weiteres Problem der Zielvariable „Dauer der Selbständigkeit“ dar, vor allem wenn es darum geht, die Förderung einer Gründung (nicht nur über das Überbrückungsgeld oder die Ich-AG, sondern auch flankierende Unterstützung) zu bewerten. Denn allein eine Information über die Gründung einer Unternehmung gibt noch keine Auskunft über das realisierte Einkommen. So kann eine Unternehmung sich nach fünf Jahren in einer „Kümmerexistenz“ befinden oder aber enorme Erträge abwerfen. In letzter Konsequenz könnte man bei der Zielvariable „Selbständigkeit“ zu folgender – irreführender – Bewertung kommen: eine Person, die mit ihrer eigenen Unternehmung eine (den Evaluatoren dann nicht bekannte) Kümmerexistenz fristet, würde als Erfolg, eine Person in abhängiger Beschäftigung mit erheblichem Jahreseinkommen dagegen als Misserfolg der Förderung bewertet werden.

Gleichzeitig weist die Variable „Dauer der Selbständigkeit“ auf eine weitere elementare Problematik im Rahmen dieser Untersuchung hin. Die Aussage von Grotz und Otto [2003], dass frisch gegründete Unternehmungen in der Regel erst nach drei bis fünf Jahren als stabile wirtschaftliche Einheiten betrachtet werden können, wirft ein Schlaglicht auf die Grenzen der gegenwärtigen Analyse insbesondere in Bezug auf die Ich-AG. Wenn frühestens nach drei Jahren nachhaltige Angaben über die Überlebensfähigkeit einer Unternehmung gemacht werden können, ist es nur eingeschränkt möglich, relativ kurz nach Einführung einer neuen Förderung deren Wirkungen unverzerrt zu erfassen. Zusätzlich erschwerend kommt hinzu, dass – wie eingangs bereits betont – sich beinahe alle zu untersuchenden ExGZ-Fälle noch in der laufenden Förderung befinden.

Damit lässt sich festhalten, dass die von Grotz und Otto benutzte Variable (die gleichwohl für generelle Analysen selbständiger Tätigkeit große Bedeutung hat) zur Evaluation von Gründungsförderung bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit weniger geeignet ist. Zugleich wird deutlich, dass zur passgenaueren Evaluation der Förderwirkung von Instrumenten, die selbständige Tätigkeit unterstützen sollen, ein längerer Zeitraum zwischen erfolgter Förderung und wissenschaftlicher Analyse verstreichen müsste, als dies bei der Förderung mit ExGZ der Fall ist, wenn die vom Auftraggeber verfasste Formel „das Fortbestehen

¹¹ Gerade bei Notgründungen ist nicht auszuschließen, dass die jeweilige Person auch nach Gründung eine abhängige Beschäftigung anstrebt, und die eigene Unternehmung beenden würde, wenn sich die Gelegenheit für eine angestellte Tätigkeit findet.

über einen bestimmten Zeitraum“ mit „Entwicklung einer nachhaltigen Unternehmung“ übersetzt werden soll.

Eine andere Herangehensweise kann gewählt werden, wenn ausschließlich Gründungen aus Arbeitslosigkeit im Fokus stehen. Dann ist eine zweite mögliche Zielvariable die Frage nach der Rückkehr in den Leistungsbezug. Eine solche Zielvariable bringt zum Ausdruck, dass es zuvor arbeitslos gemeldeten Personen durch die Unterstützung mit finanziellen und/oder flankierenden Maßnahmen gelungen ist, den Leistungsbezug hinter sich zu lassen. Diese Zielvariable hat gegenüber der Selbständigkeits-Variable den Vorteil, dass der Erfolg einer Förderung nicht danach bemessen wird, ob eine Person selbständig tätig bleibt oder wieder abhängig beschäftigt wird. Sofern es die Datenlage zulässt, kann es dabei sicherlich sinnvoll sein, der Frage nach der Rückkehr in abhängige Beschäftigungsverhältnisse ebenfalls nachzugehen. Diese zusätzliche Information gibt gewisse Auskünfte darüber, welche Vertragsform (abhängige oder selbständige Beschäftigung oder ggf. auch eine Mischform aus beidem) die Individuen präferieren. Im Rahmen der gegenwärtigen Analyse wird diese Zusatzinformation berücksichtigt, sofern sie vorliegt.

Aber auch diese Variable birgt einen wesentlichen Informationsmangel, als die Frage nach der Einkommenshöhe ungeklärt bleibt. Das hat zur Folge, dass Gründer unabhängig von ihrer Einkommenshöhe als gleich erfolgreich bewertet werden. Der kurze Überblick macht deutlich, dass das Hauptproblem der beiden diskutierten Zielvariablen in der geringen Information über den aktuellen Zustand des Gründers liegt. Daher wäre es – zumindest für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – sinnvoll, die impliziten Zielsetzungen der Förderprogramme (ÜG und ExGZ) für die Findung einer Zielvariablen zu nutzen. Da als Förder voraussetzung unter anderem ein aussagefähiger Geschäftsplan gefordert wird, aus dem hervorgehen soll, inwieweit die selbständige Tätigkeit ein nachhaltiges Einkommen generieren kann, bietet es sich an, „Generiertes Einkommen“ in Kombination mit der von der Person gewählten Vertragsform nach Beendigung der Förderung als Zielgröße einzuführen. Dementsprechend wurde diese Variable in die telefonische Befragung der Gründer aufgenommen. Zum Abschluss dieses Kapitels in II.1.7 wird ein Überblick über die Leitfragen für die telefonische Befragung gegeben. Eine ausführliche Deskription der telefonischen Befragung findet sich in IV.3 und Anhang C.11.

Die Variable „Generiertes Einkommen“ kann unabhängig von der gewählten Vertragsform der beobachteten Person analysiert werden. Gleichzeitig kann durch die Erfassung der Variablen „Vertragsform“ untersucht werden, ob das jeweilige Einkommen über die öffentlich geförderte Vertragsform „Selbständigkeit“ oder über andere Vertragsformen erzeugt wurde. Auf diese Weise würden die unterschiedlichen Entwicklungen einzelner Gründer (gemessen durch die Einkommensentwicklung) transparent werden. Gleichzeitig kann das Ausscheiden etwa zurück in die Arbeitslosigkeit explizit erfasst werden. Beides (Wahl der Vertragsform sowie möglicher Abbruch der Selbständigkeit) fand dementsprechend Berücksichtigung in der telefonischen Befragung (siehe nochmals Kap. II.1.7.)

Bei Einführung einer Zielvariable gilt es natürlich auch zu hinterfragen, inwieweit sie den Motivlagen der zu analysierenden Zielgruppe entspricht, i.e. ob die Motivation der gründenden Personen selbst in eine ähnliche Richtung gehen. Selbst wenn bei Befragungen Gründerinnen und Gründer als wichtige Motivation ihrer Selbständigkeit immer wieder auch „die Verwirklichung einer eigenen Idee“ oder den Wunsch „der eigene Chef zu sein“ äußern, so ist nichts desto trotz auch für diesen Personenkreis letztlich das Erwirtschaften eines nachhaltigen Einkommens das vorrangige Ziel der meisten Gründungen.

Allerdings muss auch bei dieser Variable auf die verschiedenen Nachteile hingewiesen werden. Zum einen gibt es Erfassungsprobleme. i) Ein bestimmter Anteil von befragten Personen ist prinzipiell nicht bereit, Auskünfte über seine Einkommenshöhe zu machen. ii) Selbständige sind darüber hinaus häufig gar nicht in der Lage, ihr monatliches oder jährliches Einkommen hinreichend exakt zu beziffern. Vielen Befragten unterlaufen dabei auch (nicht unbedingt gewollte) Verwechslungen zwischen Gewinn der Unternehmung, Bruttoeinnahmen, Einnahmen vor oder nach Steuern etc., auch wenn sie spezifisch gefragt werden. iii) Die Gefahr der falschen Auskunft ist auch bei antwortwilligen Personen bei dieser Frage höher als bei anderen Fragen. Wie sich in Kapitel IV.3.2.1.6. auch zeigt, sind die hier dargestellten Probleme auch bei der telefonischen Befragung in der laufenden Untersuchung aufgetreten.

Neben den Erfassungsproblemen liegt die zweite Schwierigkeit bei dieser Zielgröße aufgrund des vorgegebenen Untersuchungsrahmens darin, dass sich die Gründer zum Befragungszeitpunkt erst im zweiten Jahr ihrer Selbständigkeit befinden. Viele Gründer haben bis dahin ihre potentiellen Einkommensquellen noch nicht maximal erschlossen. Daraus kann sich ein verzerrtes Bild ergeben, vor allem, wenn man das aktuelle mit dem zuletzt in abhängiger Beschäftigung erzielte Einkommen vergleicht.

Als Ergebnis dieser Vorüberlegungen werden wir im Lauf der Untersuchung also zwei Zielvariablen verwenden, eine Verbleibsvariable (in selbständiger oder unselbständiger Beschäftigung) und eine Einkommensvariable.

Als erste Arbeitshypothese lässt sich aus der Diskussion ableiten:

(H1) *Hauptziel der meisten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist es, mit der Gründung ein „nachhaltiges Einkommen“ zu erwirtschaften.*

1.3.2 Risiken von Gründungen (aus Arbeitslosigkeit)

Diese Hypothese stellt die Erwartung in den Vordergrund, Gründer könnten ihre Aktivitäten so gestalten, dass die Wahrscheinlichkeit, ein nachhaltiges Einkommen zu erzielen, hoch ist. Eine solche Hypothese scheint vordergründig im Widerspruch zu gängigen Vorstellungen über die Gründung einer eigenen Unternehmung zu stehen, vor allem dann, wenn Gründung mit Innovation gleichgesetzt wird.

Bei der Analyse des oben beschriebenen Gründungsprozesses wird jedoch deutlich, dass es für Gründungen unterschiedliche Arten von Risiken gibt, die sich u.a. nach dem Grad der Beeinflussbarkeit unterscheiden lassen. Zum einen beeinflusst in der Tat die Art der Innovation und damit das externe Geschäftsrisiko die Wahrscheinlichkeit, ein nachhaltiges Einkommen zu generieren. Hier kann sicherlich als Faustregel gelten: je innovativer die Gründungsidee, desto geringer ist ex ante die Wahrscheinlichkeit, dass ein nachhaltiges Einkommen geplant werden kann und desto höher wird gleichzeitig die Streuung möglicher Einkommen sein. Hauptgrund für diese Annahme ist, dass mit ansteigendem Innovationsgrad dem Gründer weniger Informationen über die Marktfähigkeit seines geplanten Produkts vorliegen. In diesem Zusammenhang entscheidet der Gründer vorab durch den Grad der gewählten Innovation über die Erfolgswahrscheinlichkeit seiner Gründung. Für sehr innovative Produkte kann in der Gründungsphase sicherlich gelten, dass die Einflussmöglichkeit eines Gründers auf die Erfolgswahrscheinlichkeit begrenzt ist.

Wie verschiedene Studien und Befragungen zeigen [siehe nicht nur KfW-Gründungsmonitor [2004], sondern bereits Wießner [2001] oder Struck et al. [1998]) zeigen, liegt das benötigte Startkapital bei 90% der Gründungen aus Arbeitslosigkeit bei unter 25.000 Euro und nur bei 10% der Gründungen bei über 25.000 Euro. Für „Ich-AG-Gründungen“ hat das IfM [2005] herausgefunden, dass sogar weniger als 5% der Gründer mehr als 25.000 Euro an Startkapital benötigen. Nimmt man zum einen an, dass grundlegende Produkt- oder Verfahrensneuerungen, also Investitionen mit hoher oder sehr hoher Ungewissheit, zumeist größere Kapitalvolumina – oberhalb dieser Größenordnungen – erfordern und zum anderen die Investitionen bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit überwiegend gering ausfallen, so deutet dies darauf hin, dass externe Risiken bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit eine eher nachrangige Rolle spielen.

Unterscheidet man externe Risiken in Anlehnung an Röpke [1977] nach dem Grad der Innovation, so lässt sich für Gründungen aus Arbeitslosigkeit vermuten, dass in den meisten Fällen entweder die „traditionale“ oder die „imitative“ Strategie bei der Ausgestaltung der Gründung ihre Anwendung findet, also relativ niedrige Grade der Innovation gewählt werden. Diese Gründungen bergen dann ein geringes, höchstens aber ein mäßiges externes (Geschäfts-) Risiko. Insofern wird das in Hypothese 1 definierte Ziel „mit hoher Wahrscheinlichkeit ein nachhaltiges Einkommen zu erzielen“ nicht durch die möglich erscheinende Annahme konterkariert, dass Gründungen aufgrund ihres hohen Grades an Innovation zu nicht kalkulierbaren Risiken führen, was Hypothese 1 widersprechen würde.

Neben dem externen Risiko kann gleichzeitig die Persönlichkeit des Gründers den Grad der Wahrscheinlichkeit beeinflussen, ein nachhaltiges Einkommen zu generieren. Inwieweit kann nun ein Zusammenhang zwischen der Gründerpersönlichkeit und der Erfolgswahrscheinlichkeit unterstellt werden? In Kapitel II.1.2 wurde festgehalten, dass vor allem die Markteintrittsstrategie zentrale Bedeutung für den weiteren Gründungsprozess hat und dass diese Strategie umso besser umgesetzt wird, je eher sie zur Gründerpersönlichkeit und zum Produkt passt. Dekomponiert man vor diesem Hintergrund den abstrakten Begriff einer erfolgreichen Gründung, so kann man annehmen, dass die Wahrscheinlichkeit, das geplante Einkommen auch zu realisieren, steigt, je besser

- es dem Gründer gelingt, ein *Produkt* zu entwickeln und zu vertreiben, das zu der vom Gründer anvisierten Zielgruppe passt,
- die vom Gründer anvisierte *Zielgruppe* den Nutzen, den sie aus dem Produkt ziehen kann, erkennt,
- die vom Gründer entwickelte *Preisstrategie* zum Produkt (und den damit verbundenen Produktionskosten) und zu der anvisierten Zielgruppe passt,
- die Allokation zwischen Eigenproduktion und Zulieferung von Produktionsfaktoren gestaltet und Preise und Zulieferbedingungen verhandelt werden,
- die Konkurrenzanalyse dazu verwendet wird, die eigenen Angebote von den Konkurrenzangeboten abzugrenzen und ein Alleinstellungsmerkmal zu entwickeln.

Um die multiplen, interaktiven Verbindungen zwischen Produkt, Zielgruppe, Produktion und Planung, Konkurrenz und eigener Preisstrategie optimieren zu können, müssen Gründer „die richtigen Entscheidungen“ treffen. Dazu benötigen sie zum einen *Kenntnisse* („Know-How“) über betriebswirtschaftliche

Abläufe wie sie in Kapitel II.1.2 ausführlich dargestellt wurden¹². Wissen allein reicht jedoch nicht aus, um eine Unternehmung erfolgreich zu starten. Die Personen benötigen gleichzeitig bestimmte Fähigkeiten für unternehmerisches Handeln. Sie benötigen genauer die *Fähigkeiten*, die gewonnenen oder bereits existierenden Kenntnisse auf ihre eigene Unternehmung anzuwenden, um „*geeignete Entscheidungen*“ zu treffen. Im Einzelnen bedarf es der Fähigkeiten,

- verfügbare Handlungsoptionen zunächst möglichst vollständig zu erkennen,
- die erkannten Handlungsoptionen einer Bewertung zu unterziehen,
- aus den verfügbaren Handlungsoptionen Entscheidungen für die Ausgestaltung der eigenen Unternehmung so zu treffen, dass damit das Risiko, mit der Unternehmung kein Einkommen zu erwirtschaften, möglichst gering gehalten wird,
- die ausgewählten Handlungsalternativen tatsächlich umzusetzen und die damit verbundenen Risiken und Unsicherheiten auszuhalten.

Somit stehen dem Marketing-Mix aus Produkt, Planung und Produktion, Zielgruppe und Preisstrategie als Voraussetzung für eine Erfolg versprechende Gründung verschiedene „Komponenten“ einer Unternehmerpersönlichkeit gegenüber, die ihrerseits abhängig sind vom individuellen Fähigkeits- und Kenntnisstand.

Der notwendige Kenntnisgrad eines Gründers ist bereits durch die verschiedenen oben beschriebenen betriebswirtschaftlichen Parameter erfasst. Bei der Analyse notwendiger Fähigkeiten zur Leitung eines Unternehmens geht es dagegen um die Erfassung derjenigen Persönlichkeitsfaktoren eines Gründers, die als Voraussetzung dafür gelten, um die „geeigneten Entscheidungen“ in der eigenen Unternehmung treffen zu können. In der einschlägigen psychologischen Literatur werden hierzu so genannte motivationale Persönlichkeitsfaktoren genannt, aus denen sich die Einstellungen, Motivationen und Verhaltensantriebe von Gründern ableiten lassen. Das sind Faktoren wie

- Unabhängigkeit, der Wunsch nach Selbstbestimmung durch eigene Existenz,
- Leistungsorientierung, die Befriedigung, vorgegebene Aufgaben mit hohem Erfolgsgrad auszuführen,
- Kombinatorisches Denkvermögen, die Fähigkeit, Zusammenhänge in ihrer Komplexität und Interdependenz zu erfassen,
- internale Kontrollüberzeugung, die Überzeugung, entscheidende Gründungs- und Betriebsprozesse durch das eigene Können und Handeln zu gestalten,
- Adaption auf unerwartete Situationen, die Fähigkeit, etwa bei Eintritt ungeplanter Ereignisse handlungsfähig zu bleiben,
- Fähigkeit zur Problemlösung, wonach vergleichsweise leicht große Mengen an Informationen verarbeitet und bewältigt, Fehlentscheidungen erkannt und revidiert werden können,

¹² „Kenntnisse“ beschränken sich in diesem Zusammenhang auf rein kaufmännisches oder betriebswirtschaftliches Basiswissen. Das zur Herstellung eines Produktes oder zur Bereitstellung einer Dienstleistung erforderliche technische Know-How wird als gegeben angenommen.

- Empathie, die Fähigkeit, sich in die Rolle von Kunden und Lieferanten zu versetzen und dadurch die Position der eigenen Unternehmung zu verbessern,
- Durchsetzungsfähigkeit, Preise gegenüber Kunden und Lieferanten zu halten.¹³

Subsumiert man diese Faktoren unter den abstrahierenden Begriff „Fähigkeiten“ und das für eine Gründung notwendige Wissen mit dem Begriff „Kenntnisse“, so lässt sich als zweite Arbeitshypothese ableiten:

(H2) *Die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Gründung ist um so höher, je mehr Kenntnisse der Gründer zur (optimalen) Gestaltung seines geplanten Betriebes hat (gemeint sind Kenntnisse über Marketing, Vertrieb, Buchhaltung, rechtliche Grundlagen, technische Eigenschaften der geplanten Produkte etc.) und je mehr er über Fähigkeiten verfügt, seine Gründung zu gestalten (und die existierenden Kenntnisse zu verarbeiten), und Entscheidungen zu treffen, zu verwerfen oder zu modifizieren.*

1.3.3 Gründertypen und Nutzertypen

Die Existenz eines Kontinuums von Gründertypen mit unterschiedlichen Fähigkeits- und Kenntnisgraden erfordert für eine weitere Operationalisierung zunächst eine grobe Kategorisierung dieser Typen. Denn erst durch eine diskrete Typisierung auf der Basis der beschriebenen Hypothesen wird es möglich, konkrete Analysen möglicher Wirkungsweisen der Förderprogramme auf die unterschiedlichen Gründertypen vorzunehmen. Im Folgenden wollen wir daher überblickartig nach drei verschiedenen Gründertypen unterscheiden:

1. Personen, die selbst ein ausreichend hohes Fähigkeitsniveau besitzen, also vollständig handlungsfähig sind und die gegebenenfalls nur noch punktuellen Wissenstransfer benötigen. Diese Gründertypen haben bereits die Fähigkeit, Kenntnisse auf die eigene Unternehmung ohne weitere institutionelle Unterstützung anzuwenden, um eine erfolgreiche Gründung durchführen zu können. Gegebenenfalls können sie aus ihrem privaten Umfeld durch entsprechendes Feedback handlungssicher gemacht werden.
2. Personen, die über ein nicht ausreichendes, aber entwickelbares Fähigkeitsniveau verfügen. Diese Typen können durch die institutionelle Vermittlung zusätzlicher Fähigkeiten handlungssicher gemacht werden – ggf. in Kombination mit entsprechenden Wissenstransfers. Diese Typen benötigen institutionelle Unterstützung in Bezug auf die Weiterentwicklung ihrer Fähigkeiten, um ähnlich erfolgreich gründen zu können, wie die zuvor beschriebenen Typen.

¹³ Die weitergehende Literatur zu den psychologischen Komponenten einer Gründung ist bereits sehr vielzählig. Differenzierte Aussagen zu oben genannten Faktoren finden sich etwa in McClelland [1961,1985] Klandt [1984], Schuler [1998] oder Müller [2000]. Für erste empirische Untersuchungen, die die Relevanz der motivationalen Persönlichkeitsfaktoren als eine Voraussetzung für eine erfolgreiche Gründung unterstreichen, siehe z.B. Klandt et al. [1998].

3. Personen, die über ein geringes Fähigkeitsniveau und über ein kaum „entwickelbares“ Fähigkeitspotential verfügen, die nicht handlungsfähig sind und auch nicht handlungsfähig gemacht werden können. Diese Typen können auch durch eine institutionalisierte prozessorientierte Unterstützung nicht zu unternehmerischem Denken aktiviert werden. Ihnen sollte daher von einer Gründung explizit abgeraten werden.

Die hier vorgeschlagene Typologie macht vor allem deutlich, dass das wesentliche Merkmal zur Unterscheidung von Gründertypen in deren unterschiedlichen Fähigkeitsniveaus zu sehen ist. Diese Typisierung hat weit reichende Konsequenzen für das Erkenntnisinteresse des Auftraggebers und damit für die gegenwärtige Analyse. Für den Auftraggeber ist „ein Vergleich von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit mit den übrigen Existenzgründungen“ von zentraler Bedeutung (siehe S.3 der Anlage 1 des Ausschreibungstextes). Die Variable „Arbeitslosigkeit“ wäre dann ein Erkenntnis erzeugendes Unterscheidungsmerkmal, wenn sie einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg oder Misserfolg einer Gründung hätte oder wenn – entsprechend der oben eingeführten Terminologie – Gründer aus Arbeitslosigkeit ein grundsätzlich anderes Fähigkeitsniveau für selbständige Tätigkeiten hätten als die übrigen Gründer. Dies impliziert weiterhin einen kausalen Zusammenhang zwischen unterschiedlichen Fähigkeitsniveaus und der formalen Zustandsbeschreibung „arbeitslos gemeldet“. Vergangene Studien haben jedoch gezeigt (siehe etwa Pfeiffer und Reize [2000]), dass die Überlebensquoten von vormals arbeitslosen (mit ÜG geförderten) Unternehmern drei Jahre nach Gründung ähnlich hoch waren wie die der ‚übrigen‘ Unternehmer. Diese Beobachtung führt zu der Schlussfolgerung, dass sowohl bei den Gründungen aus Arbeitslosigkeit als auch bei sonstigen Gründungen in ähnlichem Umfang fähige und weniger fähige Gründer zu finden sein dürften¹⁴.

Wie schwierig die Variable „Arbeitslosigkeit“ als Unterscheidungsmerkmal zu handhaben ist, wird auch deutlich, wenn weiterhin die Änderungen der Zugangsvoraussetzungen zu ÜG analysiert werden. Insbesondere die Aufhebung der so genannten „Vierwochenfrist“, wonach der Zugang zu ÜG erst nach Ablauf einer vierwöchigen Phase der Arbeitslosigkeit möglich war, hat erhebliche Konsequenzen für diese Variable: Seit dieser Änderung können Personen, die selbst die Beendigung ihres Arbeitsverhältnisses herbeigeführt haben, für ihre Gründung auch dann eine Förderung erhalten, wenn sie faktisch keinen Tag arbeitslos waren. Nach der neuen Regelung zählen solche Start-ups als geförderte Gründungen aus Arbeitslosigkeit, nach der alten Regelung wären sie hingegen als „übrige Existenzgründung“ zu klassifizieren gewesen. Es ist nicht zu erwarten, dass die gleiche Person aufgrund der neuen Regelung nun ein anderes Fähigkeitsniveau für eine Gründung besitzt. Dies verdeutlicht, warum ein formales Kriterium wie der aktuelle Erwerbsstatus nicht in einem unmittelbar kausalen Zusammenhang zum Fähigkeitsniveau einer gründenden Person stehen muss.

¹⁴ In der Vergangenheit gingen gesellschaftspolitische Zielsetzungen, die beispielsweise auch leitend bei der Einführung des Überbrückungsgeldes waren, nicht von einem Fähigkeitsdefizit bei den Teilnehmern aus, das durch die Maßnahme kompensiert werden sollte. Stattdessen stand die Herstellung von „Startchancengerechtigkeit“ im Mittelpunkt. Förderziel war es dabei u.a., die durch Arbeitslosigkeit bedingten Nachteile oder Handicaps möglichst auszugleichen (vgl. Lampert, 1996: 15). Natürlich muss in diesem Zusammenhang einschränkend hinzu gefügt werden, dass für die Vergleichsgruppe der sonstigen Gründer (denen gegenüber die gleichen Startchancen hergestellt werden sollen) implizit angenommen wird, sie würden bis zum Tag der Gründung über die Möglichkeit eines vollwertigen Verdienstes verfügen.

Daher halten wir es für diese Wirksamkeitsanalyse für erkenntnisreicher, vor allem im Rahmen der qualitativen Implementationsanalysen die Frage zu thematisieren, wie ‚erfolgreiche‘ verglichen mit ‚weniger erfolgreichen‘ Existenzgründern einer selbständigen Tätigkeit nachgehen. Sofern sich Fähigkeitsniveaus der Gründer ex post erkennen lassen, werden vereinzelt Hinweise auch im Hinblick auf Unterschiede in den Fähigkeitsniveaus geleistet. Darüber hinaus werden Hinweise gesammelt, inwieweit finanzielle und flankierende Förderangebote bei erfolgreichen und weniger erfolgreichen Gründern im Verlauf des Gründungsprozesses genutzt wurden. Weiterhin werden Gründer aus Arbeitslosigkeit, die finanzielle Förderung genutzt haben, mit solchen Gründern aus Arbeitslosigkeit verglichen, die (aus welchen Gründen auch immer) ohne die finanzielle Unterstützung gestartet sind.

Neben diesen Gründertypen ist es notwendig, entsprechend der Ausschreibung der Auftraggebers unterschiedliche Nutzertypen der finanziellen (ÜG, ExGZ) bzw. der instrumentellen Hilfen (Training, Coaching etc.) zu identifizieren, um mögliche Wirkungen der verschiedenen Förderungen und möglicher Förderkombinationen zu erfassen. Hier gilt es zum einen zu unterscheiden, welche Personen sich erst aufgrund der finanziellen Förderung für eine Existenzgründung entschieden haben im Vergleich zu solchen Personen, die eine Selbständigkeit ohnehin geplant hatten. Dem gegenüber ist auch zu unterscheiden, in welchem Umfang die finanzielle Unterstützung auch genutzt wird, um den Bezug sozialstaatlicher Transferleistungen während der Arbeitslosigkeit lediglich zu verlängern oder (im Vergleich zum Bezug von Arbeitslosengeld II) zu verbessern. Entsprechend liegt in diesen Fällen auch nicht die individuelle Zielsetzung vor, nach Ablauf der finanziellen Förderung ein eigenständiges Einkommen zu generieren. Im Einzelnen lassen sich derzeit folgende Nutzertypen unterscheiden:

1. Personen, die auch ohne finanzielle Förderung (ÜG, ExGZ) eine eigene Unternehmung gestartet hätten.
2. Personen, die in erster Linie aufgrund der Förderangebote (ÜG, ExGZ) sich für eine Gründung entschieden haben und die umgekehrt ohne diese Förderung nicht gegründet hätten.
3. Personen, die zuvor die gleiche oder eine ähnliche Tätigkeit in Schwarzarbeit ausgeübt haben und die durch die Förderung (insbesondere ExGZ) einen Anreiz erhalten, diese Aktivitäten zu legalisieren.
4. Personen, die die finanzielle Förderung (ÜG und Ich-AG) nutzen, um ihren Lebensunterhalt zu sichern und die, trotz formal erfolgter Gründung keine Geschäftstätigkeit mit dem Ziel der nachhaltigen Einkommensgenerierung aufnehmen.

In nachfolgender Übersicht 1 werden die unterschiedlichen Gründer- und Nutzertypen eingeführt. Dies erlaubt eine grundsätzliche Unterscheidung der möglichen Förderkombinationen in Anlehnung an die Ausschreibung des Auftraggebers.

Übersicht 1: Intendierte und nicht intendierte Förderwirkungen

Existenzgründungszuschuss/Überbrückungsgeld/Flankierende Maßnahmen				
Nutzer- Gründer- typ	Personen, die auch ohne Förderung gegründet hätten	Personen, die aufgrund der Förderung gründen	Personen, die zuvor in Schwarzarbeit tätig waren	Personen mit Absicht zum Missbrauch
Personen, die ohne begleitende Förderung erfolgreich gründen können	(+) von FM: Mut zur Gründung (+) von ÜG oder ExGZ, wenn aufgrund Förderung Entwicklung der Unternehmung und/oder Einkommenssituation sich verbessert hat	(+) von FM: Mut zur Gründung (+) von ÜG oder ExGZ, wenn aufgrund Förderung Gründung im Beobachtungszeitraum überlebt und/oder Einkommenssituation sich verbessert	(+) von FM Mut zur Gründung (+) von ÜG oder ExGZ, wenn aufgrund der Legalisierung besserer Marktzugang und damit Einkommenssituation sich verbessert	(+) von FM: aufgrund Beratung weniger Missbrauch (+) von ÜG oder ExGZ, wenn aufgrund Förderung dennoch Gründung im Beobachtungszeitraum
	(0) von ÜG oder ExGZ, wenn nach Förderung Entwicklung der Unternehmung und/oder Einkommenssituation sich nicht verändert hat. (0) von FM, wenn Gründer ohne zwingende Notwendigkeit kostenlose FM nutzt	(0) von ÜG oder ExGZ, wenn Gründung scheitert und/oder Einkommenssituation sich nicht verändert hat. (0) von FM, wenn diese ohne Notwendigkeit genutzt wird	(0) von ÜG oder ExGZ, wenn weiterhin Tätigkeit in Schattenwirtschaft oder nach Legalisierung Einkommenssituation sich nicht verbessert (0) von FM, wenn diese ohne Notwendigkeit genutzt wird	(0) von ÜG oder ExGZ, wenn Förderung nur zur Sicherung des Lebensunterhalts genutzt wird. (0) von FM, wenn diese ohne Notwendigkeit genutzt wird
	(-) von ÜG oder ExGZ, wenn Gründung aufgrund der Förderung scheitert oder Einkommenssituation sich verschlechtert hat. (-) von FM, wenn Gründer nach falscher Beratung falsche Entscheidung trifft und Einkommenssituation sich verschlechtert	(-) von ÜG oder ExGZ, wenn Gründung scheitert und/oder Einkommenssituation sich verschlechtert hat. (-) von FM, wenn Gründer nach falscher Beratung falsche Entscheidung trifft und Einkommenssituation sich verschlechtert	(-) von ÜG oder ExGZ, wenn Selbständigkeit aufgrund der Förderung scheitert und/oder Einkommenssituation sich verschlechtert hat (-) von FM, wenn Person nach falscher Beratung falsche Entscheidung trifft und Einkommenssituation sich verschlechtert	(-) von ÜG oder ExGZ, wenn aufgrund der Förderung Einkommenssituation sich verschlechtert hat. (-) von FM, wenn Gründer nach falscher Beratung falsche Entscheidung trifft und Einkommenssituation sich verschlechtert

Nutzer- typ Gründer- typ	Personen, die auch ohne Förderung gegründet hätten	Personen, die aufgrund der Förderung gründen	Personen, die zuvor in Schwarzarbeit tätig waren	Personen mit Absicht zum Missbrauch
<p>Personen, die durch geeignete begleitende Förderung erfolgreich gründen könn(t)en</p>	<p>(+) von FM, wenn Gründer aufgrund FM höheres Einkommen erwirtschaften. (+) von ÜG oder ExGZ + FM, wenn aufgrund Doppelförderung (ÜG + FM) Entwicklung der Unternehmung und/ oder Einkommenssituation sich verbessert hat</p> <p>(0) von ÜG oder ExGZ, wenn nach Förderung Entwicklung der Unternehmung und/ oder Einkommenssituation sich nicht verändert hat, weil FM nicht angeboten oder in schlechter Qualität oder unzureichendem Umfang vermittelt wurde.</p> <p>(-) von ÜG oder ExGZ, wenn Gründung aufgrund der Förderung und/oder mangelndem FM scheitert, so dass Einkommenssituation sich verschlechtert hat. (-) von FM, wenn Gründer nach falscher Beratung falsche Entscheidung trifft</p>	<p>(+) von FM, wenn Gründer aufgrund FM Gründung im Beobachtungszeitraum überlebt und/oder Einkommenssituation sich verbessert (+) von ÜG oder ExGZ + FM, wenn aufgrund Doppelförderung Gründung überlebt und/oder Einkommenssituation sich verbessert</p> <p>(0) von ÜG oder ExGZ, wenn Gründung nach Förderung scheitert und/ oder Einkommenssituation sich nicht verändert hat, weil FM nicht angeboten oder in schlechter Qualität oder unzureichendem Umfang vermittelt wurde.</p> <p>(-) von ÜG oder ExGZ, wenn Gründung aufgrund der Förderung und/oder mangelndem FM scheitert oder Einkommenssituation sich verschlechtert hat. (-) von FM, wenn Gründer nach falscher Beratung falsche Entscheidung trifft</p>	<p>(+) von ÜG oder ExGZ + FM, wenn aufgrund der Legalisierung besserer Marktzugang und damit Einkommenssituation sich verbessert</p> <p>(0) von ÜG oder ExGZ, wenn weiterhin Tätigkeit in Schattenwirtschaft, oder nach Legalisierung Einkommenssituation sich nicht verbessert. (0) von ÜG oder ExGZ + FM, wenn FM in schlechter Qualität oder unzureichendem Umfang vermittelt wurde, so dass Einkommenssituation sich nicht verbessert.</p> <p>(-) von ÜG oder ExGZ, wenn Selbständigkeit aufgrund der Förderung und/oder mangelndem FM scheitert oder Einkommenssituation vor Steuern sich verschlechtert hat (-) von FM, wenn Person nach falscher Beratung falsche Entscheidung trifft</p>	<p>(+) von FM, wenn durch Beratung von Missbrauch abgehalten wird. (+) von ÜG + FM, wenn aufgrund Förderung dennoch „echte“ Gründung im Beobachtungszeitraum und Verbesserung der Einkommenssituation</p> <p>(0) von ÜG oder ExGZ, wenn Förderung nur zur Sicherung des Lebensunterhalts genutzt wird. (0) von ÜG oder ExGZ, wenn aufgrund Förderung dennoch Gründung im Beobachtungszeitraum, aber mangels FM keine Verbesserung der Einkommenssituation</p> <p>(-) von ÜG oder ExGZ, wenn aufgrund der Förderung Einkommenssituation sich verschlechtert hat. (-) FM, wenn Gründer nach falscher Beratung falsche Entscheidung trifft und Einkommenssituation sich verschlechtert hat.</p>

Nutzer- typ Gründer- typ	Personen, die auch ohne Förderung gegründet hätten	Personen, die aufgrund der Förderung gründen	Personen, die zuvor in Schwarzarbeit tätig waren	Personen mit Absicht zum Missbrauch
Personen, die nicht für eine selbst- ständige Tätigkeit geeignet sind.	(+) von FM, wenn durch Beratung von Gründung abgehalten wird. (0) von ÜG oder ExGZ, wenn nach Förderung Einkommenssituation sich nicht verändert hat. (0) von FM, wenn ohne Notwendigkeit genutzt. (-) von ÜG oder ExGZ, wenn nach Förderung Einkommens- oder Vermö- genssituation sich verschlechtert hat. (-) von FM, wenn Gründer nach falscher Beratung gründet und Einkommens- situation sich verschlechtert	(+) von ÜG oder ExGZ, wenn Person aufgrund von Gründungsaktivitäten abhängige Beschäftigung findet. (+) von FM, wenn durch Beratung von Gründung abgehalten wird. (0) von ÜG oder ExGZ, wenn nach Förderung Einkommenssituation sich nicht verändert hat. (0) von FM, wenn ohne Notwendigkeit genutzt. (-) von ÜG oder ExGZ, wenn nach Förderung Einkommens- oder Vermö- genssituation sich verschlechtert hat. (-) von FM, wenn Gründer nach falscher Beratung gründet und Einkommens- situation sich verschlechtert	(+) von FM, wenn Tätigkeit durch Beratung in „legale“ abhängige Beschäftigung gelenkt wird. (0) von ÜG oder ExGZ, wenn nach Förderung Einkommenssituation sich nicht verändert. (0) von FM, wenn ohne Notwendigkeit genutzt. (-) von ÜG oder ExGZ + FM wenn nach falscher Beratung Entscheidung für „weiße“ Gründung und Einkommenssituation sich verschlechtert	(+) von FM, wenn durch Beratung Reduzierung von Missbrauch (0) von ÜG oder ExGZ, wenn Förderung nur als fortgesetzte Transferleistung genutzt wird. (0) von FM, wenn ohne Notwendigkeit genutzt. (-) von ÜG oder ExGZ, wenn aufgrund der Förderung Einkommenssituation sich verschlechtert hat. (-) von FM, wenn Gründer nach falscher Beratung gründet und Einkommens- situation sich verschlechtert

Legende:

- (+) positive Wirkung einer Förderung
- (0) Förderung zeigt keine Wirkung
- (-) negative Wirkung der Förderung

ÜG: Überbrückungsgeld

ExGZ: Existenzgründungszuschuss

FM: Flankierende Maßnahmen wie Seminare, Training, Coaching, Beratung und Begleitung in einem Gründungszentrum oder Inkubator

1.4 Implikationen der Gründermatrix

Die vorangehende Übersicht veranschaulicht das Erkenntnisinteresse des Auftraggebers. Anhand dieser Übersicht kann auf theoretischer Basis deutlich gemacht werden, welche unterschiedlichen Wirkungen durch welche Förderungen bzw. Förderkombinationen bei den verschiedenen Gründer- und Nutzertypen erzeugt werden können. Im Einzelnen werden Auswirkungen des Überbrückungsgeldes, des Existenzgründungszuschusses und verschiedener flankierender Angebote (wie Seminare, Training, Coaching und andere Begleitungs- und Betreuungsangebote) bei verschiedenen Gründer- und Nutzertypen dargestellt. Als Zielvariable einer erfolgreichen Gründung wird – in Anlehnung an Hypothese 1 – das Einkommen der geförderten Person genutzt. Weiterhin wird in dieser Übersicht davon ausgegangen, dass der kontrafaktische Zustand bei der geförderten Person selbst ohne Förderung ermittelt werden könnte. Mit anderen Worten: in dieser Analyse wird hypothetisch davon ausgegangen, es könnte der Zustand der geförderten Person ohne Förderung ermittelt werden.

- I. In dieser Matrix kann von einer *positiven* Wirkung der Förderung gesprochen werden, wenn bei der geförderten Person eine Einkommensverbesserung (im Vergleich zum Zustand der Nichtförderung) zu beobachten ist, die ursächlich auf die Förderung zurückgeführt werden kann. Das bedeutet gleichzeitig, dass eine positive Wirkung nicht nur bei Personen zu verzeichnen ist, die innerhalb ihrer selbständigen Tätigkeit ein höheres Einkommen erzielen, sondern auch bei Personen die aufgrund ihrer selbständigen Tätigkeit wieder eine abhängige Beschäftigung mit einer entsprechenden Einkommensgenerierung gefunden haben. Eine Förderung ist in diesem Fall sinnvoll.
- II. Die Förderung entfaltet hingegen *keine* Wirkung, wenn sie bei der geförderten Person zu keiner ursächlichen Einkommensveränderung (im Vergleich zur Nichtförderung) führt. Aufgrund der Wirkungslosigkeit hätte die Förderung in diesem Fall eingespart werden können.¹⁵
- III. Darüber hinaus kann durch die Förderung eine *negative* Wirkung erzeugt werden, wenn bei der geförderten Person eine Einkommensverschlechterung (im Vergleich zur Nichtförderung) zu beobachten ist, die ursächlich auf die Förderung zurückgeführt werden kann. In diesem Falle hätte die Förderung nicht nur gespart werden können, sie führt zusätzlich auch bei der geförderten Person selbst zu negativen Folgekosten.

Ad I) Im Weiteren seien die wichtigsten und die erklärungsbedürftigen Implikationen der Matrix beschrieben und hier zunächst mögliche *positive* Bewertungen:

- Eine finanzielle Förderung kann nicht nur bei solchen Personen positive Wirkung entfalten, die erst aufgrund der Förderung sich für eine selbständige Tätigkeit entschieden haben, sondern auch bei Personen, die ohnehin eine Gründung geplant hatten, die aber aufgrund der finanziellen Förderung erst oder besser in die Lage versetzt werden, die persönlichen Voraussetzungen für eine Gründung zu schaffen (etwa die Weiterentwicklung der Fähigkeiten) oder die planenden und umsetzenden Schritte

¹⁵ In diesem Zusammenhang gilt es darauf hinzuweisen, dass Definition einer wirkungslosen Förderung sich ändern kann, wenn nicht der kontrafaktische Zustand der geförderten Person zum Vergleich herangezogen wird, sondern eine „gematchte“ Gruppe, die eine alternative Förderung erhalten hat. Bei der Bildung einer solchen Vergleichsgruppe kann der Zustand eines unveränderten Einkommens unter Umständen als Erfolg gewertet werden.

einer Gründung durchzuführen (wie im Unterkapitel zum idealtypischen Gründungsprozess beschrieben). Das bedeutet gleichzeitig, dass der Tatbestand der Mitnahme bei Personen, die ohnehin eine Gründung planen, differenzierter zu betrachten ist. Solange Gründer durch die finanzielle Förderung in die Lage versetzt werden, sich besser auf die Selbständigkeit vorzubereiten und die bessere Vorbereitung zu einem höheren Einkommen bzw. zu schnellerer Konsolidierung führt, ist es nicht zutreffend, von Mitnahme zu sprechen.

Darüber hinaus sind positive Effekte zu verzeichnen, wenn Gründer ohne eine entsprechende Förderung sich für eine Selbständigkeit in „Schwarzarbeit“ entscheiden würden und durch die Förderung Anreiz zur Legalisierung ihrer Tätigkeit erhalten. Ebenso sind positive Effekte zu verzeichnen, wenn Gründer, die eine Absicht zum Missbrauch der Förderung erkennen ließen, sich für eine „ernsthafte“ selbständige Tätigkeit entscheiden.

- Die Matrix macht gleichzeitig deutlich, dass unterschiedliche flankierende Maßnahmen neben der finanziellen Förderung erhebliche Bedeutung haben können. Zunächst können durch eine geeignete Ausgestaltung von Information, Erstberatung und gegebenenfalls auch Interaktion zwischen beratender Stelle und potentiell Gründer steuernde Effekte erzeugt werden, die umfassende allokativen Auswirkungen auf den Umfang der Antragstellungen haben.
 - a) Fähige Gründer könn(t)en zu einer schnellen Gründung ohne (weitere kostenträchtige) Beratung ermutigt werden.
 - b) Weniger fähige Gründer könn(t)en dahingehend beraten werden, dass sie von einem Gründungsvorhaben ablassen, wenn es keine nachhaltige Einkommensgenerierung erwarten lässt, (Einsparung der finanziellen Förderung).
 - c) „Scheingründer“ könn(t)en vom Missbrauch abgehalten oder zu einer aktiven Gründung ermutigt werden, wenn Beratung mit weitergehender Interaktion geeignet gekoppelt ist.
 - d) Noch nicht ausreichend fähige Gründer mit Entwicklungspotential könn(t)en durch eine entsprechende Beratung zu einer Gründung nach Nutzung passender flankierender Maßnahmen angehalten werden.
 - e) An diesem Punkt setzt eine wesentliche weitere Komponente flankierender Maßnahmen ein. Unter allen potentiellen Gründern gibt es Personen, die noch nicht über ausreichende Kenntnisse und/oder Fähigkeiten, aber über ein gewisses Entwicklungspotenzial für eine erfolgreiche Gründung verfügen. Diese Gründertypen können durch eine passende flankierende Maßnahme (Seminare und Trainings zur Weiterentwicklung der Kenntnisse; Trainings, Coaching und Inkubatoren zur Weiterentwicklung der Fähigkeiten) entsprechend begleitet werden. Erst wenn die Personen die passende Begleitung durchlaufen haben, kann die Förderung über die Kombination (ÜG/ExGZ + FM) eine positive Wirkung entfalten.

Ad II) Im Bezug auf die Fälle, in denen die Förderung *keine* Wirkung entfaltet (und damit hätte eingespart werden können), zeigt die Matrix folgende Implikationen auf:

1. Die finanzielle Förderung bleibt ohne Wirkung, wenn die Entwicklung der geförderten (im Vergleich zur ungeförderten) Unternehmung sich nicht geändert hat (bei Personen, die ohnehin eine Gründung

geplant hatten) oder wenn die Unternehmung wieder aufgegeben werden muss (bei Personen, die sich erst aufgrund der Förderung für eine Gründung entschieden haben) und/oder die finanzielle Situation des geförderten Gründers sich (im Vergleich zum Zustand der Nichtförderung) weder verschlechtert noch verbessert hat. Eine solche Situation der wirkungslosen Förderung kann bei Personen auftreten,

- die ohnehin eine Gründung geplant hatten und bei denen die finanzielle Förderung selbst keinerlei Auswirkungen (etwa in Bezug auf die Konsolidierung der Unternehmung und damit auf die Generierung des eigenen Einkommens) hat – hier ist es angebracht von *Mitnahme* zu sprechen;
 - die eine Existenz sichernde Gründung nach einer hinreichenden flankierenden Maßnahme hätten realisieren können, welche ihnen entweder nicht zugänglich war, oder in schlechter Qualität oder nicht in ausreichender Menge angeboten wurde – hier liegt somit eine *Fehlallokation der Fördermittel* vor;
 - die eine Existenz sichernde Gründung auch nach einer hinreichenden flankierenden Maßnahme nicht hätten realisieren können, auch wenn sie ihnen zugänglich war, – auch hier liegt eine *Fehlallokation* vor;
2. In Bezug auf Personen, die der gleichen Tätigkeit zuvor in Schwarzarbeit nachgegangen sind, kann darüber hinaus keine Wirkung erzeugt werden, wenn diese Personen auch weiterhin (trotz Förderung) in der Schattenwirtschaft tätig sind. Gleichmaßen bleibt die Förderung ohne Wirkung, wenn die geförderten Personen die Förderung als Variante von Transferleistungen lediglich zur Einkommenssicherung missbrauchen.
3. Flankierende Maßnahmen können auch dann ohne Wirkung bleiben, wenn die entsprechend geförderte Person keine flankierende Maßnahme benötigt hat. Ein solcher Fall tritt ein,
- wenn die mit einer flankierenden Maßnahme geförderte Person auch ohne flankierende Maßnahme hätte gründen können
 - wenn die Person trotz flankierender Maßnahme keine Existenz sichernde selbständige Tätigkeit aufbauen kann.

Ad III) Im Bezug auf die Fälle, in denen die Förderung eine *negative* Wirkung entfaltet (und damit auch zu negativen Folgekosten bei den geförderten Personen selbst führt), zeigt die Matrix folgende Implikationen auf:

Die finanzielle Förderung bleibt ohne Wirkung, wenn die Entwicklung der geförderten (im Vergleich zur ungeförderten) Unternehmung sich verschlechtert hat oder wenn die Unternehmung wieder geschlossen werden muss und der Einkommens- und/oder der Vermögenszustand der geförderten Person sich (im Vergleich zu einer ungeförderten Person) verschlechtert hat. Eine Verschlechterung der unternehmerischen Entwicklung oder der Einkommens- und Vermögensverhältnisse kann bei Personen eintreten, weil

- die finanzielle Förderung die Motivation des Gründers negativ beeinflusst hat und die geförderte Person weniger Mühen bei der Gestaltung ihrer Unternehmung aufgewandt hat als eine ungeförderte Person;
- die flankierende Förderung in unzureichender oder schlechter Qualität angeboten wurde oder zu falschen Entscheidungen bei der geförderten Person geführt hat.

Dies veranschaulicht, wie wichtig eine geeignete frühzeitige Beratung für weniger fähige Gründer ist. Die Übersicht zeigt auf, dass Förderkombinationen von finanzieller Unterstützung und flankierenden Maßnahmen eine zentrale Bedeutung erlangen können. Es wird vor allem deutlich, dass von flankierenden Maßnahmen erhebliche allokativen Effekte im Hinblick auf eine Steuerung geeigneter und ungeeigneter Gründer ausgehen können, dass aber vice versa mit diesen flankierenden Maßnahmen auch eine große Gefahr der Fehlallokation einhergeht, wenn sie nicht in ausreichender Qualität angeboten werden.

1.5 Konsequenzen der Gründermatrix für die weitere Analyse

Der Auftraggeber hat in seinem Ausschreibungstext in Bezug auf das Modul „Existenzgründungen“ explizit erbeten, Aussagen über die Wirkung der verschiedenen Förderungen (ÜG, ExGZ, flankierende Maßnahmen) und möglicher Förderkombinationen vor dem Hintergrund verschiedener Zielgruppen (unter den Dimension „Erfolgswahrscheinlichkeit arbeitsloser Gründer“) und vor dem Hintergrund unterschiedlicher Nutzertypen (Dimension: echte Gründer, Mitnahme, Missbrauch, potentielle Schwarzarbeiter) zu treffen.

Dieser Überblick dient als Konstrukt, um dem Auftraggeber zu verdeutlichen, welche komplexen und interdependenten Wirkungsweisen die verschiedenen Förderungen und Förderkombinationen auslösen können, wenn sie auf die möglichen (und vom Auftraggeber in ähnlicher Form erwarteten) Gründer- und Nutzertypen angewandt werden. Der hohe Grad der Komplexität und Interdependenz macht es in der Regel unmöglich, einzelne Ergebnisse aus den Implementationsanalysen und den qualitativen Analysen den jeweiligen Feldern der in Übersicht 1 ausgewiesenen Matrix zuzuordnen.

Eine Wirkungsanalyse, die eine solche Zuordnung erlaubt, hätte vor Einführung der Förderung starten müssen. Im idealtypischen Fall wären, nachdem in einem ersten Schritt bestimmte Gründertypen identifiziert sind, zur genauen Messung der Wirkung öffentlicher Förderung Vergleichs-Paare ähnlicher Gründertypen gebildet worden, von denen jeweils eine Person mit und eine Person ohne die jeweilige Förderung bzw. Förderkombination gestartet wäre.¹⁶

Für die gegenwärtige Untersuchung liegen jedoch in erster Linie „Ex-post-Daten“ vor, die eine Identifikation ursprünglicher Gründertypen nicht erlauben. Die Folge der Datenproblematik sei anhand von zwei Beispielen verdeutlicht:

1) Für einen erfolgreichen Gründer, der zum Beispiel ÜG und eine flankierende Förderung in Anspruch genommen hat, ist es ex-post nicht möglich zu beurteilen, ob

- i) der Erfolg durch seine grundsätzliche Fähigkeit zur Gründung gesichert war und auch das ÜG keinen Beitrag zum Gründungserfolg geleistet hat (dann hätte u.U. jede Förderung gespart werden können);

ii) erst das ÜG (und die damit erhaltene Überbrückung der Startphase) den Erfolg der Unternehmung ermöglicht hat (dann war die ÜG-Förderung wirkungsvoll, aber nicht die flankierende Förderung);

iii) erst die Förderkombination den Erfolg der Unternehmung möglich gemacht.

2) Für einen erfolglosen Gründer, der zum Beispiel ÜG und eine flankierende Förderung in Anspruch genommen hat, ist es ex-post nicht möglich zu beurteilen, ob

i) der Misserfolg durch seine grundsätzlich geringe Fähigkeit zur Gründung ausgelöst wurde,

ii) das ÜG (und die damit erhaltene Überbrückung der Startphase) falsch dimensioniert war und dadurch den Misserfolg der Unternehmung verursacht hat;

iii) der Erfolg der Unternehmung möglich gewesen wäre, wenn die gründende Person eine bessere Beratung und Betreuung erhalten hätte.

Diese Beispiele machen deutlich, dass die Wirkungen verschiedener Förderungen und vor allem verschiedener Förderkombinationen kaum nachgezeichnet werden können. Weitere Ausführungen, welche Wirkungen mit einem einstufigen und welche weiteren Wirkungen mit einem zweistufigen Matching-Verfahren identifiziert werden können, finden sich im Angebot sowie im Sachstandsbericht des Forschungsverbundes. Weiterhin wird im Berichtsteil IV im Einzelnen aufgezeigt, welche konkreten Ergebnisse und Hinweise über die Wirkungsweisen der verschiedenen Förderungen mit Hilfe des einstufigen Matching-Verfahrens identifiziert werden konnten. Im Rahmen der Kausalanalysen werden wir in Kapitel IV.3.3.2 über allgemeine Wirkungen am Arbeitsmarkt, in Kapitel IV.3.3.3 über Erfolgsdeterminanten für Gründungen aus Arbeitslosigkeit und in Kapitel IV.3.3.4 über die Einkommensentwicklung der Gründer berichten.

1.6 Fragenkatalog für die Implementationsanalysen

Aus den in II.1.2 dargestellten Erkenntnissen über eine ideale Gründung sowie aus den in II.1.3 aufgestellten Arbeitshypothesen wurden entsprechende Leitfragen für die Implementationsanalysen abgeleitet. Im Einzelnen werden im Rahmen der gegenwärtigen Untersuchung folgende Fragen thematisiert:

Zur Entwicklung der Gründungsidee:

- Wird in erster Linie erfolgreich gegründet, wenn Kernkompetenzen wie z.B. mehrjährige Berufs- oder Branchenerfahrungen vorhanden sind?
- Welche Erfolgsaussichten haben Gründungen aus einer „Ökonomie der Not“?

¹⁶ Angesichts der Existenz von Förderkombinationen wäre es in einer vollständigen Analyse natürlich notwendig, nicht nur Vergleichs-Paare sondern gegebenenfalls auch „statistische Vierlinge“ zu bilden, um auch die Wirkung einzelner Förderinstrumente vollständig zu erfassen.

- Welche Bedeutung hat die Auswahl der Branche für die Erfolgswahrscheinlichkeit?
- Ist die Entwicklung eines USP die zentrale Herausforderung für die Gründer?

Zur Produktplanungs- und Informationsphase:

- Erfolgte die Unternehmensgründung anhand eines schriftlich fixierten Business Plans? Wie wurde die Struktur des Business Plans in dieser Phase genutzt?
- Wenn eine Planung existierte, für welche Zwecke wurde der Business Plan nach außen hin genutzt? Inwieweit korrespondierte der Plan nach außen mit dem Plan nach innen?
- Hat erst der Zwang zur Erstellung eines Business Plans tatsächlich zu entsprechenden detaillierten Planungen in der Gründungsphase geführt?
- Welche Zusammenhänge bestanden zwischen den geplanten Geschäftsentwicklungen und der späteren tatsächlichen Geschäftsentwicklung?
- Wie kam der Business Plan nach der Gründung zum Einsatz?
- Gibt es beobachtbare Zusammenhänge zwischen der formalen Entwicklung eines Business Plans und der späteren Tragfähigkeit der Unternehmung?

Zur Ressourcen- und Liquiditätsplanung:

- Persönliche Qualifikationen
 - In welcher Form wurde gegründet – Einzel- oder Teamgründung?
 - Welche der fünf in II.1.2 genannten persönlichen Qualifikationen (technische Qualifikationen, Erfahrungen in der Branche, kaufmännisches Wissen, Kenntnisse und Fähigkeiten für Vertrieb und Einkauf, Führungs- und Teamfähigkeit) haben die Gründer mitgebracht?
 - Welche Defizite bestanden? Haben sich die Defizite im Verlauf des Gründungsprozesses (oder später) bemerkbar gemacht?
 - Welche Defizite konnten durch „Learning by Doing“ im Zeitverlauf ausgeglichen werden?
 - Welche konkreten Planungen erwiesen sich später als Erfolgsfaktor?
- Faktor Kapital (und weitere Produktionsfaktoren):
 - Welche Kapitalbasis hatten die Gründer? Hat die Unternehmensplanung die Höhe des eingesetzten Kapitals determiniert oder bestimmte umgekehrt die Höhe des verfügbaren Kapitals die Investitionen und die Beschaffung von Betriebsmitteln?
 - Gab es Bedarf an Fremdkapital? Falls ja, gab es Zugang zu Fremdkapital?
 - Falls zusätzliche Mittel eingeworben werden konnten: In welcher Höhe floss Fremdkapital? Gab es ein Mindestvolumen an Fremdkapital, unterhalb dessen die Bank den Zugang verweigert hätte?
 - Falls kein Zugang zu Fremdkapital erschlossen werden konnte: Welche Gründe gab es für die Ablehnung? War das benötigte Volumen zu niedrig oder zu hoch? Waren schlechte Bonitäten, mangelnde Sicherheiten oder mangelnde unternehmerische Erfahrung der Grund? Spielten Schulden eine Rolle? Wie bewerten Gründer die Kompetenz der Kundenbetreuer auf Seiten der Banken für diese Form der

Gründungsfinanzierung? Waren dem Gründer und/oder seinem Kundenbetreuer bei der Bank öffentliche Förderprodukte (Startgeld, Mikrodarlehn, etc.) bekannt? Konnten diese genutzt werden?

- Faktor Produktion:
- Gab es Transparenz und Kenntnis über die relevanten Vorschriften? Erwies sich Unkenntnis als Hemmnis im weiteren Unternehmensprozess?
- Gab es Probleme bei der Herstellung der Lieferfähigkeit, die den Gründungsprozess beeinträchtigt haben?

Entwicklung der Markteintrittsstrategie

- Welche Markteintrittsstrategie wurde verfolgt?
- Erfolgte eine Markterkundung, und wenn ja, in welcher Form? Oder war eine Markterkundung nicht notwendig, weil die Zielgruppe bereits bekannt war?
- Wurden aufgrund der Erkenntnisse aus der Markterkundung Veränderungen bei der Produktentwicklung vorgenommen?
- Wie wurden die ersten Kunden gewonnen?
- Welche Schwierigkeiten traten auf, als das Produkt erstmalig angeboten wurde?
- Wurden Konkurrenzanalysen durchgeführt?
- Wurden aufgrund der Erkenntnisse aus den Konkurrenzanalysen Veränderungen bei der Produktentwicklung vorgenommen?

Zur Gründung:

- Welche Rechtsform wurde für die Gründung gewählt? Gibt es Zusammenhänge zwischen gewählter Rechtsform und späterer Entwicklung?
- Bei Nebenerwerbsgründungen: War/ist bei Erfolg eine Ausweitung des Betriebs auf Haupterwerb geplant?
- Welche Gründe waren ausschlaggebend für die Standortwahl? Hat die Konkurrenzanalyse die Standortwahl beeinflusst?
- Wurde eine eigenständige Betriebsstätte erwogen oder eröffnet? Gab es bei der Entscheidung eine explizite Ressourcenplanung?

Erste Phase nach der Gründung

- Wie verlief die Anfangsphase nach der Gründung? Konnte bis zum Ende der Förderung / bzw. zum Ablauf des ersten Förderjahres ein Existenz sicherndes Einkommen generiert werden?
- Wie wurde auf eine unzureichende Auftragslage während der Förderphase reagiert: „Abwarten“ oder Modifikation des Unternehmenskonzeptes? Wenn Auftragsflauten erst später – also nach Ablauf der Förderung – auftraten, führte dies zur Liquidierung der Unternehmung oder wurde die Unternehmung modifiziert (z.B. auf Grundlage weiterer Marktanalysen)?
- Falls die Nachfrage/Auftragslage die Erwartungen übertraf, wie wurde reagiert: durch Unteraufträge, Einstellungen von Mitarbeitern (Relevanz des Einstellungszuschusses?), Bildung von Netzwerken?

- Wenn eine Liquidierung der Unternehmung sich nicht vermeiden ließ, welche Folgen hatte die Liquidation für den Gründer? War ein neuer Arbeitsplatz in Sicht? Gab es Kreditverpflichtungen? Gab es Kapitalverluste? Schulden?

Externe Unterstützung und Gründungsbegleitende Angebote:

- Welchen Zugang zu Gründungsberatung, Training, Coaching etc. gab es? Inwieweit wurden diese (kostenpflichtigen oder kostenlosen) Angebote genutzt? Welche Bedeutung hatte die Inanspruchnahme für den Gründungsprozess und den Gründungserfolg?
- Gab es unterschiedliche Angebote für die Gründer in Abhängigkeit von deren Planungszustand?
- Bestehen Interdependenzen zwischen monetärer und flankierender Gründungsförderung?
- In welcher Form wird Unterstützung aus dem privaten Umfeld gewährt (finanziell oder ideell)? Welche Auswirkungen hat private Unterstützung auf den Erfolg einer Gründung?
- Welche Netzwerke konnte ein Gründer im Verlauf des Gründungsprozesses nutzen? An welchen Stellen waren diese Netzwerke nützlich – bei der Planung, beim Zugang zu Ressourcen, der vielen Außenstehenden versperrt ist (etwa Fachkräfte, Kapital etc.) oder bei dem Erhalt von komplexeren Auftragswerken, die von einzelnen Gründern nicht zu meistern gewesen wären?

1.7 Fragenkatalog für die telefonische Kurzbefragung

Gleichermaßen wurde der Fragenkatalog zur telefonischen Kurzbefragung auf Basis der Erkenntnisse in den Kapiteln II.1.2 und II.1.3 entwickelt. Zum einen stand im Vordergrund, eine der Diskussion in Kapitel II.1.3 entsprechende Ergebnisvariable zu definieren und entsprechende Fragen zu entwickeln:

- *Ergebnisvariable:*
 - Individueller Verbleib (Selbständigkeit; abhängige Beschäftigung, arbeitslos, sonstiges),
 - Veränderung des Einkommens durch die Gründung,
 - Zusätzliche Beschäftigungseffekte (bei selbständiger Tätigkeit);

Darüber hinaus sollten sowohl einige personenbezogene und externe Merkmale, die Einfluß auf den Erfolg einer Gründung haben, durch entsprechende Fragen erfasst werden:

- *Vertiefende Informationen zur selbständigen Tätigkeit:*
 - Branche der selbständigen Tätigkeit/Branche und berufliche Stellung der letzten Tätigkeit
 - Berufserfahrung im Bereich der selbständigen Tätigkeit
 - Nutzung von Beratungsangeboten (öffentliche Angebote, familiäres Umfeld)
 - (theoretische) Kenntnisse und (praktische) Erfahrungen
 - Kapitalbedarf
- *Informationen über die Vorbereitung der Selbständigkeit*
 - Eigene Aktivitäten (Kundenbefragung etc.)

- Nutzung flankierender Angebote (Seminare, Coaching, etc.)
- Unterstützung durch Netzwerke

Schließlich wurden entsprechend dem Erkenntnisinteresse des Auftraggebers einige Fragen zur Gründungsmotivation und zur Auswahl einer Förderform entwickelt.

- *Wirkung der Förderung*
 - Fragen zur Motivation für die Nutzung bestimmter Förderangebote
 - Fragen zur Präferenz für einzelne Förderangebote
- *Gründungsmotivation (als Beispiel)*
 - Einkommensgenerierung
 - Verwirklichung eigener Ideen/Visionen
 - Perspektivlosigkeit am Arbeitsmarkt

2 Gründungsgeschehen im Zahlenspiegel verschiedener Erfassungskonzepte

2.1 Einführende Bemerkungen

2.1.1 Untersuchungsziele

Die hier vorgenommene Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens und seiner Förderung dient der Gewinnung von Erkenntnissen über die Struktur des Gründungsgeschehens im Allgemeinen und ihrer Veränderungen durch den Einsatz von Förderinstrumenten. Aus dieser Übersicht lassen sich damit erste Hinweise über die Wirksamkeit der Förderinstrumente ableiten, die Gegenstand der Untersuchung sind. Das Untersuchungsziel dieses Kapitels II.2. lässt sich in vier Kernelemente zerlegen.

An erster Stelle erfolgt eine **Dokumentation des allgemeinen Gründungsgeschehens** in Deutschland auf Basis verschiedener Berichtssysteme. Darin wird näherungsweise beantwortet, wie viele Existenzgründungen in Deutschland in den letzten Jahren beobachtet werden konnten und wie sich die typischen Charakteristika dieser Gründungen und der dahinter stehenden Gründerpersonen im Zeitverlauf verändert haben.

Im zweiten Schritt werden in verschiedenen bestehenden Datenquellen Veränderungen des Gründungsgeschehens im Zeitablauf betrachtet und untersucht, inwieweit **Volumeneffekte** (das sind Zunahmen an Gründungen, die im Zusammenhang mit den zu analysierenden Förderinstrumenten stehen könnten) in den Gründungszahlen zu beobachten sind. Diese Betrachtung erlaubt erste Aussagen über die Wirksamkeit der Förderinstrumente.

In einem dritten Schritt wird die **Aussagekraft möglicher beobachteter Effekte** überprüft. Zu diesem Zweck werden die Anteile der geförderten Gründungen an allen Gründungen bestimmt und die Zahlen der Stilllegungen und Unternehmensaufgaben beobachtet.

Viertens wäre eine Untersuchung der **Dauerhaftigkeit der Zuwächse** in den Gründungszahlen notwendig, um Informationen über die Nachhaltigkeit der gegründeten Unternehmungen zu gewinnen. Insbesondere geht es dabei um die Betrachtung von Gründungssalden und deren qualitativer Beschaffenheit. Von vorrangigem Interesse wären die Gründungen ab dem Jahr 2003 – des ersten Jahres der Förderung mit dem Existenzgründungszuschuss. In Kapitel II.1.3 wurde bereits auf Ergebnisse von Grotz und Otto [2003] hingewiesen, wonach mit sinkenden Überlebensraten in den ersten fünf Jahren nach der Gründung zu rechnen ist. Das bedeutet für den Zeitpunkt dieses Berichts 2005, dass über die Überlebensfähigkeit der gegründeten Betriebe von zuvor arbeitslosen Personen noch kaum Aussagen gemacht werden können, zumal die meisten „Ich AGler“ immer noch gefördert werden.

2.1.2 Vorgehensweise

Die Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens in Deutschland gliedert sich in zwei Teile. Die Vorgehensweise und die Inhalte der einzelnen Teile werden im Folgenden kurz dargestellt.

Teil I – Die einzelnen Datenquellen

Den beschriebenen Untersuchungszielen kann im Rahmen dieser Untersuchung nur auf Basis solcher verfügbarer Quellen nachgegangen werden, die bereits Daten über das Gründungsgeschehen in Deutschland generiert haben. Vor dem Hintergrund der Untersuchungsziele gilt es zunächst, die methodischen Unterschiede der Datenquellen hervorzuheben. Zu diesem Zweck werden die Datenquellen bezüglich zentraler Merkmale¹⁷ einer Gründungsstatistik unterschieden.

Für eine Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens gilt es auch zu klären, inwieweit die bestehenden Datenquellen aussagekräftige Informationen zu den vier benannten Kernelementen liefern können. Von daher ist eine Analyse der verschiedenen Erhebungsmethodiken und Differenzierungsmöglichkeiten sowie auch der Zuverlässigkeit der generierten Ergebnisse der einzelnen Statistiken unabdingbar und wird der Beantwortung der Untersuchungsfragen vorgelagert.

In dieser Analyse wird daher auch auf die Aspekte

- Motivation,
- Erfassungseinheit,
- Über- und Untererfassungen,
- Differenzierungsmöglichkeiten und
- Vor- und Nachteile der Datenquelle

eingegangen.

Eine Analyse der Gestaltung der einzelnen Berichtssysteme ist für die Vergleichbarkeit der Ergebnisse der verschiedenen Statistiken unverzichtbar. Erst dadurch kann aufgezeigt werden, welchen Ausschnitt des Gründungsgeschehens die verschiedenen Erhebungen betrachten und inwiefern sich die Erhebungseinheiten der verschiedenen Datenquellen überschneiden. Wie sich zeigen wird, sind Vergleiche der Gründungszahlen oder eine Zusammenführung verschiedener Ergebnisse nur selten ohne Einschränkungen möglich.

Zur Verdeutlichung der Unterschiede zwischen den Quellen wird auf einzelne Gründungsbegriffe eingegangen. Es zeigt sich in diesem Zusammenhang, dass sich alle Fördermaßnahmen wie ‚Existenzgründungszuschuss‘ und ‚Überbrückungsgeld‘, als auch flankierende Förderangebote an Personen und nicht an Unternehmen orientieren. Daher kann die Wirkungsweise der Instrumente eher mit Statistiken untersucht werden, die sich ebenso an der Gründerperson und nicht am gegründeten Unternehmen orientieren.

Daneben gilt es, die Ausgestaltung der verwendeten Gründungsdefinition zu diskutieren. Diese Betrachtung ist essentiell, da vor allem bei Befragungen für Stichprobenuntersuchungen die Zahl der erfassten Gründer von der Selektivität des verwendeten Gründungsbegriffes abhängt. Diese Problematik spielt insbesondere bei der Erfassung von kleinen Gründungen und Teilzeitgründungen eine Rolle. Mögliche Ü-

¹⁷ Vgl. zu einer theoretischen Systematisierung der Grundfragen einer Gründungsstatistik u. a. Hansch, E. (2003), Struck, J. (1998) oder Fritsch, M. und Niese, M. (1998).

ber- und Untererfassungen in den einzelnen Quellen werden aufgezeigt, um die Aussagekraft und Zuverlässigkeit der jeweiligen Gründungszahlen und damit verbundener Volumeneffekte bewerten zu können.

Weiterhin werden alle in den einzelnen Datenquellen erfassten Merkmale der Gründerpersonen und Gründungen katalogisiert, um das Informationspotenzial der Quellen abzubilden. Von besonderem Interesse sind hier Differenzierungsmöglichkeiten hinsichtlich der Gründungen durch vormals arbeitslose Personen. Ohne die Erfassung dieser Merkmale kann die Wirkung von Instrumenten, die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit fördern, kaum untersucht werden.

Weitere Differenzierungsmöglichkeiten wie Haupt-, Zu- oder Nebenerwerb bzw. Voll- und Nebenerwerb, Branche/Wirtschaftszweig, Regionale Differenzierung, Beschäftigte, Fluktuation/Entwicklung der gegründeten Einheiten und soziodemographische Merkmale der Gründerperson (Alter, Geschlecht) gestatten es, verschiedene Strukturen und strukturelle Veränderungen innerhalb der Gründerlandschaft zu dokumentieren. Insbesondere in Bezug auf den Fördermitteleinsatz zur Forcierung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist es wichtig, die von vormals arbeitslosen Gründern bevorzugten Branchen/Wirtschaftszweige zu identifizieren.

Für eine Betrachtung geförderter Gründungen zur Gewinnung von Erkenntnissen über Gründungsprozesse und Gründungsverläufe wären weiterhin Daten über die Entwicklung der Existenzgründungen eine große Hilfe. Diese können jedoch nur durch Berichtswesen mit Panelcharakter bereitgestellt werden.

Für diese Bestandsaufnahme werden die Datenquellen

- Mikrozensus bzw. eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen mit Hinblick auf Existenzgründungen,
- Gewerbeanzeigenstatistik/Gründungsstatistik des IfM Bonn,
- ZEW Gründungspanel,
- Global Entrepreneurship Monitor,
- Regional Entrepreneurship Monitor und
- KfW Gründungsmonitor

herangezogen und anhand der beschriebenen Vorgehensweise ausgewertet. Abschließend wird für jede Datenquelle eine Diskussion hinsichtlich der Nutzbarkeit als Gründungsstatistik und des Erkenntnisgewinns über geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit geführt.

Teil II – Ergebnisse der Datenquellen

Das Ergebniskapitel ist in drei Teile gegliedert, nämlich in die Darstellung und Diskussion der Ergebnisse in Bezug auf den Bestand selbstständiger Unternehmer, in Bezug auf die Veränderungen durch Gründer (und soweit dies möglich ist durch die Erfassung von Schließungen) und in Bezug auf Personen, die eine Gründung planen. Die Gliederung innerhalb dieser drei Teile orientiert sich an den oben genannten Differenzierungsmerkmalen. Auf diese Weise können die Ergebnisse gegenübergestellt und übersichtlich abgebildet werden.

2.2 Ansätze zur Definition von Existenzgründungen, Unternehmensgründungen und Stilllegungen

Zur Analyse der verschiedenen Gründungsstatistiken ist zunächst zu klären, welche ökonomischen Tatbestände eine Gründung bzw. eine Stilllegung darstellen. Dabei lassen sich verschiedene Perspektiven¹⁸ einnehmen:

a) Perspektive der Betriebe und Unternehmen (Gründung und Schließung von Produktionseinheiten):

Betrachtet man das Gründungsgeschehen aus der Perspektive der Produktionseinheiten, so muss zwischen der Ebene des Betriebes und des Unternehmens differenziert werden, da die Neuerrichtung eines Betriebes nicht gleichbedeutend ist mit einer Unternehmensneugründung. Weiterhin sind Betriebsschließungen sehr schwierig zu identifizieren, da man von einer vollständigen Schließung nur ausgehen kann, wenn die Produktionsmittel entweder verschrottet werden oder in einer gänzlich neuen Kombination an anderen Produktionsstätten zum Einsatz kommen. Ebenso muss es sich bei der Stilllegung eines Betriebes nicht gleichermaßen um die Schließung eines Unternehmens handeln, etwa wenn ein Zweigbetrieb geschlossen wird. Von einer Unternehmensschließung wird nur gesprochen, wenn eine rechtlich selbstständige Einheit aufgelöst wird.

b) Perspektive des Marktes (Markteintritte und Marktaustritte von Nachfragern und Anbietern):

Aus der Perspektive des Marktes wird der Tatbestand einer Gründung durch den Marktzutritt eines neuen Anbieters dargestellt. Dabei kann es sich ebenso um bereits am Markt vertretene Unternehmen handeln, die zuvor nicht in dem betrachteten Geschäftsfeld tätig waren. In diesem Sinne stellen die Gründungen nur eine Teilmenge der gesamten Marktzutritte dar. Weiterhin kann nicht jede Gründungsform als ein Marktzutritt bewertet werden, beispielsweise wenn ein neuer Zweigbetrieb gegründet wird. Zudem führen Betriebsstilllegungen zwar zu einem Marktaustritt eines Betriebes, der Tatbestand des Marktaustrittes des gesamten Unternehmens ist jedoch nicht erfüllt.

c) Perspektive Personen (Existenzgründung und Aufgabe der beruflichen Selbstständigkeit)

Die Aufnahme einer beruflichen Selbstständigkeit kann mit der Gründung eines neuen Unternehmens einhergehen oder durch die Übernahme einer bereits bestehenden Einheit erfolgen. Ebenso muss die Aufgabe der beruflichen Selbstständigkeit beispielsweise bei einem Verkauf nicht die Aufgabe einer Unternehmung darstellen. Die Analyseebene der Person ist somit vielfach von einer Untersuchung der Veränderung des Bestandes an Betrieben bzw. Unternehmen oder einer Analyse der Ein- und Austritte am Markt losgelöst.

Da die Begriffe Unternehmensgründung und Existenzgründung an verschiedenen Analyseperspektiven ausgerichtet sind, ergeben sich im Rahmen der Erhebung einer Unternehmens- bzw. Existenzgründungsstatistik Unterschiede in der Ausgestaltung der Erfassung sowie auch der gewonnenen Ergebnisse. Um die Unterschiede zwischen beiden Gründungsbegriffen zu verdeutlichen, folgt ein theoretischer Überblick über die entsprechenden Definitionen.

¹⁸ Vgl. Fritsch, M. und Niese, M. (2002: S. 6f.)

Bei Unternehmensgründungen¹⁹ steht die Schaffung einer wirtschaftlichen Einheit im Mittelpunkt, die durch die Eigenschaften der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbstständigkeit, der Teilnahme am Marktgeschehen als Anbieter von Gütern oder Dienstleistungen mit der Absicht auf Gewinnerzielung und Dauerhaftigkeit charakterisiert ist. In Übersicht 2 ist eine Einordnung verschiedener Gründungsformen nach Szyperski und Nathusius dargestellt. Die Betrachtung der Unternehmensgründungen wäre für die Zwecke dieser Bestandsaufnahme zu eng gefasst. Auch Abbildung 1 (Seite 45) zeigt nochmals auf, dass Existenzgründungen und Unternehmensgründungen nicht deckungsgleich sind. Szyperski und Nathusius beziehen sich mit ihrer Klassifikation der Gründungsformen einerseits auf eine Unterscheidung der Gründungen anhand der Selbstständigkeit der Träger, die jedoch von der Selbstständigkeit der gegründeten wirtschaftlichen Einheit abzugrenzen ist. Andererseits wird das Kriterium der „Strukturexistenz“ als Unterscheidungsmerkmal genutzt. Hiermit werden Gründungen in Unternehmen unterteilt, die vollkommen neue wirtschaftliche Einheiten darstellen, die in keiner Weise mit bereits existierenden Unternehmen oder Unternehmensteilen verbunden sind. Diese Gründungen werden als originär bezeichnet. Originäre Gründungen mit selbstständigen Trägern sind nach Szyperski/Nathusius die „wirklichen Unternehmensgründungen“. Die andere Gruppe von Unternehmen, die durch diese Unterscheidung gefiltert wird, sind die derivativen Gründungen. Diese Gründungen entstehen durch Übernahmen, Umgründungen oder Maßnahmen, die die wichtigsten Strukturmerkmale einer Unternehmung verändern, so dass eine Einheit mit neuen Charakteristiken entsteht, die jedoch aus einer bereits bestehenden Einheit transformiert wurde.²⁰ Selbstständige derivative Gründungen stehen in ihrer Bedeutung²¹ für den Arbeitsmarkt und für das regionale Wirtschaftswachstum den selbstständig originären Gründungen in nichts nach. Jedoch sind derivative Unternehmensgründungen, mit der Ausnahme echter Übernahmen, für die oben beschriebenen Untersuchungsziele nicht weiterführend.

Bei einer Existenzgründung²² steht im Gegensatz dazu die Gründerperson, also eine natürliche Person, im Mittelpunkt der Betrachtungen. Existenzgründungen werden durch die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit basierend auf einer neu errichteten oder bereits bestehenden wirtschaftlichen Einheit dargestellt. Dabei sollten dauerhaft die Entscheidungsvollmachten in den Kernbereichen der Geschäftsführung der Gründerperson obliegen. Im Falle des Ereignisses einer Existenzgründung geht man davon aus, dass die Gründerperson zuvor überwiegend durch unselbstständige Tätigkeiten ihren Lebensunterhalt bestritten hat und sich die neue selbstständige Tätigkeit dazu eignet, davon den gesamten privaten Haushalt der Gründerperson zu bestreiten. Im Verhältnis zu anderen Haushaltseinkommen sollte das Einkommen aus der selbstständigen Tätigkeit den Hauptanteil am gesamten Haushaltseinkommen betragen.

¹⁹ Vgl. Kistner, K.-P.(1988: S. 11)

²⁰ Vgl. Szyperski, N. und Nathusius, K. (1977: S. 26ff.)

²¹ Vgl. hierzu die von Struck geführte Diskussion über Unschärfen und Definitionsprobleme hinsichtlich des Gründungsbegriffs, Struck, J. (1998: S. 19ff.)

²² Vgl. Struck, (1998, S. 30f.)

Eine weiter gefasste Definition liefert Schmude [1994]²³, wonach der Begriff der Existenzgründung auf verschiedenen Ebenen stattfinden kann. Das bedeutet, dass neben der betriebswirtschaftlichen Ebene auch rechtliche und soziale Bereiche in die Definition einbezogen werden. Diese Begriffsdefinition vereint darüber hinaus Persönlichkeitsmerkmale bzw. Fähigkeiten wie innovative Aktivitäten, die Übernahme von Leitungs- und Koordinationsfunktionen oder die persönliche Risikoübernahme im Vorgang der Existenzgründung. In diesem Sinne können ebenso die Sachverhalte Beteiligung, Übernahme und Pacht eine Existenzgründung einschließen, sind jedoch nicht als eine Unternehmensgründung zu verstehen²⁴.

Anhand dieser verschiedenen Definitionen kann davon ausgegangen werden, dass die Zahl der Existenzgründungen die Zahl der selbstständig originären Unternehmensgründungen übersteigt. Wie Abbildung 1 (Seite 45) weiterhin zeigt, gibt es nur einen Teilbereich, in dem sich die beiden Definitionen überschneiden. Die Nutzung der Definition „Existenzgründung“ bedarf jedoch einer weiteren Betrachtung. An dieser Stelle muss die Frage aufgeworfen werden, ab wann das Ausüben einer selbstständigen Tätigkeit als Existenzgründung bezeichnet werden kann. Unterkofler [1989] sieht bei einer Existenzgründung die Notwendigkeit, dass diese selbstständige Tätigkeit eine auf Dauer angelegte wirtschaftlich tragfähige Vollexistenz zum Ziel und zum Ergebnis haben muss. Insbesondere im Hinblick auf Teilzeitgründungen im Neben- oder Zuerwerb ist dieses Kriterium der tragfähigen Vollexistenz jedoch als schwierig zu beurteilen. Die zeitliche Beanspruchung durch die selbstständige Tätigkeit muss nicht im Zusammenhang mit dem Beitrag zur Existenzsicherung stehen. So kann eine auf Vollzeit angelegte selbstständige Tätigkeit nicht unter allen Umständen das Existenzminimum sichern. Charakterisiert man Neben- und Zuerwerbs-Selbstständigkeit²⁵ als Teilbeitrag zum Lebensunterhalt, so wird diese Sichtweise nicht von allen Seiten akzeptiert.²⁶ In den letzten Jahren haben jedoch insbesondere Gründungen in diesen Bereichen an Bedeutung gewonnen. Teilzeitgründungen stellen dabei einerseits Gründungen dar, die in der Zukunft als Vollzeittätigkeiten mit dem Ziel der Vollexistenz angelegt werden. Es gibt auch Teilzeitselbstständigkeiten, die im entsprechenden Größenumfang (ohne Absicht auf einen weiteren Ausbau) geplant sind. Dies trifft heute insbesondere auf Personen zu, die neben ihrer Teilzeitselbstständigkeit Haushalts- und Familienaufgaben erfüllen.²⁷

Übersicht 2: Gründungsformen nach Szyperski, N./Nathusius, K.

	derivative Gründungen	originäre Gründungen
unselbständige Gründungen	Feld 1: Fusion/Umgründung	Feld 2: Betriebsgründung

²³ Vgl. hierzu die von Schmude zusammengetragenen Charakteristika von Existenzgründern basierend auf diversen Quellen, Schmude, J. (1984: S. 5)

²⁴ Vgl. Duschek, K.-J, Hansch, E., Piorkowsky, M.-B und Fleißig, S. (2003: S. 8)

²⁵ Vgl. Glossar „Gründungsdefinitionen“, Anhang A-II.2.7.

²⁶ Siehe etwa Struck, J. (1998: S. 26f.) und dessen zuvor dargestellte Definition einer Existenzgründung.

²⁷ Vgl. hierzu die Untersuchungen Piorkowsky, M.-B. und Stamm, T. (2001), Duschek, K.-J, Hansch, E., Piorkowsky, M.-B und Fleißig, S. (2003), Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2005) oder auch die Ergebnisse aus Lehnert, N. (2004).

selbständige Gründungen	Feld 3: Existenzgründung durch Übernahme	Feld 4: Unternehmensgründung
-------------------------	--	------------------------------

Quelle: Szyperski, N. und Nathusius, K. (1977: S. 27)

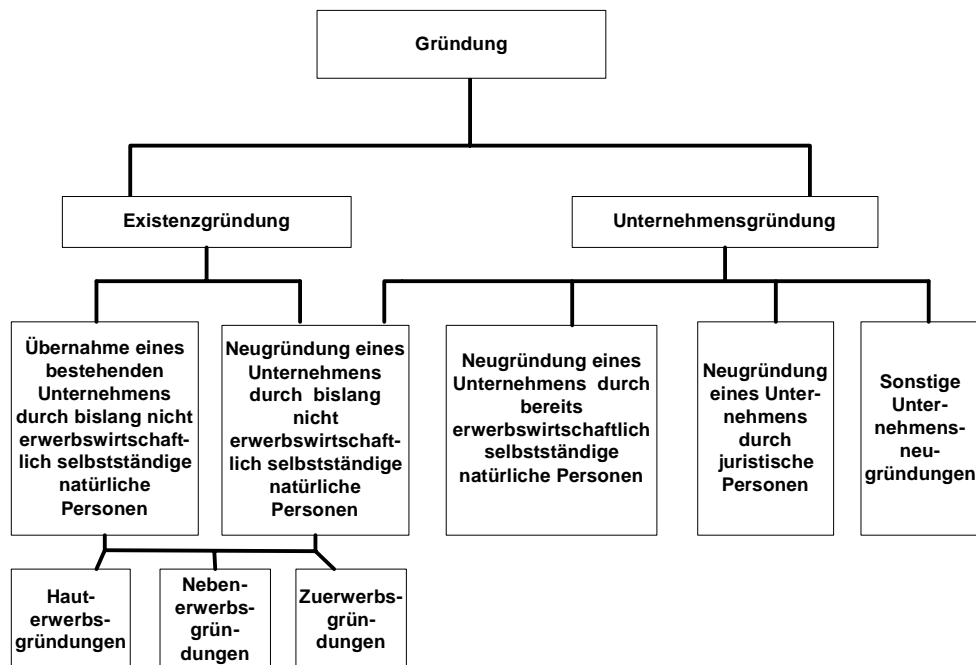
Übersicht 3: Liquidationsformen nach Szyperski, N. /Kirschbaum, G.

	derivative Liquidationen	originäre Liquidationen
Unselbständige Liquidationen	Betriebsstättenveräußerung	Betriebsstättenschließung
Selbständige Liquidationen	Betriebsübergabe	Unternehmensliquidation

Quelle: Szyperski und Kirschbaum (1981: S. 30)

Es stellt sich die Frage, wie die „wirkliche“ Zahl der Gründungen definiert werden soll. In welcher Form sollen Neben- und Zuerwerbsgründungen in einer allgemeinen Gründungsstatistik beachtet werden? Sollen Haupt-, Neben- und Zuerwerbsgründungen differenziert oder in einer Gründungszahl ausgewiesen werden? Diese Fragen sind bisher nicht eingehend geklärt. In jedem Fall ist die zunehmende Bedeutung der Teilzeitgründungen stärker in das allgemeine Bewusstsein vorgedrungen, was auch die wissenschaftlichen Aktivitäten hinsichtlich dieses Aspektes eindeutig beweisen. In der nachfolgenden Abbildung werden Existenzgründungen bereits nach Haupt-, Neben- und Zuerwerb unterschieden.

Abbildung 1: Gründungsformen



Quelle: Esther Hansch (2003: S.72) auf Basis von Piorkowsky, M.-B. (2001: S.14); Struck, J. (1998: S.24)

Insgesamt wird für die hier vorliegende Bestandsaufnahme deutlich, dass die Analyseperspektive der Person im Vordergrund stehen sollte. Da die Instrumente im Rahmen der Hartz-Gesetze zur Förderung der

Gründungen vormals Arbeitsloser auf natürliche Personen ausgerichtet sind, ist eine an der Unternehmensgründung ausgerichtete Gründungsstatistik weniger hilfreich als eine an natürlichen Personen orientierte Gründungsstatistik. Somit stehen „Gründerstatistiken“ im Mittelpunkt dieser Bestandsaufnahme, wobei unter „Gründer(in)“²⁸ weitestgehend eine natürliche Person verstanden wird, die nicht nur an den formellen Anmeldemodalitäten der Gründung beteiligt ist sondern auch allein oder zusammen mit anderen Gründern (Teamgründung) Gründungsaktivitäten ausübt und gleichzeitig auch die Position als Inhaber oder Geschäftsführer inne hat.

2.3 Überblick über die Erhebungsmethoden verschiedener Gründungsstatistiken

2.3.1 Der Mikrozensus und die gründungsbezogene Sonderauswertung der Mikrozensusergebnisse

Der Mikrozensus enthält als 1%-repräsentative Mehrzweckstichprobe des Bundes Informationen zu jährlich insgesamt 820.000 Personen, die in ca. 380.000 Haushalten leben. Darunter sind seit 1991 rund 160.000 Personen in 70.000 Haushalten aus den neuen Ländern vertreten.

Die Motivation hinter dem Mikrozensus als Bundesstatistik ist die Bereitstellung von Informationen über die wirtschaftliche und soziale Lage der Bevölkerung, den Arbeitsmarkt, Erwerbstätigkeit und Ausbildung. Darüber hinaus ist die Arbeitskräftestichprobe der EU in das Frageprogramm integriert. Weiterhin stellt der Mikrozensus ein wichtiges Instrument bezüglich der Evaluierung anderer Statistiken des Bundes, u. a. der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe dar.²⁹

Da der Mikrozensus auf Grund seiner Ausgestaltung als Mehrzweckstichprobe nicht speziell auf die Erfassung des Gründungsgeschehens ausgerichtet ist, war es Ziel der Sonderanalyse, die Ergebnisse des Mikrozensus speziell für die Untersuchung des Gründungsgeschehens sowie auch die Gründungsberichterstattung nutzbar zu machen. Der Mikrozensus enthält Informationen zur Suche, Ausübung und Beendigung selbständiger Erwerbstätigkeit. Erklärtes Hauptziel der Analyse war es, „einen substantziellen Beitrag zur Aufhellung des Gründungsgeschehens in Deutschland zu leisten.“³⁰ Von daher wurden alle Möglichkeiten zur Informationsgewinnung analysiert, neue Definitionen entwickelt und die entsprechenden Ergebnisse aufbereitet. Diese Ergebnisse auf Basis des Mikrozensus wurden zuvor weder in diesem Umfang noch in dieser Form, Tiefe und Zusammenstellung an anderer Stelle veröffentlicht.³¹

Anknüpfungspunkt für die gründungsbezogene Strukturanalyse der Mikrozensusergebnisse war das am 2. Juni 1999 verabschiedete Programm „Frau und Beruf“ des Bundeskabinetts. Innerhalb dieses Programms wurde das Gender-Mainstreaming-Konzept implementiert, dass die Umsetzung der Chancengleichheit zwischen den Geschlechtern in jeglichen Politikbereichen vorsieht. Vor diesem Hintergrund hat die Bun-

²⁸ Vgl. Klandt, H. (1984: S. 26)

²⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt „Mikrozensus als Scientific Use File“

³⁰ Vgl. Duschek, K.-J., Hansch, E., Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2003 :13)

³¹ Vgl. Duschek, K.-J., Hansch, E., Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2003:13)

desregierung beschlossen, spezielle Fördermaßnahmen für Existenzgründerinnen einzuführen und dem vorausgehend den Kenntnisstand in der Gründungsforschung hinsichtlich geschlechtsspezifischer Aspekte zu verbessern. Insbesondere können mittels der Strukturanalyse auch Teilzeitgründungen geschlechtsspezifisch analysiert werden. Die für die Sonderauswertung modellierten Instrumente zur Identifikation von Existenzgründungen werden vorerst bis 2007 für gründungsbezogene Auswertungen der Mikrozensusergebnisse genutzt³². Die wissenschaftliche Begleitung dieses Projektes erfolgte durch die Professur für Haushalts- und Konsumökonomik an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

Ein umfassender Überblick über die Erhebungsmethode des Mikrozensus findet sich im Anhang A.1.1. Als wichtigstes Ergebnis dieser Datenerhebung kann festgehalten werden, dass die Daten des Mikrozensus zur Aufdeckung struktureller Veränderungen innerhalb des Gründungsgeschehens geeignet sind, insbesondere im Hinblick auf die Verteilung zwischen Vollzeit- und Teilzeitselbstständigkeit, die Beteiligung von Frauen an selbstständigen Tätigkeiten, die Beschäftigung von Mitarbeitern und auch im Hinblick auf die gewählten Wirtschaftsbereiche. Allerdings ist im Mikrozensus keine vollständige Unterscheidung der Gründer nach Haupt-, Zu- und Nebenerwerbsgründer möglich, da die Existenzgründungen im Nebenerwerb nicht festgestellt werden können. Die Feststellung der Zahl der Existenzgründungen eines Jahres kann der Mikrozensus im Bereich der Teilzeitselbstständigkeit nicht leisten. Somit können die Zahlen der Teilzeitgründungen nicht mit anderen Berichtswesen wie beispielsweise dem KfW-Gründungsmonitor verglichen werden.

Der Mikrozensus bietet darüber hinaus nicht nur die Option einer Gründungsstatistik, sondern eines Berichtssystems über selbstständige Erwerbstätigkeit im Allgemeinen, da die Gruppen der werdenden Selbstständigen, der Gründer, der Selbstständigen und auch der ehemaligen Selbstständigen untersucht werden können. Die Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, insbesondere geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, kann der Mikrozensus dagegen nicht leisten. Es ist möglich, Gründer zu identifizieren, die vor der Gründung arbeitslos waren. Jedoch können Gründer in keiner Weise hinsichtlich der Förderinstrumente und deren Inanspruchnahme unterschieden werden.

2.3.2 Gründungsstatistik des IfM Bonn auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik

Der Gesetzgeber erhofft sich von der Totalerhebung Gewerbeanzeigenstatistik³³ einerseits einen Überblick über die Anzahl der Gewerbean- und Gewerbeabmeldungen. Andererseits soll die Statistik auch umfassende und zeitnahe Informationen über Gründungen und Stilllegungen im gewerblichen Bereich sowie deren Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt liefern.³⁴ Das bereits seit 1957 bestehende Institut für Mittelstandsforschung Bonn, welches von der Bundesrepublik Deutschland und dem Land Nordrhein-Westfalen gegründet wurde, verfolgt die Aufgabe der Gewinnung ausführlicher Informationen über die

³² Vgl. BMFSFJ (2004: S. 14f.)

³³ Vgl. für einen Überblick im Sinne eines kurzen Steckbriefes hinsichtlich der Gewerbeanzeigenstatistik Statistisches Bundesamt, Qualitätsbericht Gewerbeanzeigenstatistik (2005).

³⁴ Vgl. Angele, J. (2003: S. 189)

aktuelle Lage, die Entwicklung, sowie die Probleme der mittelständischen Unternehmen. Als explizite Aufgabe wird dabei die Erweiterung und Verbesserung der Datenbasis über den Mittelstand gesehen. In dieser Funktion ermittelt das IfM Bonn auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik seit 1973 eine jährliche Statistik bezüglich des Fluktuationsgeschehens. Weiterhin werden auch eigene Umfragen und Erhebungen durchgeführt. Mit Hilfe der gewonnenen Daten und Informationen gibt das Institut Empfehlungen zur Verbesserung und Veränderung der Ziele und Maßnahmen in der mittelstandsbezogenen Wirtschaftspolitik. In dieser Funktion wurden vom IfM verschiedene Änderungsvorschläge³⁵ bezüglich der Gewinnung der Daten der Gewerbeanzeigenstatistik beim statistischen Bundesamt eingereicht, die zu einem großen Teil übernommen wurden.

Ein umfassender Überblick über die Erhebungsmethode der Gewerbeanzeigenstatistik findet sich im Anhang A.1.2. Das wichtigste Ergebnis im Hinblick auf die Nutzung der Gewerbeanzeigenstatistik als ein Berichtssystem für Gründungen ist, dass im Bereich der Gewerbeanmeldungen eine umfangreiche Erfassung aller Gründungen möglich ist, zumal auch kleinste Gründungen berücksichtigt werden. Es ist davon auszugehen, dass die mit dem Existenzgründungszuschuss oder Überbrückungsgeld geförderten gewerblichen Selbständigkeiten nahezu vollständig erfasst werden.

Gleichzeitig gilt es hervorzuheben, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit nicht identifiziert werden können. Generell wird der Erwerbszustand vor der Gewerbeanmeldung nicht erfasst. Insofern können Daten auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik nicht zur näheren Untersuchung der Wirkungen der Fördermaßnahmen der Bundesanstalt für Arbeit genutzt werden. Auch in Bezug auf die Gründerperson ist das Informationsspektrum eher begrenzt. Vor 2003 wurde das Merkmal Geschlecht nicht in den Gewerbeanmeldungen erfasst. Damit sind geschlechtsspezifische Untersuchungen erst ab 2003 möglich. Da weiterhin der Verlauf der Unternehmensentwicklung nicht beobachtet wird, können keine Aussagen über den Erfolg und die Entwicklung der Gründung gemacht werden.

In den Daten der Gewerbeanzeigenstatistik kommt es durch Scheingründungen, Scheinselbstständigkeit und Mehrfachmeldungen zu Übererfassungen. Andererseits werden systematisch die Gruppen, die nicht der Anzeigepflicht unterliegen (insbesondere Freie Berufe) ausgeschlossen und sind somit unterrepräsentiert. Das IfM Bonn berücksichtigt die Problematik der Scheingründungen, in dem es „unechte“ Gründungen in den Gewerbedaten schätzt. Jedoch bleibt festzuhalten, dass die Datenqualität durch starke Übererfassungen an Gründungen in den Gewerbeanmeldungen und Untererfassungen in den Gewerbeabmeldungen geschmälert ist und so die Informationen über das Fluktuationsgeschehen nicht in vollem Maße zuverlässig sind.³⁶

³⁵ Vgl. Kayser, G. und Clemens, R. (2001: S. 27)

³⁶ Vgl. Kayser, G. und Clemens, R. (2001)

2.3.3 Möglichkeiten zur Bereitstellung von Daten über freiberufliche Gründungen

Wie im letzten Unterkapitel aufgezeigt, besteht das zentrale Defizit der Gründungsstatistik des IfM Bonn darin, dass keine Informationen über Gründungen in ‚Freien Berufen‘ generiert werden können, da sich diese Gründer im Unterschied zu den gewerblichen Gründungen nicht in gleicher Form anmelden müssen. Daher existiert für die Freien Berufe keine Gründungsstatistik. Auch wenn die so genannten „klassischen“ Freien Berufe in Kammern organisiert oder als „Katalogberufe“ über das Einkommenssteuergesetz namentlich genannt sind, gibt es keine umfassende Definition der Freien Berufe. Oftmals muss deshalb eine Einzelfallentscheidung getroffen werden. Relevant ist Freiberuflichkeit vor allem in steuerlicher Hinsicht, da Angehörige der Freien Berufe als Selbständige nicht der Gewerbesteuer unterliegen. Im Unterschied zu umgangssprachlichen Begriffsverwendungen („freier Mitarbeiter“, „freischaffend“, etc.) ist die steuerlich anerkannte Freiberuflichkeit anhand des Steuerbescheids ersichtlich.

Zur Ermittlung der Neugründungen in diesem Bereich hat das Institut für Freie Berufe Nürnberg (IFB) im Jahr 2004 eine Anfrage an alle Oberfinanzdirektionen (OFD) im Bundesgebiet gerichtet. Leider sahen sich fast alle OFD nicht in der Lage, Informationen über Zugänge zu Freien Berufen, gegliedert nach Jahren zu erbringen. Vereinzelt konnte lückenhaft über Bestände berichtet werden.

Als einziger Anhaltspunkt zum Gründungsgeschehen in Freien Berufen bleibt ein offensichtlich positiver Gründungssaldo zu konstatieren, wie die stetig anwachsenden Bestandszahlen zeigen (siehe Abbildung 34). Das IFB erhält von Kammern und Verbänden lediglich Bestandszahlen der Berufsangehörigen. Abgänge, etwa aufgrund von Schließungen oder Geschäftsaufgaben, werden nicht erfasst bzw. dem IFB nicht gemeldet. Diese Kennziffern werden – insbesondere für Freie Berufe, bei denen die Mitgliedschaft in berufsständischen Organisationen nicht geregelt oder freiwillig ist – ergänzt durch amtliche Statistiken wie den Mikrozensus sowie eigene Untersuchungen und Schätzungen des IFB.

2.3.4 ZEW Gründungspanel

Seit Gründung des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW)³⁷ wird in Zusammenarbeit mit der größten deutschen Kreditauskunftei CREDITREFORM das Ziel verfolgt, mehrere Paneldaten über deutsche und österreichische Unternehmen zu erstellen, um detaillierte Informationen über die Entwicklung dort ansässiger Unternehmen zu gewinnen. Dabei wurden auf Basis der Daten von CREDITREFOM bisher das Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), das ZEW Gründungspanel West und das ZEW Gründungspanel OST aufgebaut.

Ein umfassender Überblick über die Erhebungsmethode des ZEW Gründungspanel findet sich im Anhang A.1.3. Das ZEW Gründungspanel ist als Unternehmensgründungsstatistik angelegt, die originär selbstständige Unternehmensgründungen³⁸ erfasst. Somit wird nur ein Teil der im Mittelpunkt dieser Be-

³⁷ Vgl. Almus, M., Engel, D. und Prantl, S. und (2002), Engel, D. und Fryges, H. (2002)

³⁸ Vgl. zur Abgrenzung Unternehmensgründung/Existenzgründung Gliederungspunkt II.2.3.1 und Engel, D. und Fryges, H. (2002: S. 6)

standsaufnahme stehenden Existenzgründungen durch natürliche Personen gezählt. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit werden nicht berücksichtigt und können auch nicht identifiziert werden. Damit sind auch keine Teilnehmer an Fördermaßnahmen im Rahmen der Hartz-Gesetze identifizierbar. Aus diesen Gründen ist das ZEW Gründungspanel für die hier verfolgten Untersuchungsziele weniger geeignet.

2.3.5 Global Entrepreneurship Monitor

Die Entwicklung des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) wurde durch die Tatsache motiviert, dass auf internationaler Ebene keine regelmäßige, vergleichbare Gründungsstatistik vorlag. In den meisten Ländern existiert keine originäre Gründungsstatistik. Durch die Initiative und Leitung des Soziologen Paul Reynolds (Babson College MA, USA) und Vertreter der London Business School wurde im Jahr 1997 die Idee des GEM geboren. 1998 wurde erstmals innerhalb eines Workshops erörtert, inwiefern das Erhebungskonzept auf globaler Ebene mit möglichst vielen Ländern tragbar ist.

Die Motivation hinter dieser Studie lässt sich durch die drei internationalen Ziele darstellen.

- Regelmäßige, zeitnahe, international vergleichbare und schnell publizierbare Abbildung der Gründungsaktivitäten.
- Strukturanalyse der Gründungsaktivitäten.
- Darstellung des Zusammenhangs zwischen Gründungsaktivitäten und Wirtschaftswachstum.

Für alle drei Ziele gab es bisher kein statistisches Berichtswesen, das einen internationalen Vergleich ermöglicht. In Zusammenarbeit mit dem Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) wurden darüber hinaus im GEM 2004 auch zusätzliche Informationen über ‚Nascent Entrepreneurs‘ erhoben. Die Motivation zu diesen ausschließlich in Deutschland erhobenen Fragen wurde aus der stetig anwachsenden Bedeutung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit gezogen. Insbesondere die starke Ausrichtung auf das Gründerpotenzial (= Nascent Entrepreneurs) innerhalb des GEM ist dabei interessant für das IAB, da Gründungsplaner bzw. werdende Gründer bisher im Rahmen der vom IAB betriebenen Gründerforschung keine bedeutende Rolle spielten. Ziel des neuen zusätzlichen Frageprogramms ist eine verbesserte Verknüpfung zwischen arbeitslosen Gründungsplanern und den entsprechenden Förderinstrumenten der BA.³⁹

Ein umfassender Überblick über die Erhebungsmethode des GEM findet sich im Anhang A.1.4. Der GEM verfügt über ein sehr breit gefächertes Informationsspektrum, das neben Daten über Gründungsaktivitäten auch Einschätzungen zu Gründungseinstellungen und Gründungschancen, allgemeinen Rahmenbedingungen sowie gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in einem Land enthält. Alle im GEM genutzten Größen zur Beschreibung der Gründungsaktivitäten orientieren sich an der Gründerperson, nicht an den gegründeten Unternehmen. Somit ist der GEM für die vorliegende Untersuchung generell geeignet. Hauptproblem des GEM ist die geringe absolute Zahl der in der Stichprobe von 7.500 Befragten, die eine weitere Aufgliederung nach einzelnen Merkmalen nur in seltenen Fällen repräsentativ erscheinen lässt. Im Rahmen des GEM wird auf die Ausweisung absoluter Gründungszahlen verzichtet.

³⁹ Vgl. Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005: S. 5)

2.3.6 Regional Entrepreneurship Monitor

Der Regionale Entrepreneurship Monitor ist ein interdisziplinär angelegtes Forschungsprojekt innerhalb des Schwerpunktprogramms „Interdisziplinäre Gründungsforschung“ der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG).⁴⁰ Die beiden von diesem Forschungsprojekt verfolgten Oberziele sind die Erstellung interdisziplinärer Studien, die insbesondere die Bedeutung von Unternehmensgründungen für Regionen bzw. Regionalwirtschaften in Deutschland untersuchen. Ausgangspunkt des Projektes ist ein als unzureichend beurteiltes Informationsangebot hinsichtlich des regionalen Gründungsgeschehens, der Regionalentwicklung und auch der regionalen Rahmenbedingungen. Bisherige Forschungsergebnisse⁴¹ weisen zwar zum Teil starke Unterschiede in den Gründungsaktivitäten zwischen verschiedenen Regionen aus. Jedoch wurden keine Zusammenhänge zwischen den beobachteten unterschiedlichen regionalen Entwicklungen und den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen analysiert. Aus diesem Grund ist es erklärtes Ziel des REM Projekts, die Interdependenzen zwischen den ungleichen Gründungsaktivitäten und den Rahmenbedingungen in zehn verschiedenen Raumordnungsregionen (ROR) zu untersuchen. Neben empirischen Analysen zur Feststellung von regionalen Unterschieden ist auch ein Vergleich von Gründungsvorhaben in verschiedenen Stadien des Gründungsprozesses in den zehn Regionen, die sich wiederum durch verschiedene Rahmenbedingungen unterscheiden, von großem Interesse.

Im Zentrum des Forschungsvorhabens stehen dabei folgende Fragen:

- Wie stark unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten in verschiedenen Regionen Deutschlands?
- Welche Faktoren charakterisieren eine Region als gründungsfreundlich und welche Faktoren wirken eher hinderlich auf Gründungsaktivitäten?
- Unterscheidet sich der Umfang der inter- und intraregionalen Gründungsaktivitäten im Zeitablauf?
- Auf welche Ursachen können intertemporale Variationen zurückgeführt werden?

Ein umfassender Überblick über die Erhebungsmethode des REM Report findet sich im Anhang A.1.5. Der REM bietet als einzige Datenquelle Informationen über das Gründungsgeschehen in verschiedenen Regionstypen, sowie auf Grund der Erfassung des Merkmals Arbeitslosigkeit die Möglichkeit zur quantitativen Abschätzung des Anteils von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Ähnlich dem GEM ist er jedoch nicht dafür geeignet, Einschätzungen über Absolutgrößen des Gründungsgeschehens zu liefern.

2.3.7 KfW-Gründungsmonitor

Im Gegensatz zu den anderen hier zu untersuchenden statistischen Berichtswesen wird der KfW Gründungsmonitor nicht von einem Forschungsinstitut oder dem statistischen Bundesamt erstellt, sondern von

⁴⁰ An der Finanzierung dieses Forschungsprojektes sind noch weitere Sponsoren beteiligt. Vgl. zu Fragestellung und Zielen des REM Japsen, A. (2002: S. 1ff.) und Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2005: S. 1ff.)

⁴¹ Vgl. z.B. Fritsch, M., Grotz, R., Brixy, U., Niese, M. und Otto, A. (2001)

der KfW Bankengruppe, zu deren Aufgabenfeldern auch die Gründungsförderung zählt. Im Gegensatz zu den anderen Ansätzen handelt es sich somit um keine unabhängige Datenquelle. In dieser Situation haben die von der KfW Bankengruppe durchgeführten Erhebungen nicht nur neutralen Marktforschungscharakter sondern dienen auch der positiven Selbstdarstellung der KfW.

Insbesondere durch die Fördertätigkeit im Bereich der Mikrogründungen ist die KfW motiviert, umfangreiche Informationen über nicht-gewerbliche Gründungen und Nebenerwerbsgründungen zu erhalten. In diesem Sinne ist der Gründungsmonitor ein Marktforschungsinstrument und darauf ausgerichtet, das Kundenpotenzial zu quantifizieren und verschiedene Kundengruppen zu segmentieren, z.B. nach ihrem Finanzierungsbedarf. Damit ist auch das Ziel der KfW verbunden, die Informationslücken innerhalb der amtlichen Berichtssysteme in Bezug auf Teilzeitgründungen, kleine Gründungen oder auch das Gründungspotenzial zu vermindern. Das Gründungspotenzial wird als wichtige Größe für die Implementierung von förderungspolitischen Maßnahmen angesehen. Insbesondere mit der Untersuchung der Gründungsplaner möchte die KfW zur Bereitstellung eines Kriterienkataloges zur Charakterisierung der Gründungsphasen beitragen.⁴²

Ein umfassender Überblick über die Erhebungsmethode des KfW-Monitors und vor allem über die Gründe, warum die von der KfW ausgewiesene Gründungszahlen in Absolutbeträgen eher unrealistisch erscheinen, findet sich im Anhang A.1.6. Diese Datenquelle ermöglicht die Erfassung von Gruppen, die in anderen Quellen unterrepräsentiert sind (beispielsweise weist die Gründungsstatistik des IfM Bonn keine Freiberufler aus). Leider führt jedoch der sehr weit angelegte Gründerbegriff des KfW-Gründungsmonitors zu einer Übererfassung der Gründertätigkeit und dementsprechend zu unrealistisch hohen Gründungszahlen⁴³.

Der KfW-Monitor weist vor allem folgende Probleme auf: Erstens führt der breite Gründungsbegriff in Verbindung mit der Gründeridentifikation über eine Selbsteinschätzung zu Unschärfen. Zweitens hat die KfW weder Transparenz über die Auswahl der Befragten noch über die Form der Fragen zur Erfassung möglicher Gründer hergestellt. Drittens wurden keine Auskünfte über die Auswertungsform der Befragungen erteilt. Viertens bleiben die von der KfW verwendeten Hochrechnungsfaktoren im Unklaren. Bei der Nutzung der der KfW ausgewiesenen absoluten Gründungszahlen müssen diese Probleme beachtet werden.

Somit kann der KfW-Gründungsmonitor begrenzt für relative Vergleiche in solchen Bereichen genutzt werden, in denen die anderen Quellen keine Informationen liefern. Das Informationsspektrum des Gründungsmonitors kann dabei als ausgesprochen breit bewertet werden. Dies gilt für gründungsbezogene Merkmale wie den Finanzierungsbedarf, Beschäftigte oder eine Unterscheidung nach Voll- und Nebenwerb. Die Einbeziehung der Betrachtung des Merkmals Arbeitslosigkeit vor der Gründung in den letzten beiden Gründungsmonitoren ist für die hier verfolgten Untersuchungsziele hilfreich.

⁴² Vgl. Lehnert, N. und Täuber, M. (2003), Lehnert, N. (2003) und Mittelstandsmonitor (2003).

⁴³ Vgl. II.2.4.2.2

2.3.8 Zwischenergebnis

Untersuchungsziel 1: Dokumentation des allgemeinen Gründungsgeschehens

Prinzipiell besteht die Möglichkeit, anhand der verschiedenen Berichtssysteme auf ein breites Informationspotenzial über das allgemeine Gründungsgeschehen zurückzugreifen. Zwar kann nicht jede Datenquelle ein gleich umfangreiches Informationsspektrum bieten, insgesamt lässt sich jedoch auf Basis der verschiedenen Ergebnisse ein breites Bild des Gründungsgeschehens in Deutschland zeichnen. Allerdings gibt es keine originäre Gründungsstatistik, mittels der eine eindeutige und vollständige Gesamtzahl der jährlich erfolgten Gründungen ausgewiesen werden kann.

Als problematisch erweist sich die Bestimmung der genauen Zahl der Gründungen, da

- keine einheitliche Existenzgründungsdefinition verwendet wird,
- die Erhebungen in ihrer Genauigkeit und Zuverlässigkeit durch unterschiedlich stark ausgeprägte Über- und Untererfassungsprobleme begrenzt sind,
- bestimmte Gründergruppen, wie Nebenerwerbsgründer im Mikrozensus oder freiberufliche Gründungen in der Gewerbeanzeigenstatistik systematisch aus der Erhebung ausgeschlossen werden.

Untersuchungsziel 2: Volumeneffekte in den Gründungszahlen

Die Möglichkeit der Untersuchung von Volumeneffekten besteht in allen untersuchten Datenquellen. Wie sich zeigen wird, weisen alle Statistiken (bis auf die Erhebung der KfW) zum Teil erhebliche Zuwächse für die Jahre 2003 und 2004 aus.

Untersuchungsziel 3: Aussagekraft der Volumeneffekte

Auf die Frage, welche Gesamteffekte die starke Zunahme der Nutzung von ÜG und Ich-AG ausgelöst hat, können die hier ausgewiesenen Quellen nur indirekte Antworten geben. Da in keiner Quelle der Anteil der geförderten Gründer im Verhältnis zu den nicht geförderten Gründern ausgewiesen werden kann, beschränkt sich diese Analyse auf den Verweis paralleler Verläufe.

Untersuchungsziel 4: Dauerhaftigkeit der Zuwächse

Als besonders problematisch hinsichtlich einer langfristigen Erfolgsbeurteilung von Existenzgründungen muss das fast vollständige Fehlen von Längsschnittdaten beurteilt werden.

2.3.9 Ausblick Datensituation

Vor diesem Hintergrund erscheint es empfehlenswert, dass

- die Datensituation etwa über das IFB zur Erfassung der Gründungen in den Freien Berufen verbessert,
- die Bestimmung der Nebenerwerbsgründungen im Mikrozensus ermöglicht, sowie
- einer Unternehmenskennziffer in der Gewerbeanzeigenstatistik eingeführt wird.

Auf Basis der Mikrozensusstichprobe entwickelt das Statistische Bundesamt derzeit ein Panel, das zumindest über vier Jahre Informationen über eine Paneleinheit liefern kann. Inwiefern die Ergebnisse für die Gründungsforschung nutzbar sein werden, lässt sich derzeit noch nicht genau vorhersehen. Insgesamt wird jedoch ein weiterer Schritt zur Verbesserung der Informationsstruktur für die Untersuchungszwecke der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften gegangen.⁴⁴

2.4 Ergebnisse verschiedener Berichtswesen

Wie Kapitel II.2.3 bereits deutlich gemacht hat, gibt es zahlreiche Quellen zur Analyse des Gründungsgeschehens. Jedoch zeichnen sich diese Quellen meist durch Unvollständigkeit und Unvergleichbarkeit aus. Daher werden in diesem Kapitel die Ergebnisse der verschiedenen Datenquellen zu den wichtigsten Themen in einer gegenüberstellenden Form präsentiert. Im Einzelnen werden wir die Entwicklung der Selbstständigkeit im Verlauf der letzten Jahre analysieren, um im Anschluss daran die Entwicklungen bei Gründern und werdenden Gründern darzustellen.

2.4.1 Entwicklung der Selbstständigen

2.4.1.1 Entwicklung der Selbstständigen insgesamt

Zunächst sei die Entwicklung der Selbstständigen in Deutschland betrachtet. Die Gruppe der Selbstständigen ist eine Bestandsgröße, die sich durch Zugänge von Gründern und Abgänge von Personen, die ihre Selbstständigkeit beenden, verändert. Die Ergebnisse über Existenzgründungen bzw. Existenzgründerpersonen stellen in diesem Zusammenhang eine Stromgröße dar. Das heißt, dass diese Zahlen Auskunft über wirtschaftliche Handlungen in einer Periode (einem Monat, einem Jahr) geben. Als Existenzgründer werden Personen bezeichnet, die sich in der Startphase ihrer unternehmerischen Aktivität befinden.

Die Entwicklung der Selbstständigen kann hier nur auf Basis des Mikrozensus⁴⁵ untersucht werden. Anhand der in der Sonderauswertung des Mikrozensus verwandten Definition⁴⁶ werden alle Selbstständigen in der ersten Erwerbstätigkeit als Gründerpersonen gewertet, die innerhalb der letzten zwölf Monate vor der aktuellen Berichtswoche den Schritt in die Selbstständigkeit aufgenommen haben. Regelmäßig liegt die Berichtswoche für den Mikrozensus im April, somit werden alle Personen, die den Beginn ihrer selbstständigen Tätigkeit nach der Berichtswoche im April des Vorjahres angeben, als Gründer für das laufende Jahr erfasst. Gründerpersonen sind eine Untergruppe der im Mikrozensus erfassten Selbstständigen.

Da die Mikrozensusserhebung eine bevölkerungsrepräsentative Stichprobe ist, ist zu erwarten, dass Veränderungen am Bestand der Selbstständigen vollständig erfasst werden – auch wenn die Erfassung des Ein-

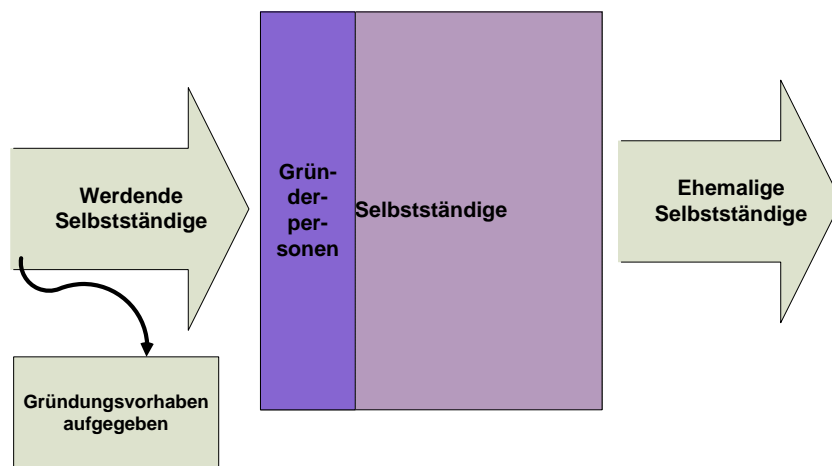
⁴⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt, Mikrozensus als Panelstichprobe (2005) und zu näheren Informationen Herter-Eschweiler, R. (2003)

⁴⁵ Der Mikrozensus wird u.a. auch als Selbstständigenstatistik bezeichnet, vgl. Kayser, G. und Clemens, R. (2001)

⁴⁶ Duschek, H.-J., Hansch, E., Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2003:S. 13f.)

tritts/Austritts der gleichen Person aus dem Bestand durch den Querschnittscharakter der Erhebung nicht gewährleistet werden kann. Eine Betrachtung der Zahlen der Selbstständigen lässt in gewissem Maße Aussagen über das Überleben der Gründungen zu. Sofern die Zahl der Selbstständigen von Jahr zu Jahr anwächst, ist zu erwarten, dass die Gründungen und damit Eintritte in die Selbstständigkeit die Schließungen und damit die Austritte überkompensieren. Diese Wirkung der Stromgrößen auf die Bestandsgröße der Selbstständigen ist in Abbildung 2 dargestellt. Werdende Selbstständige gelangen in den Bestand der Selbstständigen, wenn sie den geplanten Gründungsversuch wirklich unternehmen. Diese Gründerpersonen stellen den Zufluss zum Bestand dar. Personen, die ihre selbstständige Tätigkeit aufgeben, fallen aus der Bestandsgröße heraus.

Abbildung 2: Bestandsgröße der Selbstständigen



Für die nachfolgend dargestellten Ergebnisse ist es von Bedeutung, die Struktur der Selbstständigen aus Personen, die vor über 12 Monaten vor der aktuellen Berichtswoche gegründet haben und den Gründern, die in den letzten 12 Monaten gegründet haben, zu erklären. Die Möglichkeit des Abzugs aller Neugründungen in einem Jahr von der Gesamtzahl der Selbstständigen führt zu einer Differenz, die als Netto-Wert für die selbstständigen Personen des Jahres angesehen werden kann, die bereits länger als 12 Monate selbstständig sind.

Die Bestimmung dieses Netto-Wertes der Selbstständigen ohne Gründerpersonen ist jedoch anhand der Erhebungspraxis des Mikrozensus nicht eindeutig möglich. Da die Gründungen in der zweiten Erwerbstätigkeit, dem Nebenerwerb, nicht erfasst werden können, sind auch unter den Personen, die bereits seit mehr als zwölf Monaten selbstständig sind noch Gründerpersonen im Nebenerwerb vorhanden. Außerdem werden nicht von allen im Mikrozensus Befragten Angaben zum Zeitpunkt der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit gemacht. Da die Beantwortung der entsprechenden Fragen jedoch seit 1996 zum auskunftspflichtigen Frageprogramm des Mikrozensus gehört, ist diese Problematik für die hier ab 1996 dar-

gestellten Daten zu vernachlässigen⁴⁷. In Abbildung 3 wird schematisch dargestellt, in welcher Form diese nicht differenzierbare Schnittmenge während der nachfolgenden Ausführungen beachtet werden muss.

Abbildung 3: Schnittmenge der Selbstständigen, der Gründerpersonen in der ersten Erwerbstätigkeit und der Selbstständigen in der zweiten Erwerbstätigkeit im Mikrozensus

Selbstständige	Gründer im Haupt- u. Zuerwerb	
Seit mehr als 12 Monaten Selbstständige u. Gründerpersonen im Nebenerwerb – nicht differenzierbar		

Abbildung 5 zeigt die Entwicklung aller seit mehr als 12 Monaten selbstständigen Personen im Zeitraum von 1996 bis 2003 in Verbindung mit den jährlichen Zuwachsraten. Anhand dieser Ergebnisse des Mikrozensus wird ein kontinuierlicher Anstieg der Selbstständigenzahl dokumentiert. Im gesamten Betrachtungszeitraum wuchsen die Selbstständigen von 3.406.000 um 9,7% auf 3.737.000 an. Nach einem im Jahr 2000 unterbrochenen Abwärtstrend in den jährlichen Zuwachsraten steigt im Jahr 2003 die Wachstumsrate der Selbstständigen wieder deutlich an. Das bedeutet, dass der Zuwachs an Selbstständigen im Jahr 2003 größer war, als in den Jahren seit 1999.

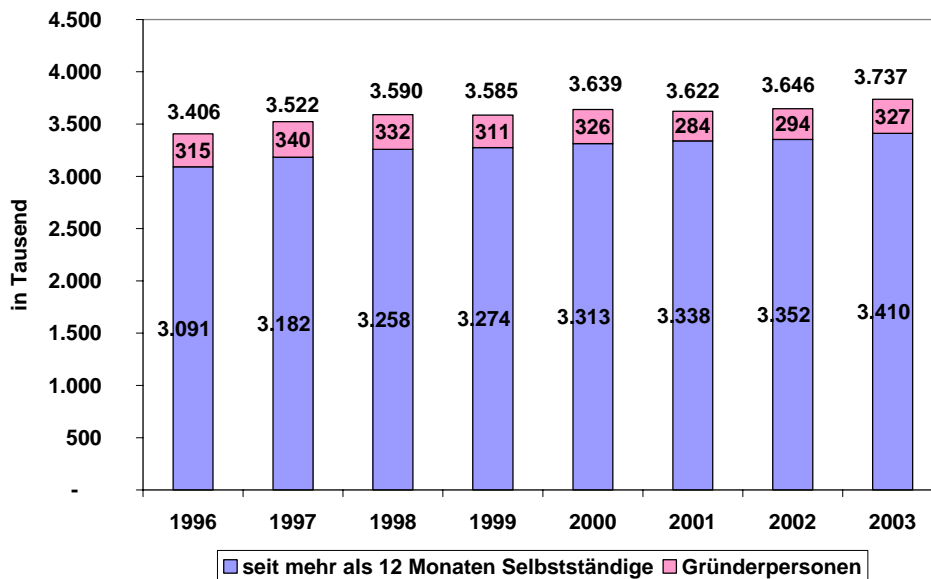
Dieser positive Trend im Jahr 2003 ist dabei insbesondere durch den starken Zufluss an Gründerpersonen zu den Selbstständigen bedingt. Diese Schlussfolgerung wird durch eine Betrachtung der Entwicklung der Gründerpersonen in der ersten Selbstständigkeit und der Wachstumsrate der Selbstständigen in der ersten Erwerbstätigkeit untermauert. Die jährlichen Zuwächse bei den Selbstständigen zeichnen die Entwicklung der absoluten Zahlen der Gründungen in der ersten Erwerbstätigkeit wieder. Dies deutet darauf hin, dass die Zahl der Selbstständigen im angegebenen Betrachtungszeitraum vornehmlich durch den Zufluss an Gründerpersonen beeinflusst wird und nicht von Abgängen aus der Selbstständigkeit.

Betrachtet man die Verteilung der Gründerpersonen und der seit über 12 Monaten Selbstständigen an allen Selbstständigen eines Jahres, fallen für den Zeitraum von 1996 bis 2003 kaum Unterschiede auf. Der Anteil der Gründerpersonen bewegt sich zwischen einem Minimum von 7,8% in 2001 und 9,6% in 1997. Seit dem Tiefpunkt in 2001 wächst der Anteil der Gründerpersonen an allen Selbstständigen eines Jahres leicht.

⁴⁷ Quelle: Vgl. Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 31). Seit 1996 beträgt der Anteil der Selbstständigendaten ohne Angabe zum Zeitpunkt der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit ca. 7%.

In Abbildung 7 ist die Entwicklung der Selbstständigen ohne die Gründerpersonen in der ersten Erwerbstätigkeit dargestellt. Da keine Möglichkeit besteht, die Nebenerwerbsgründungen zu bestimmen, können wir eine solche Trennung nicht für alle Selbstständigen durchführen. Betrachtet man die Entwicklung der Selbstständigen, kann ein kontinuierliches Anwachsen der Zahl der selbstständig Beschäftigten festgestellt werden. Von 3.088.000 im Jahr 1996 erhöhte sich die Zahl um 10,5% auf 3.411.000 in 2003. Dieser kontinuierliche Anstieg der Selbstständigenzahl ohne Gründer zeigt, dass die Zuflüsse in den Bestand der Selbstständigen höher ausfallen als die Abgänge.

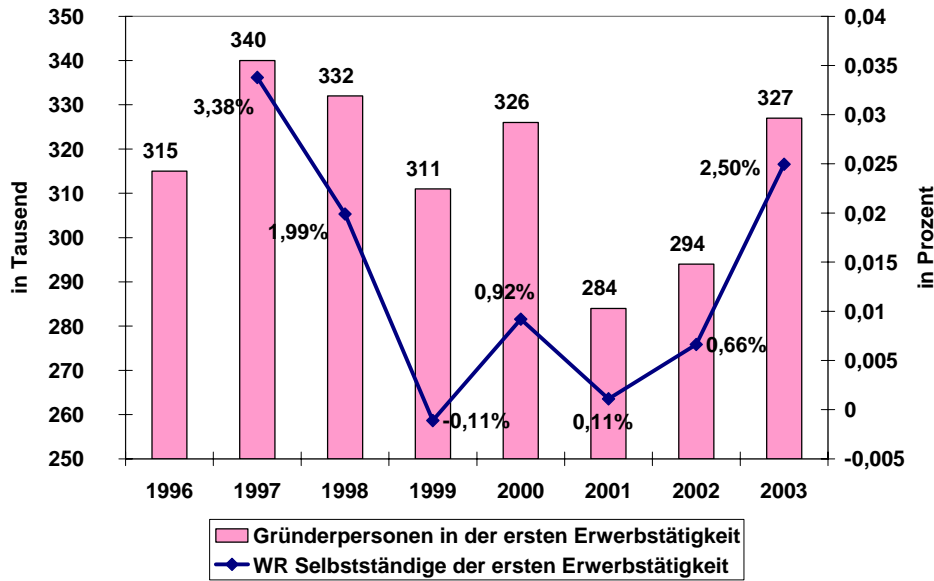
Abbildung 4: Entwicklung der Selbstständigen inklusive Gründerpersonen (1996-2003)



In den Selbstständigen sind im Bereich der Nebenerwerbsselbstständigkeit auch Gründerpersonen enthalten.

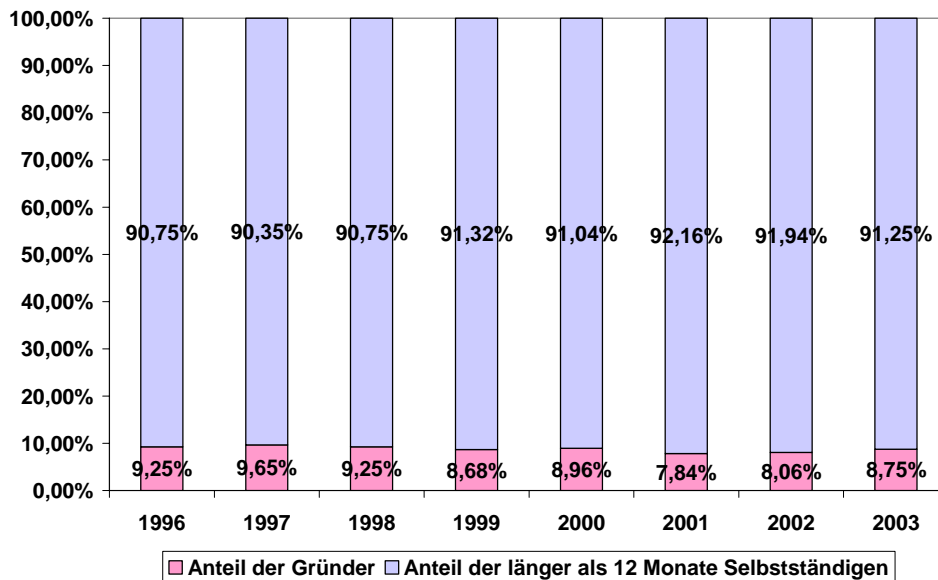
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 24, 35)

Abbildung 5: Entwicklung der jährlichen Zuwächse der Selbstständigen und der Zahl der Gründerpersonen



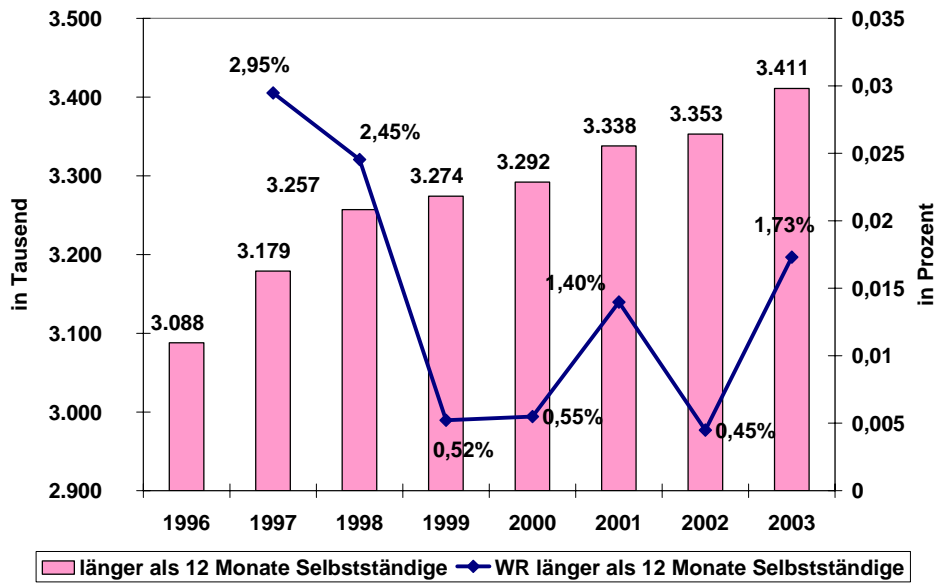
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 24, 35)

Abbildung 6: Anteil der Gründerpersonen und seit über 12 Monaten selbstständigen Personen an allen Selbstständigen



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 24, 35)

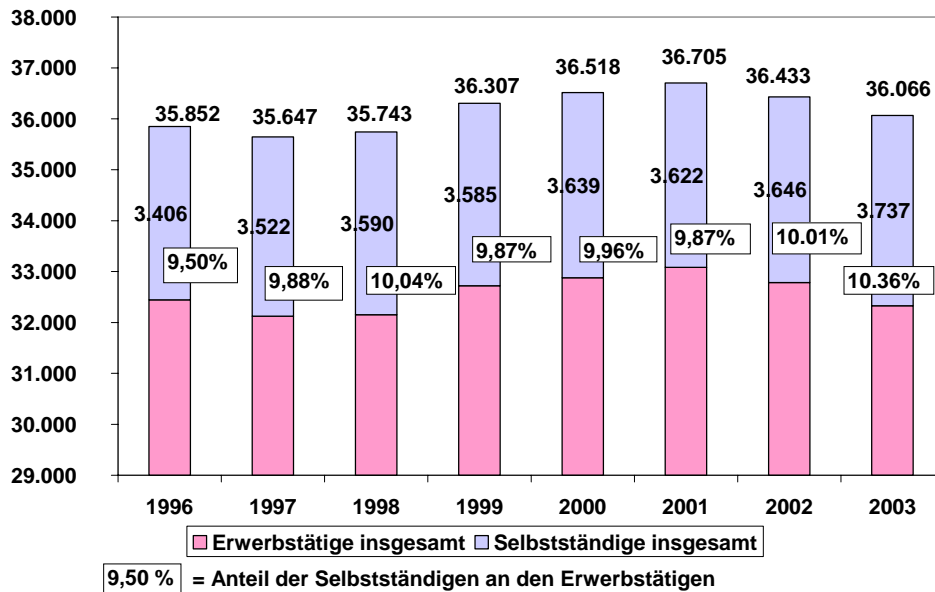
Abbildung 7: Entwicklung der Selbstständigen (ohne Gründerpersonen) in der ersten Erwerbstätigkeit (Haupt- und Zuerwerb) 1996-2003



WR = jährliche Zuwachsrate

Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 24)

Die Entwicklung der Selbstständigen ist besonders interessant im Zusammenhang mit der Entwicklung der Erwerbstätigen, die in der Abbildung 8 dargestellt ist. Während die Selbstständigenzahl im Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2003 fast stetig angestiegen ist, fällt die Zahl aller erwerbstätigen Personen seit dem Jahr 2001 deutlich ab. Insgesamt ist der Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen über den gesamten Betrachtungszeitraum von 9,5% in 1996 um 0,86 Prozentpunkte auf 10,4% angestiegen.

Abbildung 8: Entwicklung der Erwerbstätigen und der Selbstständigen (1996-2003)

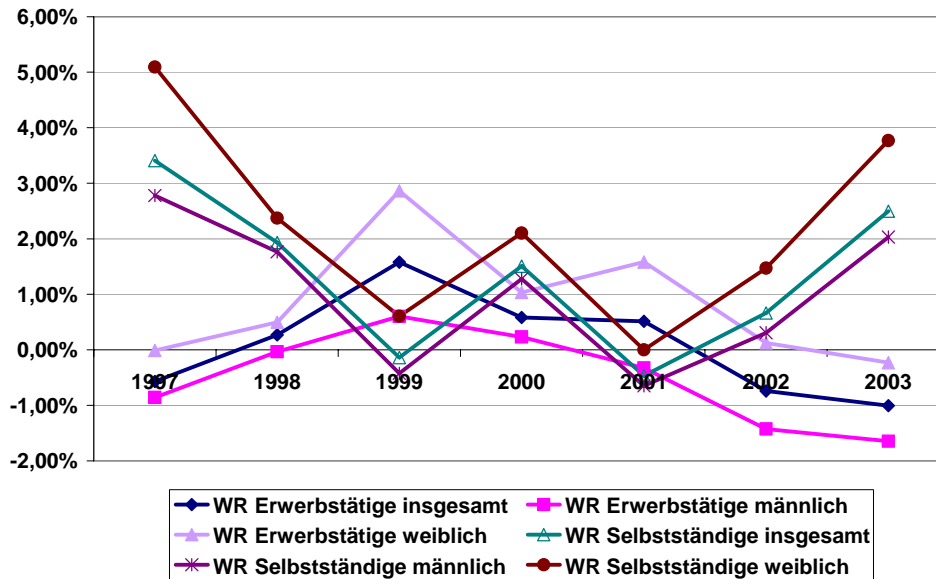
Selbstständige inklusive Gründerpersonen des jeweiligen Jahres

Quelle :basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Sabine Fleißig (2004: S.24)

In Abbildung 9 werden die entgegen gesetzten Trends der beiden Größen besonders gut sichtbar. Die jährlichen Zuwächse der Erwerbstätigen fallen seit 1999 von Jahr zu Jahr geringer aus. Bei den Selbstständigen sind seit 2001 jährlich größere Zuwächse zu verzeichnen gewesen. Im Jahr 2003 klafft eine deutliche Lücke zwischen der Wachstumsrate der Selbstständigen von 2,5% und der der erwerbstätigen Personen von -1%. Hinsichtlich der Erwerbstätigen war dies der stärkste Beschäftigungsrückgang in den letzten zehn Jahren.

Die Abnahme der Erwerbstätigenzahl ist demnach vordergründig auf das Schrumpfen der abhängigen Beschäftigung zurückzuführen: Im Jahr 2003 sank die Zahl der Arbeitnehmer auf 34,1 Millionen, während die Selbstständigen inklusive der mithelfenden Familienangehörigen auf rund 4,2 Millionen angestiegen sind.⁴⁸

⁴⁸ Vgl. IfB (2004: S. 1)

Abbildung 9: Jährliche Zuwächse bei Erwerbstätigen und selbstständigen Personen

WR = Wachstumsrate, Berechnung basiert auf den Zahlen der Selbstständigen inklusive den Gründerpersonen

Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 24)

2.4.1.2 Selbstständige im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb

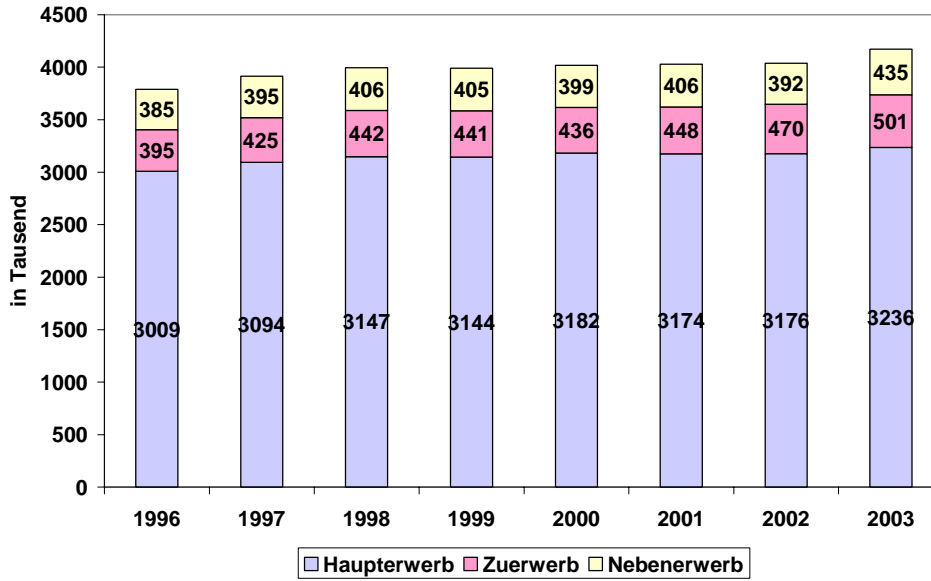
In Abbildung 10 ist die Entwicklung der Selbstständigen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb dargestellt. Im abgebildeten Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2003 nahm die Zahl der Selbstständigen in Deutschland auch in allen Teilbereichen, also im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb zu. Insgesamt gehen im Jahr 2003 4,72 Millionen Menschen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach. Damit ist die Zahl der Selbstständigen insgesamt seit 1996 bis 2003 um 10,1% gewachsen. Insgesamt ist ein positiver Trend der Entwicklung der Zahl der Selbstständigen seit 1999 festzustellen.

Unter den drei Hauptbereichen wurden über den Betrachtungszeitraum mit 26,8% im Zuerwerb die höchsten Zuwächse beobachtet. Die Zahlen der Selbstständigen im Haupterwerb und im Nebenerwerb wuchsen zwischen 1996 und 2003 um 7,5% bzw. um 13% an.⁴⁹

Eine Entwicklung der Wachstumsraten ist in Abbildung 11 dargestellt. Insbesondere von 2002 zu 2003 wurden für alle Bereiche starke Zuwächse verzeichnet. Dabei fällt auf, dass die Zahlen der Teilzeitselbstständigen (Zu- und Nebenerwerb) stärker wachsen als die Haupterwerbsselbstständigen.

⁴⁹ Vgl. Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 7f.)

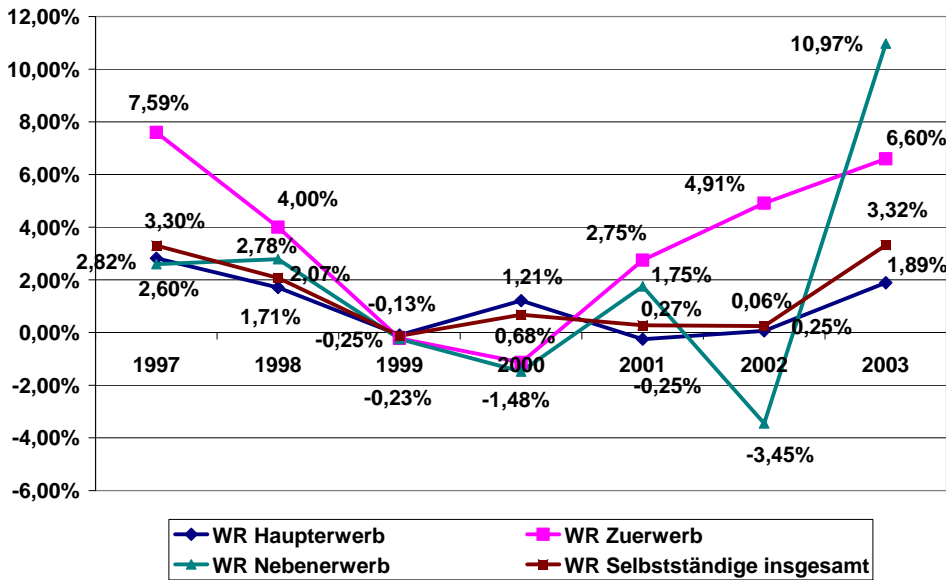
Abbildung 10: Selbstständige* in Haupt-, Zu- und Nebenerwerb



* = Selbstständige inklusive Gründerpersonen

Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 8)

Abbildung 11: Prozentuale Veränderung der Selbstständigenzahl im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb



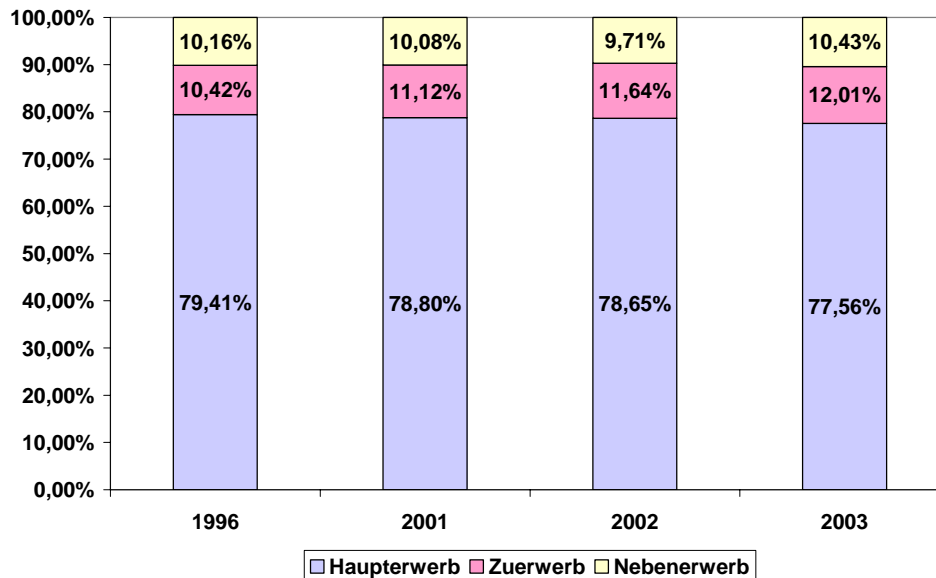
WR = Wachstumsraten

Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24ff.)

Betrachtet man die Verteilung der Selbstständigen in den drei Hauptbereichen, in Abbildung 12 dargestellt, wird der zunehmende Trend zur Teilzeitselbstständigkeit wiederholt deutlich. Die Anteile der Zu-

und Nebenerwerbsselbstständigen nahmen zusammen von 1996 bis 2003 um 1,8 Prozentpunkte zu und der Anteil der Selbstständigen im Haupterwerb nahm um diesen Anteilswert ab.⁵⁰

Abbildung 12: Verteilung der Selbstständigen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb



Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 8)

2.4.1.3 Selbstständige nach dem Geschlecht

Die positive Entwicklung der Selbstständigenzahlen kann auch in den geschlechtsdifferenzierten Zahlen beobachtet werden. Die Zahl der männlichen Selbstständigen nahm von 1996 bis 2003 von 2.483.000 auf 2.663.000 zu, was einer Steigerung von 6,8% entspricht. In diesem Zeitraum erhöhte sich die Zahl der selbstständigen Frauen von 923.000 auf 1.074.000. Diese Zunahme entspricht einer Wachstumsrate von 14% über den Betrachtungszeitraum. Die Frauenselbstständigkeit entwickelt sich mit einem stärker positiven Trend als die der Männer, was auch in Abbildung 14 anhand der dargestellten Wachstumsraten männlicher und weiblicher Selbstständiger abgelesen werden kann. In der geschlechterdifferenzierten Betrachtung wird außerdem ab dem Jahr 2001 ein deutlich positiver Trend der Entwicklung der Zahlen selbstständiger Männer und Frauen ersichtlich.

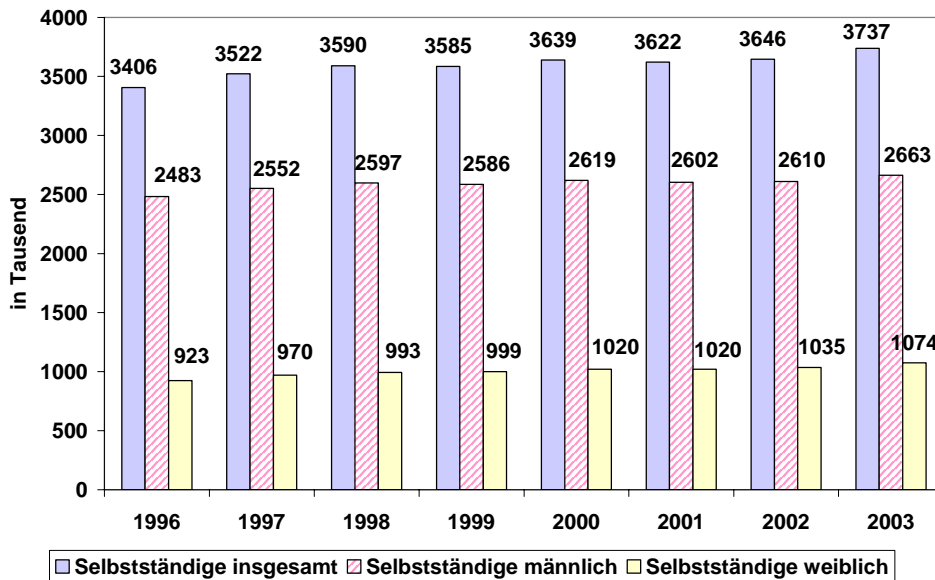
Im Weiteren wird die Entwicklung der selbstständigen Männer und Frauen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb betrachtet. In jedem der drei Hauptbereiche der Selbstständigkeit haben die Zahlen der Männer als auch der Frauen im Zeitraum von 1996 bis 2003 zugenommen⁵¹. Insbesondere die Selbstständigkeit von Frauen wuchs dabei um 13% im Haupterwerb, um 24% im Zuerwerb und um 42% im Nebenerwerb über den Betrachtungszeitraum. Im Haupt- und Nebenerwerb wachsen die Selbstständigenzahlen der Frauen

⁵⁰ Vgl. Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 8)

⁵¹ Vgl. hierzu Abbildungen 15, 16 und 17.

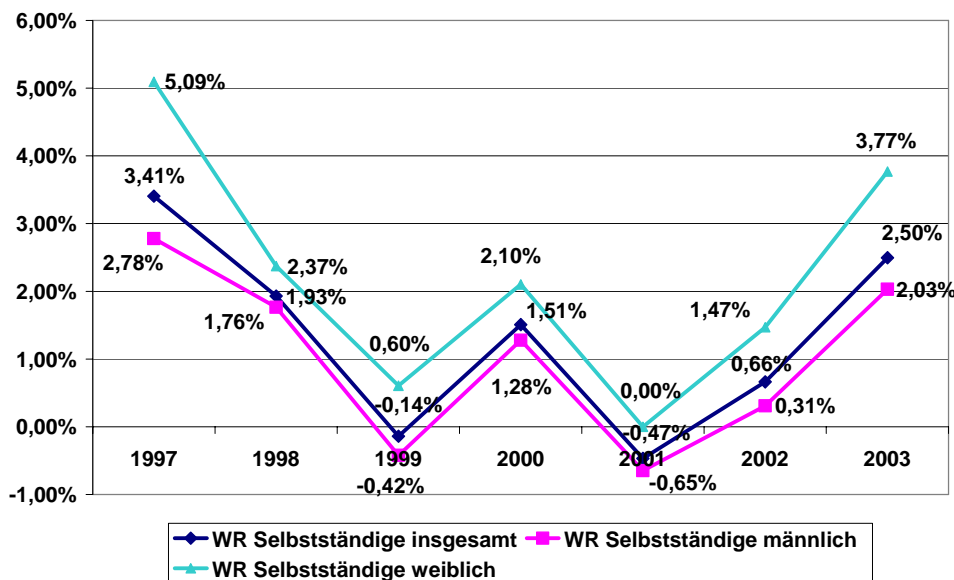
damit viel stärker, als die der Männer (5,8% bzw. 3,1%). Im Zuerwerb hingegen nahmen die männlichen Selbstständigen mit 30,6% stärker zu als die weiblichen.

Abbildung 13: Selbstständige nach dem Geschlecht



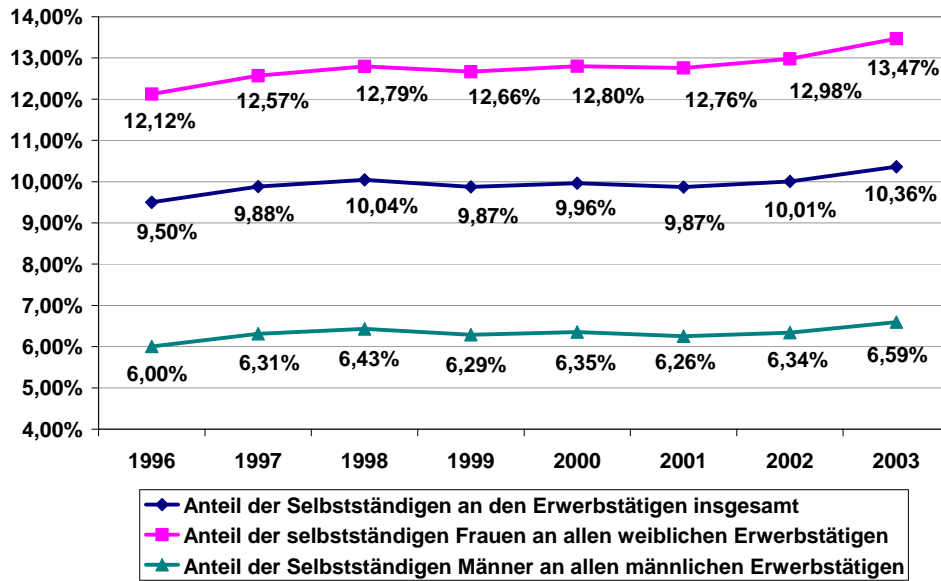
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24)

Abbildung 14: Wachstumsraten der Selbstständigen nach dem Geschlecht



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24)

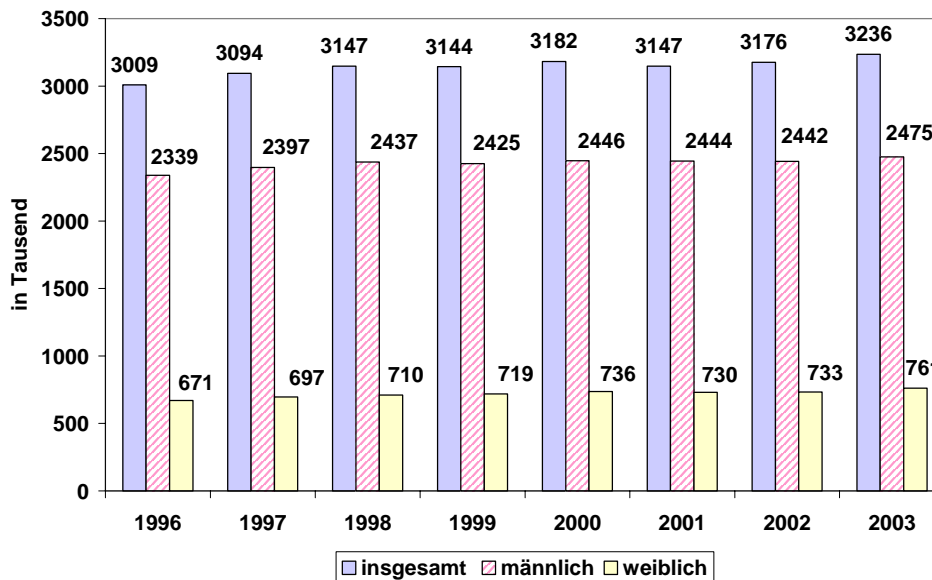
Abbildung 15: Anteile der Selbstständigen an allen Erwerbstätigen nach dem Geschlecht



Selbstständige inklusive Gründerpersonen des jeweiligen Jahres

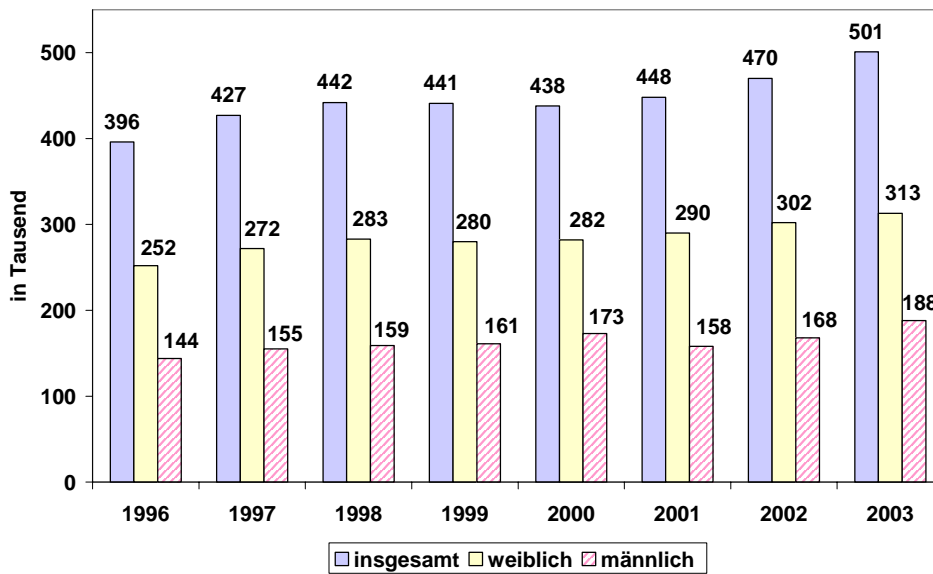
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Sabine Fleißig (2004: S.24)

Abbildung 16: Selbstständige im Haupterwerb nach dem Geschlecht



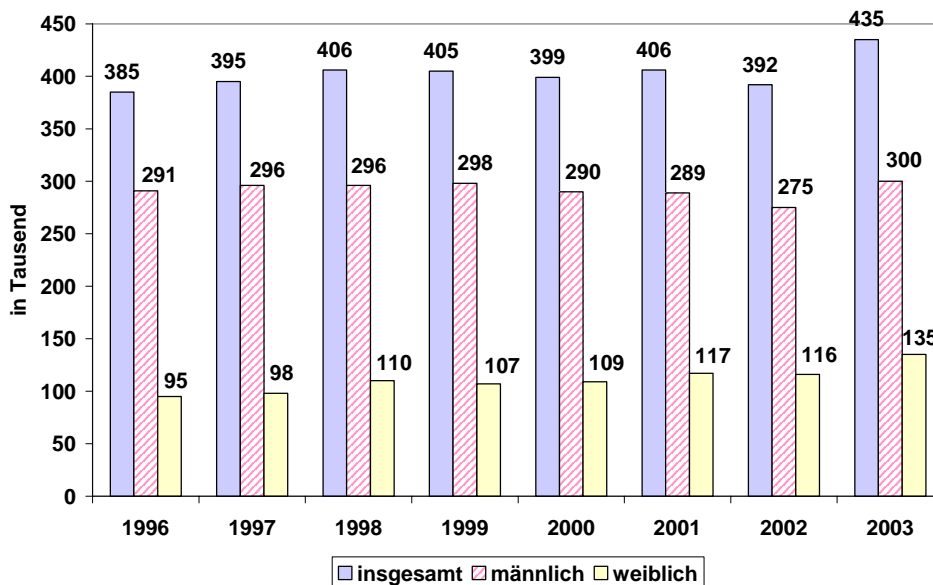
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 29)

Abbildung 17: Selbstständige im Zuerwerb nach dem Geschlecht



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 29)

Abbildung 18: Selbstständige im Nebenerwerb nach dem Geschlecht



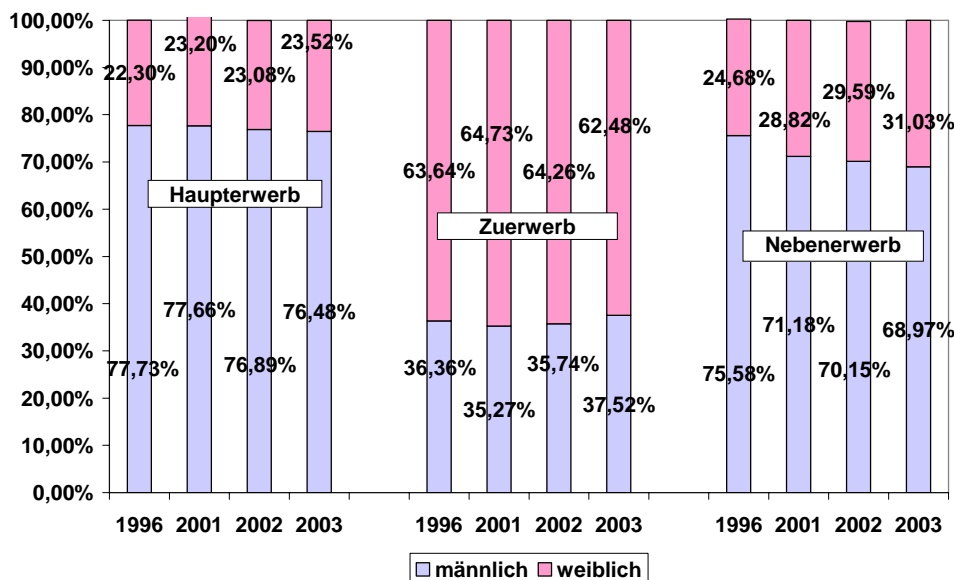
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 65)

Insbesondere für das Jahr 2003 konnten im Vergleich zum Vorjahr starke Zuwächse in der Nebenerwerbsselbstständigkeit von Männern (9,1%) und Frauen (16,4%) in den Mikrozensusergebnissen festgestellt werden. Diese sind unter Umständen auf die Einführung des Existenzgründungszuschusses zurückzuführen, da auch Gründerpersonen unter den Nebenerwerbsselbstständigen erfasst werden. Im Rahmen

der statistischen Erfassung des Mikrozensus ist es demnach möglich, dass Ich-AG-Gründer des Zeitraumes von 1. Januar 2003 bis zur Berichtswoche des Mikrozensus im April mit einer zweiten Erwerbstätigkeit unter den Nebenerwerbsselbstständigen erfasst worden sind.⁵²

Vergleicht man die Verteilungen der Selbständigen nach dem Geschlecht, dargestellt in der nächsten Abbildung, so zeigt sich, dass im Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2003 der Anteil der selbstständigen Frauen im Haupterwerb um 1,22 Prozentpunkte und im Nebenerwerb um 6,35 Prozentpunkte zunahm. Dagegen ist im Zuerwerb (dem Bereich, in dem Frauen traditionell dominierend sind) der Anteil der Frauen seit dem Jahr 2002 um 1,78 Prozentpunkte gesunken.

Abbildung 19: Verteilung der männlichen u. weiblichen Selbstständigen im Haupt-, Zu und Nebenerwerb



Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 12)

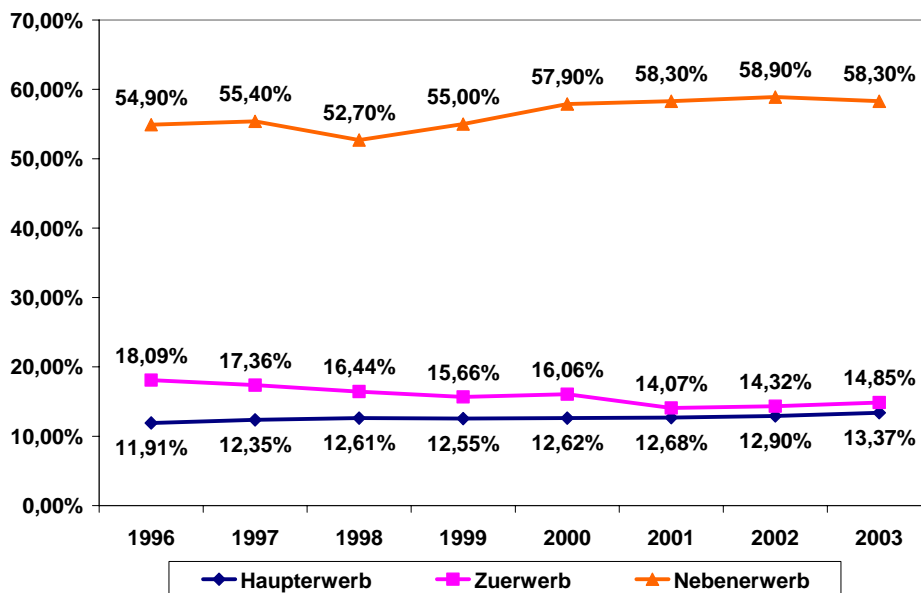
Weitere Erkenntnisse liefert die Untersuchung der Selbstständigenzahlen in spezifischen Quoten. An dieser Stelle wird die Relation der Selbstständigen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb des jeweiligen Geschlechts und der Zahl der Erwerbstätigen im jeweiligen Bereich gebildet. Die Entwicklung dieser Selbstständigenquoten ist in den nachfolgenden beiden Abbildungen dargestellt. Im Haupterwerb nahmen dabei die Anteile der selbstständigen Männer wie auch Frauen an allen Erwerbstätigen im Haupterwerb zu. 1996 gingen 11,9% der Männer und 6,6% der Frauen im Verhältnis zu allen Erwerbstätigen im Haupterwerb einer selbstständigen Tätigkeit nach. Im Jahr 2003 wuchsen diese Anteile auf 13,4% (Männer) und 7,9% (Frauen) an.

⁵² Vgl. Kap. II.2.4.2.3: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind vor allem im Vollerwerb/Haupterwerb angelegt.

Die Relation der selbstständigen Männer und Frauen im Zuerwerb zu den erwerbstätigen Männern und Frauen in einer Teilzeittätigkeit hat über den Betrachtungszeitraum tendenziell abgenommen. Insbesondere bei den Männern ist mit 4,05 Prozentpunkten ein starker Rückgang zu beobachten. In diesem Segment ist bei den Frauen über den Betrachtungszeitraum keine große Schwankung festzustellen. Insgesamt fiel die Quote nur um 0,17 Prozentpunkte.

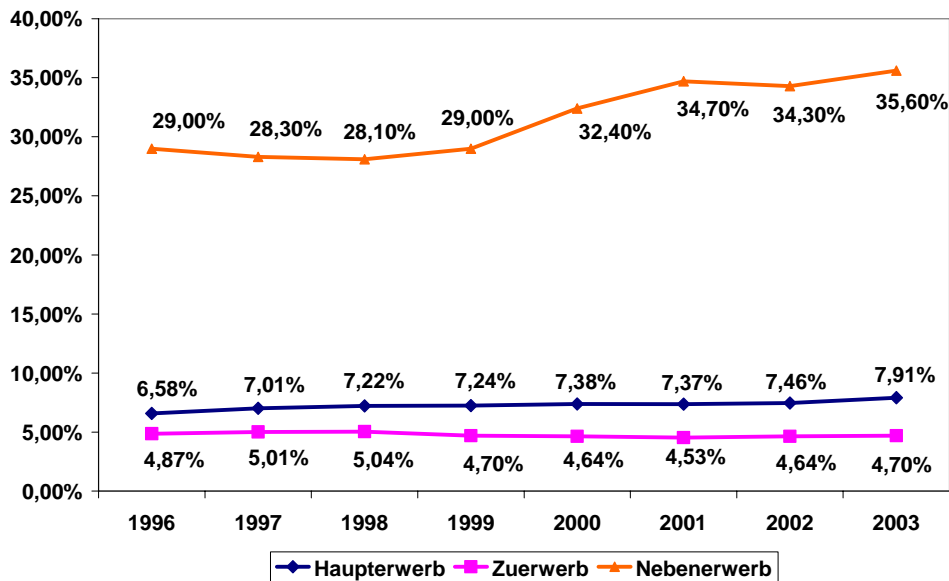
In der Nebenerwerbstätigkeit nahmen die Anteile der selbstständigen Frauen wie auch der Männer an erwerbstätigen Frauen und Männern dieses Bereiches deutlich zu. Der Anteil der Männer wuchs um 3,4 Prozentpunkte von 54,9% im Jahr 1996 auf 58,3% im Jahr 2003. Damit geht mehr als jeder zweite aller nebenerwerbstätigen Männer einer selbstständigen Nebentätigkeit nach. Der Anteil der nebenerwerbs-selbstständigen Frauen an allen erwerbstätigen Nebenberufleurinnen ist um 6,6% im Betrachtungszeitraum auf 35,6% im Jahr 2003 angewachsen.

Abbildung 20: Selbstständigenquoten der Männer



Gemessen als Anteil der Selbstständigen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb an allen Erwerbstätigen des jeweiligen Bereiches

Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 9)

Abbildung 21: Selbstständigenquoten der Frauen

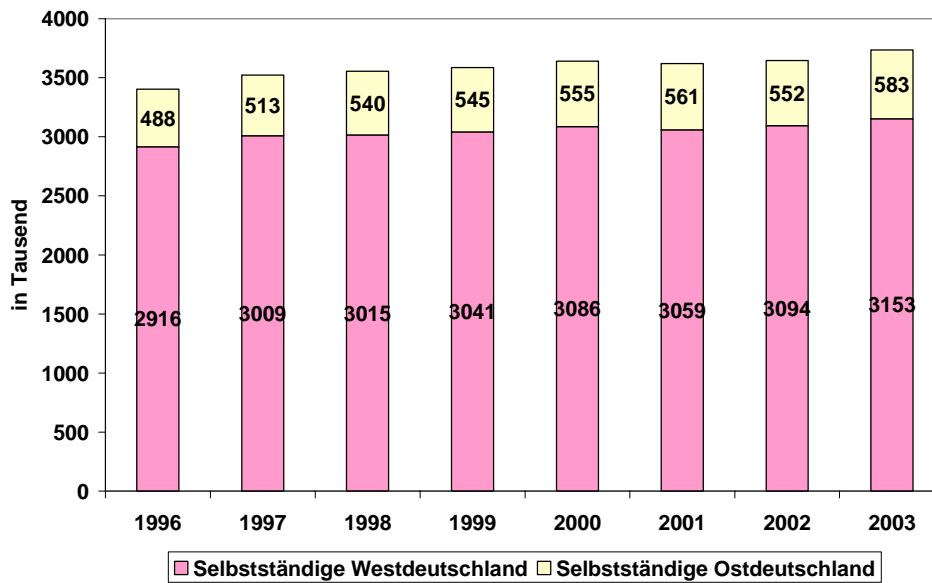
Gemessen als Anteil der Selbstständigen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb an allen Erwerbstätigen des jeweiligen Bereiches

Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 10)

2.4.1.4 Selbstständige in West- und Ostdeutschland

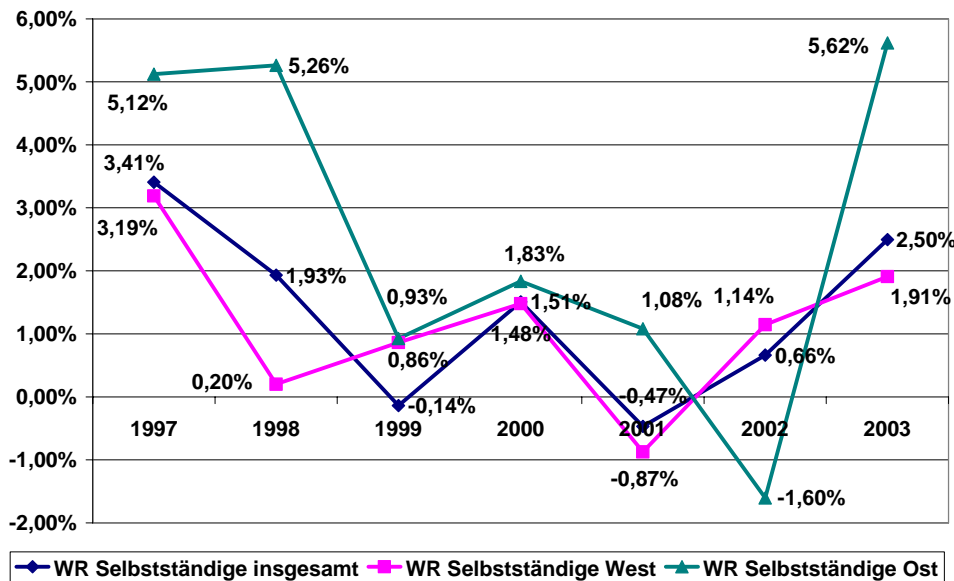
Die Selbstständigenzahlen entwickelten sich in den alten und den neuen Bundesländern zwischen 1996 und 2003 positiv. In Ostdeutschland wuchs die Zahl der Selbstständigen von 488.000 um 19,5% auf 583.000 und in Westdeutschland von 2.916.000 um 8,1% auf 3.153.000. Die in Abbildung 23 dargestellten Wachstumsraten zeigen für das Jahr 2003 mit 5,6% einen Zuwachs der Selbstständigenzahlen in den neuen Ländern, der den Zuwachs in den alten Bundesländern (1,9%) weit übersteigt. Auf weitere Unterschiede in der Entwicklung der Selbstständigenzahlen differenziert nach alten und neuen Bundesländern wird in den nachfolgenden Gliederungspunkten eingegangen.

Abbildung 22: Entwicklung der Selbstständigen in Ost- und Westdeutschland



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24ff.)

Abbildung 23: Prozentuale Veränderung der Selbstständigen nach West- und Ostdeutschland



WR = Wachstumsraten;

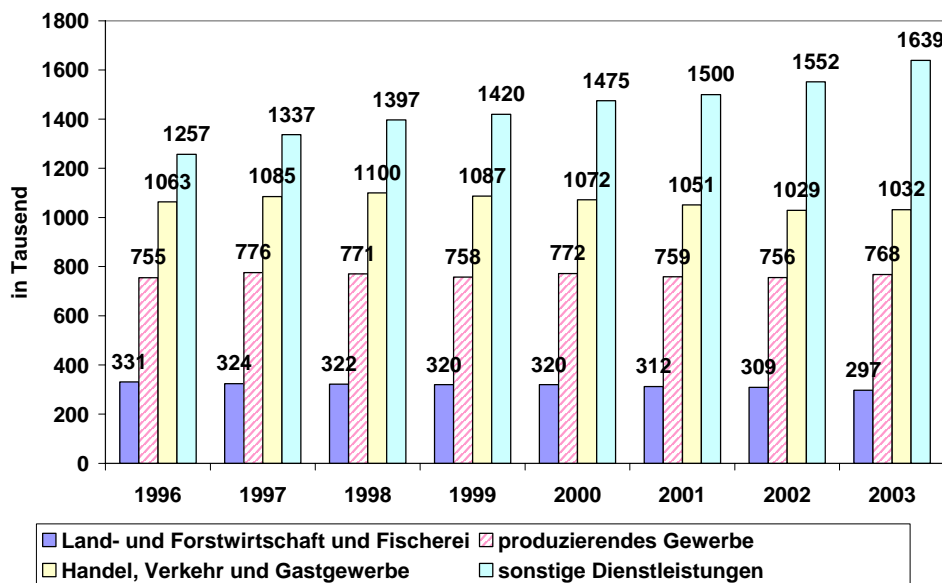
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24ff.)

2.4.1.5 Selbstständige nach Wirtschaftsbereichen

Differenziert nach Wirtschaftsbereichen wird deutlich, dass die Selbstständigenzahlen im Bereich der sonstigen Dienstleistungen über denen der Bereiche Handel, Verkehr und Gastgewerbe, dem produzierenden Gewerbe sowie dem Bereich Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei liegen. Der Bereich der sonstigen Dienstleistungen ist der einzige der vier Wirtschaftsbereiche, in dem die Selbstständigen-

zahlen über den gesamten Betrachtungszeitraum ansteigen. Von 1996 bis 2003 haben die Selbstständigen in diesem Bereich einen Zuwachs von 30,4% erfahren. Über diesen Zeitraum gingen die Selbstständigenzahlen im Bereich Handel, Verkehr und Gastgewerbe und im Bereich Land-, Forstwirtschaft und Fischerei um -2,9% bzw. -10,3% zurück. Die Selbstständigkeit im produzierenden Gewerbe wuchs im gleichen Zeitraum mit 1,7%.

Abbildung 24: Entwicklung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Deutschland



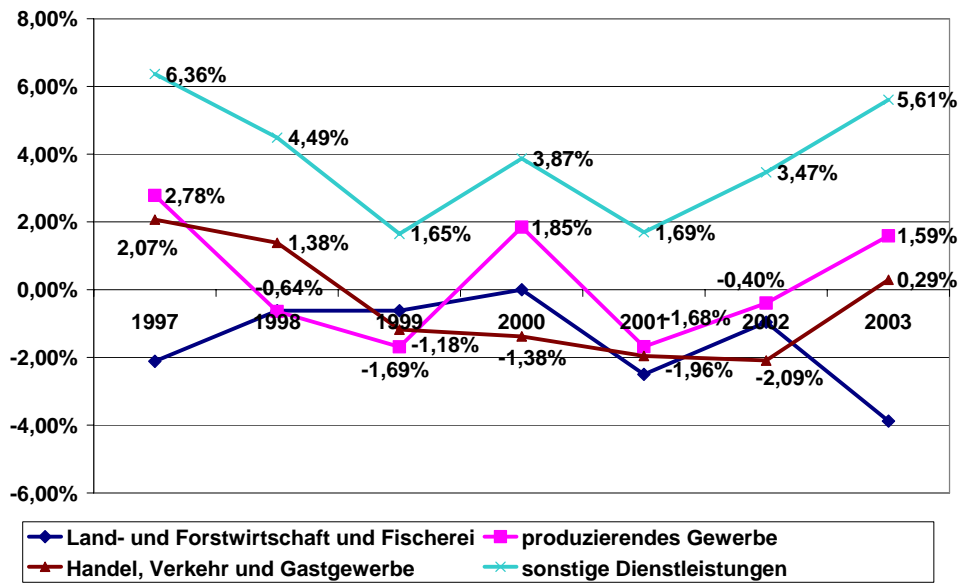
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24)

Weiterhin wurde beobachtet, dass die Wachstumsraten der Selbstständigen (siehe Abbildung 25) in den Bereichen ‚produzierendes Gewerbe‘ und ‚sonstige Dienstleistungen‘ seit 2002 mit einem deutlich positiven Trend wachsen. Auch im Bereich Handel, Verkehr und Gastgewerbe konnte in 2003 ein Zuwachs an Selbstständigen um 2,38 Prozentpunkte beobachtet werden. Nur im Bereich der Land- und Forstwirtschaft und Fischerei zeigte sich auch im Jahr 2003 ein Rückgang der Entwicklung der Selbstständigenzahl um 2,9%.

Ein etwas anderes Bild der Entwicklung der Selbstständigenzahlen nach Wirtschaftsbereichen zeigt sich bei einer nach Ost- und Westdeutschland differenzierten Betrachtung. In Westdeutschland verläuft die Entwicklung der Wachstumsraten fast proportional mit der Entwicklung der Wachstumsraten für Gesamtdeutschland⁵³. In Ostdeutschland verläuft die Entwicklung der Wachstumsraten etwas unregelmäßiger. Sehr auffällig ist, dass im Jahr 2003 in allen Wirtschaftsbereichen, auch in der Land-, Forstwirtschaft und Fischerei starke positive Zuwächse zu verzeichnen sind.

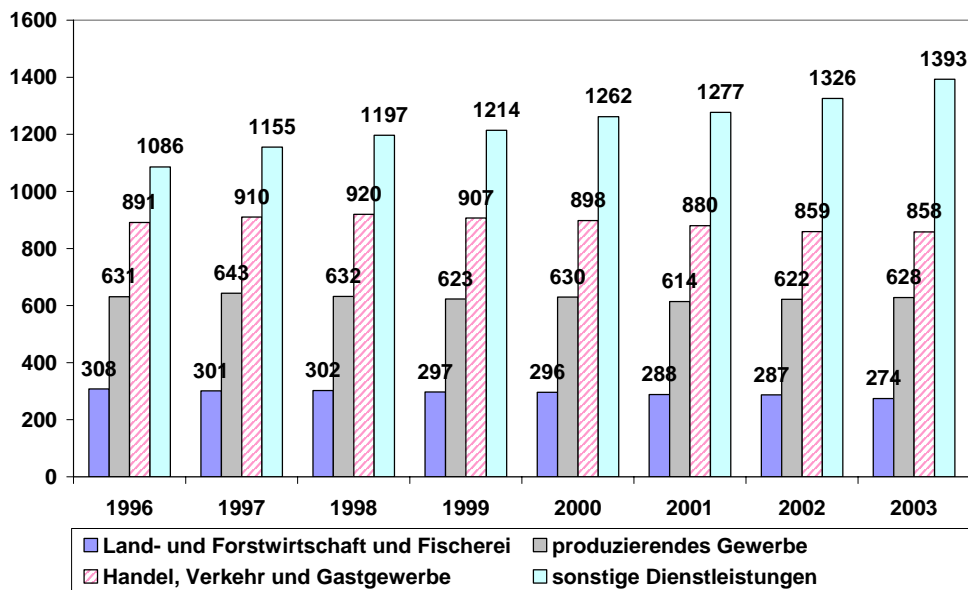
⁵³ Vgl. Abbildungen 23 und 24.

Abbildung 25: Wachstumsraten der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Deutschland



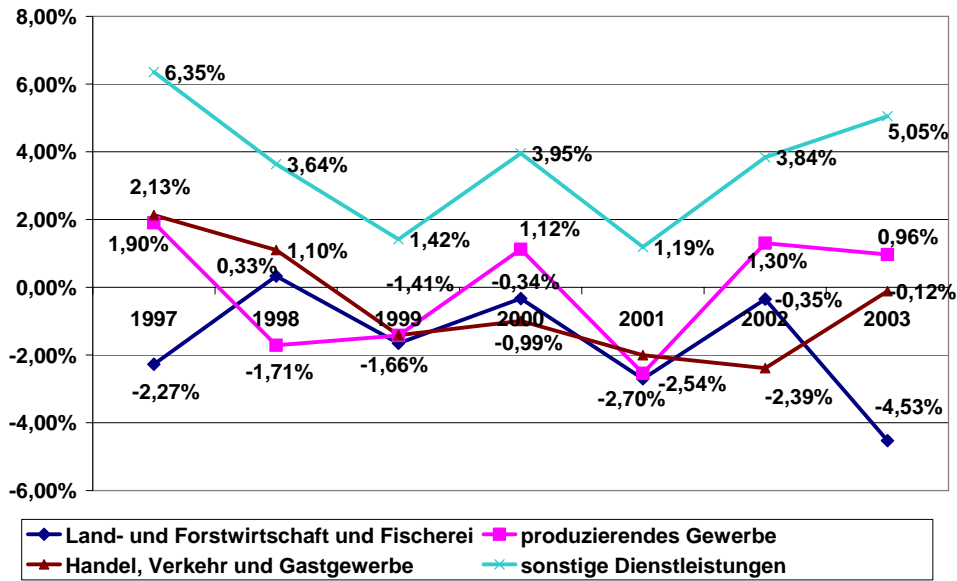
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24)

Abbildung 26: Entwicklung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Westdeutschland



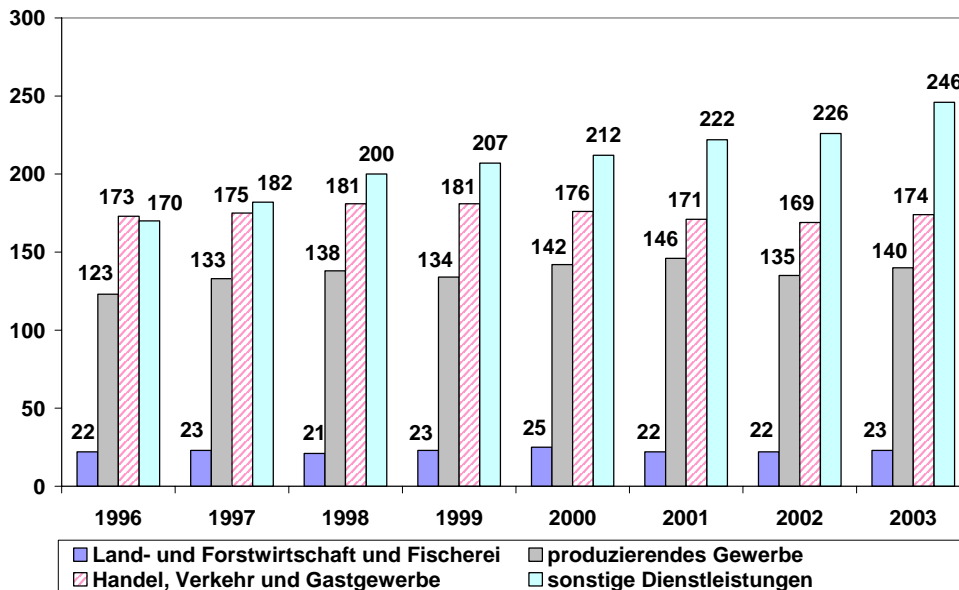
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 25f.)

Abbildung 27: Jährliche Zuwächse der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Westdeutschland

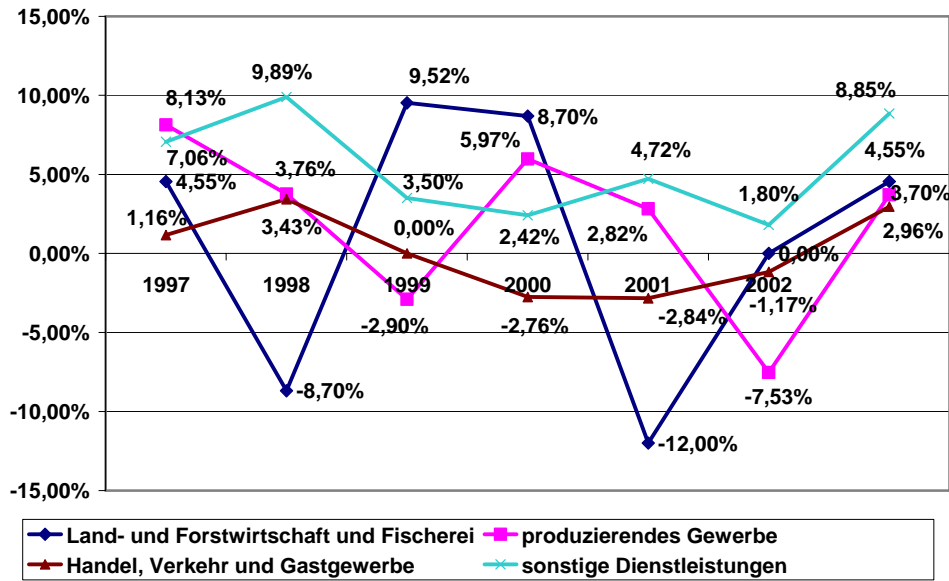


Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 25f.)

Abbildung 28: Entwicklung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Ostdeutschland



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 27)

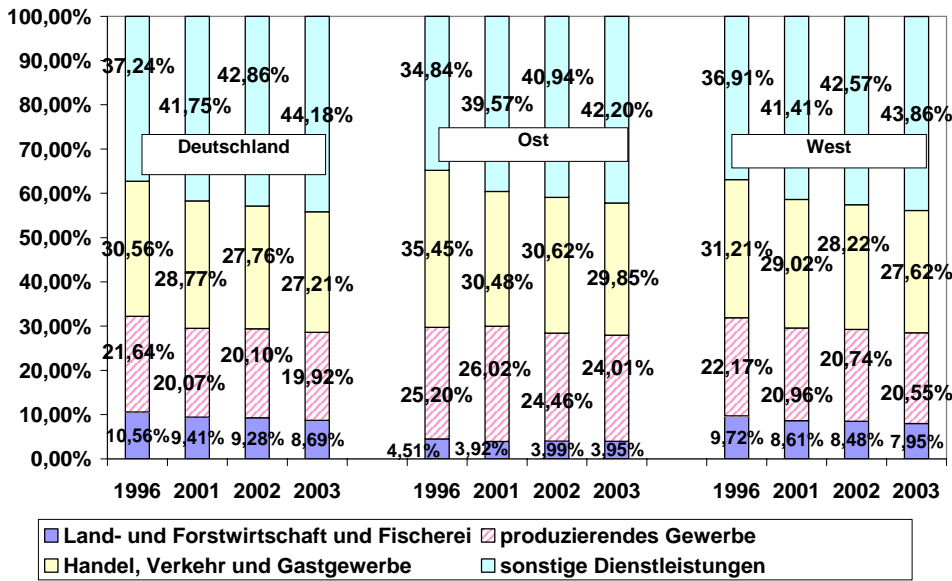
Abbildung 29: Jährliche Zuwächse der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in Ostdeutschland

Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 27)

Eine Betrachtung der Verteilung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen zeigt, dass der Großteil der Selbstständigen mit über 40% im sonstigen Dienstleistungsbereich tätig ist. Der Anteil der Selbstständigen im Dienstleistungsbereich hat dabei in den alten und den neuen Bundesländern kontinuierlich zugenommen. Die zweite Position in der Verteilung nimmt der Bereich Handel, Verkehr und Gastgewerbe ein. In Westdeutschland sind die Anteile der Selbstständigen in diesem Bereich an allen Selbstständigen von 31,2% im Jahr 1996 auf 27,2% im Jahr 2003 gefallen. Der gleiche Trend ist in Ostdeutschland zu beobachten. Allerdings ist der Anteil der Selbstständigen in diesem Bereich mit Anteilswerten zwischen 35,4% und 29,8% auf einem höheren Niveau als im übrigen Bundesgebiet. Das gleiche gilt für den Bereich produzierendes Gewerbe. Über den Betrachtungszeitraum liegen die Anteile der Selbstständigen in diesem Bereich rund 4% bis 5% über den Anteilswerten in den alten Bundesländern. Dafür sind die Anteilswerte der Selbstständigen in der Urproduktion nur rund halb so groß wie im übrigen Bundesgebiet. Damit besteht hinsichtlich der Verteilung der Selbstständigen nach Wirtschaftszweigen ein struktureller Unterschied zwischen den alten und den neuen Bundesländern.

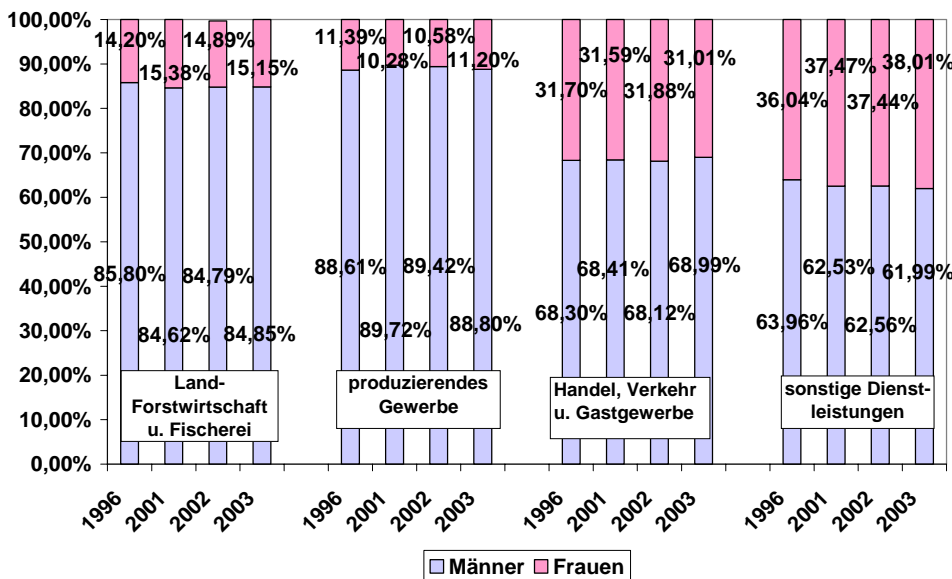
Die Verteilung der selbstständigen Männer und Frauen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen zeigt im Bereich der sonstigen Dienstleistungen den größten Anteil an Frauen. Von 1996 bis 2003 ist der Anteil selbstständiger Frauen in diesem Bereich um 1,97 Prozentpunkte von 36% auf 38% gestiegen. In den anderen Wirtschaftsbereichen ist kein eindeutiger Trend in der Entwicklung des Anteils der selbstständigen Frauen an allen Selbstständigen des entsprechenden Bereiches festzustellen. Als Ergebnis kann festgehalten werden, dass der Bereich der sonstigen Dienstleistungen der attraktivste Wirtschaftsbereich für Frauen ist, gefolgt von Handel, Gastgewerbe und Verkehr. Im produzierenden Gewerbe und im Bereich Forst-, Landwirtschaft und Fischerei sind die Anteile weiblicher Selbstständiger mit Werten um 15% bzw. 11% deutlich geringer.

Abbildung 30: Verteilung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen in West- und Ostdeutschland



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24ff.)

Abbildung 31: Verteilung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen und Geschlecht



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24f)

2.4.1.6 Selbstständige in Freien Berufen

Wie bereits im Gliederungspunkt II.2.3.3 angemerkt wurde, gibt es kein explizites Zahlenmaterial über Gründungen in den Freien Berufen. Aus diesem Grund können hier nur Informationen über Selbstständige in Freien Berufen eingebracht werden, nicht jedoch über Gründerpersonen.

Abbildung 32 zeigt, dass die Zahl der Selbstständigen in Freien Berufen im angegebenen Betrachtungszeitraum kontinuierlich angestiegen ist. Am 1. Januar 2004 wurde vom IFB Nürnberg die Zahl von 817.000 selbstständigen Freiberuflern berechnet, was einen Anstieg um 4,3% zum Vorjahr bedeutet. Auch die Entwicklung der Selbstständigenzahlen in den Freien Berufen verläuft damit entgegengesetzt der allgemeinen Beschäftigungsentwicklung⁵⁴. Ein Zusammenhang zwischen dieser starken Zunahme an selbstständigen Freiberuflern im Jahr 2003 und der Einführung des Existenzgründungszuschuss (sowie der erheblich angestiegenen Zahl von ÜG-Empfängern) ist anzunehmen. Auch im Jahr 2004 stiegen die selbstständigen Freiberufler weiter um 4,9% auf die Zahl 875.000 an.

Der Anstieg der selbstständigen Freiberufler über das Jahr 2003 fiel in den neuen Bundesländern mit 5,9% stärker aus als im Bundesdurchschnitt und den alten Ländern. Im Jahr 2004 jedoch nahmen die Selbstständigen in Freien Berufen in den neuen Ländern viel langsamer zu als im Bundesdurchschnitt.

In Abbildung 34 ist ein Langzeitvergleich der Selbstständigen insgesamt (ohne die Freien Berufe) und den Selbstständigen in den Freien Berufen dargestellt. Ausgehend vom Basisjahr 1978 wird für die Selbstständigen in den Freien Berufen eine deutlich positivere Entwicklung als für die Selbstständigen insgesamt festgestellt. Über den gesamten Betrachtungszeitraum nahmen die Selbstständigen insgesamt nur um 47% zu, die Selbstständigen in den Freien Berufen dagegen um 165%. Weiterhin fällt auf, dass die Zuwachsraten bei den Selbstständigen insgesamt seit 1995 abnehmen, während die Zahlen der Selbstständigen in Freien Berufen seit 2001 mit jährlich höheren Zuwachsraten ansteigen.

In absoluten Zahlen ausgedrückt waren in Deutschland im Jahr 2002 2.893.000 Personen selbstständig tätig (ohne Freie Berufe) und weitere 761.000 Personen in Freien Berufen selbstständig. Demnach betrug der Anteil der Selbstständigen in Freien Berufen im Jahr 2002 20,8% und ist damit seit 1991 um 4,2 Prozentpunkte gestiegen.⁵⁵ Das bedeutet, dass der Anstieg in der Selbständigenquote in erster Linie durch den Anstieg in den freien Berufen ausgelöst wurde.

Den größten Anteil an Selbstständigen in Freien Berufen stellen die selbstständigen Heilberufe mit 33,2%. Die zweit- und drittgrößte Gruppe sind die rechts-, wirtschafts- und Steuer beratenden Berufe mit 26,6% bzw. die freien Kulturberufe mit 22,9%. Die kleinste Gruppe bilden die freiberuflich Selbstständigen in technischen und naturwissenschaftlichen Berufen.⁵⁶ Die zahlenmäßig am häufigsten vertretenen Berufe sind Ärzte mit 15,3%, gefolgt von Rechtsanwälten mit 11,2% und Zahnärzten mit 6,5% unter den freiberuflich Selbstständigen⁵⁷.

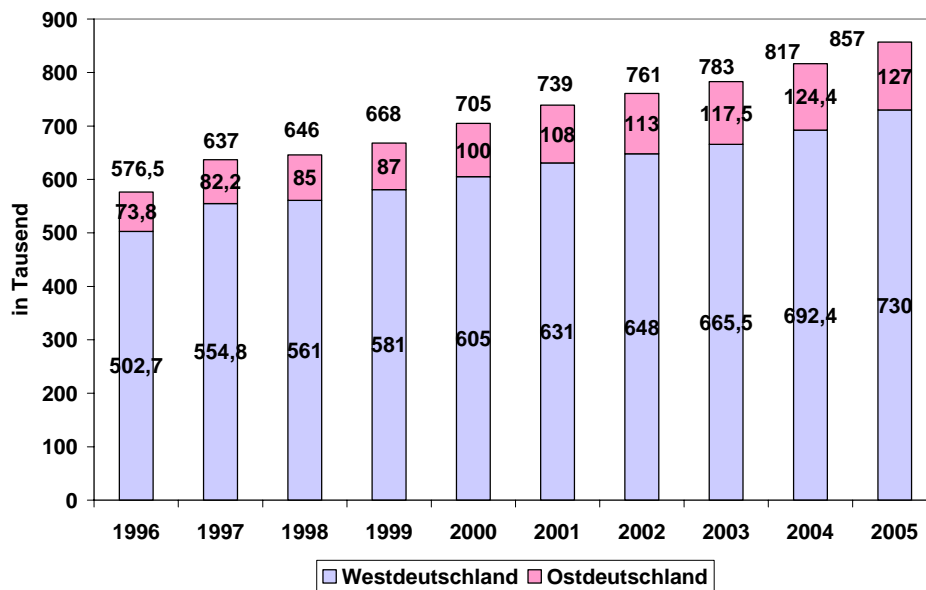
⁵⁴ Vgl. hierzu auch Gliederungspunkt II.2.4.1.1 Entwicklung der Selbstständigen insgesamt.

⁵⁵ Vgl. IFB (2004: S. 2)

⁵⁶ Vgl. Oberlander, W. (2004)

⁵⁷ Vgl. Abb. 35.

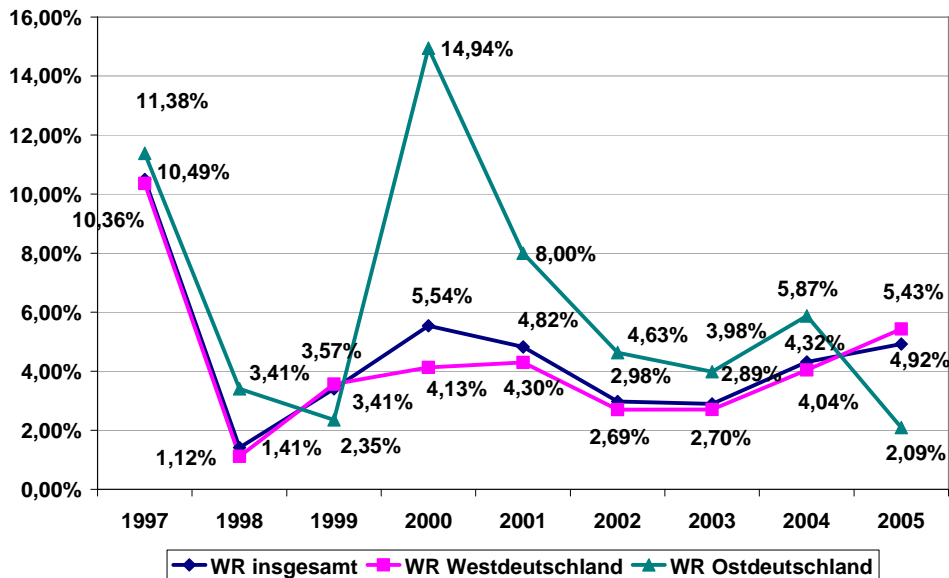
Abbildung 32: Entwicklung der Zahl der Selbstständigen in den Freien Berufen (1996-2005)



Alle Zahlen sind zum 1. Januar des jeweiligen Jahres erfasst

Quelle: Berufsorganisationen und amtliche Statistiken, Erhebungen des IFB, z.T. geschätzt, entnommen aus IFB (2005)

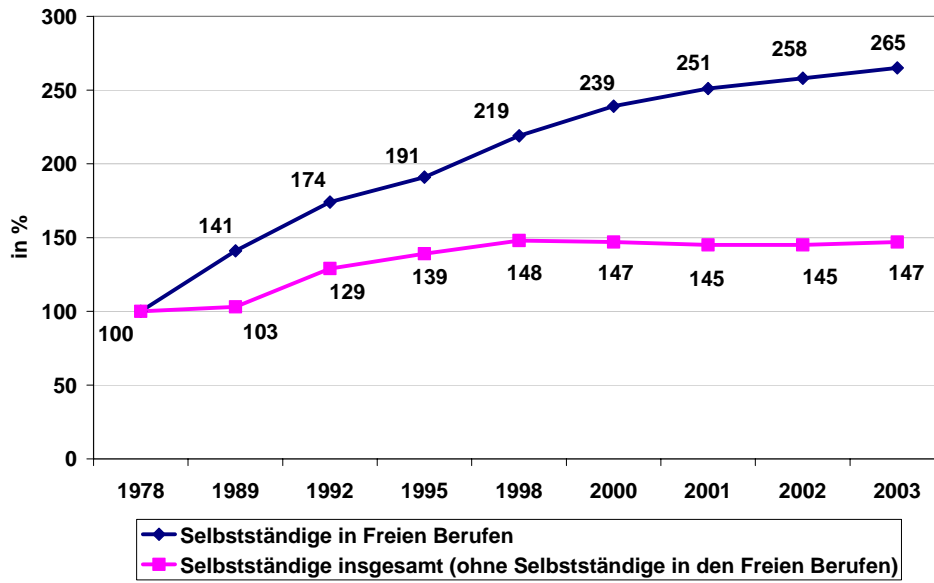
Abbildung 33: Jährliche Zuwächse der Selbstständigenzahlen in den Freien Berufen in Ost- und Westdeutschland



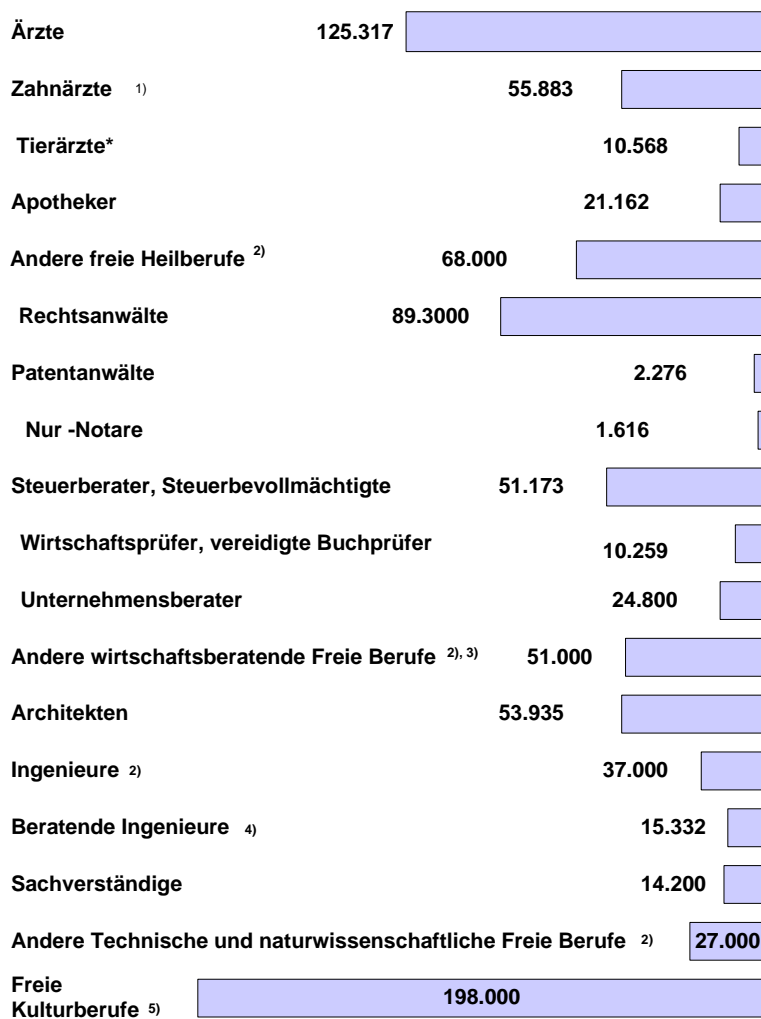
Alle Zahlen sind zum 1. Januar des jeweiligen Jahres erfasst

Quelle: Berufsorganisationen und amtliche Statistiken, Erhebungen des IFB, z.T. geschätzt, entnommen aus IFB (2005)

Abbildung 34: Selbstständige insgesamt (ohne Selbstständige in den Freien Berufen) und Selbstständige in Freien Berufen (1978-2003) – Indices mit Basis = 1978



Quelle: Berufsorganisationen und amtliche Statistiken, Erhebungen des IFB, z.T. geschätzt, entnommen aus Oberlander, W. (2004).

Abbildung 35: Zahlenmäßige Struktur der Selbstständigen in Freien Berufen (Stand 1.01.2005)

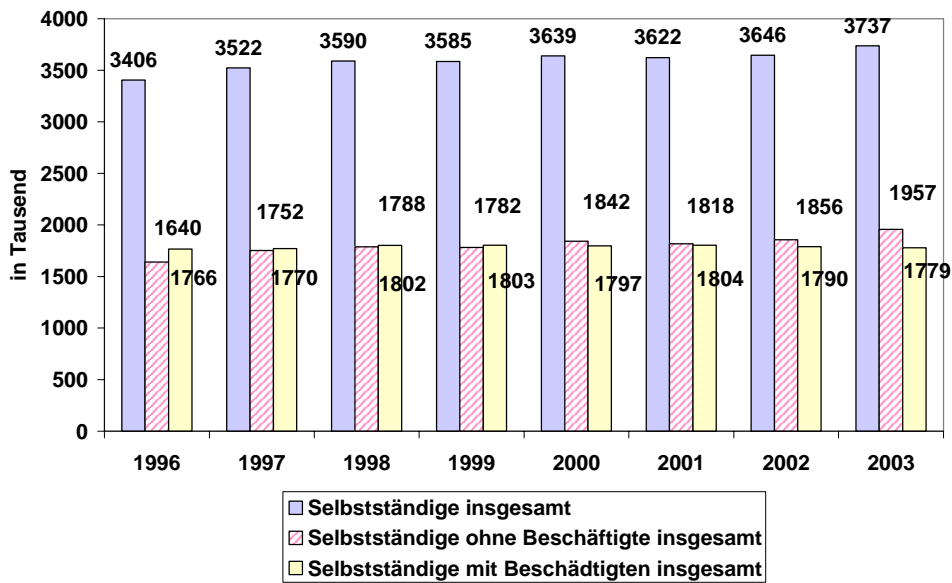
¹⁾ vorläufige Zahlen, ²⁾ geschätzt auf Grundlage des Mikrozensus 2004, ³⁾ inklusive Berufsbetreuer, ⁴⁾ Angaben der Bundesingenieurkammer, ⁵⁾ geschätzt auf Grundlage des Mikrozensus 2004 und der Statistik des KSK, * Stand 1.01.2004

Quelle: Berufsorganisationen und amtliche Statistiken, Erhebungen des IFB, z.T. geschätzt, entnommen aus Oberlander, W. (2004)

2.4.1.7 Selbstständige und Beschäftigte

Im Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2003 erfolgte eine Verschiebung in der Struktur der Selbstständigen von Personen, die Mitarbeiter beschäftigen hin zu Personen, die ohne weitere Beschäftigte tätig sind. Diese Strukturverschiebung wird insbesondere in der Verteilung der Selbstständigen mit und ohne Beschäftigte deutlich. Der Anteil der Selbstständigen ohne Beschäftigte an allen Selbstständigen stieg von 48,1% in 1996 um 4,6 Prozentpunkte auf 52,7% an.

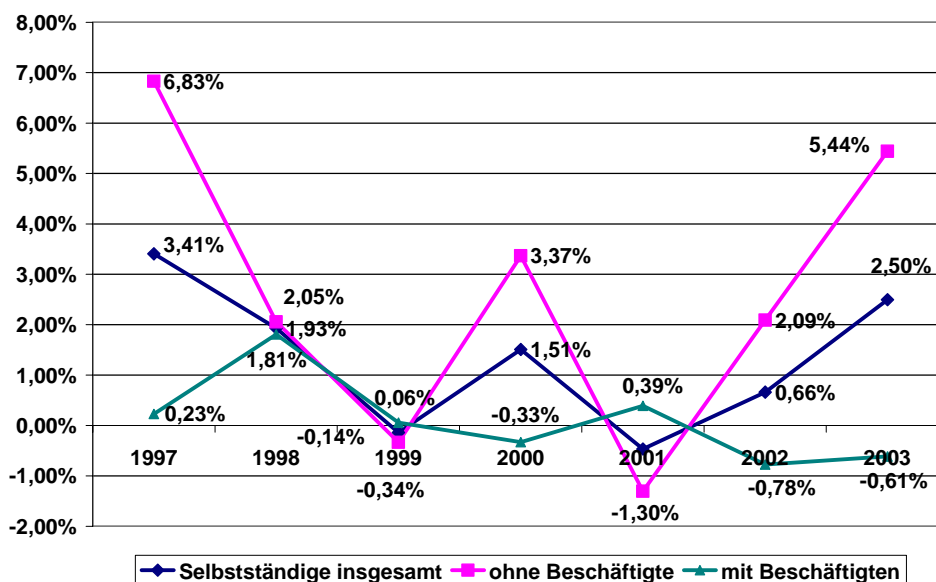
Abbildung 36: Selbstständige mit und ohne Beschäftigte



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24)

Die Wachstumsrate der Selbstständigen ohne Beschäftigte entwickelt sich seit dem Jahr 2002 deutlich positiv, es wurde ein Zuwachs von 6,74 Prozentpunkten zum Jahr 2003 beobachtet. Im Gegensatz dazu sinkt die Zahl der Selbstständigen, die weitere Personen beschäftigen.

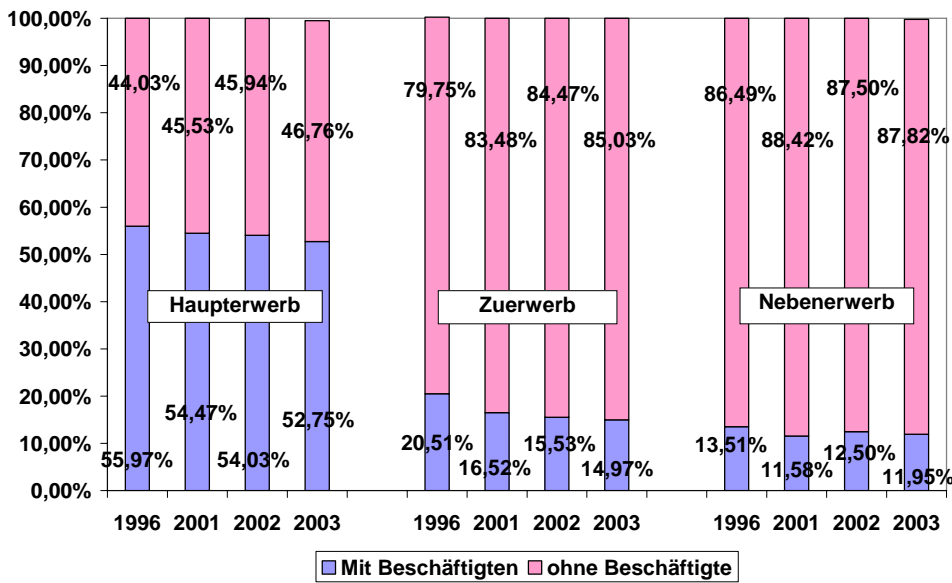
Abbildung 37: Wachstumsraten der Selbstständige mit und ohne Beschäftigte



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24)

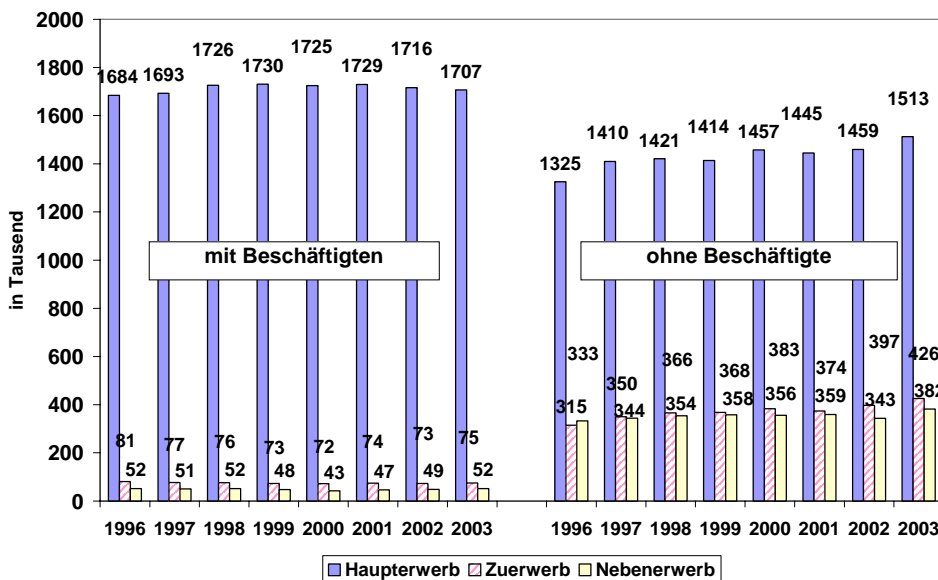
Diese Strukturverschiebung in Richtung „Selbstständigkeit ohne Beschäftigte“ kann auch in den drei Hauptbereichen Haupt-, Zu- und Nebenerwerb beobachtet werden. In Abbildung 38 ist ersichtlich, dass im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb der Anteil der Selbstständigen, die Mitarbeiter beschäftigen, über den Zeitraum abgenommen hat. Die absoluten Zahlen der Selbstständigen mit und ohne Beschäftigte im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb weisen bereits auf deutliche Zunahmen der Selbstständigen ohne Beschäftigte in jedem der drei Hauptbereiche hin. Im Einzelnen wuchsen die Zahlen im Haupterwerb um 14,2%, im Zuerwerb um 21,3% und im Nebenerwerb um 14,7% zwischen 1996 und 2003.

Abbildung 38: Verteilung der Selbstständigen nach Beschäftigten im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 11)

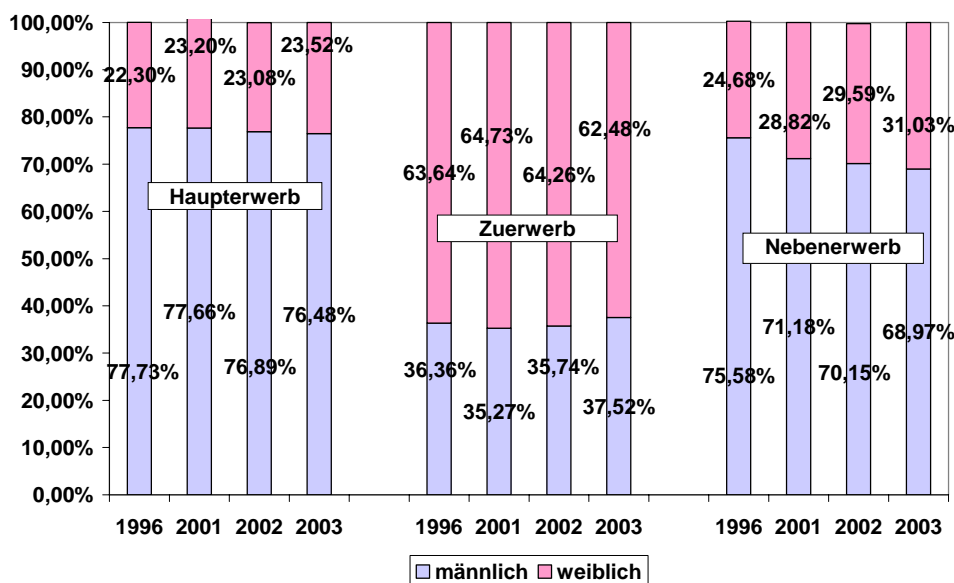
Abbildung 39: Selbstständige und Beschäftigung im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24)

Eine geschlechtsspezifische Betrachtung der Selbstständigen ohne Beschäftigte in den drei Hauptbereichen zeigt im Zu- und Nebenerwerb eine Verschiebung in der Struktur der selbstständigen Männer und Frauen. Im Zuerwerb stieg der Anteil der Männer unter allen Selbstständigen ohne Beschäftigte von 34,6% im Jahr 1996 auf 37,3% im Jahr 2003. Im Nebenerwerb hat hingegen der Anteil der Frauenselbstständigkeit ohne Beschäftigte über den Betrachtungszeitraum 1996 bis 2003 zugenommen, er stieg von 25,3% auf 31,4%. Im Haupterwerb ist keine deutliche Verschiebung in der geschlechtsspezifischen Struktur der selbstständigen Personen ohne Beschäftigte festzustellen.⁵⁸

Abbildung 40: Verteilung der selbstständigen Männer und Frauen ohne Beschäftigte im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb



Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 12)

2.4.1.8 Zusammenfassung der Ergebnisse bezüglich Selbstständiger

- Die Zahl der Selbstständigen hat über den Betrachtungszeitraum kontinuierlich zugenommen. Die Zahl aller selbstständigen Personen (inklusive Gründerpersonen) ist im Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2003 von 3.406.000 um 9,7% auf 3.737.000 angewachsen.
- Die Erwerbstätigenzahlen wachsen seit 1999 von Jahr zu Jahr geringer an. Im Gegensatz dazu fielen die Zuwächse für die Selbstständigen seit 2001 in jedem folgenden Jahr stärker aus.
- Der Anteil der selbstständigen Personen an allen Erwerbstätigen nimmt zu.
- Die Zahl der Selbstständigen exklusive der Gründerpersonen des entsprechenden Jahres nimmt ebenso zu, sogar mit fast identischen jährlichen Zuwachsraten wie die Selbstständigen insgesamt. Es kann al-

⁵⁸ Vgl. Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, F. (2004: S. 12)

so angenommen werden, dass die Zuflüsse in die Selbstständigkeit die Austritte im hier dokumentierten Betrachtungszeitraum übersteigen.

- Deutlicher Trend: Die Zahl der Selbstständigen ohne Beschäftigte wächst seit 2002, und zwar in allen drei Hauptbereichen, also nicht nur in den ohnehin beschäftigungsarmen Bereichen Zu- und Nebenerwerb. Die Zahl der Selbstständigen mit Beschäftigten schrumpft seit diesem Zeitpunkt.
- Zunehmender Trend zur Teilzeitselbstständigkeit; die Teilzeitselbstständigkeit (Zu- und Nebenerwerb) wächst stärker als die Haupterwerbsselbstständigkeit und ebenso wächst der Anteil der Teilzeitselbstständigen an allen Selbstständigen
- Der Anteil der Männer überwiegt den Anteil der Frauen im Haupterwerb und im Nebenerwerb. Im Zuerwerb sind dagegen Gründungen durch Frauen dominant.
- Die Zahl der weiblichen Selbstständigen wächst schneller als die der männlichen. Betrachtet man die Gründungszahlen differenziert nach Haupt-, Zu und Nebenerwerb, gilt dies insbesondere für den Haupterwerb und den Nebenerwerb.
- Insbesondere im Nebenerwerb steigt der Anteil der selbstständigen Frauen an allen Erwerbstätigen im Nebenerwerb von 29% im Jahr 1996 auf 35,6% im Jahr 2003 stark an.
- Die Zahl der Selbstständigen wächst sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland, jedoch wächst sie in Ostdeutschland weitaus stärker als im Westen.
- Sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland sind die meisten selbstständigen Tätigkeiten mit über 40% im Dienstleistungsbereich angesiedelt. Der Dienstleistungsbereich ist der einzige der hier betrachteten vier Wirtschaftsbereiche, in dem die Zahl der Selbstständigen im Zeitraum von 1996 bis 2003 kontinuierlich gewachsen ist.
- Nur im Dienstleistungsbereich sind die Selbstständigenzahlen kontinuierlich gewachsen.
- Mit über 38% im Jahr 2003 ist der größte Teil der selbstständigen Frauen im Dienstleistungsbereich tätig.
- Selbstständige in Freien Berufen wachsen schneller als die Selbstständigen insgesamt. Die Zahl der freiberuflich Selbstständigen wächst in den neuen Bundesländern stärker als in den alten Bundesländern. Im Jahr 2004 fällt die ostdeutsche Wachstumsrate jedoch geringer aus als die der alten Bundesländer. Insgesamt wächst die Zahl der Selbstständigen in den Freien Berufen über den gesamten Betrachtungszeitraum.
- Der Anteil der freiberuflich Selbstständigen an allen Selbstständigen ist gewachsen.
- Verschiebung in der Geschlechterstruktur der Selbstständigen ohne Beschäftigte in der Teilzeitselbstständigkeit: Der Anteil der Frauen ohne Beschäftigte ging im Zuerwerb von 1996 bis 2003 von 65,4% auf 62,7% zurück. Im Nebenerwerb stieg der Anteil der Frauen dagegen im gleichen Betrachtungszeitraum von 25,3% auf 31,4%.

2.4.2 Entwicklung der Gründerpersonen

2.4.2.1 Vergleichbarkeit der Erhebungseinheiten bezüglich der Gründungsdefinitionen

Kapitel II.2.3 hat deutlich gemacht, dass ein Vergleich verschiedener Datenquellen zur Analyse des Gründungsgeschehens in Deutschland eine genaue Betrachtung der Erhebungseinheiten erfordert. Für eine konsistente Beschreibung des Gründungsgeschehens können nur die Entwicklungen verglichen werden, die wenigstens zum Teil die gleichen Personengruppen filtern. Zur Beschreibung der Gründerpersonen können der KfW-Gründungsmonitor, der Mikrozensus, die IfM-Bonn-Gründungsstatistik in Verbindung mit der Gewerbeanzeigenstatistik und der Überblick über die ‚Young Entrepreneurs‘ im GEM verwendet werden.

Die breiteste Gründerdefinition wird im KfW-Gründungsmonitor angewendet. Es werden Gründungen jeder Größe und somit auch Teilzeitgründungen kleinster Dimensionen erfasst. Außerdem werden keine Berufsgruppen wie die freien Berufe in der Gewerbeanzeigenstatistik ausgelassen. Aus diesem Grund wird dem KfW-Gründungsmonitor die größte Fläche in der nachfolgenden Schnittmengengraphik zugeordnet. In der Definition der Young Entrepreneurs des GEM werden ebenso wenig wie in der KfW-Definition bestimmte Gruppen ausgeschlossen. Aus diesem Grund sind beide Datenquellen grundsätzlich vergleichbar. Jedoch zeichnen sich diese Definitionen durch eine höhere Selektivität als der KfW-Begriff aus. Im Gegensatz zur KfW werden Gründerpersonen erst ab 18 Jahren, nicht ab 14 Jahren, erfasst. Die Gründerdefinition der KfW dürfte über die Selbsteinordnung auch Personen als Gründer ausweisen, die im GEM/REM als Nascent Entrepreneurs bzw. als werdende Gründer ausgewiesen werden.

Im KfW Gründungsmonitor wird gefragt, ob in den letzten 12 Monaten eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen wurde. Nach GEM/REM⁵⁹ gehören jedoch auch Inhaber oder Teilhaber von Unternehmen zu den werdenden Gründern, sofern sie in den letzten drei Monaten noch keine Vollzeitlöhne bzw. -gehälter an Beschäftigte ausgezahlt haben. Diese Personen werden nach KfW-Definition mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit als Gründer eingeordnet (bzw. ordnen sich selbst als solche ein). Nach dem GEM sind Young Entrepreneurs Personen, die Inhaber oder Teilhaber eines Unternehmens einschließlich aktiver Beteiligung in der Geschäftsleitung sind, aber nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben. Im GEM-Konzept wird also die Fähigkeit der Lohn- bzw. Gehaltszahlung sowie die Erzielung von Gewinnen als Kontrollkriterium in die Gründerdefinition einbezogen. Die KfW erhebt zwar als Kontrollkriterium die Frage nach der Deckung des Lebensunterhaltes durch die selbstständige Tätigkeit, bezieht diese jedoch nicht als hartes Kriterium in die Gründerdefinition mit ein. Insofern verwendet die KfW den breitesten Gründerbegriff und weist erwartungsgemäß die höchste Gründerzahl aus (1.655.000 Gründer in 2003, siehe auch Übersicht 6).⁶⁰ Da die Existenzgründerdefinition des GEM/REM viel selektiver gestaltet ist, ist die betreffende Fläche in der Schnittmengendarstellung auch kleiner gewählt als die im KfW-Gründungsmonitor. Basierend auf der im GEM ausgewiesenen Gründungsquote

⁵⁹ Vgl. Sternberg, R., Bergmann, H. und Lückgen, I. (2004: S. 11)

⁶⁰ Auf die Problematik der nicht nachvollziehbaren Hochrechnungsformel, die die KfW bei der Berechnung dieser Zahl verwendet hat, wurde hier nicht nochmals näher eingegangen. (Siehe dazu Anhang A.2.6.)

kann mit einer groben Hochrechnung eine Gründungszahl von 1.000.000 in 2003 angenommen werden, die somit erwartungsgemäß unter der von der KfW ausgewiesenen Zahl liegt⁶¹.

An dritter und vierter Stelle bezüglich der Weite des Gründungsbegriffes stehen der Mikrozensus und die IfM-Bonn-Gründungsstatistik auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik. In der Gewerbeanzeigenstatistik⁶² können keine freiberuflichen Gründungen erfasst werden, im Mikrozensus dagegen gibt es keine Beschränkung auf bestimmte Berufsgruppen. Der Mikrozensus erfasst zwar nebenerwerbliche Existenzgründungen, diese können jedoch bedingt durch die Erhebungsmethodik nicht identifiziert werden. Trotz verschiedener Erhebungsverfahren bietet sich eine Gegenüberstellung der Zahlen des IfM Bonn und des Mikrozensus an, da in beiden Berichtswesen nur Gründer in der ersten Erwerbstätigkeit ausgewiesen werden. Gründungen im Nebenerwerb, also in der zweiten Erwerbstätigkeit werden vom IfM Bonn aus den Existenzgründungszahlen herausgerechnet.

Insofern können beide Zahlen als Indikatoren für Gründungen im Haupterwerb genutzt werden, auch wenn in der Sonderanalyse des Mikrozensus die Größe des Zuerwerbs⁶³ separat definiert und ausgewiesen wird. Ein maßgeblicher Unterschied zwischen den beiden Berichtswesen liegt im abgebildeten Personenkreis. In den Mikrozensusdaten wird ein repräsentativer Ausschnitt der Bevölkerung abgebildet. Die Gewerbeanzeigenstatistik (und damit auch die Ergebnisse des IfM Bonn) als Totalerhebung basiert zwar auf einer umfassenden Erfassung, jedoch ist der Bereich der freiberuflich Tätigen systematisch von der Erhebung ausgeschlossen. So muss für eine Gegenüberstellung der Ergebnisse hingenommen werden, dass nur eine bestimmte Schnittmenge zwischen beiden Gründungsdefinitionen besteht und die Quellen insofern nicht uneingeschränkt vergleichbar sind. Weiterhin müssen Über- und Untererfassungsprobleme innerhalb der Gewerbemeldedaten berücksichtigt werden, die vom IfM Bonn nicht vollständig beseitigt werden können⁶⁴. Die dort ausgewiesene Existenzgründungszahl stellt hinsichtlich des Niveaus die drittgrößte Gründungszahl der hier betrachteten Ergebnisse dar. 2003 wurden 509.000 Gründungen ausgewiesen. Die Mikrozensusergebnisse sind bezüglich möglicher Über- bzw. Untererfassungsprobleme hauptsächlich durch die Selbsteinordnung der Befragten in ihrer Zuverlässigkeit begrenzt. Für das Jahr 2003 wurden 327.000 Gründerpersonen erfasst. Die nicht berücksichtigten Gruppen in beiden Definitionen müssen ebenso bei einer Gegenüberstellung mit GEM/REM und dem KfW-Gründungsmonitor berücksichtigt werden, da diese sowohl Gründungen im Nebenerwerb als auch in den Freien Berufen berücksichtigen.

Vergleiche der Zahlen des Mikrozensus mit den Zahlen des KfW-Gründungsmonitors sind durch die separate Ausweisung von Nebenerwerb und Vollerwerb erleichtert. Jedoch ist die Nutzung der Unterscheidungskriterien des Mikrozensus nach erster (Haupt- und Zuerwerb) und zweiter Erwerbstätigkeit (Neben-

⁶¹ Eigene Hochrechnung auf Basis der GEM-Daten und der anteiligen Bevölkerung zwischen 18 und 65 Jahren wie vom Statistischen Bundesamt ausgewiesen. Implizit wird bei dieser Hochrechnung davon ausgegangen, dass bei den Befragungen eine repräsentative Stichprobe in allen relevanten Merkmalen gezogen worden ist.

⁶² Vgl. zu allen nicht meldepflichtigen Gruppen GewO § 6.

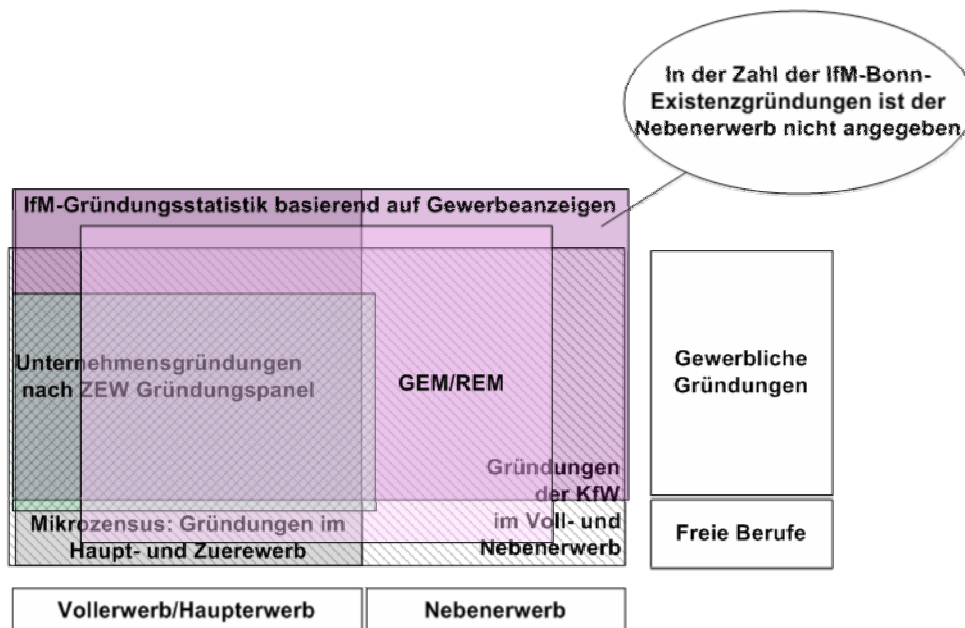
⁶³ Als Zuerwerbs selbstständigkeit wird eine selbstständige Tätigkeit verstanden, die in Teilzeit ausgeübt wird, vgl. Hansch et al. (2003: S. 19).

⁶⁴ Vgl. Gliederungspunkt II.2.3.1 und A-II.2.1.

erwerb) und der Teilzeiterwerbstätigkeit (Zu- und Nebenerwerb) nicht identisch mit der Vollerwerbs-/Nebenerwerbsdifferenzierung des KfW Gründungsmonitors. Grund dafür ist die Vermischung der beiden Kriterien in der KfW-Definition und die fehlende Möglichkeit der Erfassung der Nebenerwerbsgründer im Mikrozensus. Der Bereich des Zuerwerbs, der nach dem Mikrozensus Teilzeitselbstständige in der ersten Erwerbstätigkeit umfasst, kann im KfW-Gründungsmonitor nicht eindeutig ausgewiesen werden. Ob die entsprechenden Personen im Vollerwerb oder im Nebenerwerb erfasst werden, ist nicht prüfbar. Insofern kann davon ausgegangen werden, dass die Teilzeitselbstständigkeit im KfW-Gründungsmonitor ungenauer erfasst wird als im Mikrozensus.

Die Unternehmensgründungsdefinition, die für die ZEW-Gründungspanels genutzt wird, hat die kleinste Schnittmenge verglichen mit den anderen Definitionen. Insbesondere kleine Unternehmen und die Freien Berufe werden in den ZEW-Gründungen untererfasst. Für große wirtschaftsaktive Unternehmen kann die Datenquelle dagegen fast als Vollerhebung gewertet werden. Da diese Datenquelle als einzige nicht an der Person als Erfassungseinheit anknüpft, ist der Vergleich mit den Ergebnissen der anderen Datenquellen problematisch. Die ZEW- Ergebnisse werden an dieser Stelle trotzdem herangezogen, da sie einerseits eine verlässliche Untergrenze aller einbezogenen Gründungsdaten bieten und andererseits auch Auskünfte über Wirtschaftsbereiche geben, die unter Umständen in den Stichprobenerhebungen unterrepräsentiert sein können.

Abbildung 41: Schnittmengendarstellung der Gründerdefinition



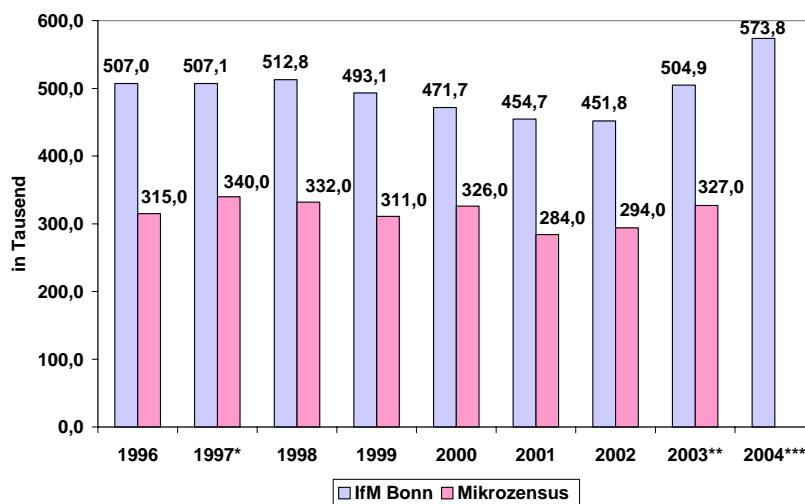
2.4.2.2 Entwicklung der Gründerpersonen insgesamt

In den Darstellungen der absoluten Gründungszahlen (Abbildung 42) ebenso wie der Wachstumsraten (Abbildung 43) zeigen die Gründungszahlen des IfM Bonn und des Mikrozensus eine sehr ähnliche Entwicklung im Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2003. Insbesondere seit 2001 ist ein anhaltend positiver

Trend für die jährlichen Gründungen zu beobachten. Seit 2001 wuchsen die Gründungen nach dem IfM Bonn von 436.700 um 15,6% auf 504.900 an, nach dem Mikrozensus von 284.000 um 15,1% auf 327.000 Existenzgründungen. Anhand der in Abbildung 43 dargestellten Wachstumsraten wird dieser positive Trend in den Gründungszahlen seit 2001 durch nahezu gleiche prozentuale Zuwächse pro Jahr deutlich. Sehr auffällig ist die Steigerung der Zuwachsrate der Gründungen im Jahr 2003 von 8,32 Prozentpunkten bzw. 7,76 Prozentpunkten in den Daten des IfM Bonn bzw. des Mikrozensus.

Auf Grund dieses Erfassungsunterschiedes bezüglich der abgebildeten Personengruppen sind die ähnlichen Entwicklungen der absoluten Gründungszahlen sowie der Wachstumsraten des IfM Bonn und des Mikrozensus von hoher Bedeutung. Die Zahlen des IfM Bonn und der Mikrozensussonderauswertung entwickeln sich seit dem Jahr 2001 sehr ähnlich, was anhand der in Abbildung 43 dargestellten Wachstumsraten sehr deutlich wird. Der erhebliche Niveauunterschied zwischen den Zahlen des Mikrozensus und des IfM Bonn ist auf die Unterschiede in der Erhebungsmethodik beider Berichtswesen zurückzuführen.⁶⁵

Abbildung 42: Gründungszahlen des IfM Bonn und des Mikrozensus



Die Gründungszahlen des Mikrozensus enthalten dabei Gründerpersonen im Haupt- und Zuerwerb. Die Gründungszahlen des IfM setzen sich aus den drei Hauptgruppen Hauptniederlassungen, Kleingewerbetreibende und echte Übernahmen zusammen, vgl. zum Verfahren des IfM Bonn Gliederungspunkt II.2.3.2/A-II.2.

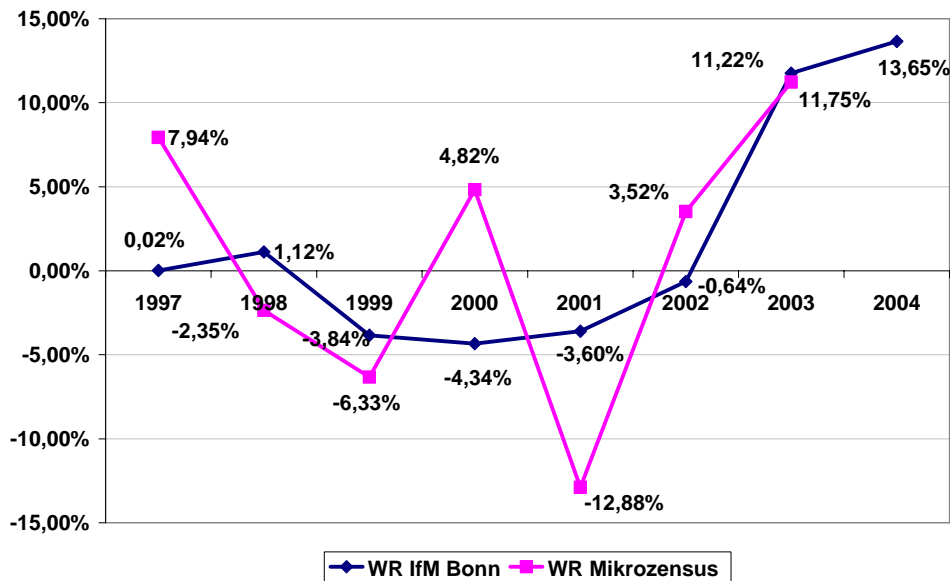
* Seit 1997 Neuberechnung der erstmals vom Statistischen Bundesamt bundeseinheitlich erfassten Gewerbemeldedaten.

** Seit 2003 Änderung in der Gewerbeanzeigenstatistik, deshalb Änderung der Berechnungsmethode des IfM Bonn. Aus diesem Grund sind die Zahlen ab 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre vergleichbar.

*** geschätzte Zahlen durch das IfM Bonn.

Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24) sowie IfM Bonn (2005)

⁶⁵ Vgl. Gliederungspunkt II.2.3.1/Anhang A-II.2.1 und Gliederungspunkt II.2.3.2/Anhang A-II.2.2.

Abbildung 43: Wachstumsraten der Gründungszahlen nach IfM Bonn und Mikrozensus

WR = Wachstumsraten

* seit 1997 Neuberechnung der erstmals vom Statistischen Bundesamt bundeseinheitlich erfassten Gewerbemeldedaten.

** seit 2003 Änderung in der Gewerbeanzeigenstatistik, deshalb Änderung der Berechnungsmethode des IfM Bonn. Aus diesem Grund sind die Zahlen ab 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre vergleichbar.

*** geschätzte Zahlen durch das IfM Bonn

Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 24) sowie IfM Bonn (2005)

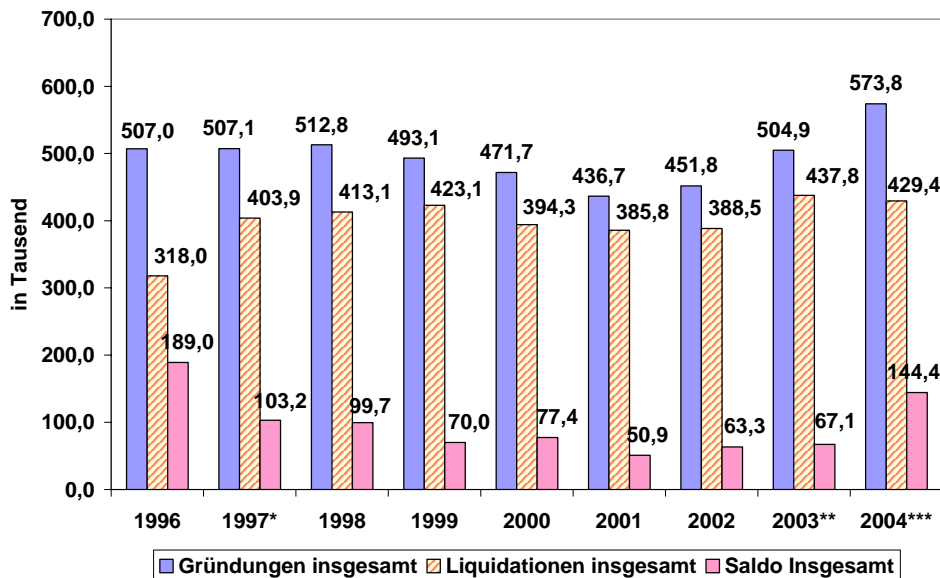
Die Qualität dieses „Volumeneffektes“ lässt sich in den Zahlen des IfM Bonn durch die Betrachtung der Entwicklung der Gründungssalden in diesem Zeitraum näher bestimmen (siehe Abbildung 44). Gegenüber den seit 2001 zunehmenden Gründungen steigt der Saldo aus Gründungen und Liquidationen erst seit 2003 an und wächst im Jahr 2004 um 115,2% auf 144.400 Gründungen im Vergleich zum Vorjahreswert von 67.100 Gründungen. Insgesamt wurden bisher für das Jahr 2004 573.800 Gründungen durch das IfM Bonn geschätzt. Eine Gründungszahl für das Jahr 2004 basierend auf Mikrozensusdaten steht zu diesem Zeitpunkt leider nicht bereit.

Die Steigerung der Gründungszahlen in 2003 und 2004 wie auch das immense Anwachsen des Gründungssaldos in 2004 werden vom IfM Bonn im Wesentlichen auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die durch Überbrückungsgeld oder den Existenzgründungszuschuss gefördert wurden, zurück geführt. Nach Berechnungen des Institutes werden 52% aller Gründungen und 78% aller Kleingewerbegründungen durch staatliche Fördermaßnahmen unterstützt⁶⁶. In den Ergebnissen der empirischen Studie über Ich-AG-Gründungen hat das IfM Bonn (2005) festgestellt, dass insbesondere durch den Existenzgründungs-

⁶⁶ Vgl. IfM Newsletter (2004/4: S. 1)

zuschuss bisher nicht im Gründerspektrum vertretene Personengruppen aktiviert wurden. Diese Personengruppen werden durch Gründer mit geringen Entgeltersatzansprüchen, Zweiteinkommensverdiener, gering Qualifizierte sowie Langzeitarbeitslose dargestellt.⁶⁷

Abbildung 44: Gründungen und Liquidationen nach IfM Bonn (1997-2004)



* seit 1997 Neuberechnung der erstmals vom Statistischen Bundesamt bundeseinheitlich erfassten Gewerbemeldedaten

** seit 2003 Änderung in der Gewerbeanzeigenstatistik, deshalb Änderung der Berechnungsmethode des IfM Bonn. Aus diesem Grund sind die Zahlen ab 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre vergleichbar.

*** geschätzte Zahlen durch IfM Bonn

Quelle: IfM Bonn (2005)

Im nachfolgenden Abschnitt wird die Entwicklung der Kleingewerbetreibenden in Zusammenhang mit den geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit genauer untersucht.

In Abbildung 45 sind die monatlichen Kleingewerbebeanmeldungen⁶⁸ und die Nebenerwerbsanmeldungen der Gewerbeanzeigenstatistik sowie die monatlichen Zugänge zu den Fördermaßnahmen Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss dargestellt. Unter den einzelnen Komponenten der Gewerbebeanmeldungen wurden die Kleingewerbebeanmeldungen gewählt, da in diesem Segment der größte Anteil geförderter Gründungen aus der Arbeitslosigkeit vermutet wird. Zu den Kleingewerbetreibenden gehören Ge-

⁶⁷ Vgl. IfM Newsletter (2005/2, S. 1)

⁶⁸ Diese Größe entspricht der in der Gewerbeanzeigenstatistik ausgewiesenen Größe der sonstigen Neuerrichtungen abzüglich der Nebenerwerbsgründungen.

werbeanmelder ohne weitere Mitarbeiter oder Eintragung ins Handelsregister bzw. in eine Handwerksrolle.⁶⁹ Die Studien der IHK (2004), des BfE München (2004) oder des IfM (2005) (siehe nachfolgende Übersicht), geben erste Hinweise darauf, dass der Großteil der vormals arbeitslosen Gründerpersonen ohne weitere Mitarbeiter gegründet hat und daher auch zu einem bedeutenden Teil unter den Kleingewerbemeldern in der Gewerbeanzeigenstatistik wieder zu finden ist.

Geht man von den in aufgelisteten Ergebnissen verschiedener Studien aus, kann man annehmen, dass zwischen 75% und 65% der geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in der Gewerbeanzeigenstatistik erfasst werden. Die übrigen Existenzgründungen finden im Bereich der Freien Berufe statt. Die in den Abbildungen 45 und 46 betrachteten Größen beziehen sich also nicht auf deckungsgleiche Bezugsgrößen.

Übersicht 4: Ergebnisse verschiedener Studien bezüglich des Anteils geförderter Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ohne beschäftigte Mitarbeiter

	Existenzgründungszuschuss	Überbrückungsgeld
IHK [Wuttke, J. (2005)]	97,9%	86,4%
G.I.B/IfM Bonn (2004)	93,2%	84,2%
BfE München (2004)	92,1%	/
IfM Bonn (2005)	67,0%	/

Auffällig ist, dass im hier abgebildeten Zeitraum von Mai 2003 bis November 2004 alle Entwicklungen einen sehr ähnlichen Verlauf⁷⁰ zeigen. Betrachtet man monatliche Daten, so weisen die geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit einen parallelen Verlauf zur Entwicklung der Kleingewerbegründungen auf. Insbesondere die starke Zunahme der Zugänge zu den Fördermaßnahmen ab 2004 spiegelt sich in den Gewerbemeldedaten wieder⁷¹. Der nahezu parallele Verlauf der Kleingewerbegründungen und der Zugänge zu Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss weist auf einen relativ großen Anteil dieser Gründungen an den Kleingewerbegründungen hin. Insofern deuten die Zahlen der Gewerbeanzeigenstatistik auf einen deutlichen Volumeneffekt bedingt durch geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit hin. Auch wenn die Gewerbemeldedaten den Erwerbsstatus vor der Gründung nicht ausweisen, kann davon ausgegangen werden, dass annähernd alle Fördermaßnahmenempfänger, die eine gewerbliche Selbstständigkeit aufgenommen haben, in der Gewerbeanzeigenstatistik erfasst werden. Dies ist auch insofern zu erwarten, als die Gewerbeanmeldung zu den Pflichtvoraussetzungen der Antragsstellung auf die genannten Fördermittel gehört.

⁶⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 2, Reihe 5, 1. Vj./2003, Erläuterungen zur Gewerbeanzeigenstatistik.

⁷⁰ Zu diesem Zeitpunkt sind keine Gewerbemeldedaten für das Kleingewerbe ab Januar 2005 verfügbar.

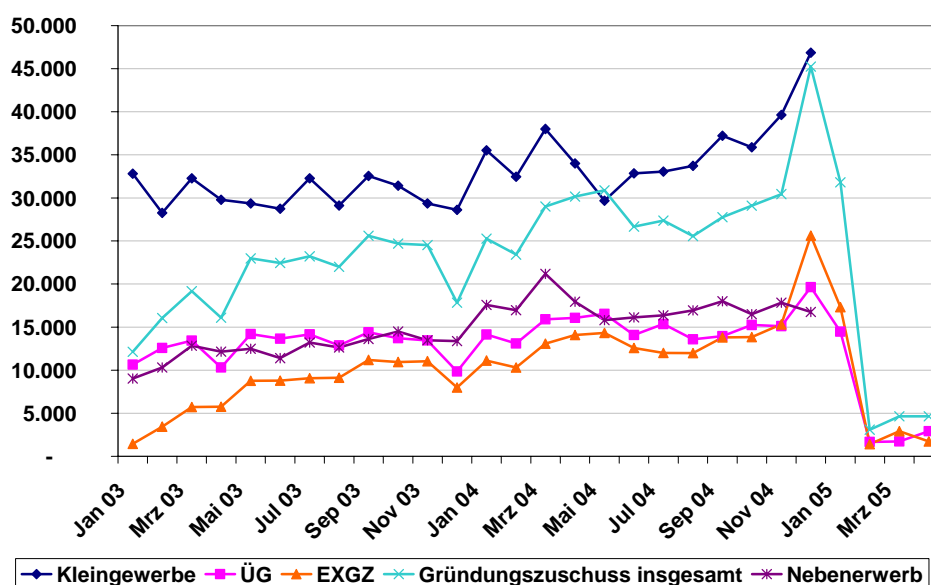
⁷¹ Diese Zunahme wird auf die Begrenzung des Zugangs zu den Fördermaßnahmen auf Alg I Empfänger ab 1. Jan. 2004 zurückgeführt.

Übersicht 5: Anteile der Existenzgründungen in Freien Berufen in verschiedenen Studien

	Anteile der Existenzgründungen in Freien Berufen
G.I.B. /IfM Bonn (2004)	33,6% der Ich-AGler, 26,9% der Überbrückungsgeldgründer
IHK [Wuttke, J. (2004)]	33% aller Befragten
BfE München (2004)	33,5% der Ich-AGler
IfM Bonn (2005)	24,1% Ich-AGler

Da die Kleingewerbegründungen ca. 50% aller Gewerbeanmeldungen betragen, haben auch die Entwicklungen in diesem Segment Auswirkungen auf die Entwicklung der Gewerbeanzeigen insgesamt (siehe auch Abbildung 46). Die Datenreihe der Gewerbeanzeigen verläuft fast parallel zur Datenreihe des Kleingewerbes. Ebenso wie in den Kleingewerbegründungen weist die Datenreihe der Gewerbeanzeigen einen ähnlichen Verlauf wie die Zugänge zu den beiden Gründungsfördermaßnahmen der Bundesagentur für Arbeit auf. Da für die Gewerbeanzeigen insgesamt bereits erste Daten für das Jahr 2005 verfügbar sind, kann in den Gewerbeanzeigen auch der Knick zum Jahreswechsel von 2004 auf 2005 beobachtet werden.

Abbildung 45: Gewerbeanmeldungen¹ in Kleingewerbe und Nebenerwerb² von Januar 2003 bis Dezember 2004 u. Zugänge zu Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss Januar 2003 – April 2005²

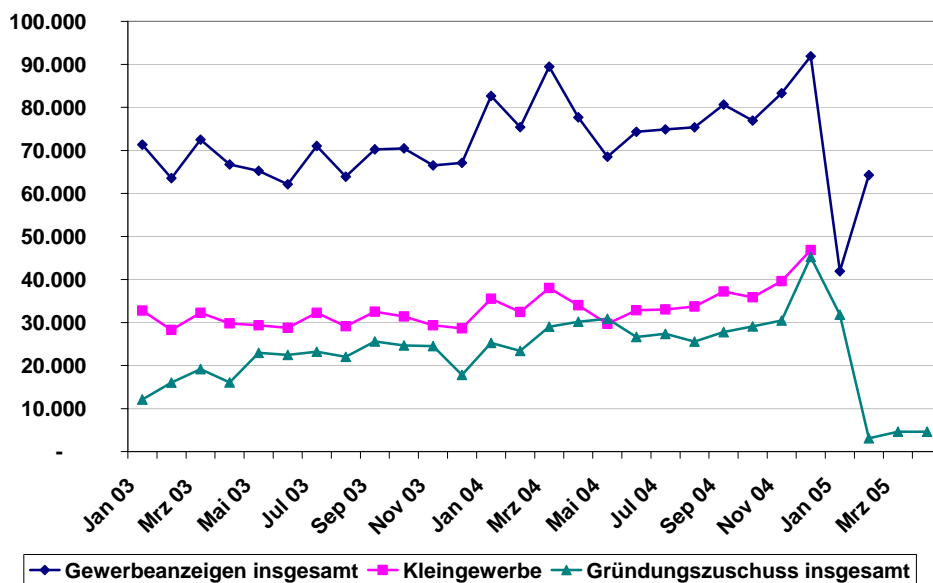


¹ ohne Automatenaufsteller und Reisegewerbe.

² Die Daten von Januar 2005 – April 2005 sind vorläufige Daten von der BA-Homepage.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 2 Reihe 5, verschiedene Monatsausgaben, Bundesagentur für Arbeit.

Abbildung 46: Gewerbeanzeigen¹ insgesamt, Kleingewerbebeanmeldungen² und Gründungszuschuss³ von Januar 2003 bis April 2005



¹ohne Automatenaufsteller und Reisegewerbe

²Kleingewerbebeanmeldungen setzen sich aus den sonstigen Neugründungen abzüglich der Nebenerwerbsgründungen in der Gewerbeanzeigenstatistik zusammen. Für das Jahr 2005 sind bisher keine Daten über das Kleingewerbe verfügbar.

³Januar 2005 – April 2005 sind vorläufige Daten von der BA-Homepage.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 2 Reihe 5, verschiedene Monatsausgaben, Bundesagentur für Arbeit.

Auf Grund der Problematik, dass besonders bei den Gewerbeabmeldungen, auf denen die Liquidationszahlen des IfM Bonn basieren, eine nicht unerhebliche Untererfassung erfolgt, wie in Gliederungspunkt II.2.3.2/A1.2 beschrieben, kann der stark angewachsene Gründungssaldo nur mit Vorsicht zur Interpretation des Überlebens von Gründungen genutzt werden. Auf Grund der Überzeichnung innerhalb der Gewerbebeanmeldungen und der Unterzeichnung in den Gewerbeabmeldungen wird von Seiten des Statistischen Bundesamtes angemerkt, dass eine Saldierung auf Basis dieser Daten besser unterbleiben sollte⁷². An dieser Stelle wird jedoch davon ausgegangen, dass der immense Effekt bezüglich des Saldo in 2004 dennoch eine gewisse Aussagekraft besitzt. Im Betrachtungszeitraum von 1991 bis 2003 bewegen sich die jährlichen Wachstumsraten des IfM-Bonn-Gründungssaldos zwischen einem Minimum von -34,2% in 2001 und einem Maximum von 24,4% in 2002. Innerhalb dieses Spektrums der Wachstumsraten ist der Zuwachs von 115% in 2004 trotz Coverage-Problemen in der statistischen Erfassung als auffällig wahrzunehmen.

⁷² Vgl. Angele, J. (2004: S. 1272). Angele geht davon aus, dass bei einer Saldierung von Neugründungen und vollständigen Aufgaben der Gewerbeanzeigenstatistik als Indikatoren für Gründungen und Liquidationen seit 1996 eine Erhöhung des Unternehmensbestandes in Deutschland um 900.000 Einheiten stattgefunden hätte.

Übersicht 6: Absolute Zahlen verschiedener Berichtswesen im Überblick

	Mikrozensus ¹	IfM-Bonn Gründungsstatistik ^{1,3}	ZEW Gründungspanels	GEM ⁵	KfW- Gründungsmonitor
Erfassungseinheit	Gründerperson (Existenzgründung)	Gewerbemelder (Existenzgründung)	Unternehmen	Person	Gründerperson
2001					
Gründungen	284.000	455.000	228.000	Quote Young Entrepreneurs = 2,23 %	643.000 im Vollerwerb, 1.097.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/ Insolvenzen	Nicht erfasst	386.000 (Liquidationen inkl. Insolvenzen)	32.300 Insolvenzen	Nicht erfasst	Nicht erfasst
2002					
Gründungen	294.000	452.000	226.000	ca. 1.000.000	708.000 im Vollerwerb, 949.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/ Insolvenzen	Nicht erfasst	389.000 (Liquidationen inkl. Insolvenzen)	37.000 Insolvenzen	Nicht erfasst	Nicht erfasst
2003					
Gründungen	327.000	5.900.000	243.000	ca. 1.000.000	681.000 im Vollerwerb, 974.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/ Insolvenzen	Nicht erfasst	438.000 (Liquidationen inkl. Insolvenzen)	39.320 Insolvenzen	Nicht erfasst	Nicht erfasst
2004					
Gründungen	-	573.800	-	ca. 1.100.000	687.000 im Vollerwerb ² , 773.000 im Nebenerwerb ²
Liquidationen/ Insolvenzen	-	386.000 (Liquidationen inkl. Insolvenzen)	-	Nicht erfasst	Nicht erfasst

Anmerkungen: nachfolgende Seite

¹In den Zahlen des Mikrozensus und des IfM Bonn sind keine Nebenerwerbsgründungen enthalten.

²In den Zahlen des IfM Bonn sind keine freiberuflichen Gründungen enthalten.

³Da im Jahr 2003 die statistische Datenbasis, die Gewerbeanzeigenstatistik verändert wurde, sind die Gründungszahlen des IfM Bonn ab 2003 nicht direkt mit den Vorjahren vergleichbar.

⁴Im GEM werden keine absoluten Zahlen von Young Entrepreneurs ausgewiesen. Die hier angegebenen Gründungszahlen wurden mittels der Gründungsquoten des GEM approximativ auf Basis der vom Statistischen Bundesamt angegebenen Bevölkerungszahl für die Gesamtbevölkerung überschlagen.

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis der Mittelstandsmonitore (2003: S. 35), (2004: S. 61) und (2005: S. 79), KfW- Gründungsmonitore und Global Entrepreneurship Monitore verschiedener Jahrgänge sowie Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 24).

Einschränkend muss hinzugefügt werden, dass der Anteil der Ich-AG- und Überbrückungsgeldgründer unter den vom IfM-Bonn bestimmten Existenzgründungen unbekannt ist, da in den Daten der Gewerbeanzeigenstatistik nicht nach vormals arbeitslosen Personen differenziert werden kann. Dennoch kann man sicherlich festhalten, dass man diese Entwicklung dann als positives Zeichen bezüglich der ab 2003 gegründeten Ich-AGs werten kann.

In vorangehender Übersicht wird im Überblick über alle Datenquellen deutlich, dass der Mikrozensus, das IfM Bonn und das ZEW für das Jahr 2003 deutliche Steigerungen gegenüber dem Vorjahr anzeigen. Die von der KfW veröffentlichten absoluten Zahlen nehmen dagegen seit dem Jahr 2001 ab.

Vergleicht man weiterhin die Gründungsquoten des KfW-Gründungsmonitors und die Maßzahl der Young Entrepreneurs des GEM, zeigen beide Quellen unterschiedliche Entwicklungen. Die Gründungsquote der KfW hat von 2,4% Gründerpersonen an der Bevölkerung ab 14 Jahren auf 2,0% in 2004 abgenommen. In den Jahren 2002 und 2003 stagnierte die Quote bei 2,3%. Für die Jahre 2002 und 2003 unterscheiden sich auch die Anteilswerte der Young Entrepreneurs kaum. Über das Hochrechnungsverfahren der KfW werden insgesamt ausgehend vom Jahr 2001 jährlich geringere Gründungszahlen ausgewiesen. Dabei ist die Abnahme der absoluten Zahl der Gründungen von 1.655.000 um 11,8% auf 1.460.000 als erheblich zu beurteilen. Im Gegensatz dazu steigt der Anteilswert der Young Entrepreneurs des GEM seit 2002 jährlich an.

In den folgenden Gliederungspunkten werden differenziertere Ergebnisse der einzelnen Datenquellen vorgestellt.

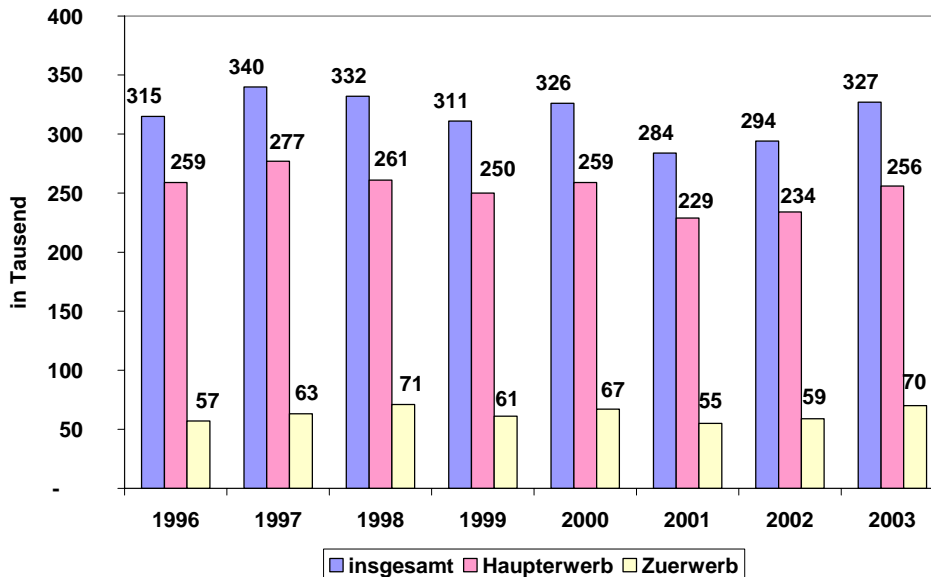
2.4.2.3 Gründerpersonen im Haupt-, Zu-, und Nebenerwerb

Auf Basis des Mikrozensus wird im Weiteren die Entwicklung der Gründungszahlen im Haupt- und Zuerwerb verfolgt. Gründungen im Nebenerwerb werden vom Mikrozensus nicht erfasst. Daneben werden die Entwicklungen entsprechend dem KfW-Gründungsmonitor aufgezeigt.

Nach den Ergebnissen der Mikrozensussonderauswertung wachsen die Gründungszahlen im Haupt- und Nebenerwerb seit einem Tiefpunkt in 2001 wieder an. Die Gründungszahlen im Zuerwerb weisen eine

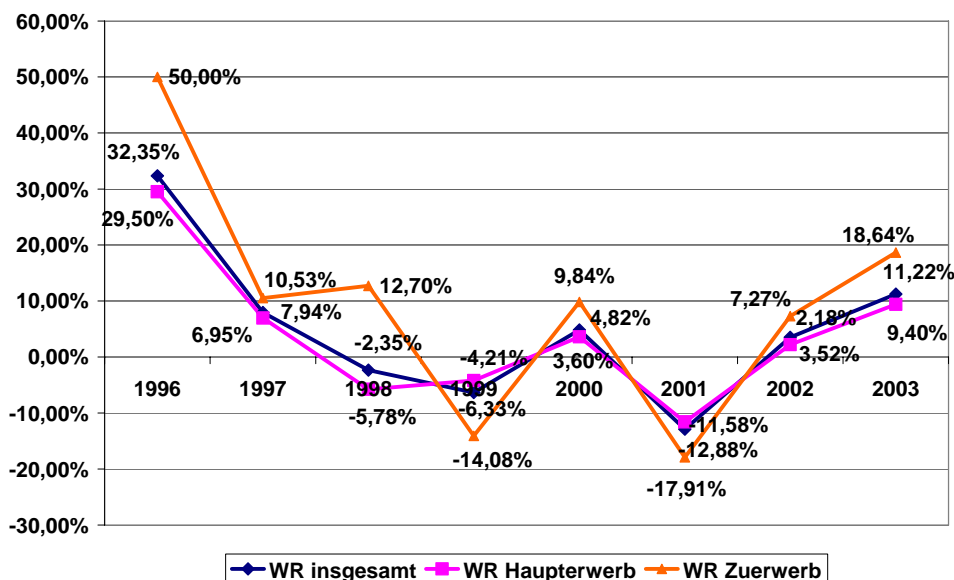
stärkere Wachstumsdynamik auf als die im Haupterwerb, wie in Abbildung 47 sichtbar wird. Über den gesamten Betrachtungszeitraum hinweg ging die Zahl der Haupterwerbsgründer von 259.000 um 1,2% auf 256.000 zurück. Im Zuerwerb stieg die Zahl der Gründerpersonen dagegen von 57.000 in 1996 um 22,8% auf 70.000 an.

Abbildung 47: Gründungen im Haupt- und Zuerwerb



Quelle: Piorkowsky, M.B. und Fleißig, S. (2004: 13)

Abbildung 48: Jährliche Zuwächse der Gründungszahlen im Haupt- und Zuerwerb



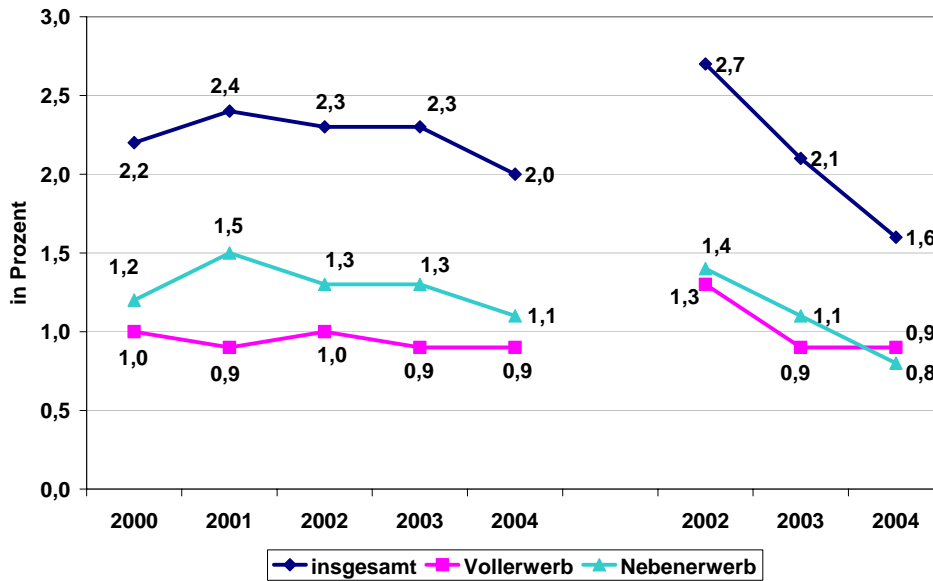
Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.B. und Fleißig, S. (2004: 13)

Zu einem anderen Ergebnis kommt der KfW Gründungsmonitor. Dort ist eine unveränderte Gründungsquote beim Vergleich der Jahre 2003 und 2004 im Vollerwerb und eine abnehmende Gründungsquote für 2004 im Nebenerwerb dokumentiert. Damit wird die Abnahme der Gründungsquote in diesem Report insgesamt von 2,3% auf 2,0% nur auf den Rückgang in der Quote im Nebenerwerb zurückgeführt.

Die über den Betrachtungszeitraum relativ stabile Gründungsquote im Vollerwerb wird im KfW Gründungsmonitor 2005 durch zwei gegenläufige Entwicklungen erklärt. Zum einen sei es – bedingt durch die schlechte konjunkturelle Lage – zur Abnahme der Gründungen gekommen. Zum anderen wird – bedingt durch die damit einhergehende Zunahme der Arbeitslosigkeit – ein so genannter Unemployment-Push,⁷³ also vermehrte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, ausgelöst. Die KfW sieht einen Hinweis auf diese Interpretation darin, dass weitaus mehr Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Vollerwerb (50,4% in 2004) als im Nebenerwerb (16,6% in 2004) vorgenommen wurden. Im Umkehrschluss wird davon ausgegangen, dass Arbeitslosigkeit das Gründungsgeschehen im Nebenerwerb weniger beeinflusst. Die KfW vermutet, dass die Nebenerwerbsgründungen bei einer guten konjunkturellen Lage zu- und bei einer schlechten eher abnehmen. Da hier kein ausgleichender Einfluss durch einen Schub von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit angenommen werden kann, würde dieser Ad-Hoc-Ansatz die abnehmende Gründungsquote im Nebenerwerb erklären.⁷⁴

⁷³ Vgl. hierzu Meager, N. (1992)

⁷⁴ Vgl. Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005: S. 9)

Abbildung 49: Gründungsquoten in der Stichprobe differenziert nach Voll- und Nebenerwerb

Basis der bevölkerungsrepräsentativen Umfragen: 2000 (N=30.645), 2001 (N=19.968), 2002 (N=40.190), 2003 (N=40.155), 2004 (N=40.100).

Im Jahr 2001 wurde das Gründungspotential nicht im KfW Gründungsmonitor erhoben.

Quelle: Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005: S. 8)

In nachfolgender Übersicht sind die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2005 in Bezug auf vormals arbeitslose Gründer differenziert nach Voll- und Nebenerwerb und nach der Region dargestellt. Arbeitslose gründen insgesamt zu 50,4% (2003) im Vollerwerb und nur zu 16,6% (2003) im Nebenerwerb. Als Grund für diesen deutlichen Unterschied werden verschiedene Motivationen hinter Voll- und Nebenerwerbsgründungen vermutet: Arbeitslose gründen demnach mit dem Ziel, durch die selbstständige Tätigkeit ihren Lebensunterhalt zu decken, was insbesondere zum Gründungszeitpunkt nur durch eine Vollerwerbsselbstständigkeit ermöglicht werden kann. In Bezug auf Nebenerwerbsgründungen wird hingegen davon ausgegangen, dass eher ein zusätzliches Einkommen zum Haupteinkommen aus einer abhängigen Beschäftigung erzielt werden soll.⁷⁵

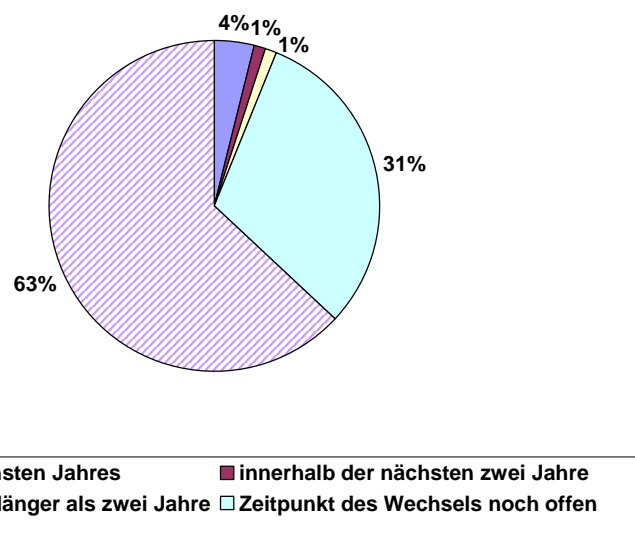
⁷⁵ Vgl. Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005: S. 12)

Übersicht 7: Anteile vormals arbeitsloser Gründer differenziert nach Voll- und Nebenerwerb sowie nach Ost- und West-Deutschland (2003 und 2004)

	Vollerwerb 2004 (2003)	Nebenerwerb 2004 (2003)	Gesamt 2004 (2003)
West	42,7% (43,8%)	16,5% (16,6%)	27,8% (27,4%)
Ost	72,2% (66,2%)	18,5% (36,8%)	53,0% (51,2%)
Gesamt	50,4% (47,9%)	16,6% (19,5%)	32,6% (31,3%)

Quelle: Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005: S. 10)

Abbildung 50: Planung eines zukünftigen Vollerwerbs durch Nebenerwerbsgründer



Quelle: Lehnert, N. (2004: S. 15)

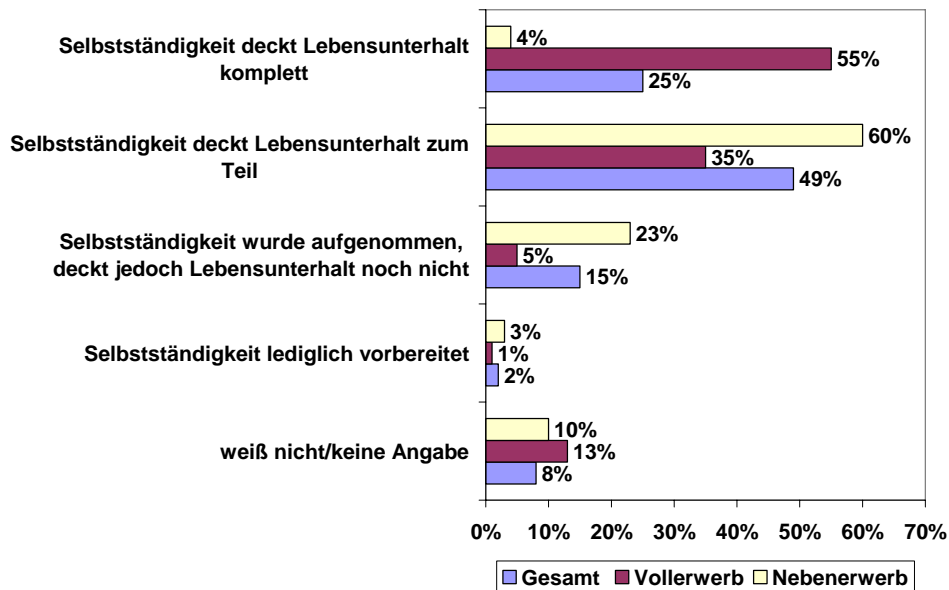
Anhand der in der Abbildung dargestellten Verteilung der Gründerpersonen des KfW-Gründungsmonitors wird deutlich, dass fast zwei Drittel aller Nebenerwerbsgründer keinen Ausbau ihrer Tätigkeit zu einer Vollerwerbsselbstständigkeit planen. Der Anteil der Personen, die eine Ausweitung ihrer Selbstständigkeit in den nächsten zwei Jahren planen, beträgt nur 5%.⁷⁶

In der nachfolgenden Abbildung sind die Anteile der Gründerpersonen differenziert nach dem Deckungsgrad ihres Lebensunterhaltes dargestellt. Mehr als die Hälfte der Vollerwerbsgründer und nur 4% der Nebenerwerbsgründer können ihren Lebensunterhalt voll aus ihrer selbstständigen Erwerbstätigkeit decken. Ein weiteres Drittel der Vollerwerbsgründer deckt seinen Lebensunterhalt zum Teil durch die Geschäfts-

⁷⁶ Eine weitere Untersuchung des Aspektes der Planung einer Haupterwerbsselbstständigkeit wurde von Piorowsky, M.-B. (2001) vorgenommen. Die Ergebnisse dieser Untersuchung weisen weitaus höhere Wachstumsabsichten von Teilzeitselbstständigen aus, als die Ergebnisse der KfW. Da die von Piorowsky genutzte Datenbasis jedoch bedingt durch spezifische Untersuchungsziele nicht repräsentativ gestaltet wurde, werden diese Ergebnisse hier nicht verglichen.

tätigkeit ab. Bei den Nebenerwerbsgründern können 60% ihren Lebensunterhalt zum Teil durch ihre Selbstständigkeit bestreiten. Bezüglich der Nebenerwerbsgründer ist davon auszugehen, dass eine vollständige Deckung des Lebensunterhaltes nicht Ziel der Existenzgründung ist. Somit können 90% der Vollerwerbsgründer und fast zwei Drittel der Nebenerwerbsgründer ihren Lebensunterhalt bereits im Gründungsjahr vollständig oder zum Teil durch ihre neue Tätigkeit abdecken.

Abbildung 51: Phasen im Gründungsprozess

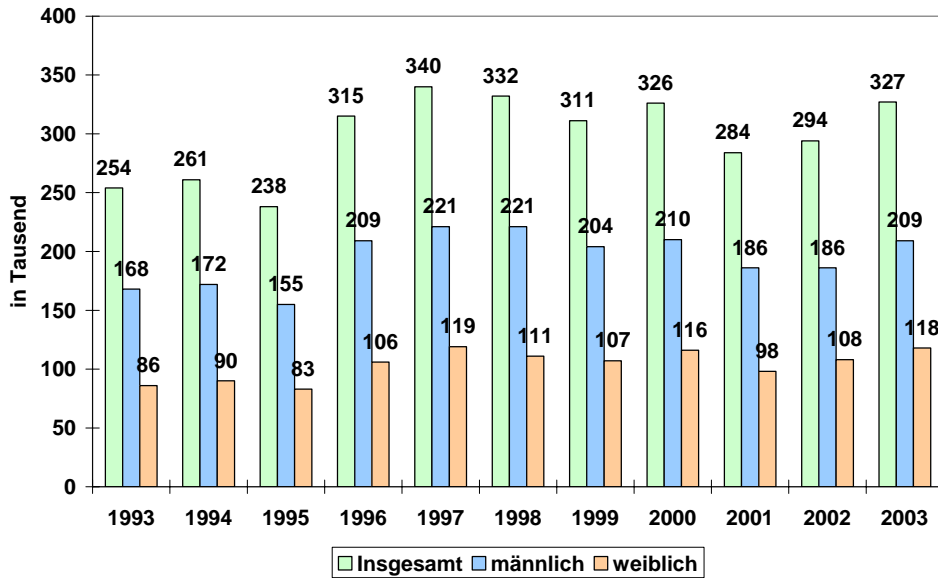


Quelle: Lehnert, Nicole (2004: S. 11)

2.4.2.4 Gründerpersonen nach dem Geschlecht

In diesem Unterkapitel wird vornehmlich auf die Ergebnisse der Mikrozensussonderauswertung, deren erklärtes Ziel u. a. die geschlechtsdifferenzierte Auswertung des Gründungsgeschehens auf Basis der Mikrozensusdaten ist⁷⁷, sowie auf die Ergebnisse der KfW rekuriert. Eine Verwendung der Daten der Gewerbeanzeigenstatistik für eine geschlechtsspezifische Untersuchung ist nicht möglich, da diese Daten erst seit 2003 erhoben werden.

⁷⁷ Vgl. BMFSFJ (2004: S. 14f.)

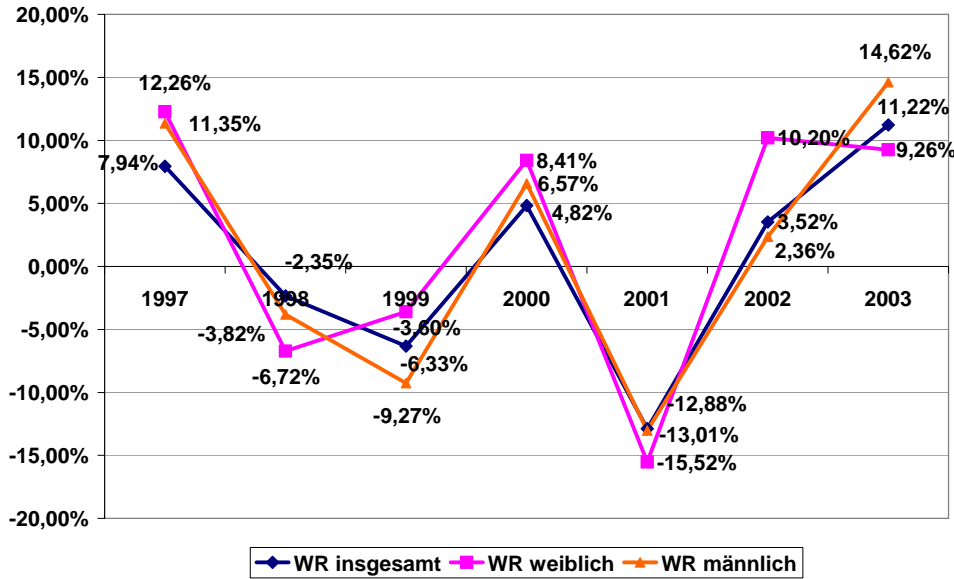
Abbildung 52: Entwicklung der Gründungszahlen auf Basis des Mikrozensus nach dem Merkmal Geschlecht

Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35)

Von 1993 bis 2003 stiegen die Zahlen der Gründungen durch Männer von 168.000 um 24,4% auf 209.000 und durch Frauen von 86.000 in 1993 um 37,2% auf 118.000 in 2003 an. Im gleichen Betrachtungszeitraum wuchs der Anteil weiblicher Gründer von 33,7% auf 36,1% an. Diese Zunahme ist dabei auf eine starke Zunahme des Anteils der Gründerinnen im Zuerwerb um 3,3 Prozentpunkte zurückzuführen. Im Haupterwerb stieg der Anteil der Gründerinnen an allen Gründern nur um 0,7 Prozentpunkte.

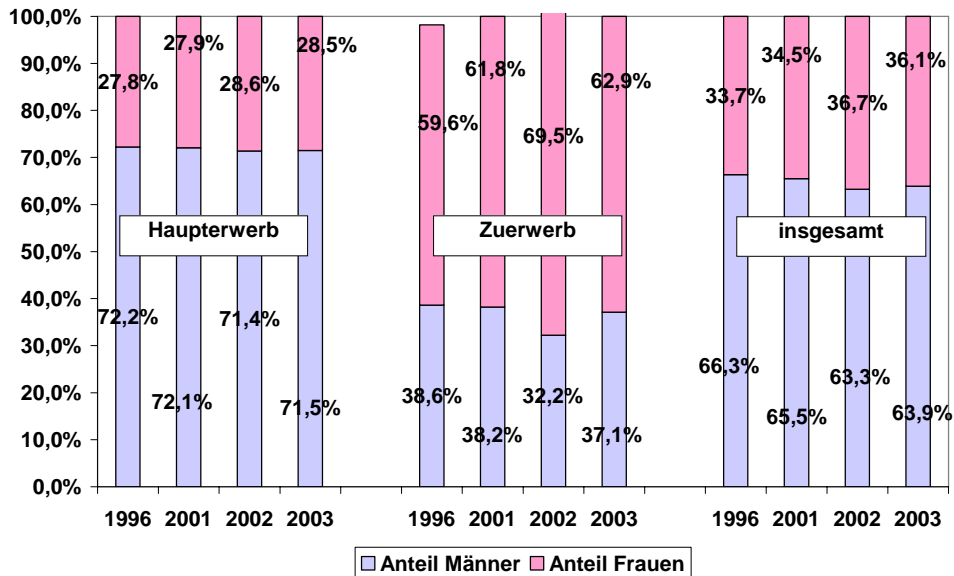
Differenziert man die Anzahl der Gründerpersonen mit und ohne Beschäftigte nach dem Geschlecht, zeigt sich eine Zunahme des Anteils der Gründerinnen an allen Gründern ohne Beschäftigte von 35,6% in 1996 auf 39,4% in 2003. Unter den Gründerpersonen mit Beschäftigten war von 1996 bis zunächst 2002 ebenso eine Zunahme des Anteils der weiblichen Gründer zu beobachten.

Abbildung 53: Wachstumsraten der Gründungszahlen auf Basis des Mikrozensus nach dem Merkmal Geschlecht



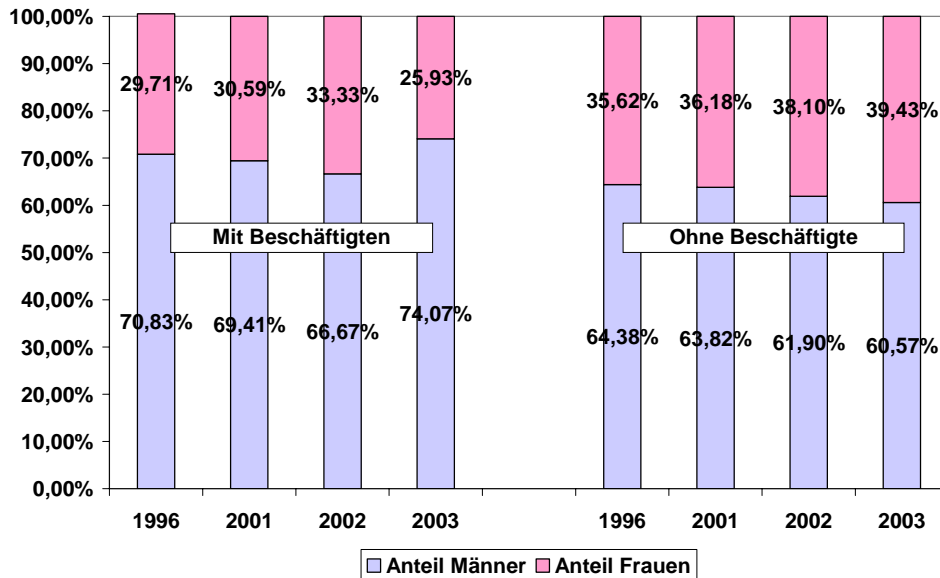
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35)

Abbildung 54: Verteilung der Gründerpersonen differenziert nach dem Geschlecht im Haupt- und Zuerwerb auf Basis des Mikrozensus



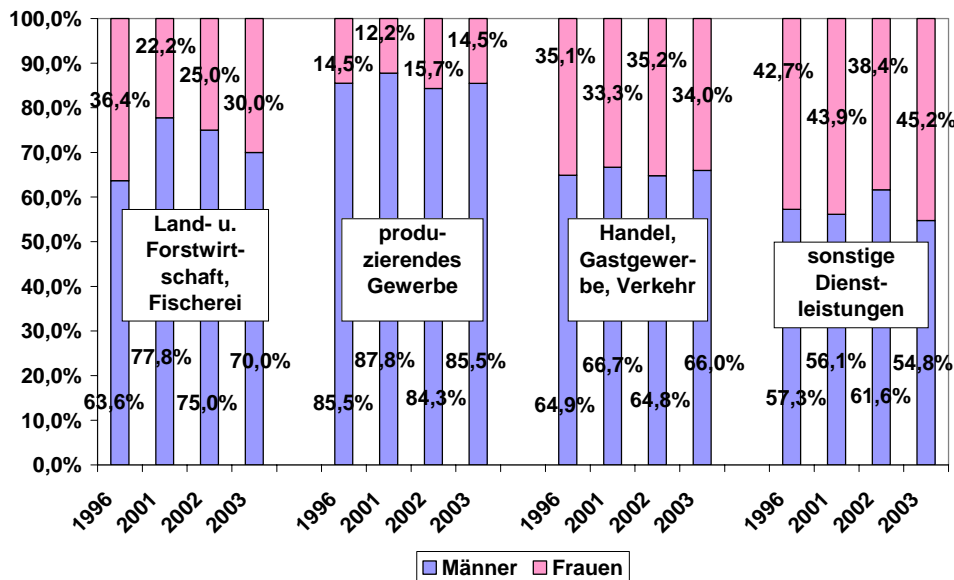
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35f.)

Abbildung 55: Verteilung der Gründerpersonen differenziert nach dem Geschlecht und dem Merkmal Beschäftigung auf Basis des Mikrozensus



Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35)

Abbildung 56: Verteilung der Gründerpersonen differenziert nach dem Geschlecht im Haupt- und Zuerwerb auf Basis des Mikrozensus

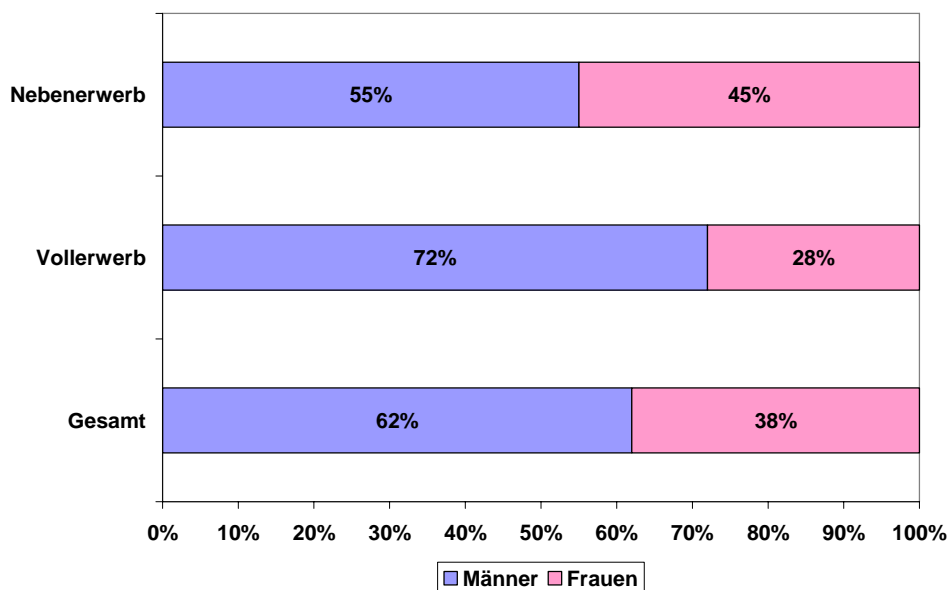


Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35)

Die Verteilung der Gründerperson nach dem Geschlecht in den einzelnen Wirtschaftsbereichen zeigt nur für die Bereiche Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei und sonstige Dienstleistungen einen eindeutigen Trend im angegebenen Betrachtungszeitraum.

In Abbildung 57 ist die Verteilung der weiblichen und männlichen Gründerpersonen im Voll- und Nebenerwerb auf Basis des KfW-Gründungsmonitors 2004 dargestellt. Im Voll- und im Nebenerwerb wagen Frauen seltener den Schritt in die Selbstständigkeit als Männer. Jedoch zeigt sich, dass der Anteil der Gründerinnen im Nebenerwerb von 45% deutlich über dem Anteil von 28% im Vollerwerb liegt. Damit entspricht der von der KfW festgestellte Anteil der Frauen-Gründungen im Vollerwerb in etwa dem in der Mikrozensusstrukturanalyse dokumentierten Anteil der Gründerinnen im Haupterwerb. In Bezug auf den Nebenerwerb kann aus den bekannten Gründen kein Vergleich vorgenommen werden⁷⁸.

Abbildung 57. Verteilung der Voll- und Nebenerwerbsgründer nach dem Geschlecht für das Jahr 2003 im KfW- Gründungsmonitor



Basis: $n=913$ Gründer ($n=369$ Vollerwerb, $n=528$ Nebenerwerb, $n=16$ ohne Angabe zu Voll- oder Nebenerwerb)

Quelle: Lehnert, N. (2004: S. 18)

2.4.2.5 Gründerpersonen nach dem Alter

Im KfW-Gründungsmonitor 2004 sind Ergebnisse einer altersspezifischen Differenzierung der untersuchten Gründer verfügbar. Die höchsten Gründungsquoten mit jeweils 3,6% Gründern sind in den Altersklassen von 20 bis 29 Jahren und von 30 bis 39 Jahren zu finden. Für die Altersklassen von 40 bis 49 Jahren und 50 bis 59 Jahren fallen die Gründungsquoten mit 3,0% und 2,3% deutlich geringer aus. Bei den Personen mit einem Alter über 60 Jahren fällt der Gründeranteil mit 0,5% relativ gering aus, was jedoch zu erwarten ist. Überraschend hingegen ist die Gründungsquote von 2,3% in der Altersklasse von 14 bis 19 Jahren. Für verschiedene Fallstudien siehe KfW [2004, S. 12f.].

⁷⁸ Vgl. Gliederungspunkt II.2.3.1 und A-II.2.1.

2.4.2.6 Gründerpersonen in West- und Ost-Deutschland

Eine Differenzierung nach Ost- und Westdeutschland wurde von mehreren Quellen vorgenommen. Im Weiteren werden wir die wichtigsten Ergebnisse des IfM Bonn, der KfW, des ZEW und des REM vorstellen. Gleichzeitig werden in diesem Gliederungspunkt – so weit Informationen vorliegen – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit innerhalb der jeweiligen Berichtssysteme dargestellt. Die Ergebnisse der Sonderauswertung des Mikrozensus können in diesem Gliederungspunkt nicht betrachtet werden, da eine Differenzierung nach Ost- und Westdeutschland in der gründungsbezogenen Sonderauswertung nicht erfolgt ist⁷⁹.

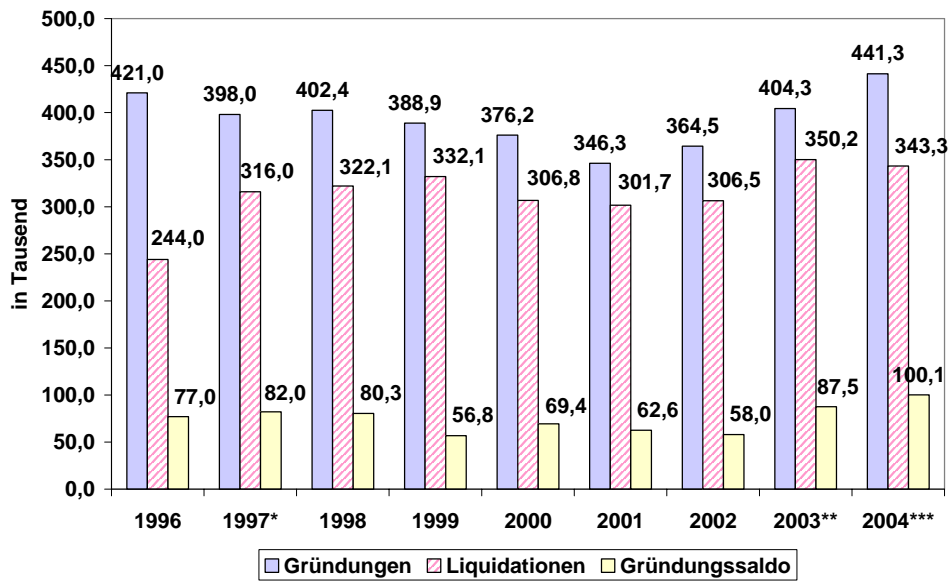
Die Ergebnisse des IfM Bonn (siehe nachfolgende beide Abbildungen) weisen für Ost- und Westdeutschland eine gleichgerichtete positive Entwicklung auf. Die Existenzgründungen wuchsen in den alten Bundesländern von 421.000 im Jahr 1996 um 4,8% auf 441.300 in 2004 an. Im gleichen Zeitraum wurde in Ostdeutschland allerdings eine erheblich stärkere Zunahme von 86.000 um 54% auf 132.500 Gründungen beobachtet. Diese Zuwachsrate der Existenzgründungen in Ostdeutschland ist vor allem auf den starken Anstieg in 2004 von 31% zurückzuführen. Im Gegensatz dazu gingen die Existenzgründungen in den neuen Bundesländern zwischen 1998 und 2002 von 101.400 um 25% auf 82.000 zurück. Von daher kann angenommen werden, dass insbesondere in Ostdeutschland der deutlich erkennbare Volumeneffekt in den Jahren 2003 und 2004 in den Gründungszahlen im Zusammenhang mit der Einführung des Existenzgründungszuschusses in 2003 steht. Diese Annahme korrespondiert mit den Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors 2005, wonach der Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründungen in Ostdeutschland weitaus höher ist als in Westdeutschland. Auf Basis dieses Ergebnisses ist es plausibel anzunehmen, dass die Gründungen in den neuen Bundesländern auch durch den Einfluss der Fördermaßnahmen Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss stärker wachsen als im Westen.

Ein noch stärkerer Volumeneffekt trat in den Gründungssalden der Jahre 2003 und 2004 auf. Im Zeitraum von 1999 bis 2001 in Westdeutschland bzw. 2002 in Ostdeutschland wurden durchgängig negative jährliche Wachstumsraten des jeweiligen Gründungssaldos verzeichnet. Im Jahr 2003 (2004) wuchs der Gründungssaldo um über 50% (14,4%) in Westdeutschland und vervierfachte sich mit 385% (56% in 2004) fast in Ostdeutschland⁸⁰. Wie bei der Analyse der Selbständigen in Kapitel II.2.4.1 bereits hervorgehoben wurde, gilt es nun abzuwarten, inwieweit der exponentielle Anstieg in den Gründungssalden ein realer Effekt ist oder durch die mehrjährige Förderung der Ich-AG-Gründungen bedingt ist.

⁷⁹ Vgl. Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004)

⁸⁰ Vgl. Abbildung 59.

Abbildung 58: Gründungszahlen des IfM Bonn für Westdeutschland



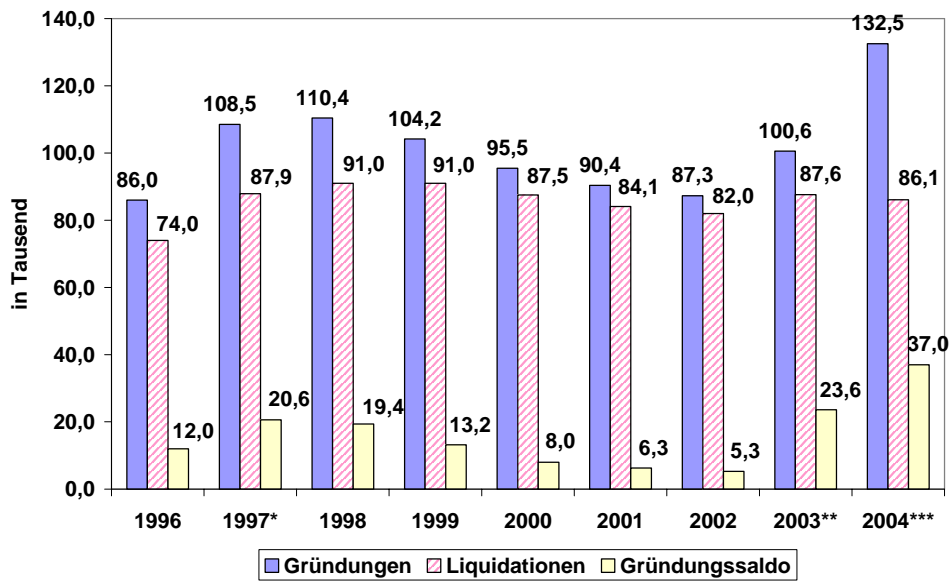
* Seit 1997 Neuberechnung der erstmals vom Statistischen Bundesamt bundeseinheitlich erfassten Gewerbemeldedaten.

** seit 2003 Änderung in der Gewerbeanzeigenstatistik, deshalb Änderung der Berechnungsmethode des IfM Bonn. Aus diesem Grund sind die Zahlen ab 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre vergleichbar.

*** geschätzte Zahlen durch IfM Bonn

Quelle: IfM Bonn (2005)

Abbildung 59: Gründungszahlen des IfM Bonn für Ostdeutschland



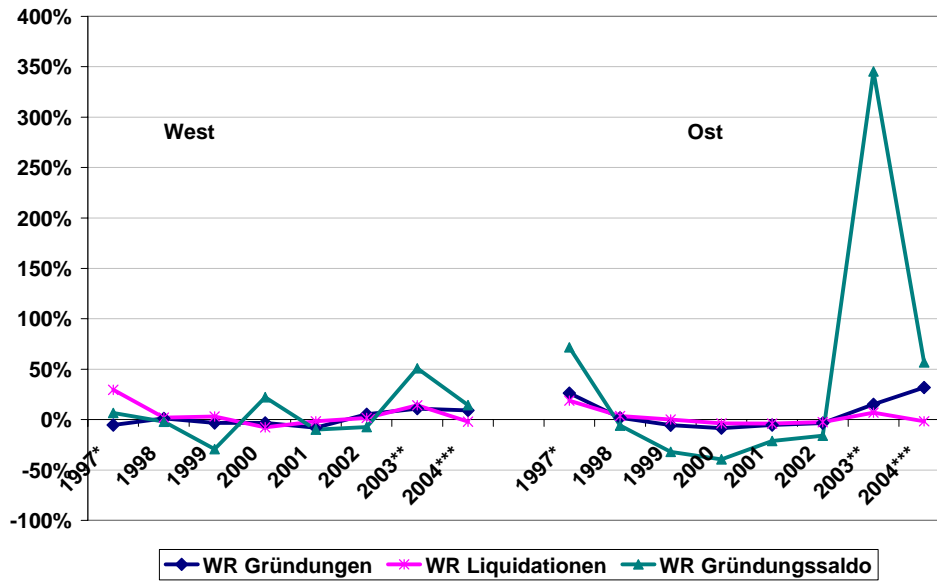
*Seit 1997 Neuberechnung der erstmals vom Statistischen Bundesamt bundeseinheitlich erfassten Gewerbemeldedaten.

** Seit 2003 Änderung in der Gewerbeanzeigenstatistik, deshalb Änderung der Berechnungsmethode des IfM Bonn. Aus diesem Grund sind die Zahlen ab 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre vergleichbar.

*** geschätzte Zahlen durch IfM Bonn

Quelle: IfM Bonn (2005)

Abbildung 60: Jährliche Zuwächse der Gründungszahlen des IfM Bonn nach Ost- und Westdeutschland

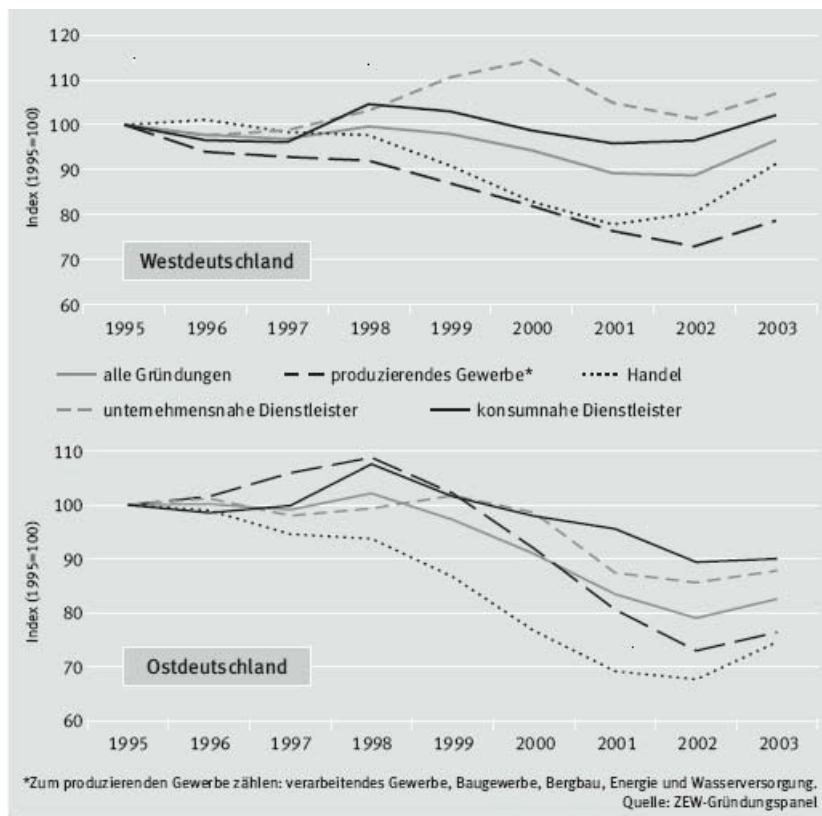


* seit 1997 Neuberechnung der erstmals vom Statistischen Bundesamt bundeseinheitlich erfassten Gewerbemeldedaten

** seit 2003 Änderung in der Gewerbeanzeigenstatistik, deshalb Änderung der Berechnungsmethode des IfM Bonn. Aus diesem Grund sind die Zahlen ab 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre vergleichbar.

*** geschätzte Zahlen durch IfM Bonn

Quelle: IfM Bonn (2005)

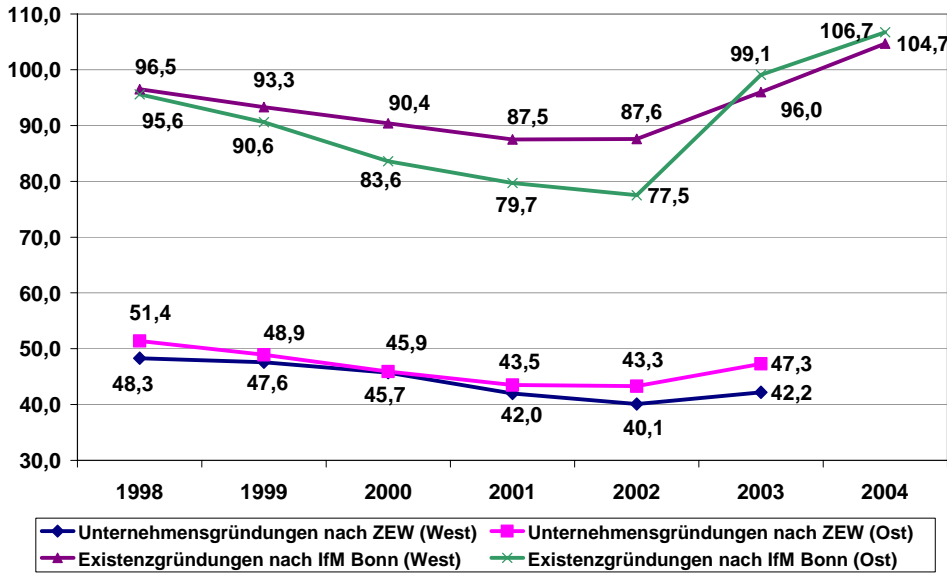
Abbildung 61: Gründungsdynamik in Ost- und Westdeutschland (1995-2003)

Quelle: Heger, D. und Metzger, G. (2004: S. 1)

In Abbildung 61 ist die Entwicklung der Gründungsintensitäten in Ost- und Westdeutschland differenziert nach vier Wirtschaftsbereichen auf Basis der Ergebnisse des ZEW-Gründungspanels dargestellt. Die Gründungsintensitäten stiegen im Jahr 2003 erstmalig seit 1999 wieder an. Es wird deutlich, dass die Gründungszahlen für alle hier dargestellten Wirtschaftsbereiche in 2003 in West- und Ostdeutschland zugenommen haben. Diese Zunahmen interpretiert das ZEW zumindest teilweise als Konsequenz der Einführung des Existenzgründungszuschusses in 2003. Es wird davon ausgegangen, dass die Förderung besonders das Gründungsgeschehen im Handel, im Baugewerbe und in den konsumnahen Dienstleistungen beeinflusst, da in diesen Bereichen keine spezifischen Qualifikationen für eine Gründung erforderlich sind. Eine genauere Bestimmung des Effektes der Gründungsförderung durch Ich-AG und Überbrückungsgeld ist jedoch auf Grund der oben beschriebenen Erfassungsmethodik des ZEW nicht möglich.⁸¹ Dennoch ist es als positives Zeichen hinsichtlich der neuen Fördermaßnahme zu werten, dass auch in den Panels des ZEW, das in erster Linie größere und wirtschaftsaktive Unternehmungen erfassen, ein positiver Trend seit 2003 beobachtet werden konnte.

⁸¹ Vgl. Heger, D. und Metzger, G. (2004: S. 1)

Abbildung 62: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2003 (Prognose 2004)

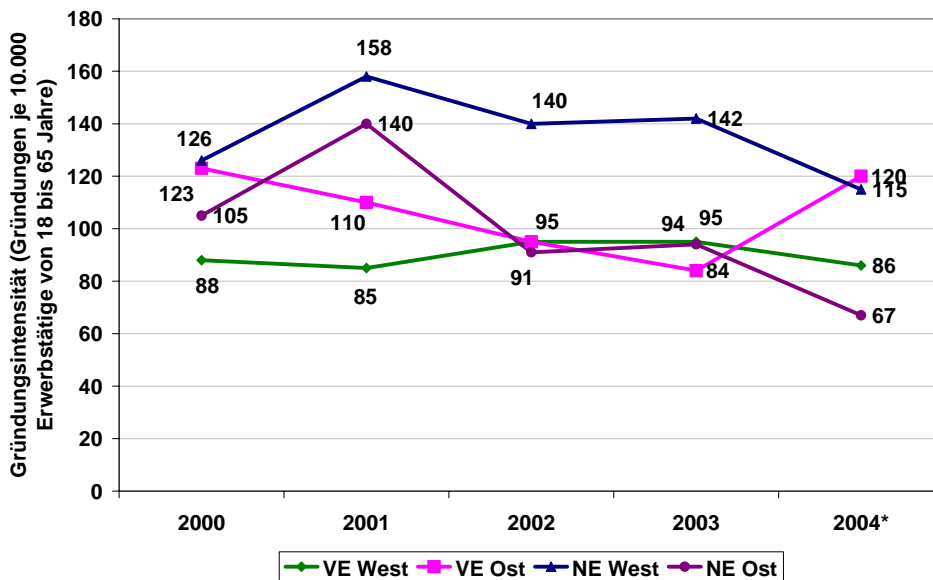


Die Zahlen für das Jahr 2004 sind geschätzt und basieren auf den Zahlen des ersten Halbjahres 2004. Die Berechnung dieser Gründungsintensitäten erfolgte auf Basis der Erwerbstätigenzahlen der Datenbank „GENESIS-Online“ des Statistischen Bundesamtes.

Die Gründungsintensität wird als Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter zwischen 18 bis unter 65 Jahren (Erwerbsfähige) definiert.

Quelle: Mittelstandsmonitor (2005: S. 47)

Abbildung 63: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb (2000-2004)



*Vorläufige Berechnungen

Quelle: Mittelstandsmonitor (2005: S. 48)

Interessant ist in diesem Zusammenhang auch, dass die Untersuchungen von IfM und ZEW parallele Trends aufweisen (siehe Abbildung 62), wonach beide Quellen eine sichtbar positive Tendenz des Gründungsgeschehens sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland seit dem Jahr 2003 erkennen lassen.⁸²

Für die gesamte Bundesrepublik wird im KfW Gründungsmonitor 2005 eine positive Entwicklung der Gründungen im Vollerwerb dokumentiert. Nach vorläufigen Ergebnissen ist die Zahl der Gründungen in diesem Bereich von 681.000 im Jahr 2003 um 1,13% auf 688.700 im Jahr 2004 angestiegen.⁸³ Dieser Aufwärtstrend ist, wie in Abbildung 63 deutlich wird, vor allem auf die Entwicklung der Vollerwerbsgründungen in Ostdeutschland zurückzuführen. Im Vollerwerb West sowie im Nebenerwerb in Ost- und Westdeutschland nehmen die Gründungsintensitäten von 2003 bis 2004 ab. Im KfW-Gründungsmonitor wurde ein Anteil von 53,0% vormals Arbeitsloser an den Gründerpersonen in Ostdeutschland gemessen. In Westdeutschland wurde nur ein Anteil von 27,8% vormals Arbeitsloser an den Gründerpersonen beobachtet. Damit geht im Osten eine sichtbare Erhöhung des Anteils von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit einher, wohingegen dieser Anteil im Westen fast auf dem Vorjahresniveau verharrt.⁸⁴

Weitere Ergebnisse der KfW über Anteile vormals arbeitsloser Gründer (Übersicht 7) zeigen eine stabile Entwicklung im Voll- und Nebenerwerb für Westdeutschland in den Jahren 2003 und 2004. In Ostdeutschland hingegen fällt der Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Nebenerwerb um 18,3 Prozentpunkte auf 18,5% ab. Im Gegensatz dazu steigt der Anteil im Vollerwerb von 66,2% auf 72,2% an. In Ostdeutschland ist der Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründungen demnach höher als im Westen. Der leichte Anstieg des Anteils der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründungen kann damit auf die Steigerung des Anteils in Ostdeutschland zurückgeführt werden.⁸⁵

Einen regional tiefer gegliederten Überblick über die Entwicklung der Gründungen geben die Ergebnisse des REM⁸⁶. Da das Merkmal der Arbeitslosigkeit vor der Gründung im REM erhoben wird, sind Informationen über Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in verschiedenen Regionen erhältlich. Die Ergebnisse des REM beziehen sich dabei auf die „Neu unternehmerisch Aktiven“. Das bedeutet, dass in dieser Gruppe Personen, die schon ein Unternehmen gegründet haben sowie auch werdende Gründer zusammengefasst sind. In Abbildung 64 sind die Anteile der „Neu unternehmerisch Aktiven“ in den zehn ausgewählten Raumordnungsregionen des REM dargestellt. Es fällt auf, dass die Quoten zwischen den Regionen zum Teil stark auseinander fallen. Diese Niveauunterschiede sind jedoch zum größten Teil nicht statistisch signifikant voneinander verschieden. Insgesamt ergibt sich ein durchschnittlicher Anteil der neu unternehmerisch Aktiven an allen Befragten von 4,1%. Köln, Leipzig und Rostock liegen mit 5,7%, 6,7% und 5,2% über dem Durchschnitt des Jahres 2003. Bereits im Jahr 2001 lagen die Anteilswerte der beiden ostdeutschen Raumordnungsregionen Leipzig (4,4%) und Rostock (6,0%) weit über dem Durchschnitt

⁸² Vgl. Mittelstandsmonitor 2005 (2005: S. 46f.)

⁸³ Mittelstandsmonitor 2005 (2005: S. 48).

⁸⁴ Vgl. Mittelstandsmonitor 2005 (2005: S. 48), Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005: S. 12).

⁸⁵ Vgl. Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005: S. 13)

⁸⁶ Vgl. zu den in den folgenden Absätzen vorgestellten Ergebnissen des REM: Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2004: S. 26f.)

von 2,4% in allen Regionen. Interessant sind die Ergebnisse bezüglich der Motivationen, die hinter den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in diesen beiden Regionen stehen. In Leipzig wurde neben dem hohen Anteil an Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auch ein hoher Anteil von Gründungen mangels anderer Erwerbsalternativen festgestellt. Im Gegensatz dazu fiel der Anteil der Arbeitslosen an den Neu-Unternehmerisch Aktiven, die mit der Motivation des Mangels an Erwerbsalternativen gegründet haben bzw. gründen wollen in Rostock viel geringer aus, obwohl diese Region über eine ähnlich hohe Arbeitslosigkeit wie die Raumordnungsregion Leipzig verfügt. Die im GEM gemessenen sehr hohen Anteile an Necessity-Gründungen in Ostdeutschland sind demnach aus einer regional differenzierten Perspektive nicht flächendeckend für das gesamte Gebiet der neuen Bundesländer gültig. Gegenüber diesen Regionen mit relativ hohen Arbeitslosenquoten wurden in der Raumordnungsregion Köln, die verglichen mit den anderen Regionen eine geringe Arbeitslosenquote hat, sehr hohe Anteile an Notgründungen festgestellt. Insofern wird die implizite Annahme, dass nur Gründungen durch Arbeitslose vornehmlich „Notgründungen“ sind, nicht durchweg bestätigt.

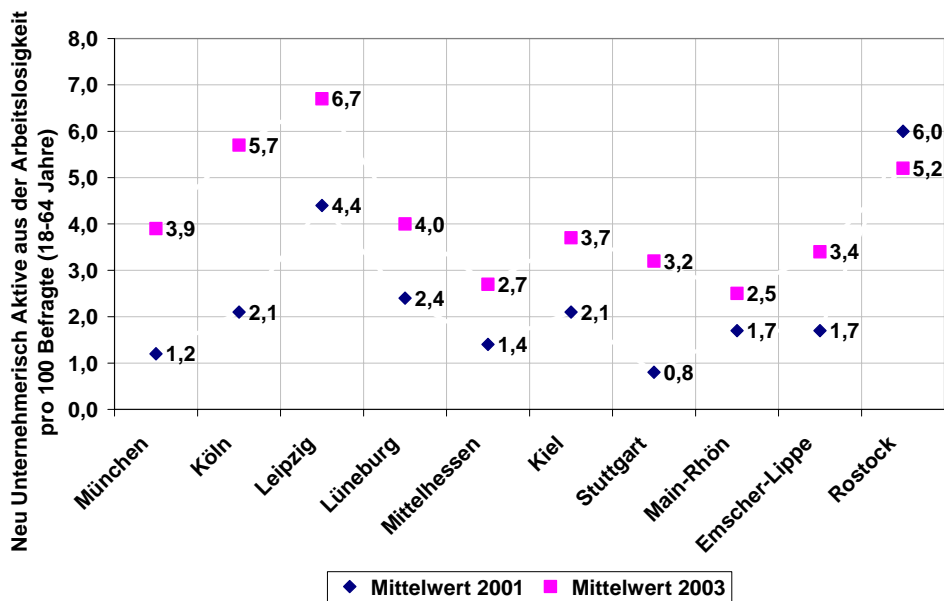
In der Region Mittelhessen wird bei einer leicht überdurchschnittlichen Arbeitslosenquote ein deutlich geringerer Anteil an Gründungsaktivitäten von Arbeitslosen gemessen als in den anderen Regionen. Auch die Anteile der werdenden Gründer fallen hier unterdurchschnittlich aus. Es wird vermutet, dass trotz des Drucks durch Arbeitslosigkeit die Voraussetzungen und Möglichkeiten für das erfolgreiche Gründen einer Existenz in diesen beiden Regionen als mangelhaft zu beurteilen sind.

Auffällig ist, dass die Anteile der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Vergleich zu den Ergebnissen aus REM I in allen Regionen (bis auf die Raumordnungsregion Rostock) gestiegen sind. Im Durchschnitt stiegen die Anteile der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zwischen REM I (2001) und REM II (2003) um 1,7 Prozentpunkte an.

Der leichte Rückgang des Anteils der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in Rostock wird als Anzeichen für ein unlukratives Gründungsumfeld gewertet. Trotz der Einführung des Existenzgründungszuschusses ist der Anteil der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in der Region Rostock gefallen. In der Region Leipzig hingegen stieg der Anteil überdurchschnittlich an, was auf ein besseres Gründungsumfeld hinweist.

Die überdurchschnittlichen Zunahmen von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in den Regionen München, Köln und Stuttgart wurden in diesem Ausmaß nicht erwartet, da davon ausgegangen wird, dass in diesen drei Agglomerationsräumen relativ gute Möglichkeiten für das Erlangen einer abhängigen Beschäftigung gegeben sind. Dass diese Region trotzdem sehr hohe Werte an Gründungen aus der Arbeitslosigkeit aufweisen, wird auf zwei Ursachen zurückgeführt. Erstens kann dieses Ergebnis ein Ausdruck dafür sein, dass sich die Auswirkungen der schwierigen Situation auf dem Arbeitsmarkt auch in wirtschaftlich relativ gut positionierten Regionen bemerkbar machen. Zweitens wird angenommen, dass die Fördermaßnahmen der Bundesagentur für Arbeit in Regionen, die gute Möglichkeiten zur erfolgreichen Umsetzung einer Unternehmensgründung bieten, besonders stark in Anspruch genommen werden.⁸⁷

⁸⁷ Ähnliche Ergebnisse weisen die ökonometrischen Auswertungen in dieser Untersuchung in Kap. IV.2.3.1.2 aus.

Abbildung 64: Neu Unternehmerisch Aktive aus der Arbeitslosigkeit

Quelle: Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2004:S. 26)

2.4.2.7 Gründerpersonen nach Wirtschaftsbereichen

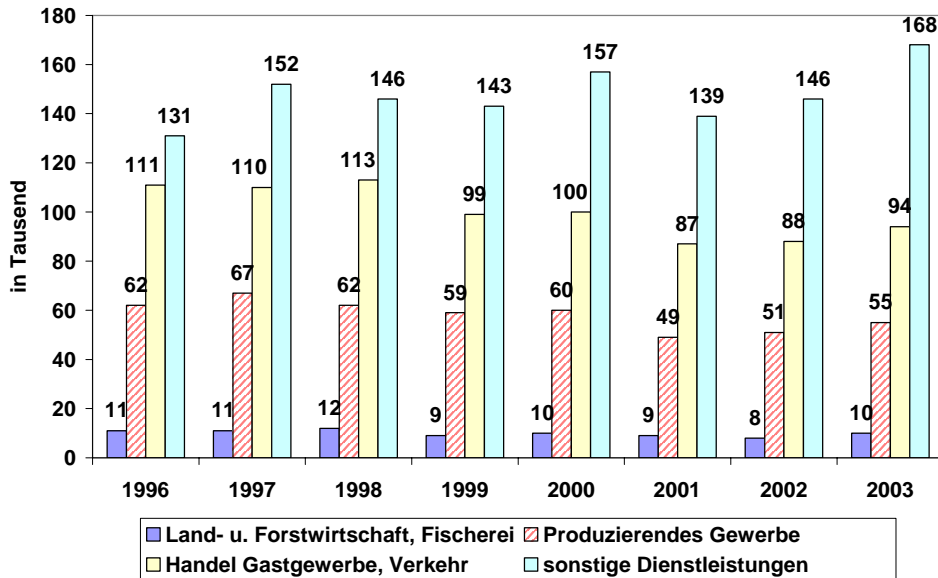
Wirtschaftsbereiche werden im Einzelnen von den Quellen Mikrozensus, IfM und ZEW ausgewiesen. Eine Differenzierung der Gründerpersonen nach Wirtschaftsbereichen macht die Auswirkungen des strukturellen Wandels von einer industriell geprägten Wirtschaft hin zur Dienstleistungswirtschaft sichtbar⁸⁸. Im Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2003 nahmen die erfassten Gründerpersonen der Mikrozensussonderauswertung in den Bereichen Land- und Forstwirtschaft, Fischerei von 11.000 um 0,09% auf 10.000, produzierendes Gewerbe von 62.000 um 11,3% auf 55.000 und Handel, Gastgewerbe und Verkehr von 111.000 um 15,3% auf 94.000 ab. Nur im Bereich der sonstigen Dienstleistungen wuchs die Zahl der Existenzgründungen im Betrachtungszeitraum von 131.000 um 28,2% auf 168.000 an. Damit ist der Bereich der sonstigen Dienstleistungen der am stärksten wachsende Sektor, in dem mit Abstand die meisten Existenzgründungen getätigt werden. Seit 2001 steigen die Gründungen pro Jahr allerdings in allen Bereichen wieder an. Eine Ausnahme bildet der Bereich Land-, Forstwirtschaft und Fischerei, der erst seit 2002 ansteigende Gründerzahlen aufweist.

Zum Vergleich ist in Abbildung 66 die Entwicklung der Gründerpersonen nach Wirtschaftsbereichen nur im Haupterwerb dargestellt, die ein ähnliches Bild wie die Gesamtbetrachtung liefert. Im Zuerwerb (siehe Abbildung 68) sind insbesondere Existenzgründungen in den Bereichen Handel, Gastgewerbe u. Verkehr und sonstige Dienstleistungen vorrangig. Die sonstigen Dienstleistungen sind dabei am gründungsintensivsten. Der Anteil der Dienstleistungsgründungen an allen Gründungen im Zuerwerb nahm von 1996 bis

⁸⁸ Vgl. Abbildung 65.

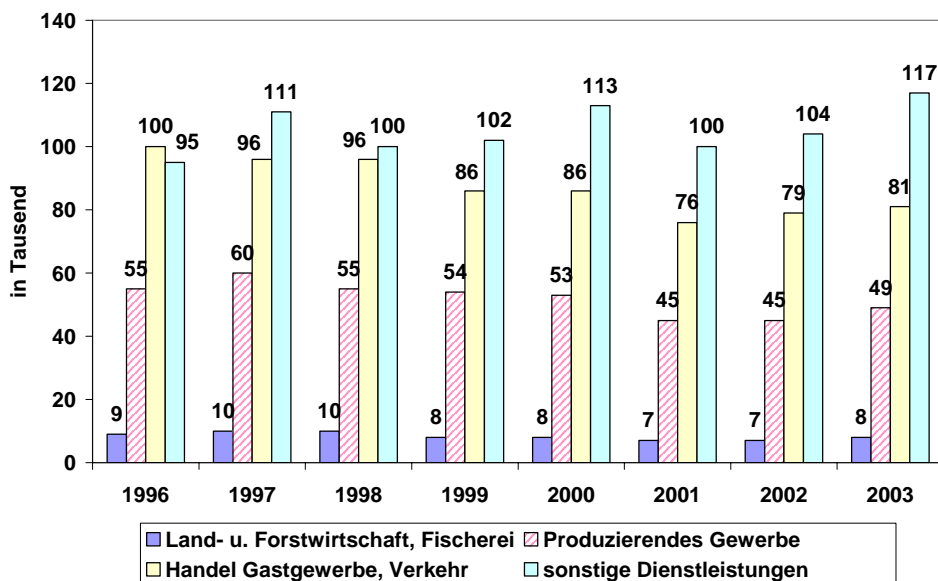
2003 von 63,2 auf 72,9% zu. Ebenso stiegen auch im Haupterwerb die Anteile im Bereich der sonstigen Dienstleistungen von 36,8% im Jahr 1996 auf 45,7% an.

Abbildung 65: Gründerpersonen insgesamt nach Wirtschaftsbereichen auf Basis des Mikrozensus



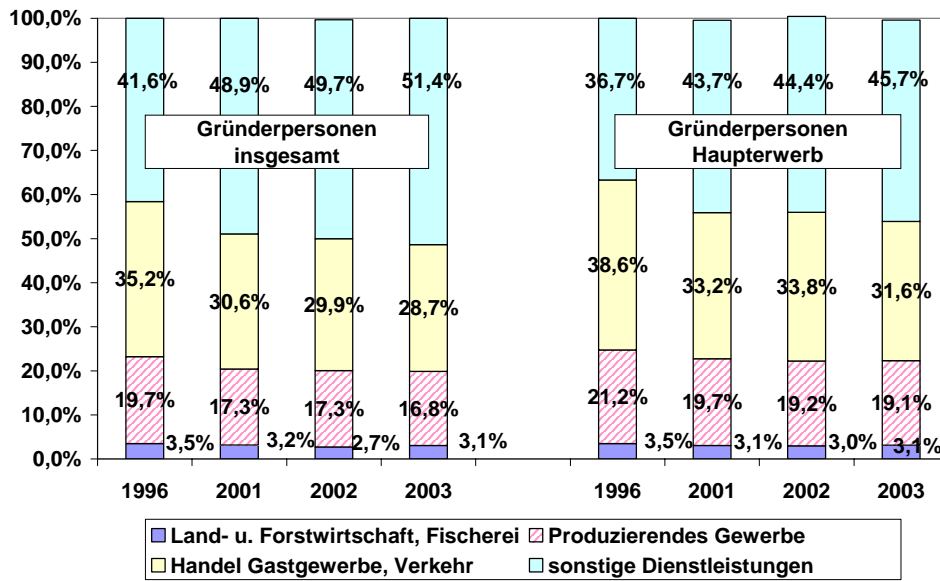
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 36)

Abbildung 66: Gründerpersonen im Haupterwerb nach Wirtschaftsbereichen auf Basis des Mikrozensus



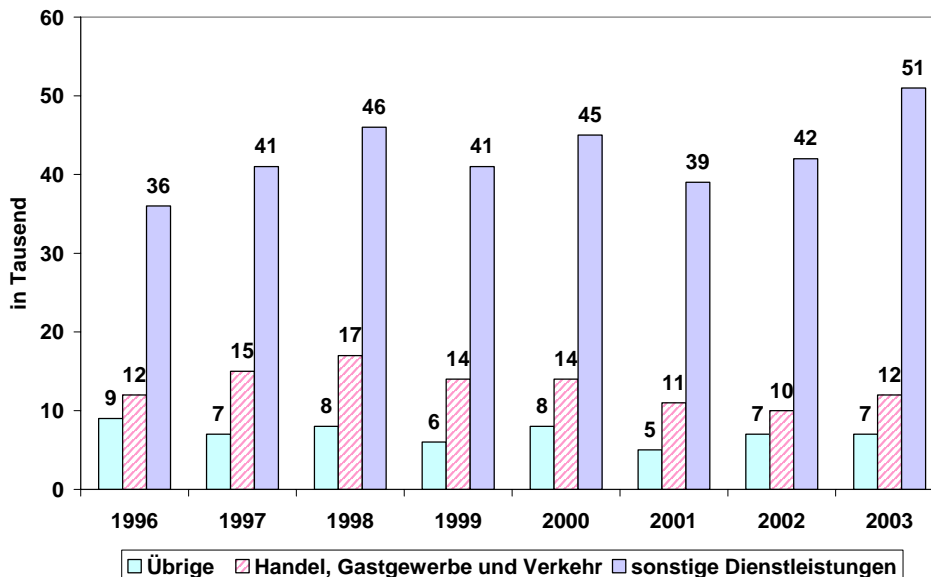
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 37)

Abbildung 67: Verteilung der Gründerpersonen insgesamt u. im Haupterwerb nach Wirtschaftsbereichen



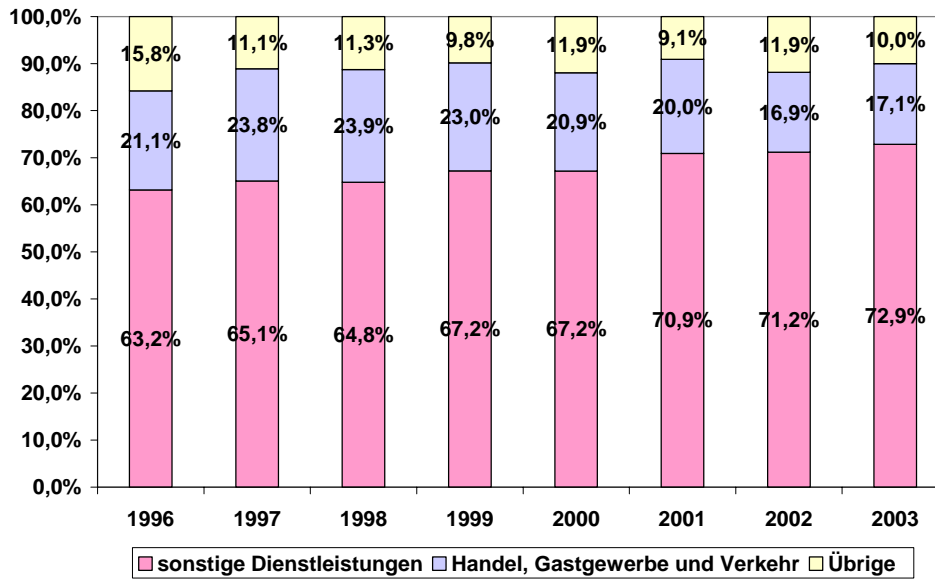
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35f.)

Abbildung 68: Gründerpersonen im Zuerwerb nach Wirtschaftsbereichen auf Basis des Mikrozensus



In der Sonderauswertung sind nur Daten für die Bereiche Handel, Gastgewerbe und Verkehr und sonstige Dienstleistungen verfügbar. Die Übrigen (produzierendes Gewerbe und Land, Forstwirtschaft und Fischerei) wurden aus der Differenz der Zuerwerbsgründungen insgesamt und den beiden verfügbaren Wirtschaftsbereichen gebildet.

Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 38)

Abbildung 69: Verteilung der Gründerpersonen im Zuerwerb nach Wirtschaftsbereichen

In der Sonderauswertung sind nur Daten für die Bereiche Handel, Gastgewerbe und Verkehr und sonstige Dienstleistungen verfügbar. Die Übrigen (produzierendes Gewerbe und Land, Forstwirtschaft und Fischerei) wurden aus der Differenz der Zuerwerbsgründungen insgesamt und den beiden verfügbaren Wirtschaftsbereichen gebildet.

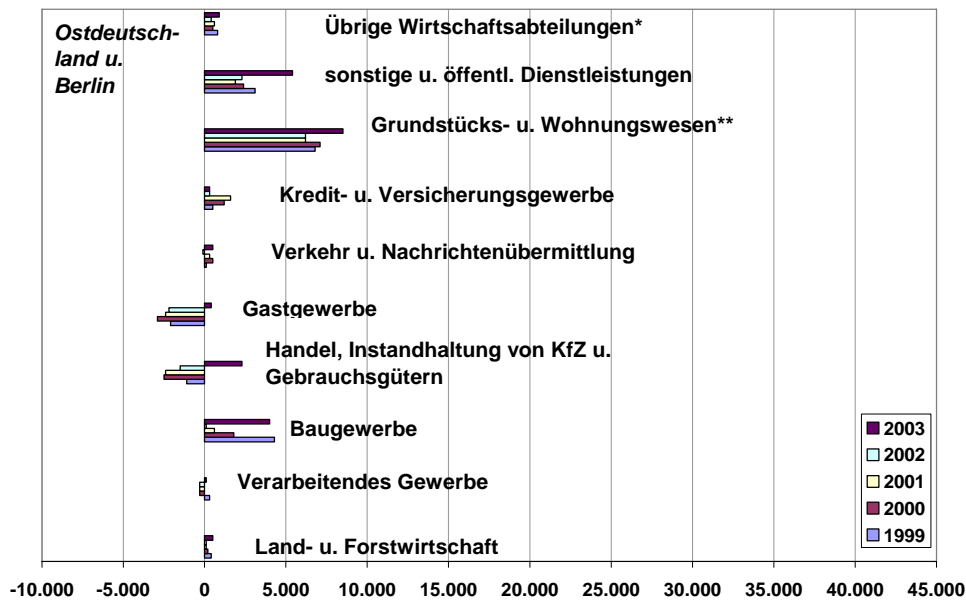
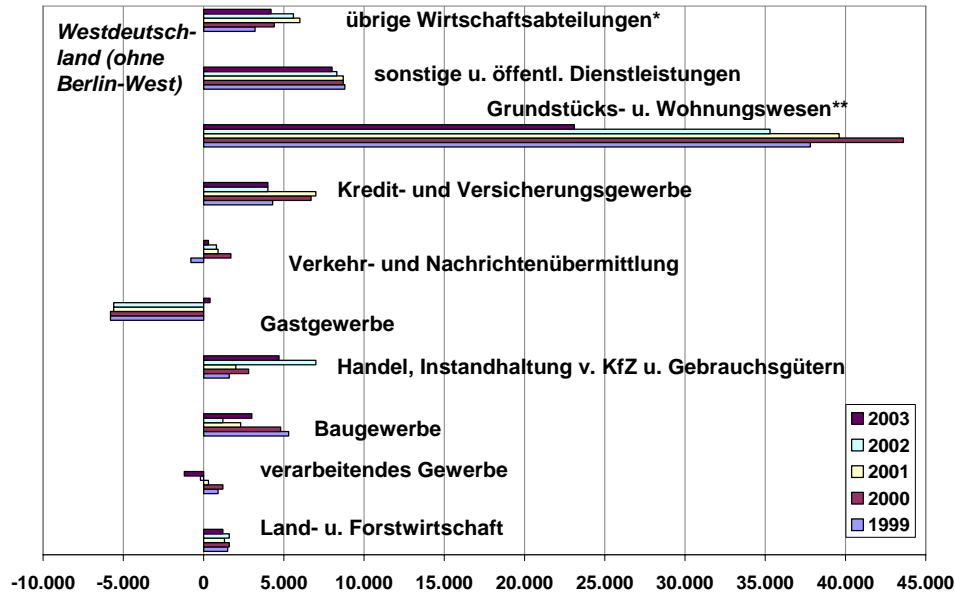
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 38)

Im folgenden Abschnitt werden die wirtschaftszweigspezifischen Gründungszahlen des IfM-Bonn betrachtet. Da das IfM-Bonn die Möglichkeit der Darstellung der Unternehmensfluktuation bietet, werden hier nicht die absoluten Gründungszahlen in den einzelnen Bereichen sondern die Entwicklung der Gründungssalden im Zeitraum von 1999 bis 2003 dargestellt.

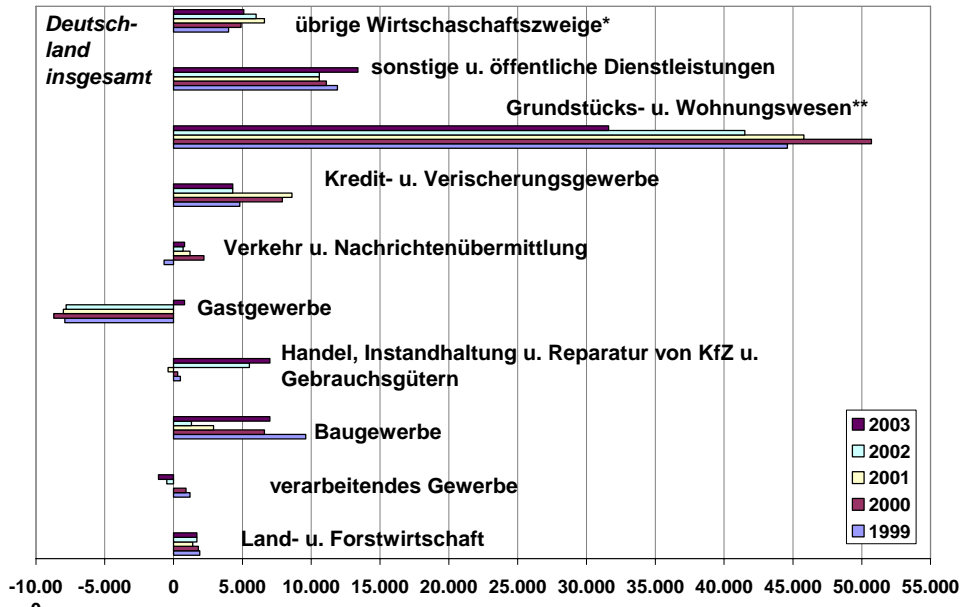
In Abbildung 70 sind die Gründungssalden nach Ergebnissen des IfM Bonn in Ost- und Westdeutschland sowie der gesamten Bundesrepublik nach Wirtschaftsabschnitten von 1999 bis 2003 abgebildet. Danach nehmen Gründungen im Dienstleistungsbereich auch in den Zahlen des IfM Bonn, basierend auf der Gewerbeanzeigenstatistik, eine dominante Stellung ein. In Abbildung 70 sind unternehmensnahe Dienstleistungen (enthalten im Bereich Grundstücks- und Wohnungswesen) sowie sonstige u. öffentliche Dienstleistungen erfasst. Sie haben in Ostdeutschland und in Westdeutschland den größten Anteil am Gründungsüberschuss. In beiden Teilen Deutschlands liegt der Gründungssaldo im Bereich Gastgewerbe im negativen Bereich. Im Jahr 2003 konnte erstmalig wieder ein positiver Überschuss in diesem Segment dokumentiert werden.

Ausschließlich mit positiven Gründungssalden sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern sind die Abschnitte Land- und Forstwirtschaft, das Baugewerbe, das Kredit- und Versicherungsgewerbe und die übrigen Wirtschaftsabteilungen vertreten.⁸⁹

Abbildung 70: Gründungsüberschuss nach Wirtschaftsabschnitten (1999-2003)



⁸⁹ Vgl. Mittelstandsmonitor 2005 (2005: S. 52)

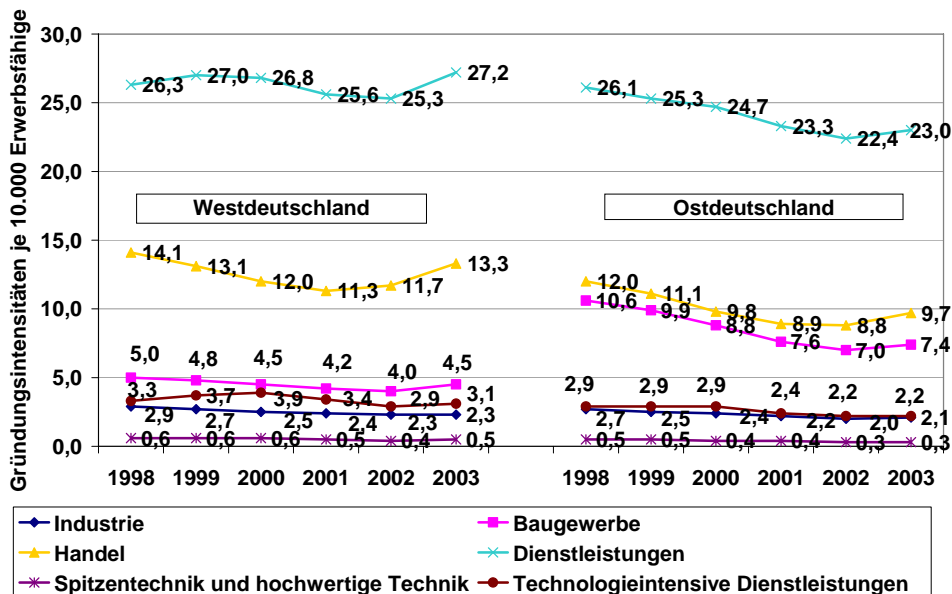


* Fischerei und Fischzucht, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, Energie- und Wasserversorgung, Erziehung und Unterricht, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen

** außerdem Vermietung beweglicher Sachen und Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen

Quelle: IfM Bonn, vgl. auch Mittelstandsmonitor 2005 (2005: S. 53)

Abbildung 71: Gründungsintensitäten je 10.000 Erwerbsfähige ausgewählter Branchenaggregate 1998-2003

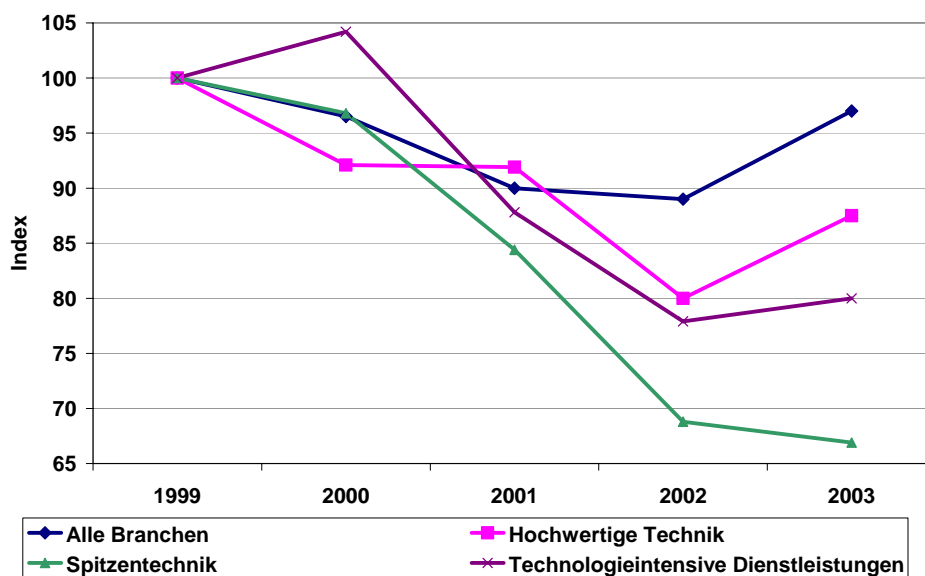


Quelle: ZEW Gründungspanel, entnommen aus Mittelstandsmonitor 2005 (2005: S. 49)

Die Gründungsintensitäten des ZEW Gründungspanels dokumentieren für das Jahr 2003 einen positiven Trend in den vier Hauptsektoren wie auch im High-Tech-Bereich, der den Negativtrend der Vorjahre in

allen Bereichen ablöst. Die Ausnahme bildet der Industriesektor in Westdeutschland, in dem die Gründungsintensität auf Vorjahresniveau verbleibt. Die höchsten Gründungsintensitäten sind dabei wie auch in den bereits betrachteten Ergebnissen des Mikrozensus und des IfM Bonn im Dienstleistungsbereich zu verzeichnen. Dabei übertrifft die Gründungsintensität in Westdeutschland mit 27,2% im Jahr 2003 die in Ostdeutschland mit 23,0% und ist damit die höchste Gründungsintensität im gesamten Untersuchungszeitraum. Die Gründungsintensitäten im Handelssektor weisen in West- und Ostdeutschland die höchsten prozentualen Zuwächse auf.⁹⁰

Abbildung 72: Entwicklung der Gründungen in technologieintensiven Branchen, Indexreihe 1999=100



Quelle: ZEW-Gründungspanel, entnommen aus *Mittelstandsmonitor 2005* (2005: S. 50)

Bezogen auf das Jahr 1999 wurde vom ZEW eine positive Entwicklung der Gründungen in den technologieintensiven Branchen insgesamt nachgewiesen. Diese Entwicklung ist jedoch vorrangig auf die Zunahme der Gründungen in den Bereichen der hochwertigen Technik und der technologieintensiven Dienstleistung zurückzuführen. Das Gründungsgeschehen im Bereich der Spitzentechnologie, der für die deutsche Volkswirtschaft von maßgeblicher Bedeutung sei, zeigt weiterhin eine negative Tendenz, auch wenn im Vergleich der Vorjahre eine deutliche Abschwächung dieser Tendenz festgestellt wurde.⁹¹

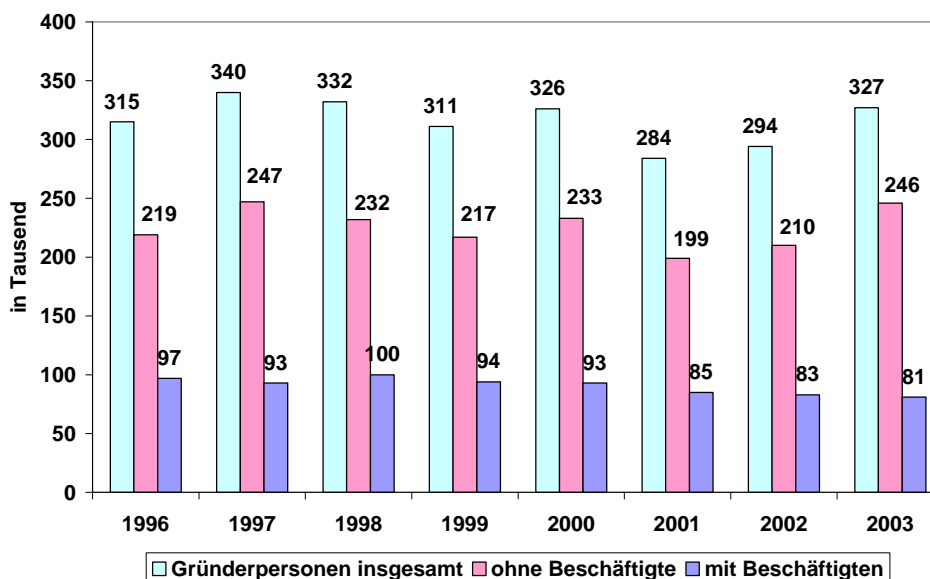
⁹⁰ Vgl. *Mittelstandsmonitor 2005* (2005: S. 49)

⁹¹ Vgl. *Mittelstandsmonitor 2005* (2005: S. 49)

2.4.2.8 Gründerpersonen nach Beschäftigten

Mikrozensus und KfW dokumentieren auch eine weitere zentrale Variable, nämlich den Anteil der Gründer, die mit weiteren abhängig Beschäftigten ihre Unternehmung starten. Die Mikrozensusergebnisse dokumentieren eine Strukturverschiebung im Sinne einer Zunahme der Gründerpersonen ohne weitere Beschäftigte. So wuchs die Zahl der Gründerpersonen ohne Beschäftigte im Betrachtungszeitraum 1996 bis 2003 von 219.000 um 12,4% auf 246.000 an, die Zahl der Gründerpersonen mit Beschäftigten nahm im gleichen Zeitraum um 16,5% von 97.000 auf 81.000 ab. Sehr deutlich zeigt Abbildung 74 die Zunahme des Anteils der Gründerpersonen ohne Beschäftigte an allen Gründerpersonen von 69,5% in 1996 auf 75,2% in 2003. Seit dem Jahr 1999 ist für Gründerpersonen mit Beschäftigten ein negativer Trend zu beobachten. Gründungen ohne Beschäftigte wachsen hingegen seit 2002 wieder an und erreichten in 2003 mit 17,1% im Vergleich zum Vorjahr die höchste Wachstumsrate seit 1996, wie in Abbildung 75 dargestellt wird. Diese Entwicklung wird auch durch das Ergebnis des KfW Gründungsmonitors bestätigt, der für das Jahr 2003 einen Anteil von 67% Gründerpersonen ohne Beschäftigte an allen erfassten Gründern beobachtet. Dabei liegen die Anteilswerte der Gründer ohne Beschäftigte im Nebenerwerb höher als im Vollerwerb, wie in Abbildung 78 gezeigt wird.

Abbildung 73: Gründerpersonen auf Basis des Mikrozensus differenziert nach beschäftigten Mitarbeitern



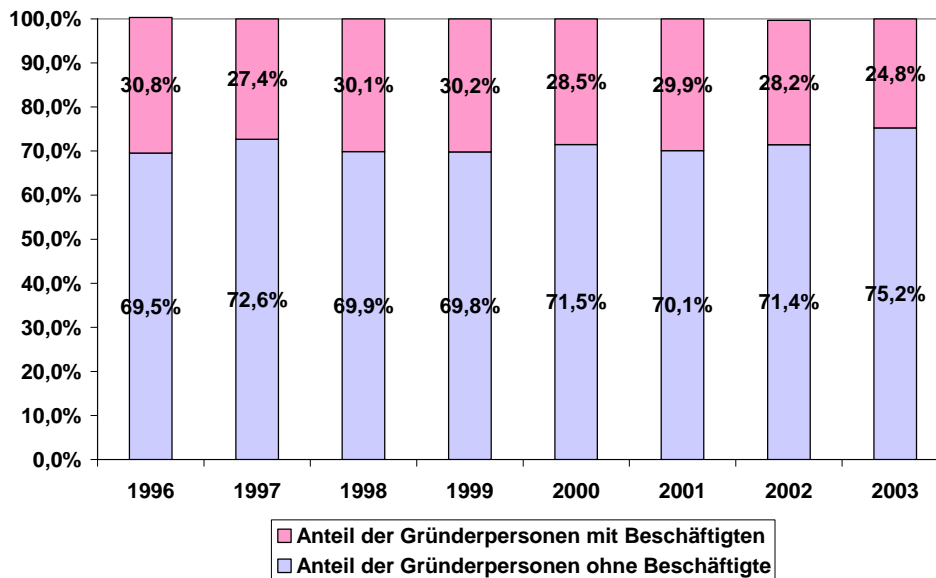
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35)

Betrachtet man weiterhin die Verteilung der Gründungsaktivitäten differenziert nach dem Merkmal Beschäftigung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen, so erkennt man, dass der Bereich der sonstigen Dienstleistungen der „beschäftigungsärmste Bereich“ ist. Jedoch ist in allen Wirtschaftsbereichen eine Zunahme des Anteils der Gründerpersonen ohne zusätzliche Beschäftigte zu konstatieren.

Abbildung 77 dokumentiert den Unterschied hinsichtlich der Beschäftigung von Mitarbeitern im Haupt- und Zuerwerb. Der Zuerwerb ist deutlich beschäftigungsärmer. Von 1996 bis 2003 nahm der Anteil der

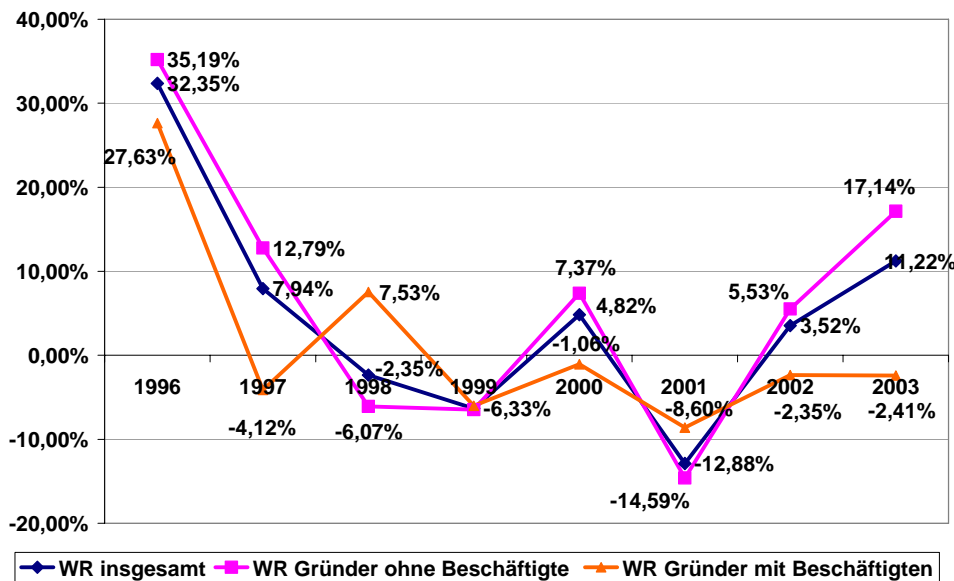
Gründerpersonen in diesem Bereich von 87,7% auf 92,9% zu. Eine Zunahme des Anteils der Gründerpersonen ohne Beschäftigte wurde ebenso im Haupterwerb von 65,3% in 1996 auf 70,7% in 2003 beobachtet.

Abbildung 74: Verteilung der Gründerpersonen auf Basis des Mikrozensus nach beschäftigten Mitarbeitern



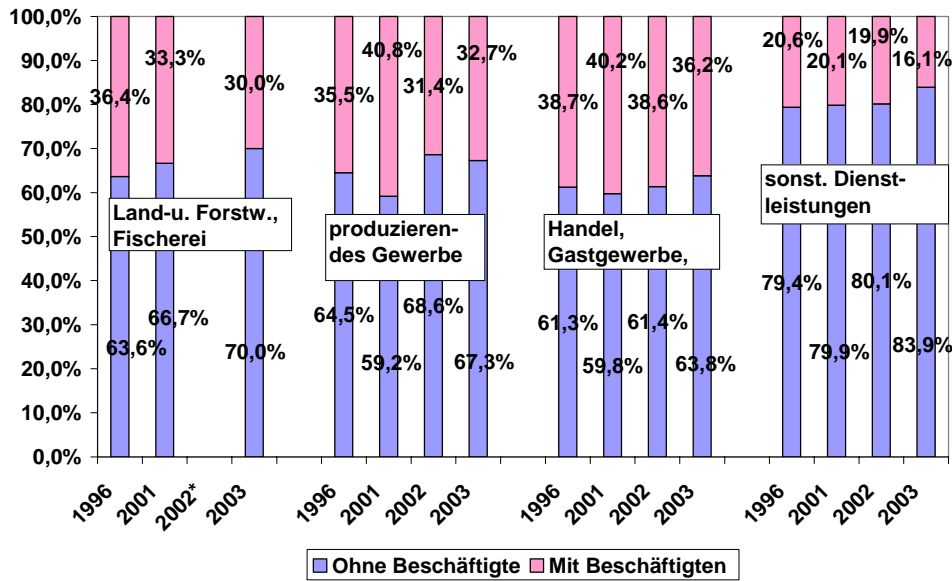
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35)

Abbildung 75: Jährliche prozentuale Veränderung der Gründungszahlen differenziert nach Beschäftigten



Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35)

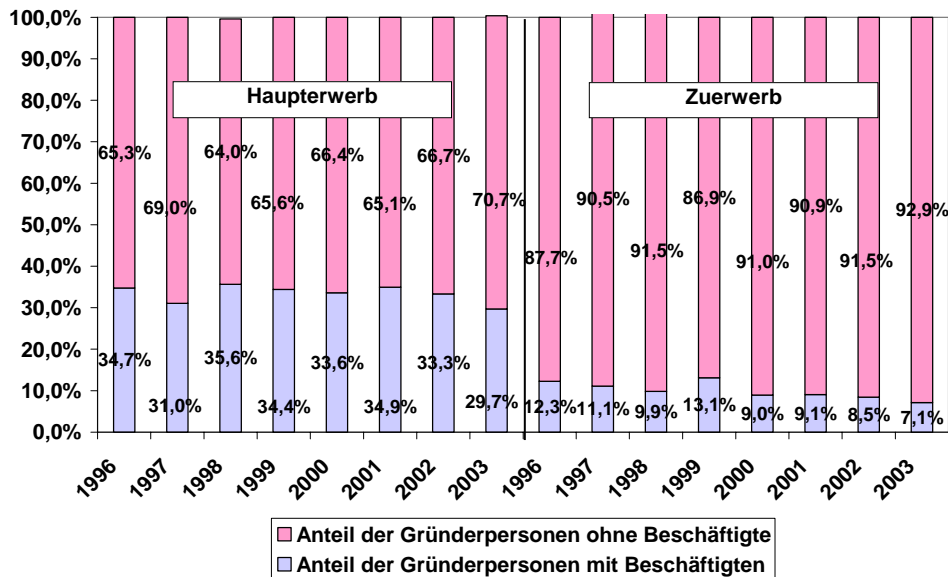
Abbildung 76: Verteilung der Gründerpersonen mit u. ohne Beschäftigte nach Wirtschaftsbereichen



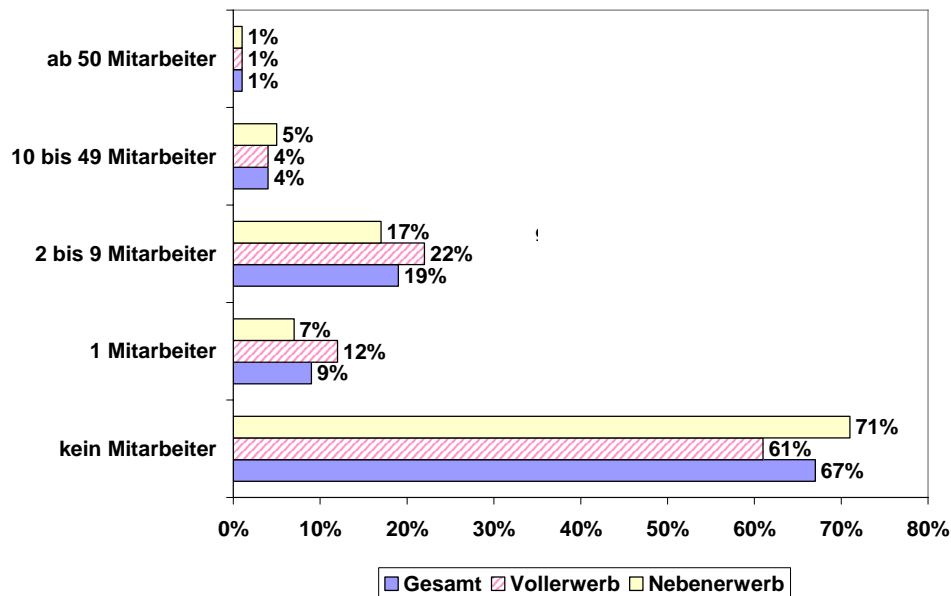
*Im Bereich Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei ist keine Angabe für 2002 verfügbar.

Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35)

Abbildung 77: Gründerpersonen auf Basis des Mikrozensus nach Haupt- und Zuerwerb



Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004:S. 35)

Abbildung 78: Voll- u. Nebenerwerbsgründer differenziert nach der Zahl der Mitarbeiter (2003)

Die Mitarbeiter setzen sich aus Voll- und Teilzeitmitarbeitern zusammen.

Die Ergebnisse sind nicht mit denen des KfW-Gründungsmonitors 2002 für das Jahr 2002 vergleichbar, da die Rubriken anders differenziert wurden.

Quelle: Lehnert, N. (2004: S. 21)

Die oben beschriebene Entwicklung weist einen eindeutigen Trend aus, nämlich eine umfassende Zunahme von Einzelselbstständigkeit – das so genannte „Self-employment“. Dieser Strukturwandel hin zur „Neuen Selbstständigkeit“ hat eine erhebliche Implikation: Personen, die ausschließlich ihren eigenen Arbeitsplatz „am Markt“ organisieren, passen nicht mehr zum klassischen herkömmlichen Unternehmerbild, das mit Hilfe der Formel „Mittelständischer Unternehmer“ definiert werden konnte. „Neue Selbstständige“, die in erster Linie an der „Sicherung“ ihres Arbeitsplatzes am Markt interessiert sind (deren Tätigkeit im Übrigen in gleicher Weise unternehmerisches Denken verlangt), haben jedoch andere Zielsetzungen und Bedarfsstrukturen, die es im Einzelnen noch zu untersuchen gilt.

2.4.2.9 Zusammenfassung der Ergebnisse

- Vergleichbarkeitsprobleme zwischen den Datenquellen – die Ergebnisse der Datenquellen sind untereinander nur bedingt vergleichbar.

Insgesamt

- Für das Jahr 2003 hat der Mikrozensus im Vergleich zum Vorjahr eine Steigerung der Gründungszahlen um 11,2% auf 327.000 Existenzgründungen und das IfM Bonn einen Anstieg um 11,7% auf

504.900 Existenzgründungen gemessen. Das ZEW zählt ebenfalls eine höhere Zahl an Unternehmensgründungen (243.000). Nur die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors weisen einen Rückgang der Gründungszahlen in 2003 und 2004 nach.

- Das IfM Bonn weist bereits für das Jahr 2004 einen weiteren deutlichen Anstieg der Existenzgründungen auf Basis der Gewerbeanmeldungen um 13,6% auf 573.800 aus. Darüber hinaus stellte das IfM Bonn ein immenses Anwachsen des Gründungssaldos von 2003 zu 2004 von 67.100 um 115% auf 144.400 fest. Solange die einzelnen Gründer mit ExGZ gefördert werden, bleibt offen, ob es sich dabei um einen realen oder einen förderungsbedingten Effekt handelt.

Haupt-, Zu- und Nebenerwerb

- Seit dem Tiefpunkt in 2001 entwickeln sich die Zahlen der Gründerpersonen im Haupt- und Zuerwerb deutlich positiv. Dabei wachsen die Gründerzahlen im Zuerwerb stärker als im Haupterwerb. Über den Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2003 sind die Gründungen im Haupterwerb jedoch leicht zurückgegangen, die im Zuerwerb hingegen stark angestiegen (Mikrozensussonderauswertung).
- Insbesondere die monatlichen Gewerbeanmeldungen im Kleingewerbe entwickeln sich fast parallel zu den monatlichen Zugängen zu Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss. So kann davon ausgegangen werden, dass in der Gewerbeanzeigenstatistik – insbesondere im Kleingewerbe – geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit enthalten sind. Im Umkehrschluss muss angenommen werden, dass die geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit einen erheblichen Einfluss auf das Gründungsgeschehen haben.
- 63% der Nebenerwerbsgründer planen in Zukunft keinen Vollerwerb. (KfW-Gründungsmonitor)
- Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind vornehmlich im Vollerwerb angelegt (KfW-Gründungsmonitor).
- Der Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist im Osten weitaus höher (KfW-Gründungsmonitor).
- 90% der Vollerwerbsgründer und fast zwei Drittel der Nebenerwerbsgründer können ihren Lebensunterhalt bereits im Gründungsjahr vollständig oder zum Teil durch ihre neue Tätigkeit abdecken. (KfW-Gründungsmonitor)

Geschlecht

- Die Gründungszahlen sowohl von Frauen als auch von Männern wachsen seit einem Tiefpunkt in 2001 wieder deutlich an. (Mikrozensussonderauswertung)
- Der Anteil der Frauen an allen Gründern wächst nach Ergebnissen des Mikrozensus insgesamt und im Zuerwerb. Im Haupterwerb ist der Anteil der Frauen über die Jahre mit durchschnittlich 28,4% relativ stabil. Der KfW Gründungsmonitor weist mit 28% einen ähnlichen Anteil an Gründungen durch Frauen im Vollerwerb aus.
- Frauen sind im Bereich der Teilzeitgründungen (Zuerwerb) in der ersten Erwerbstätigkeit dominant. (Mikrozensussonderauswertung)
- Der Anteil der Frauen an Gründungen ohne Beschäftigte wächst. (Mikrozensussonderauswertung)

Alter

- Nach dem KfW Gründungsmonitor liegen die höchsten Gründungsquoten in den Altersklassen von 20 bis 29 Jahre und von 30 bis 39 Jahre.

Ost- und Westdeutschland

- In den Jahren 2003 und 2004 nehmen die Gründungen in Ostdeutschland nach einem anhaltenden Abwärtstrend seit 1998 wieder sehr stark zu. In Westdeutschland entwickeln sich dagegen die Gründungen relativ stabil mit leicht positivem Trend seit 2001. (IfM Bonn)
- In Ostdeutschland ist der Anteil an Gründungen aus der Arbeitslosigkeit weitaus höher als in Westdeutschland. (KfW-Gründungsmonitor)
- In Ostdeutschland wächst der Gründungssaldo insbesondere im Jahr 2003 fast um das Vierfache (385%) des Vorjahreswertes, in Westdeutschland dagegen „nur“ um 50%. (IfM Bonn)
- Auch das ZEW zeigt für Ost- und Westdeutschland eine positive Entwicklung in den Gründungsintensitäten.
- Im Gegensatz dazu stehen die Ergebnisse des KfW Gründungsmonitors, die nur für Ostdeutschland eine positive Entwicklung der Gründungsquote im Vollerwerb für das Jahr 2004 aufzeigen.
- Die Anteile der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründungen liegen in den Raumordnungsregionen in Ostdeutschland (Leipzig und Rostock) weit über dem Durchschnitt. (REM)
- Jedoch ist der Anteil von Gründungen, die mit dem Not-Motiv gegründet wurden, in der Raumordnungsregion Leipzig viel höher als in der Raumordnungsregion Rostock.
- Überdurchschnittlich hohe Zunahmen von „Not-motivierten“ Gründungen wurden in den Agglomerationsräumen München, Köln und Stuttgart festgestellt. (REM)

Wirtschaftsbereich

- Alle untersuchten Datenquellen weisen die meisten Gründungen im Dienstleistungsbereich aus.
- Im Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2003 nehmen nur die Gründungszahlen im Dienstleistungsbe- reich zu. (Mikrozensussonderauswertung)
- Im Zuerwerb beträgt der Anteil an Gründungen im Dienstleistungsbereich fast 73% im Jahr 2003, im Haupterwerb sind es 45,7%. Im Haupt- und im Zuerwerb wächst der Anteil der Gründungen im Dienstleistungsbereich über den Betrachtungszeitraum. (Mikrozensussonderauswertung)
- Nach Ergebnissen des ZEW bezüglich technologieintensiver Branchen sind auch im Jahr 2003 erstmalig wieder Anstiege in den Gründungsintensitäten der Bereiche Hochwertige Technik und Technologieintensive Dienstleistungen seit 1999 festzustellen. In der Spitzentechnik wurde der negative Trend auch im Jahr 2003 nicht durchbrochen, jedoch leicht abgeschwächt.

Beschäftigte

- Alle untersuchten Ergebnisse der verschiedenen Datenquellen zeigen eine Zunahme des Anteils der Gründungen ohne Beschäftigte an allen Gründungen.

- Seit 1999 schrumpfen die Zahlen der Gründer mit Beschäftigten jährlich. Die Zahlen der Gründungen ohne Beschäftigte wachsen hingegen seit einem Tief in 2001 stark an. (Mikrozensussonderauswertung)
- Der Anteil der Gründer mit Beschäftigten ist im Dienstleistungsbereich am geringsten und hat dort über die Jahre weiter abgenommen. Eine Abnahme des Anteils der Gründerpersonen mit Beschäftigten ist im Zeitraum von 1996 bis 2003 auch in den Bereichen Land- und Forstwirtschaft, Handel, Verkehr und Gastgewerbe sowie im produzierenden Gewerbe aufgetreten. (Mikrozensussonderauswertung)
- Gründungen im Haupterwerb sind beschäftigungsintensiver als Gründungen im Zuerwerb. (Mikrozensussonderauswertung)
- Der Anteil der Frauen unter den Gründerpersonen, die ohne Beschäftigte gründen, wächst. (Mikrozensussonderauswertung)

2.4.3 Entwicklung des Gründerpotenzials

2.4.3.1 Vergleichbarkeit der Erhebungseinheiten bezüglich des Gründerpotenzials

Basierend auf den entsprechenden Querschnitterhebungen kann die Gruppe der potentiellen Gründer anhand der werdenden Selbstständigen aus dem Mikrozensus, der Nascent Entrepreneurs bzw. den werdenden Gründern aus dem GEM und REM, sowie anhand des Gründerpotentials des KfW Gründungsmonitors untersucht werden. Der KfW-Gründungsmonitor bietet dabei über die bisher durchgeführten Follow-up Befragungen in 2001 und 2003 auch Informationen über den Realisierungsgrad der angestrebten Gründungen.

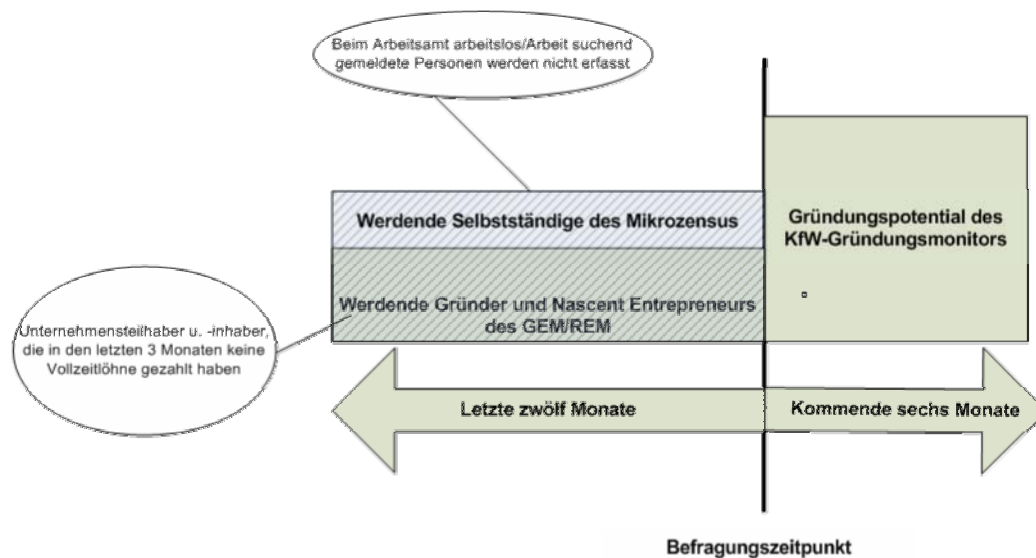
Die im Mikrozensus, REM, GEM und dem KfW-Gründungsmonitor erhobenen Größen sind jedoch nicht unmittelbar miteinander vergleichbar⁹². Nur die Nascent Entrepreneurs des GEM bzw. werdenden Gründer des REM basieren auf der gleichen Definition. Diese Personengruppe hat zum Befragungszeitpunkt angegeben, derzeitig allein oder mit Partnern einen Gründungsversuch zu unternehmen, für den in den vergangenen zwölf Monaten bereits entsprechende Aktivitäten unternommen wurden (beispielsweise die Suche nach Geschäftsräumen). Außerdem wird von den Befragten angegeben, dass sie die Teilhaberschaft bzw. einen Inhaberstatus in dem neuen Unternehmen anstreben bzw. diese bereits innehaben aber in den letzten drei Monaten keine Vollzeitlöhne an Beschäftigte gezahlt haben.⁹³ Somit ist es möglich, dass unter den Nascent Entrepreneurs bzw. werdenden Gründern auch Personen erfasst werden, die in der Mikrozensussonderauswertung oder im KfW-Gründungsmonitor bereits als Gründerpersonen klassifiziert werden. Im Rahmen der Sonderauswertung werden Personen, die in den vergangenen zwölf Monaten aktiv nach einer selbstständigen Tätigkeit gesucht haben bzw. auch schon entsprechende Aktivitäten un-

⁹² Vgl. hierzu jeweils die Gliederungspunkte Definitionen bzw. Erhebungseinheit in dem Abschnitt über die jeweilige Datenquelle.

⁹³ Vgl. Sternberg, R., Bergmann, H. und Lückgen, I. (2004: S: 11) und Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2005: S. 4)

ternommen haben als werdende Gründer identifiziert werden. Die Beschränkung des Personenkreises fällt damit weniger restriktiv als nach der GEM/REM-Methode aus. Befragte, die schon Mitarbeiter beschäftigen und Löhne bzw. Gehälter (Teilzeitlöhne) zahlen, würden sehr wahrscheinlich in der Mikrozensussonderauswertung und im KfW-Gründungsmonitor als Gründerpersonen eingeordnet. Im KfW-Gründungsmonitor wird das Gründerpotential nicht über eine Retrospektivfrage wie in den anderen Berichtswesen ermittelt sondern über eine in die Zukunft gerichtete Frage. Als Gründungsplaner werden Befragungsteilnehmer identifiziert, die in den nächsten sechs Monaten den Schritt in die Selbstständigkeit anstreben⁹⁴. Auf Grund der verschiedenen Erfassungseinheiten für potentielle Gründerpersonen sind die Ergebnisse nicht direkt miteinander vergleichbar (was in Abbildung 79 schematisch dargestellt wird).

Abbildung 79: Schnittmenge verschiedener Definitionen der werdenden Gründer



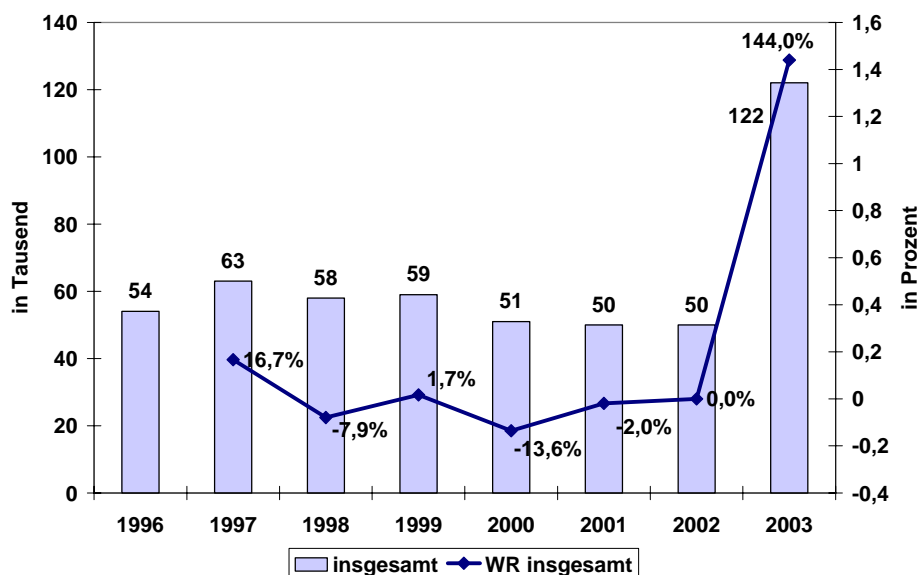
2.4.3.2 Entwicklung des Gründerpotenzials insgesamt

Die Ergebnisse der Strukturanalyse der Mikrozensusergebnisse zeigen über den gesamten Betrachtungszeitraum einen starken Anstieg der Zahl der werdenden Selbstständigen von 54.000 in 1996 um 125% auf 122.000, der jedoch vornehmlich auf die im Jahr 2003 stark angestiegene Zahl des Gründerpotenzials zurückzuführen ist. Auf welche Faktoren kann dieser starke Anstieg in 2003 zurückgeführt werden? Da keine beim Arbeitsamt als arbeitslos/Arbeit suchend gemeldeten Personen in den werdenden Gründern erfasst wurden, kann nicht davon ausgegangen werden, dass sich der Großteil des Anstiegs auf Personen zurückführen lässt, die in der Berichtswoche des Mikrozensus im Frühjahr 2003 planen, aus der Arbeitslosigkeit heraus zu gründen. Unter Umständen kann jedoch vermutet werden, dass sich ein gewisser Anteil an Personen unter den hier erfassten Gründern befindet, die ihr Beschäftigungsverhältnis als „unsicher“ beurteilen und für den Fall einer eintretenden Arbeitslosigkeit eine selbstständige Tätigkeit planen.

⁹⁴ Vgl. Lehnert, N. (2004: S. 5)

Im Gegensatz zum Ergebnis der Mikrozensussonderauswertung haben die Quoten für Gründungsplaner im KfW-Gründungsmonitor seit 2002 kontinuierlich abgenommen, wobei der Wert von 1,6% Gründungsplanern an der Bevölkerung ab 14 Jahren den bisherigen Tiefpunkt innerhalb des Betrachtungszeitraums seit dem Jahr 2000 darstellt. Der erneute Rückgang des Gründerpotenzials in 2004 wird auf den Rückgang der geplanten Gründungen im Nebenerwerb zurückgeführt, da die Planerquote im Vollerwerb in 2004 genauso hoch ausfiel wie im Jahr 2003.⁹⁵ Nachdem also die Quoten der Gründungsplaner im Neben- und Vollerwerb zurückgegangen sind bzw. stagnieren, ist der Anteil der Arbeitslosen an allen Gründungsplanern um 3,2 Prozentpunkte auf 36,8% gestiegen. Von den Autoren des Gründungsmonitors wird hierin jedoch kein Anzeichen für eine weitere Zunahme der Gründungen im Jahr 2005 gesehen. Vielmehr wird damit gerechnet, dass bedingt durch die Einführung der obligatorischen Tragfähigkeitsbescheinigung im November 2004 als Voraussetzung für den Erhalt des Existenzgründungszuschusses Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Jahr 2005 nicht so stark anwachsen werden.⁹⁶

Abbildung 80: Werdende Selbstständige auf Basis von Mikrozensusergebnissen (1996-2003)



Quelle: basierend auf Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 52)

Auch die Ergebnisse des REM zeigen einen Anstieg der arbeitslosen Entrepreneurs von 2001 zu 2002. Unter der Gruppe der Arbeitslosen in Relation zu allen Befragten wurde in 2003 ein deutlich höherer Anteil an werdenden Gründern festgestellt. Der Anteil der Arbeitslosen unter den werdenden Gründern stieg zwischen den Erhebungszeitpunkten von 4,3% auf 11,0%, an allen Befragten nur von 4,3% auf 5,7%.⁹⁷

⁹⁵ Vgl. hierzu Übersicht 8.

⁹⁶ Vgl. Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005: S. 11)

⁹⁷ Vgl. Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2005: S. 14f.)

Der Anstieg des Anteils der Arbeitslosen unter den werdenden Gründern in 2003 kann bereits mit der Einführung des Existenzgründungszuschusses in 2003 (Befragungszeitpunkt Sommer 2003) in Verbindung stehen.

Abbildung 81: Gründer und Planer anhand des Merkmals der Arbeitslosigkeit vor der Gründung



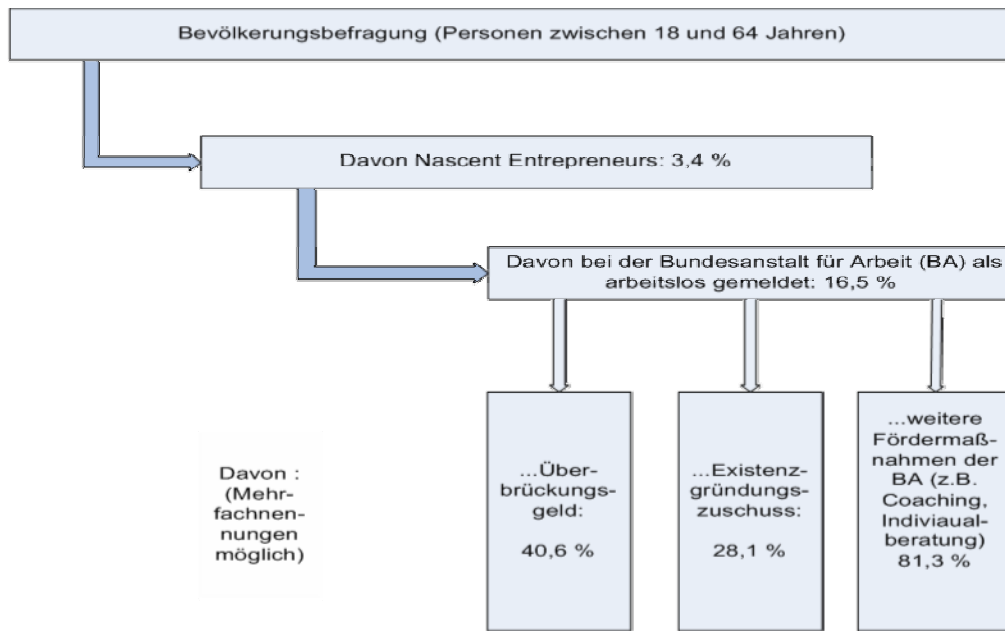
Quelle: Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005: S. 8)

Auch die Ergebnisse des GEM können den in der Mikrozensussonderauswertung festgestellten starken Anstieg des Anteils der werdenden Gründer nicht unterstreichen. Über den gesamten Betrachtungszeitraum hat die Quote der Nascent Entrepreneurs von 2000 mit 3,97% auf 3,30% in 2004 abgenommen. Dabei unterscheiden sich jedoch die Quoten in den Jahren 2002, 2003 und 2004 nur geringfügig, man kann also von einer Stabilisierung der Quote der Nascent Entrepreneurs ausgehen.⁹⁸ Im Jahr 2004 wurden im GEM erstmalig Informationen in Bezug auf das Merkmal Arbeitslosigkeit generiert. Unter den Nascent Entrepreneurs sind nach dieser Erhebung 16,5% bei der Bundesagentur für Arbeit als arbeitslos gemeldet. Unter diesen arbeitslos gemeldeten Nascent Entrepreneurs planen 40,6% Überbrückungsgeld und 28,1% den Existenzgründungszuschuss zu beantragen. Weiterhin gaben 81,3% an, sie würden auch flankierende Fördermaßnahmen der BA nutzen.⁹⁹

⁹⁸ Vgl. Abbildung 87

⁹⁹ Vgl. Abbildung 82

Abbildung 82: Abgrenzung der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Rahmen des GEM in Deutschland (2004)



Quelle: Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005: S. 19)

2.4.3.3 Gründerpotenzial im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb

In den Mikrozensusergebnissen kann die Gruppe der Selbstständigen nach Haupt-, Zu- und Nebenerwerb und die Gruppe der Gründerpersonen nach Haupt- und Zuerwerb unterschieden werden. Für die Gruppe der werdenden Selbstständigen existiert diese Differenzierungsmöglichkeit in den Daten der Mikrozensus nicht. Ebenso wenig wird im GEM keine Unterscheidung der Nascent Entrepreneurs nach dem geplanten Umfang der Unternehmung vorgenommen.

Übersicht 8: Gründungspotential im KfW Gründungsmonitor

	Insgesamt	Vollerwerb	Nebenerwerb
2000*	2,6%	1,0%	1,6%
2002	2,7%	1,4%	1,3%
2003	2,1%	0,9%	1,1%
2004	1,6%	0,9%	0,8%

Basis der bevölkerungsrepräsentativen Umfragen: 2000 (N=30.645), 2001 (N=19.968), 2002 (N=40.190), 2003 (N=40.155), 2004 (N=40.100)

*Entnommen aus Lehnert, N. (2004: S. 8)

Im Jahr 2001 wurde das Gründungspotential nicht im KfW Gründungsmonitor erhoben.

Quelle: Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005: S. 8)

Übersicht 9: Ausgewählte Ergebnisse der Bürgerbefragungen aus REM I (2001) und REM II (2003)

	Werdende Gründer		Neu Unternehmerisch Aktive		Ehemalige Selbstständige		Alle Befragten	
	2001	2003	2001	2003	2001	2003	2001	2003
Jahr	2001	2003	2001	2003	2001	2003	2001	2003
N	225	392	446	632	687	1123	7265	10000
Geschlecht								
Männlich	68,5	63,3	70,0	64,4	63,5	56,2	50,6	50,4
Weiblich	31,5	36,7	30,0	35,0	36,5	43,8	49,4	49,6
Alter (Mittelwert)	38,5	38,0	38,2	38,2	44,6	44,5	41,8	41,7
Familienstand								
Ledig	41,5	42,1	41,5	40,4	25,2	23,6	33,3	33,9
Verheiratet	45,0	47,9	46,2	48,9	55,4	56,1	53,1	53,7
Geschieden/verwitwet	13,0	9,0	12,1	10,0	19,4	19,5	12,9	11,9
Keine Angabe	0,0	1,0	0,1	0,8	0,0	0,8	0,7	0,5
Bildungsabschluss								
Kein Schul-/Bildungsabschluss		0,4		0,4		0,4		0,6
Volks-/Hauptschulabschluss		22,2		22,3		35,0		28,6
Mittlere Reife, Realschulabschluss		41,6		41,6		37,5		40,3
Abitur, Hochschulreife		53,3		52,4		39,9		41,5
Ausbildung, Lehre		54,3		56,9		61,1		59,9
Meisterausbildung		8,6		8,2		11,3		6,9
Studium		46,1		43,9		34,5		31,4
Keine Angabe		0,3		0,2		0,7		0,4
Erwerbsstellung								
Vollzeit berufstätig	66,0	55,5	72,6	63,2	59,4	53,4	51,9	52,6
Teilzeit berufstätig	10,8	14,6	10,7	13,9	11,1	18,5	14,2	15,2
Schüler, Student, Auszubildender	10,4	8,3	7,6	6,8	3,6	1,8	8,8	9,0
Hausfrau/-mann, Rentner, Pensionäre	6,0	6,9	4,4	5,4	17,1	14,9	18,9	15,6
Arbeitslos	4,3	11,1	3,1	7,8	4,8	8,6	4,3	5,7
Wehrpflichtiger/Zivildienstleistender	0,1	1,2	0,2	0,8	0,4	0,2	0,5	0,4
Nicht erwerbstätig	2,4	2,1	1,4	1,6	2,7	2,4	1,2	1,2
Keine Angaben	0,0	0,3	0,0	0,2	0,9	0,2	0,3	0,3
Haushaltsgröße								
1 Person	24,0	23,1	23,4	22,2	23,9	22,7	20,8	20,1
2 Personen	29,0	30,6	29,9	30,1	34,2	34,1	33,2	30,6
> 2 Personen	46,9	46,3	47,7	47,7	41,9	43,2	46,0	49,3
Haushaltseinkommen (netto)								
y > 1500 Euro	21,3	17,9	18,3	15,3	21,6	18,5	22,3	18,7
1500 Euro bis zu 3000 Euro	34,2	40,6	35,2	39,3	39,3	38,2	41,3	39,2
y < 3000 Euro	32,8	35,0	34,3	38,2	26,0	33,0	20,6	29,6
Keine Angabe	11,7	6,5	12,0	7,0	13,1	12,3	15,8	12,5

Quelle: Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2004: S. 15)

Im KfW-Gründungsmonitor können die Gründungsplaner nach Voll- und Nebenerwerb unterschieden werden. Für das Jahr 2004 wurden die bisher geringsten Quoten von Gründungsplanern im Voll- und im Nebenerwerb seit dem Jahr 2000 beobachtet. Von 2002 bis 2004 nahm der Anteil an Personen an der Bevölkerung ab 14 Jahren, der in den nächsten sechs Monaten eine Gründung plant, kontinuierlich ab. Die

geplanten Gründungsversuche im Vollerwerb sind dabei von 2002 zu 2003 deutlich stärker zurückgegangen als die im Nebenerwerb. Im Jahr 2004 stabilisierte sich die Quote im Vollerwerb und nur das Gründungspotenzial im Nebenerwerb sank weiter ab. Dieser Rückgang wird einerseits als Anzeichen für eine mögliche Abnahme der Gründungsquote im nächsten halben Jahr interpretiert. Anhand des KfW-Gründungsmonitors 2005 wurde bestätigt, dass die Gründungsquote insgesamt für das Jahr 2004 abgenommen hat. Andererseits wird vermutet, dass ein erhöhter Anteil Arbeitsloser unter den Gründungsplanern ist. Die KfW geht davon aus, dass arbeitslose Gründungsplaner mit der Planung ihrer Gründung nicht sechs Monate im Voraus beginnen. Insofern ist es möglich, dass ein Teil arbeitsloser Gründungsplaner nicht erfasst wurde.¹⁰⁰

2.4.3.4 Gründerpotenzial nach dem Geschlecht

Bezüglich der Differenzierung von Gründungsplanern nach dem Merkmal des Geschlechts wird hier auf die Ergebnisse des GEM, REM und des Mikrozensus eingegangen.

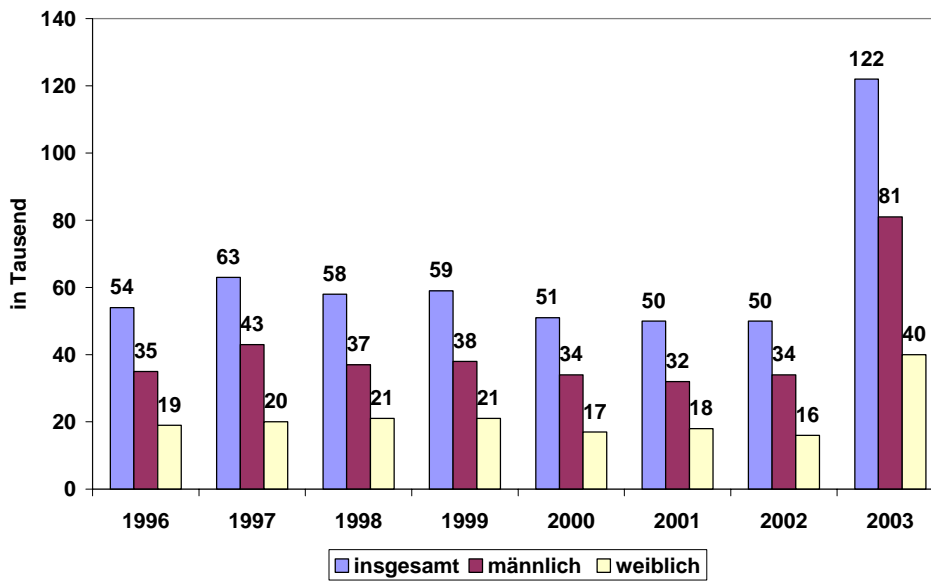
In Abbildung 83 sind die Ergebnisse der Mikrozensussonderauswertung nach dem Merkmal Geschlecht dargestellt. Es wird deutlich, dass weitaus mehr Männer als Frauen planen, eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen. Eine deutliche Zunahme an geplanten Gründungen durch Männer wie auch durch Frauen ist von 34.000 bzw. 16.000 im Jahr 2002 auf 81.000 bzw. 40.000 im Jahr 2003 festgestellt worden. Zuvor haben die werdenden Selbstständigen fast kontinuierlich von 63.000 in 1997 bis auf 50.000 in 2002 abgenommen. In der Verteilung der werdenden Selbstständigen nach dem Geschlecht ist jedoch kein eindeutiger Trend ersichtlich. Die Anteile der Frauen unter den potentiellen Gründern schwanken zwischen den Jahren. Die größte Veränderung des Frauenanteils an den Gründungsplanern wurde von 1997 zu 1998 mit 4,46 Prozentpunkten gemessen. Eine Betrachtung der jährlichen Zuwächse von männlichen und weiblichen werdenden Selbstständigen weist auf keine auffälligen Unterschiede zwischen den Geschlechtern hin. Die Zuwachsraten der Frauen weisen jedoch eine höhere Spannweite auf als die der Männer. Von 2002 zu 2003 wachsen die Zahlen weiblicher und männlicher werdender Selbstständiger außerordentlich stark an.

Auch in den Ergebnissen des REM und des GEM werden weitaus höhere Anteile an Männern unter den Nascent Entrepreneurs bzw. werdenden Gründern erfasst. Im REM ist die Relation von Frauen zu Männern von 0,45 auf 0,52 angestiegen. Insbesondere fällt auf, dass der Anteil der werdenden Gründerinnen dann hoch ist, wenn sie ihre Gründung in einer wirtschaftsaktiven Region planen. Für die Region München ist z.B. ein Verhältnis von 1,09 Frauen auf einen Mann unter den Nascent Entrepreneurs gemessen worden.¹⁰¹

¹⁰⁰ Vgl. Lehnert, N. (2004: S. 7)

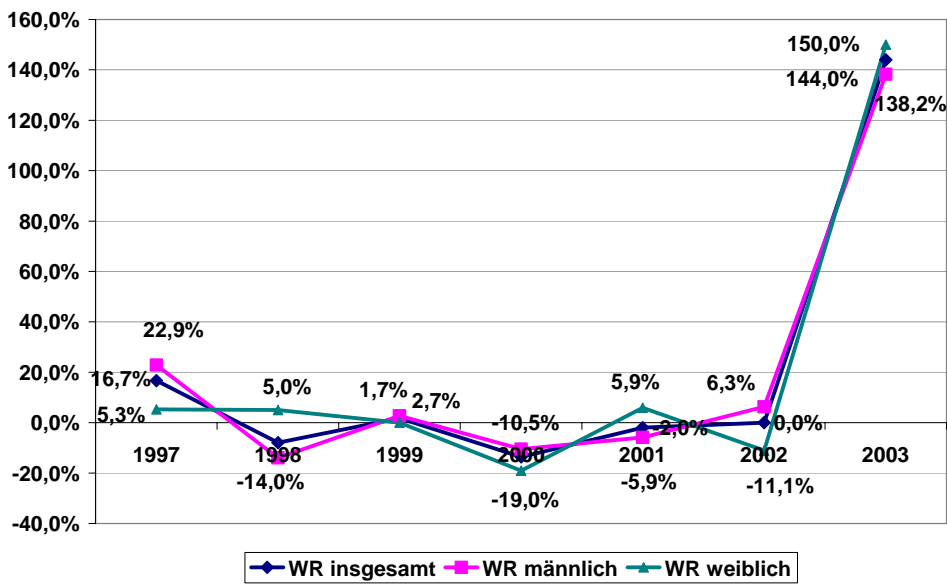
¹⁰¹ Vgl. Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2005: S. 17f.)

Abbildung 83: **Werdende Selbstständige nach dem Geschlecht**



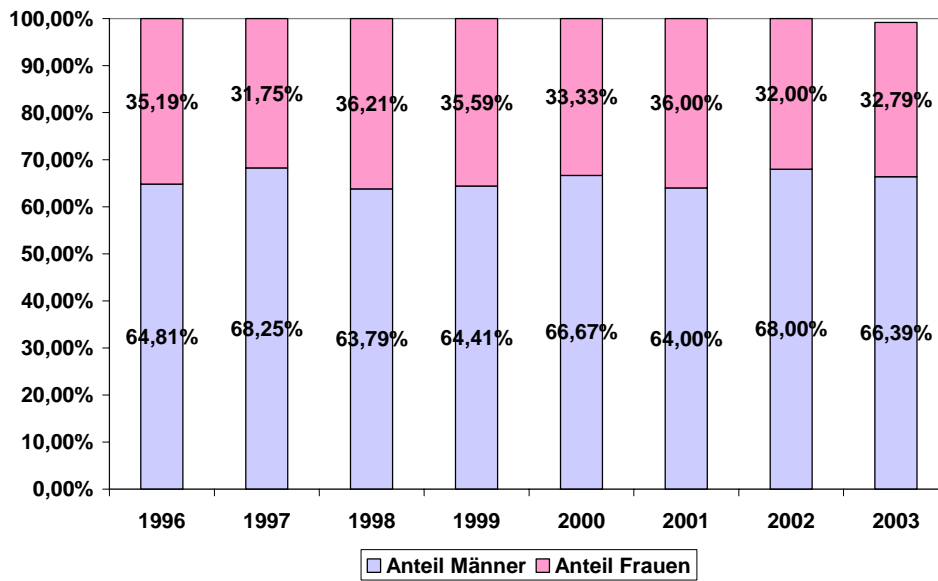
Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 53)

Abbildung 84: **Jährliche Zuwächse bei den werdenden Selbstständigen nach dem Geschlecht**



Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 53)

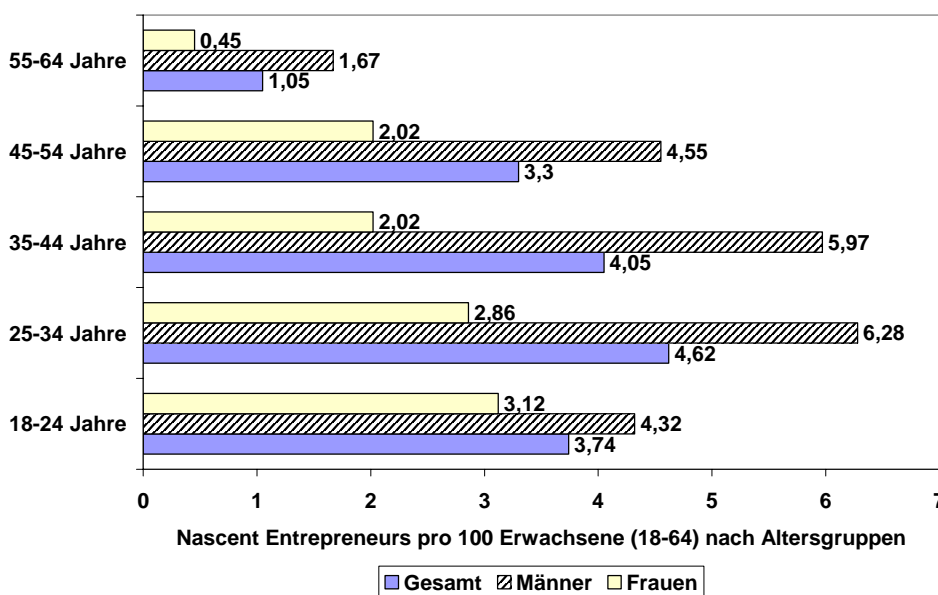
Abbildung 85: Verteilung der Männer u. Frauen unter den werdenden Selbstständigen



Quelle: Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004: S. 53)

In der nachfolgenden Abbildung werden die Anteile von weiblichen und männlichen Nascent Entrepreneurs in verschiedene Altersklassen für das Jahr 2004 dokumentiert. Der höchste Anteil weiblicher Nascent Entrepreneurs liegt mit 3,12% in der Altersgruppe der 18 bis 24-jährigen, bei den Männern hingegen in der Altersklasse der 25 bis 34-jährigen. Der größte Unterschied zwischen den Anteilen von Männern und Frauen an den Nascent Entrepreneurs findet sich in der Altersklasse von 35 bis 44 Jahren. Die geringsten Unterschiede zwischen den Nascent-Quoten von Männern und Frauen werden in der jüngsten und ältesten Altersklasse beobachtet.

Abbildung 86: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach Altersgruppen und Geschlecht (2004)



Quelle: Sternberg, R. und Oberschachtsiek, D. (2005: S. 17)

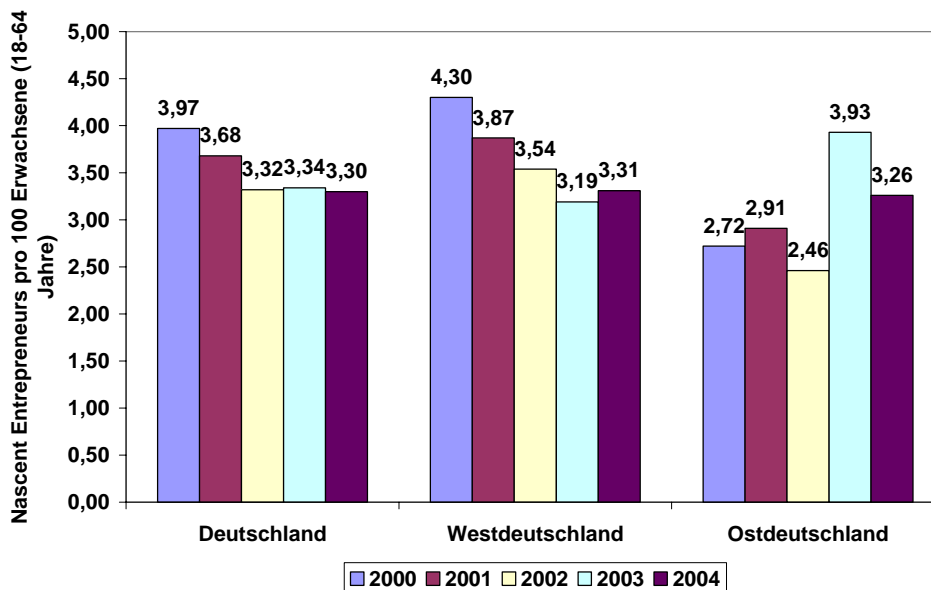
2.4.3.5 Gründerpotenzial nach Alter

In den Erhebungen des REM und des GEM sind Ergebnisse bezüglich der Gründungsplaner differenziert nach dem Alter verfügbar. Nach den Ergebnissen des REM betrug das durchschnittliche Alter der werdenden Gründer in 2001 38,5 Jahre und in 2003 38 Jahre¹⁰². Im GEM-Bericht ist für das Jahr 2003 auch eine Verteilung der Anteile der Nascent Entrepreneurs nach Altersklassen verfügbar, dargestellt in Abbildung 86. Die höchsten Anteile der Nascent Entrepreneurs sind dabei mit 4,62% bzw. 4,05% in den Altersklassen von 25 bis 34 Jahren bzw. von 35 bis 44 Jahren enthalten.¹⁰³

2.4.3.6 Gründerpotenzial nach West- und Ostdeutschland

Im Hinblick auf eine Ost-Westdifferenzierung ist der REM¹⁰⁴ auf Grund der regionalspezifischen Fokussierung nicht geeignet. In der Mikrozensussonderauswertung und in den Untersuchungen der KfW zum Gründerpotenzial ist die entsprechende Differenzierung nicht verfügbar. Unterschiede in der Entwicklung des Gründungspotenzials in Ost- und Westdeutschland wurden insbesondere in den Ergebnissen des GEM festgestellt, die im Folgenden vorgestellt werden.

Abbildung 87: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach West- und Ostdeutschland



Quelle: Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005: S. 15)

¹⁰² Vgl. Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2004: S. 15)

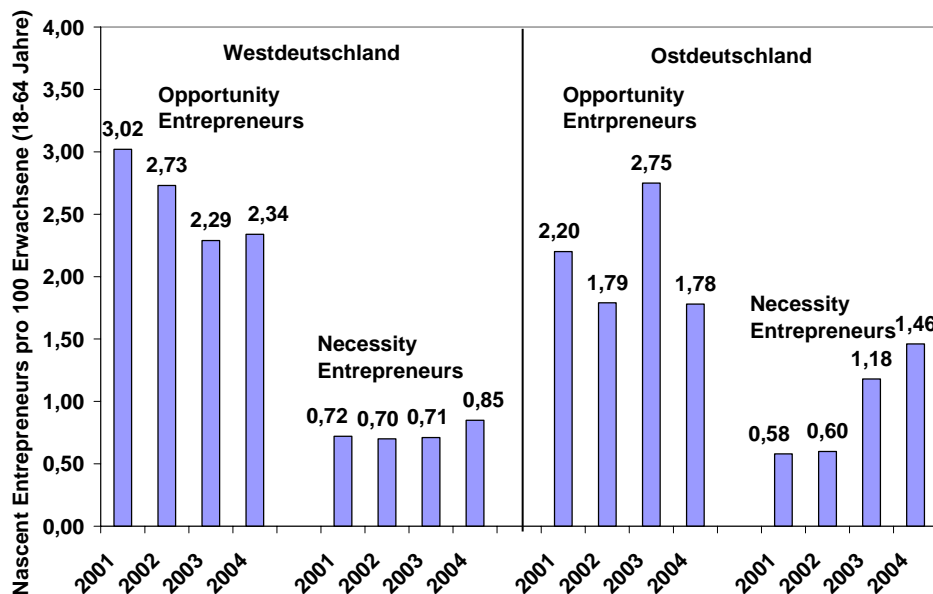
¹⁰³ Vgl. Sternberg, R. und Oberschachtsiek, D. (2005: S. 17)

¹⁰⁴ Unterschiede der Anteile der neu unternehmerisch Aktiven, die die Gruppe der werdenden Gründer einschließen, in verschiedenen Regionen wurden bereits in Gliederungspunkt II.2.4.2.6 dargestellt.

In Abbildung 88 zeigt sich dabei eine deutlich differenzierte Entwicklung der Gründungsaktivitäten zwischen Ost- und Westdeutschland und demnach auch der gesamten Bundesrepublik. In Gesamtdeutschland verändert sich das Niveau der Nascent Entrepreneurs zwischen 2002 und 2004 kaum, wobei in 2004 die bisher geringste Häufigkeit an Nascent Entrepreneurs festgestellt wurde. Sehr ausgeprägt ist hingegen die Entwicklung der Quoten der Nascent Entrepreneurs in Ost- und Westdeutschland. In Westdeutschland wurden dabei von 2000 bis 2003 von Jahr zu Jahr deutlich abnehmende Häufigkeiten an Nascent Entrepreneurs gemessen. Dieser Trend wurde erstmals in 2004 mit einem Anstieg um 0,12 Prozentpunkte unterbrochen. In Ostdeutschland hingegen ist kein Trend in der Entwicklung der Nascent Entrepreneurs zu beobachten. Sehr auffällig ist der starke Anstieg im Jahr 2003, der damit zum ersten Mal im Betrachtungszeitraum über dem Anteil der Nascent Entrepreneurs in Westdeutschland liegt. Auch in 2004 liegt der Anteil der Nascent Entrepreneurs in Ostdeutschland über dem in Westdeutschland.

Unter den Nascent-Gründungen allgemein überwiegen seit 2000 in jedem Jahr bei Weitem die Opportunity-Gründungen. Während die Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen in den alten Bundesländern in 2004 zunehmen, nehmen die Opportunity-Gründungen in Ostdeutschland nach einer starken Zunahme in 2003 im Jahr 2004 wieder stark ab, während die Necessity-Gründungen zunehmen. In der gesamten Bundesrepublik ging die Gründungstätigkeit auf Grund der Abnahme der Opportunity-Gründungen in Ostdeutschland zurück¹⁰⁵.

Abbildung 88: Nascent Entrepreneurs nach Gründungsmotiven in West- und Ostdeutschland



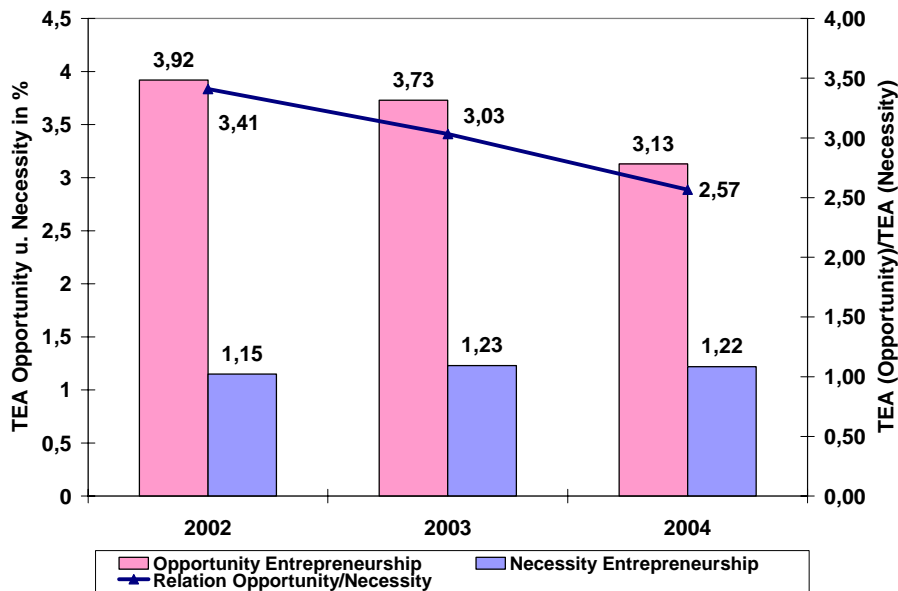
Quelle: Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005: S. 16)

Interessanterweise zeigen die Ergebnisse des GEM-Berichts mittels eines internationalen Vergleichs der Gründungsquoten, dass die Quote der Necessity-Gründer in Deutschland ausgesprochen hoch ist. Auf

¹⁰⁵ Vgl. Abbildung 88

einen Necessity-Gründer kommen 2,2 Opportunity-Gründer, in den USA beträgt diese Relation hingegen 5,85:1, in den Niederlanden und Spanien 8:1 und in Belgien sogar 19:1. In keinem der im GEM aufgeführten Vergleichsländer wird eine ähnlich ungünstige Relation zwischen Opportunity- und Necessity-Entrepreneurs erreicht wie in Deutschland.¹⁰⁶

Abbildung 89: Relation der Opportunity-Gründungen zu Necessity-Gründungen in Deutschland.



Quelle: Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005: S. 50)

In Abbildung 89 ist die Entwicklung der Total Entrepreneurial Activity (TEA) nach Gründungsmotiven für Gesamtdeutschland abgebildet. Festzuhalten bleibt, dass der in Deutschland verzeichnete Rückgang der TEA-Quote insbesondere auf den fast stetigen Rückgang der Opportunity-Gründungen seit 2002 zurückgeführt werden kann und dass Necessity-Gründungen auf Grund einer unbefriedigenden Erwerbssituation (einschließlich Arbeitslosigkeit) an Bedeutung zugenommen haben. Jedoch wird bezüglich der Necessity-Gründungen eine stabile Entwicklung beobachtet. Aus diesem Grund hat sich auch die Relation von Opportunity- zu Necessity-Gründungen von 3,03:1 in 2003 auf 2,57:1 in 2004 verschlechtert.¹⁰⁷

¹⁰⁶ Vgl. Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005: S. 16)

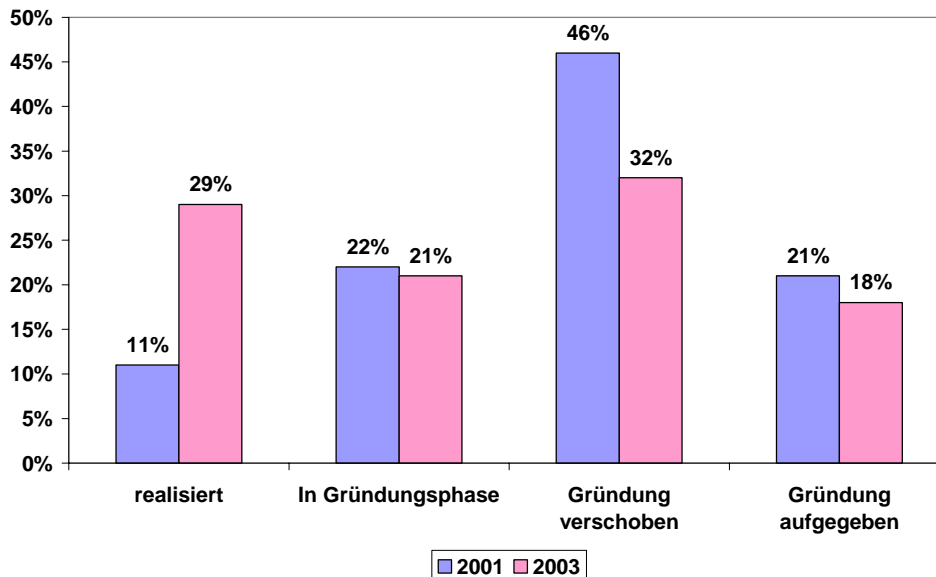
¹⁰⁷ Vgl. Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005: S. 14f. und S. 50)

2.4.3.7 Gründerpotenzial nach Wirtschaftsbereichen

Im Hinblick auf die Wirtschaftsbereiche, in denen die zukünftigen Unternehmen geplant werden, gibt es in den hier untersuchten Berichtswesen kaum Ergebnisse. Im Rahmen der GEM Erhebung wird nach dem Sektor gefragt, in dem eine Unternehmung zukünftig angesiedelt werden soll. Der Dienstleistungsbereich ist mit insgesamt 81,3% der von den Nascent Entrepreneurs am häufigsten favorisierte Wirtschaftssektor. Speziell wollen 35,4% der Nascents unternehmensorientierte Dienstleistungen, 33,3% haushaltsorientierte Dienstleistungen und 12,6% anderweitige Dienstleistungen anbieten. Im verarbeitenden Gewerbe, Großhandel oder Verkehr wollen 16,7% der Nascent Entrepreneurs gründen. Nur 2% der Nascent Entrepreneurs wollen einen Gründungsversuch im Bereich der Land- oder Forstwirtschaft unternehmen.

2.4.3.8 Gründerpotenzial nach dem Realisierungsgrad des Gründungsvorhabens

Abbildung 90: Realisierungsgrad der Gründungsplaner im Zeitvergleich 2001 und 2003



Basis: Follow-Up 2003: n=300 Planer aus 2002, Follow-Up 2001: n=260 Planer aus 2000

Quelle: Reents, N., Bahß, C. und Billich, C. (2004: S. 6)

Unter den 300 in der Stichprobe des KfW-Gründungsmonitors (2002) identifizierten Gründungsplanern haben 29% im Februar, also über ein halbes Jahr nach der Befragung, tatsächlich den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Weitere 21% befinden sich in der Gründungsphase, 32% der Gründungsplaner haben ihr Vorhaben noch einmal aufgeschoben. Ein Anteil von 18% hat das Gründungsvorhaben vollständig aufgegeben¹⁰⁸. Ein Vergleich der Ergebnisse der Follow-Up-Befragungen von 2001 und 2003 zeigt dabei deutliche Unterschiede in Bezug auf den Realisationsgrad. Im Jahr 2003 gründeten deutlich

¹⁰⁸ Vgl. Reents, N., Bahß, C. und Billich, C. (2004: S. 6)

mehr Gründungsplaner ihre Unternehmung im vorgesehenen Zeitfenster von sechs Monaten als im Jahr 2001, die Differenz zwischen den Anteilen an realisierten Gründungen der beiden Jahre beträgt 18 Prozentpunkte. Ebenso stark weichen die Anteile der verschobenen Gründungen voneinander ab.

Diese Veränderungen können einerseits mit dem seit 2001 weiterhin zugenommenen Druck auf dem Arbeitsmarkt erklärt werden und andererseits auch mit der Einführung des ExGZ. Da sich dieses Förderinstrument insbesondere an der Unterstützung kleiner und kleinster Gründungen orientiert, wird vermutet, dass sich auch die Vorstellung von den Risiken einer Kleinstgründung im Allgemeinen verändert hat.¹⁰⁹

Als größte Barriere im Gründungsprozess wurde in der Follow-Up-Befragung 2003 die schlechte konjunkturelle Lage (21%), ein zu hohes finanzielles Risiko (16%) und schlechte Erfolgsaussichten (13%) genannt. Weiterhin wurde festgestellt, dass besonders in den neuen Ländern die Angst vor dem sozialen Abstieg im Falle eines Scheiterns des Gründungsvorhabens eine bedeutsame Hürde darstellt.¹¹⁰

2.4.3.9 Zusammenfassung der Ergebnisse

- Vergleichbarkeitsprobleme durch verschiedene Definitionen der einzelnen Datenquellen.

Insgesamt

- Hinsichtlich der Entwicklung des Gründerpotentials besteht keine Übereinstimmung in den Ergebnissen der drei Datenquellen, die intertemporäre Vergleiche zulassen.
 - Die Mikrozensussonderauswertung zeigt insbesondere für das Jahr 2003 einen außerordentlich starken Anstieg an werdenden Gründern.
 - Das Ergebnis des KfW-Gründungsmonitors dagegen fällt genau entgegengesetzt aus, wie bereits im Jahr 2003 fällt die Quote der Gründungsplaner auch in 2004 deutlich ab.
 - Der Anteil der arbeitslosen Gründungsplaner in der Stichprobe des KfW-Gründungsmonitor hat hingegen zugenommen.
 - Das dritte Bild wird von den Nascent Entrepreneurs des GEM geliefert, deren Zahl sich in den letzten drei Jahren relativ stabil entwickelt haben.
- Im REM hat der Anteil der werdenden Gründer von 2001 zu 2003 zugenommen.
- Der Anteil der arbeitslosen werdenden Gründer des REM ist von 2001 zu 2003 um 6,8 Prozentpunkte angestiegen.

¹⁰⁹ Vgl. Reents, N., Bahß, C. und Billich, C. (2004: S. 6)

¹¹⁰ Vgl. Reents, N., Bahß, C. und Billich, C. (2004: S. 10ff.)

Haupt-, Zu- und Nebenerwerb

- Nach dem KfW Gründungsmonitor ist die Quote der im Vollerwerb geplanten Gründungen im Vergleich zum Vorjahr auf dem gleichen Niveau geblieben, im Nebenerwerb nahm die Quote der Gründungsplaner dagegen ab.

Geschlecht

- Entsprechend der aktuellen Selbständigenquote planen weitaus mehr Männer eine Gründung als Frauen.

Alter

- Der größte Anteil der Nascent Entrepreneurs liegt in den Altersgruppen von 25 bis 34 Jahren und von 35 bis 44 Jahren.

West- und Ostdeutschland

- In Westdeutschland nahm der Anteil der Nascent Entrepreneurs über den betrachteten Zeitraum bis auf einen leichten Anstieg in 2004 kontinuierlich ab. In Ostdeutschland wurde dagegen in 2003 eine erhebliche Zunahme an Nascent Entrepreneurs gemessen, die in 2004 wieder zurückfiel.
- Die Zahl der Necessity-Entrepreneurs ist in 2003 und 2004 in den neuen Bundesländern weitaus stärker angestiegen als in den alten Bundesländern.
- Im Jahr 2003 stieg die Zahl der Opportunity Entrepreneurs in Ostdeutschland außergewöhnlich an, in Westdeutschland wurde hingegen eine Abnahme gemessen. In 2004 stabilisierte sich der Wert in den alten Bundesländern. In den neuen Ländern fiel die Zahl der Opportunity Entrepreneurs dagegen wieder auf das Niveau von 2002.
- Im internationalen Vergleich ist die Quote der Necessity-Entrepreneurs in Deutschland als außergewöhnlich hoch zu beurteilen.
- In den letzten drei Jahren ist die Relation von Opportunity Entrepreneurs zu Necessity-Entrepreneurs kontinuierlich gesunken.

Wirtschaftsbereiche

- Der Großteil der Nascent Entrepreneurs siedelt sein zukünftiges Unternehmen im Dienstleistungsbereich an.

Realisierungsgrad

- In 2003 wurden weitaus mehr geplante Gründungen realisiert und weitaus weniger geplante Gründungen verschoben als im Jahr 2001.
- Als größte Barriere im Gründungsprozess wird die konjunkturelle Lage der Volkswirtschaft genannt.

3 Kapitalbedarf und Finanzierung von Existenzgründungen

3.1 Einführende Bemerkungen

Die Finanzierung einer Gründung ist das Spiegelbild einer jeden unternehmerischen Tätigkeit. Bestehen bei der gründungswilligen Person finanzielle Restriktionen, wird der Umfang der geplanten unternehmerischen Tätigkeit rasch durch das verfügbare Finanzierungsvolumen begrenzt. Daher werfen wir zunächst einen Blick auf den typischen Kapitalbedarf einer Gründung, um im Anschluss daran – soweit es die Datenlage zulässt – der Frage nachzugehen, in welcher Form die Gründer die benötigte Finanzierung aufbringen.

Nach verschiedenen Einschätzungen haben im Jahr 2003 laut IfM etwas mehr als eine halbe Million Personen in Deutschland eine gewerbliche Unternehmung und bei entsprechender „vereinfachter Hochrechnung“ entsprechend den Daten im GEM-Report insgesamt maximal 1,0 Mio. Personen im Haupt-, Zu- oder Nebenerwerb gegründet, auch wenn es für die letztere Zahl (wie in Kapitel II.2 ausführlich beschrieben) keine eindeutigen Nachweise gibt.

Die KfW-Befragungen [2004, 2005] zum Gründungsgeschehen der Jahre 2003 und 2004 sowie frühere ähnliche Datenerhebungen (siehe etwa Wießner [2001], Struck et al. [1998]) zeigen immer wieder auf, dass, jenseits der Frage, wie viele Personen gegründet haben, die überwiegende Mehrzahl (mehr als 90%) der geplanten Unternehmen so genannte Klein- und Kleinstunternehmen sind, mit einem Kapitalbedarf von weniger als 50.000 Euro. Laut KfW geben 40% der Gründer einen Finanzierungsbedarf von weniger als 1000 Euro an. Darüber hinaus sieht nach dieser Erhebung knapp die Hälfte der Gründer für sich einen Kapitalbedarf zwischen 1.000 Euro und 25.000 Euro. Etwas mehr als fünf Prozent der Befragten schätzten ihren Bedarf auf 25.000 Euro bis 50.000 Euro und ebenso viele gehen von mehr als 50.000 Euro aus. Ähnliche Verteilungen finden sich auch in den zuvor zitierten Studien.

Nachfolgend wird – soweit dies möglich ist – ein kurzer, teils fragmentarischer Überblick darüber gegeben, wie Gründer ihren Kapitalbedarf decken und wie viele Gründer Probleme bei der Kapitalbeschaffung berichten. Im Anschluss daran wird aufgeschlüsselt, welche öffentlichen Förderangebote den Gründern zugänglich sind. Wie sich zeigt, werden diese öffentlichen Förderangebote derzeit kaum genutzt, so dass in diesem Abschnitt auch die Ursachen für die geringe Nachfrage nach öffentlichen Förderdarlehen diskutiert werden. Da dieses Thema nur mittelbar die Förderangebote des Auftraggebers betrifft, wird bereits zum Ende des Kapitels in II.3.4 ein kurzes Fazit gezogen.

3.2 Aktuelle Erkenntnisse zur Deckung des Kapitalbedarfs von Gründern

Für das Segment ‚Kapitalbedarf bis 1.000 Euro‘, das immerhin 40% aller Gründungen ausmachen soll, gibt es keine Informationen, in welcher Form der Bedarf gedeckt wird. Man kann allerdings davon ausgehen, dass die überwiegende Mehrzahl der geförderten Gründer aus Arbeitslosigkeit, die diesen Kapitalbedarf nicht aus ihren eigenen Ersparnissen stillen können, in der Lage ist, diese vergleichsweise geringen Beträge über die finanzielle Förderung der Bundesagentur (also ÜG oder ExGZ) mit abzudecken. Mikrofinanz-Ansätze, wie sie in diesem Segment in anderen Ländern üblich sind, haben sich bisher in Deutsch-

land aus vielen Gründen (noch) nicht etabliert, sondern befinden sich in einer frühen Pilotphase. Kredite über öffentliche Förderbanken oder Privatbanken können in diesem Segment definitiv ausgeschlossen werden. Mithin ist anzunehmen, dass ein Kapitalbedarf in Größenordnungen bis 1000 Euro ausschließlich vom Gründer selbst oder über sein privates Netzwerk gedeckt wird.

Im Segment ‚Kapitalbedarf 1.000 bis 25.000 Euro‘ macht der KfW-Gründungsmonitor vage Angaben, in welchem Umfang Gründer Kapital für ihre Unternehmung „finden“. Danach gelingt es ungefähr der Hälfte aller Gründer, Finanzierungsbedarf in diesem Umfang aus eigenen Mitteln zu decken. Etwa ein weiteres Viertel dieser Gruppe deckt den Finanzierungsbedarf durch Förderdarlehen, private Bankdarlehen bzw. durch Kreditmittel oder Beteiligungskapital von Freunden, Verwandten oder Bekannten. Umfragen der Volksbanken und Sparkassen haben weiterhin gezeigt, dass den Banken die Gründung einer Unternehmung mit vergleichsweise geringem Kapitalbedarf häufig nicht bekannt wird, da die Personen meist (aus Kostengründen) ihre unternehmerischen Aktivitäten über ihr privates Girokonto abwickeln.

In Bezug auf private Bankkredite und öffentliche Förderprodukte ist weiterhin bekannt, dass im Jahre 2003

- aus dem Förderinstrumentarium der KfW für dieses Kreditsegment
 - das Mikrodarlehen in 1.700 Fällen
 - das Startgeld im Segment bis zu 25.000 Euro in weiteren 1.000 Fällen genutzt wurde;
- alle auf Länderebene installierten 22 Förderprogramme (siehe Überblick anbei) weitere 1000 Kredite vergeben haben;¹¹¹
- weitere geschätzte 3.000 – 3.500 Kreditfinanzierungen über private Bankdarlehen ausgegeben wurden;¹¹²

mithin also insgesamt ca. 7.000 Kredite Gründer im Segment ‚Kapitalbedarf bis 25.000 Euro‘ erreicht haben.

Damit kommt zum Ausdruck, dass für Gründungen mit Kapitalbedarf zwischen 0 Euro bis 25.000 Euro je nach Zahlenbasis (das wären auf Basis der GEM-Daten knapp 900.000) nur ein verschwindend geringer Anteil (nämlich 7.000 Gründer) oder weniger als 1% aller Gründer (bei den GEM-Daten als Zahlenbasis) ihre Gründung mit einem auf Gründung ausgerichteten Bankkredit bzw. einem staatlichen Förderkredit starten. Dabei bleibt unbekannt, wie viele Gründer über Kreditlinien, Konsumentenkredite oder durch die Ausreizung von Kreditkarten ihre Gründung finanzieren.

Gleichzeitig weisen die Daten der KfW darauf hin, dass im Segment bis 25.000 Euro ungefähr 25% aller Gründer aus der Gründerkohorte des Jahrgangs 2003 keinen Zugang zu Finanzierung hatten. Nutzt man erneut die GEM-Daten als Basis für weitere Berechnungen, so kann man zu dem Schluss kommen, dass

¹¹¹ Siehe Habschick et al. [2004] für einen Überblick aller vergebenen Kredite aus Förderprogrammen der KfW und der einzelnen Institutionen auf Länderebene in 2003.

¹¹² Siehe Wuttke [2004] für das Jahr 2003 und Evers [2002] für frühere Jahre, in denen ähnliche Anteile privater und öffentlich geförderter Finanzierung vergeben wurden.

aus diesem Segment rund 125.000 Unternehmungen keinen Zugang zu Kapital bis zu 25.000 Euro erhalten haben.

Die Umfragen der KfW wie auch frühere andere Erhebungen zeigen allerdings erhebliche Informationsdefizite in Bezug auf die Ursachen und Folgen der Kapitallücke. Im Hinblick auf die Ursachenanalyse von Ablehnungen gibt es nur wenige Erkenntnisse darüber, inwieweit die jeweiligen Banken das Vorhaben der potentiellen Gründer als zu riskant oder die Person selbst als nicht kreditwürdig eingeschätzt haben, oder ob sie den Gründern aus anderen Gründen (etwa mangelnde Kostendeckung oder aus anderen geschäftspolitischen Erwägungen) keine Finanzierung gewährt haben. Bekannt ist zum einen, dass von allen eingereichten Kreditanträgen bei zahlreichen Banken 10% bis maximal 15% positiv beschieden werden (siehe Evers [2002]; eigene Befragungen im Rahmen dieser Untersuchung bestätigen diesen sehr niedrigen Anteil von zugesagten Finanzierungen). Zum anderen lehnen manche Banken darüber hinaus aus geschäftspolitischen Erwägungen eine Gründungsfinanzierung grundsätzlich ab.

Aus Expertenbefragungen durch die Bankenverbände selbst (insbesondere der Sparkassen, die im Gegensatz zu den herkömmlichen Geschäftsbanken Gründung als elementares Feld ihrer Geschäftspolitik bezeichnen) geht hervor, dass Ablehnungen vor allem erfolgten, weil die Gründungskonzepte „schlecht“ waren. Eine Befragung des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV 2005) etwa weist aus, dass 95% aller Ablehnungen von beantragten Fremdfinanzierungen damit begründet wurden, dass die Person a) keine überzeugende Idee präsentiert hat, oder b) keine überzeugende Gründerpersönlichkeit ist, oder c) kein überzeugendes Finanzfinanzierungskonzept vorgelegt hat.

Allerdings zeigen Interviews im Rahmen dieser Untersuchung sowohl mit kreditwürdigen Gründern als auch mit Kreditsachbearbeitern von Sparkassen auf, dass ganz andere Merkmale (als die in der Befragung genannten) bei der Beurteilung relevant waren. Gründer, die ex post als durchaus erfolgreich eingeordnet werden können, glauben erkannt zu haben, dass ihre Kreditanträge (auch nach Einreichung bei der örtlichen Sparkasse) nicht gelesen und sofort abschlägig beschieden wurden. Ein solches Ergebnis lässt zumindest im Falle der befragten Gründer die Vermutung zu, dass keiner der drei zuvor im DSGV-Bericht genannten Gründe zutreffen kann, denn für eine Einschätzung der Idee, der Person oder des Konzepts hätte der Kreditantrag gelesen werden müssen. Kreditsachbearbeiter (auch aus dem Sparkassenbereich) berichten, dass von ihnen Gründer nur dann finanziert werden, wenn sie erstklassige Bonität ausweisen und die Bonitätsprüfung insgesamt den härtesten Eingangsfiler darstellt, bevor ein Konzept gelesen wird.

Neben der geringen Information über mögliche Ursachen einer Kreditverweigerung im Segment bis 25.000 Euro durch die Banken ist auch wenig über die Konsequenzen einer solchen Verweigerung bekannt. i) Gelingt es solchen Gründern anschließend im privaten Umfeld eine Finanzierung aufzutun, oder ii) starten sie unterfinanziert und scheitern schließlich an der knappen Kapitalausstattung, oder iii) starten sie scheinbar unterfinanziert, um im weiteren Verlauf des Gründungsprozesses festzustellen, dass sie gar keine weitere Finanzierung brauchten, oder aber iv) stoppen sie ihre Gründungspläne, oder v) gelingt es Gründern, die im ersten Anlauf eine Ablehnung ihres Kreditantrages erfuhren, bei einer anderen Bank eine Zusage erhalten? Interviews mit Gründern weisen darauf hin, dass alle Varianten existieren. Anteil-

ge Zuordnungen, welches der unter i) bis v) genannten Ereignissen am häufigsten eintritt, sind jedoch nicht möglich.¹¹³

Auch wenn die Informationslage zu dieser zentralen Frage sehr bruchstückhaft ist, so lassen sich aus diesem kurzen Überblick einige zentrale Erkenntnisse ableiten:

1. Die überwiegende Mehrzahl der Gründer mit Kapitalbedarf bis 25.000 Euro deckt den Kapitalbedarf über eigene Mittel oder über ihr persönliches Umfeld ab. Banken werden über die unternehmerischen Aktivitäten in vielen Fällen nicht informiert.¹¹⁴
2. Gründungen mit Kapitalbedarf bis 25.000 Euro werden so gut wie nie über Bankkredite oder staatliche Förder-Darlehen gestartet.
3. „Venture-Capital“ jenseits der Finanzierung durch das persönliche Umfeld spielt in diesem Segment keine erkennbare Rolle.

Für Gründungen mit höherem Kapitalbedarf ab 25.000 Euro finden sich im KfW-Monitor wiederum keine weiteren Angaben, in welcher Form den Gründern die Kapitaldeckung gelingt. Für das Segment Kapitalbedarf 25.000 Euro bis 50.000 Euro (also in einem Segment, in dem es im Jahr 2003 auf Basis des GEM-Reports dann etwas mehr als 50.000 Gründungen gab) kann man den Förderdaten der KfW allerdings entnehmen, dass sie im Jahr 2003 ca. 3.000 Vorhaben über das KfW-Förderprodukt „Startgeld“ finanziert haben. Über private Bankfinanzierungen liegen keine Daten vor. Venture Capital Finanzierungen bilden auch in diesem Bereich eher eine Ausnahme.

Ähnliches gilt für Gründungen im Bereich 50.000 Euro bis 500.000 Euro. Für dieses Segment haben die öffentlichen Gründungsstatistiken keine aussagekräftigen Daten über die Deckung des Kapitalbedarfs. Allerdings fördert die KfW über das „ERP-Kapital für Gründungen“ bzw. das „ERP-Kapital für Wachstum“ aus dem ERP-Sondervermögen Gründungs- und Festigungsvorhaben im Bereich der mittelständischen Wirtschaft durch zinsverbilligte Nachrangdarlehen von bis zu 500.000 EUR bei einer Laufzeit von 15 Jahren. Es lagen jedoch keine Förderzahlen für dieses Produkt vor. Inwieweit Gründer aus Arbeitslosigkeit dieses Produkt nutzen konnten, war nicht in Erfahrung zu bringen.

Für Gründungen oberhalb eines Bedarfs von 500.000 Euro (das sind weniger als 1% aller Gründungen) gibt es wiederum Informationen über die Deckung des Kapitalbedarfs. In diesem Segment kommen in erster Linie Eigenkapitaleinlagen in Frage. So weist die DB-Research [2005] darauf hin, dass „die ‚Private Equity (PE)-Branche‘ wieder an Schwung gewonnen hat. Im Segment für temporäre außer-börsliche Eigenkapitalbeteiligungen investierten die in Deutschland aktiven PE-Häuser im abgelaufenen Jahr 2004 EUR 3,766 Mrd.“, nachdem in den Vorjahren 2002 und 2003 Beteiligungsvolumina von rund 2,3 Mrd. Euro erreicht worden waren, alle öffentlichen Förderungen des Bundes (insbesondere über die Beteili-

¹¹³ Die Auswertung der untersuchungseigenen Telefonbefragung hat gezeigt (siehe auch Teil IV), dass etwas weniger als 10% derjenigen Befragungsteilnehmer, die ihre Selbständigkeit für beendet erklärt haben, Finanzierungsengpässe als zentralen Grund für diese Beendigung angaben.

¹¹⁴ Auch neueste Erhebungen des IfM [2005] und eigene Befragungen im Rahmen der Implementationsanalysen weisen auf dieses Verhalten hin, dass bis zu 75% der Gründer im Segment Kapitalbedarf bis 25.000 Euro ihren Start mit eigenen Mitteln betreiben.

gungsfinanzierungsangebote des BMWA) eingeschlossen.¹¹⁵ In diesem Segment gibt es aber nicht nur Beteiligungsfinanzierung auf Bundes- sondern auch Länderebene.¹¹⁶ Darüber hinaus bietet die KfW mit dem „Unternehmerkredit“ zur anteiligen Aufbringung von Investitionskosten auch Kreditvolumen von bis zu 5 Mio. Euro an bei Laufzeiten zwischen 10 und 15 Jahren. Für die hier vor allem untersuchten Gründungen aus Arbeitslosigkeit dürften solche Programme höchstens in einzelnen Fällen genutzt worden sein.

3.3 Die öffentlichen Förderangebote der KfW für kleine und kleinste Existenzgründer

Sowohl die Telefonbefragung im Rahmen dieser Untersuchung als auch die Untersuchungen des IfM [2005] zur Ich-AG haben deutlich gemacht, dass ein sehr geringer Teil von weniger als 5% der ÜG-Empfänger und ein verschwindend geringer Teil von ExGZ-Empfängern ein Startkapital von mehr als 50.000 ausweisen. Daher sei im weiteren Verlauf dieses Unterkapitels auf die spezielle Problematik von Fremdfinanzierungen bis 50.000 Euro eingegangen.

Kleinvolumige Kreditfinanzierungen von Gründungen haben bekannterweise vor allem im frühen Stadium der Planungsphase – also vor der eigentlichen Gründung der Unternehmung – die Probleme unkalkulierbarer Risiken und hoher Kosten. Zentrales Problem ist sicherlich das hohe Ausfallrisiko, das mit einer Frühphasen-Finanzierung einhergeht. Banken werden in der Businessplan-Phase zu einem erheblichen Teil mit Existenzgründern konfrontiert, denen es an unternehmerischen Fähigkeiten mangelt. Unzureichende betriebswirtschaftliche Kenntnisse, falsch dimensionierte Finanzierungskonzepte, geringe Kenntnisse über die Marktlage der eigenen Branche und schlechte Absatzstrategien kennzeichnen zu einem großen Teil die Kreditanträge der kleineren Unternehmensplanungen. Finanzieren Banken schlecht geplante Vorhaben, folgen daraus möglicherweise Kreditausfälle, die keine Privatbank gegenüber vor ihren ‚Shareholdern‘ rechtfertigen kann. Der Versuch, fähige von weniger befähigten Gründern in diesem frühen Planungsstadium zu unterscheiden, ist kostspielig. Daher lehnt ein großer Teil der Geschäftsbanken die Finanzierung eines Gründungsvorhabens vor Gründung vor allem bei Beträgen unterhalb von 50.000 Euro grundsätzlich ab.

Diejenigen Banken (zuvorderst Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken), die aus geschäftspolitischen Erwägungen diese Zielgruppe bedienen möchten, haben zusätzlich zu den Ausfallrisiken ein Kostenproblem. Denn in der Kalkulation der Banken ist es üblich, für den Aufwand der Kreditwürdigkeitsprüfung einen Fixbetrag anzusetzen, der vom auszureichenden Kreditvolumen weitgehend unabhängig ist.¹¹⁷

¹¹⁵ Für weitere Analysen zu diesem Thema siehe auch Engel (2004).

¹¹⁶ Es wurden auch auf Länderebene Beteiligungsgesellschaften entwickelt, die den anfallenden Kapitalbedarf durch so genannte Eigenkapitalhilfen in Form von (meist stillen) Beteiligungen decken sollen. In praktisch allen Bundesländern existieren Mittelstandsförderprogramme zur Gründungs- oder Wachstumsfinanzierung, die über *Investitionsbanken*, *Förderbanken* der Länder oder ähnliche landesunmittelbare Institutionen ausgereicht werden. Doch auch bei diesen Förderangeboten liegt der Fokus in der Regel auf den mittleren bis größeren mittelständischen Unternehmen, während die kleinen und kleinsten einmal mehr durch das Förderraster fallen.

¹¹⁷ Nach Angaben des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) ist für eine standardmäßige Kreditwürdigkeitsprüfung ein Kostenrahmen von mindestens 1.000 Euro zu veranschlagen.

Deckt die Zinsmarge des beantragten Darlehens die Bearbeitungskosten nicht, da diese Kosten im Verhältnis zum Kreditvolumen und den daraus generierten Zinserträgen zu hoch sind (was bei den meisten Gründern von Kleinunternehmen der Fall sein dürfte), ist es aus Bankensicht durchaus rational, einen derartigen Kredit zu verweigern – vom Risiko eines Zins- und Tilgungsausfalls ganz zu schweigen.¹¹⁸ Bei Kleinstkrediten im hier analysierten Segment dürfte eine echte Kostendeckung über Zinseinnahmen nur dann möglich sein, wenn die Kredite zu Zinssätzen vergeben würden, die in Deutschland unter den Zinswucher fallen. Zum Teil wurde dieses Problem nun durch so genannte „Cross-Selling-Strategien“ gelindert, wonach die finanzierende Bank einen Teil der anfallenden Kosten mit dem Verkauf von „Zusatzprodukten“ (wie Kranken- oder Lebensversicherungen) an die Gründerpersonen praktisch quersubventioniert.

Vor diesem Hintergrund hat die KfW (bzw. zuvor die Deutsche Ausgleichsbank) mit dem Startgeld (1999) und mit dem Mikrodarlehen (2002) staatlich geförderte Kreditprodukte entwickelt, die es interessierten Geschäftsbanken ermöglichen sollen, Gründer mit Kreditbedarf zwischen 5.000 und 50.000 Euro zu finanzieren.

Im Einzelnen können die Hausbanken mit diesen Programmen bis zu 100 Prozent des Finanzierungsbedarfes ihrer Existenzgründer mit geringem Kapitalbedarf (bis maximal 25.000 Euro beim Mikrodarlehen und bis 50.000 Euro beim Startgeld finanzieren). Allerdings ist Existenzgründung sehr eng gefasst: Mit dem Startgeld können nur Personen finanziert werden, die ihre Unternehmung noch nicht gestartet haben, die also noch in der Businessplan-Phase stecken. Beim Mikrodarlehen ist diese erhebliche Einschränkung aufgehoben worden. Dennoch wird das Mikrodarlehen in seiner Verwendung letztlich wie das Startgeld nur an Gründer in der Businessplan-Phase vergeben. (Auf diese Beobachtung wird später nochmals eingegangen.) Weitere Einzelheiten über Zinssätze finden sich im nachfolgenden Kapitel II.4 und im Anhang A-II.4.

Das Besondere an diesen Förderprodukten ist, dass die KfW gemeinsam mit dem Europäischen Investitionsfonds (EIF) den Geschäftsbanken, die das Startgeld oder das Mikrodarlehen ausreichen, eine Haftungsfreistellung von 80 Prozent gibt. Als weiteren „Anreiz“ erhalten die Geschäftsbanken für die Betreuung der Existenzgründer ein festes Bearbeitungsentgelt von 500 Euro (beim Startgeld) bzw. von 600 Euro (beim Mikrodarlehen) und eine vorgegebene sehr geringe Zinsmarge von rund 1 Prozent, da die Geschäftsbanken sich über die KfW refinanzieren müssen. Die Haftungsfreistellung wird zu 50% vom Europäischen Investitionsfonds und zu 50% von der KfW übernommen. Allerdings ist es letzterer möglich, das Ausfallrisiko auf Null zu reduzieren, da sie wiederum für diese Ausfälle über eine Rückbürgschaft des Bundes verfügt.

Die Intention dieser staatlichen Förderprodukte ist es, den Risiko- und Kostenargumenten der Geschäftsbanken zu begegnen. Indem die Hausbanken pro Kredit zusätzlich zur Zinsmarge eine fixe Bearbeitungsgebühr von 500 Euro bzw. 600 Euro erhalten, soll – so die KfW – den wirtschaftlichen Erfordernissen der Banken und Sparkassen mehr als bisher Rechnung getragen werden, also die Bearbeitung von Kleinstkre-

¹¹⁸ Die im Bankgewerbe weit verbreitete Praxis der Umsatzbeteiligung von Kreditsachbearbeitern dürfte diese ablehnende Haltung verstärken.

diten nicht zum Zuschussgeschäft werden. Allerdings tragen die beiden Förderdarlehen den wirtschaftlichen Erfordernissen der Hausbanken nicht vollständig Rechnung, da die Kosten der Kreditanalyse, -betreuung und -überwachung nicht annähernd durch diese Marge gedeckt sind. Daher sind die Hausbanken, wie oben bereits angedeutet, im Hinblick auf Kostendeckung und Ertragsgenerierung inzwischen zum „Cross-Selling“ übergegangen.

Im Hinblick auf die Risikoübernahme sei auf die Besonderheit der teilweise gewährten Haftungsfreistellung von 80% eingegangen. Das Prinzip der Haftungsfreistellung hat zur Folge, dass die Kredit ausreiche Hausbank in jedem Fall am Ausfallrisiko beteiligt wird, es sei denn, sie erhält vom Kreditnehmer eine Sicherheit, die das Ausfallrisiko vollständig abdeckt. Das liegt daran, dass eine Haftungsfreistellung nicht mit einer Teilsicherheit aufaddiert werden kann, sondern der nicht getilgte Anteil eines Kredits (nach Monetarisierung aller existierenden Sicherheiten) nur in Höhe der Haftungsfreistellung durch die KfW gedeckt wird. Die Bank bleibt bei Ausfällen immer mit 20% des nicht getilgten Kredits im Risiko, obwohl sie nicht ihren eigenen Kredit vergibt, sondern den Kredit einer öffentlichen Fördereinrichtung. Mag das Risiko verringert sein, so zwingt die Konzeption der Haftungsfreistellung die Hausbank dennoch dazu, den gleichen Beratungs- und Bearbeitungsaufwand wie ohne Haftungsfreistellung zu betreiben, wenn die geringen Zinserträge und Bearbeitungsgebühren nicht durch überdurchschnittlich viele Kreditausfälle aufgezehrt werden und die Banken den ihnen durch das KWG auferlegten Einlagenschutz gewährleisten sollen.

Die Hausbanken haben somit, und dies zeigt das Dilemma dieses öffentlichen Förderprodukts auf, drei mögliche Handlungsstrategien zur Auswahl, wenn sie die Produkte der KfW vergeben wollen:

Strategie 1: Die Banken prüfen die Kreditanträge mit erhöhtem Aufwand, um die zusätzlichen Informationen zu generieren, die gerade für eine effektive Kreditvergabe an kreditwürdige Gründer in der frühen Phase essentiell sind. In diesem Fall rentiert sich die Vergabe der öffentlichen Förderprodukte nicht, denn die von der KfW bewilligten Bearbeitungsgebühren decken dann noch nicht einmal die Kosten der Kreditwürdigkeitsprüfung. In diesem Fall ist mit keiner Kreditvergabe unter Nutzung dieses Instruments zu rechnen.

Strategie 2: Die Banken reduzieren die Prüfung, um im Kostenrahmen zu bleiben. Dann aber erhalten sie keine ausreichenden Informationen über das Ausfallrisiko und es droht die Finanzierung erfolgloser Gründungsvorhaben. In diesem Fall würde die Bank einen relativ hohen Anteil der geplanten Unternehmungen über KfW-Kredite finanzieren, es würde aber auch zu hohen Ausfallraten kommen.

Strategie 3: Die Banken entwickeln einen „billigen Eingangsfilter“ (etwa die Vergabe von Krediten nur an Personen mit sehr guter Bonität), der dazu führt, dass einige wenige Gründer Zugang zu KfW-Förderkrediten erhalten und diese mit großer Wahrscheinlichkeit auch zurückzahlen werden, zugleich aber viele finanzierungswürdige Vorhaben an dem Eingangsfilter scheitern.

Ein Rückblick auf die Entwicklung dieser Förderprodukte in den letzten Jahren zeigt, dass alle drei Strategien zum Zuge gekommen sind. Zum einen weist die auffallend geringe Nutzung der Instrumente darauf hin, dass viele Banken (vor allem die privaten Geschäftsbanken) diese öffentlichen Förderprogramme überhaupt nicht einsetzen. Die hohe Ablehnungsquote einiger Sparkassen (bis zu 90%), die vor allem auf

dem Einsatz „billiger Eingangsfiler“ (wie der Einforderung einer erstklassigen Bonität) beruht, zeigt, dass manche Banken das staatliche Förderprodukt in bestmöglicher Weise nutzen, ohne der eigenen Bank zu großen Schaden zuzufügen. Die Tatsache, dass aber beim Mikrodarlehen der KfW immer wieder von Ausfallquoten von bis zu 70% gesprochen wird (siehe zuletzt im ‚Handelsblatt‘ vom 15.2.2005), lässt vermuten, dass einige wenige Sparkassen und Volksbanken die öffentlichen Förderkredite im Sinne der Strategie 2 einsetzen.

3.4 Fazit

Der Überblick macht deutlich, dass im Bereich Fremdfinanzierung von Gründungsvorhaben die bestehende Struktur, nämlich die Ausreichung von KfW-Kreditprodukten über die Hausbanken, nur eine Marginalie innerhalb des Gründungsgeschehens darstellt. Gerade die jüngsten Entwicklungen „Startgeld“ und „Mikrodarlehen“ blieben deutlich hinter den gehegten Erwartungen der KfW zurück, die (zumindest für das „Startgeld“) anfänglich mit 50.000 Kreditvergaben pro Jahr gerechnet hatte.

Die hier vorgestellte Analyse veranschaulicht zweierlei:

- 1) Die KfW-Produkte sind nicht so konzipiert, dass die Probleme der hohen Kosten und unkalkulierbaren Risiken für die Banken in ausreichendem Maße gelöst wurden. Daher halten sich die Banken bei der Weiterreichung der Produkte stark zurück.
- 2) Die Bedürfnisse der Gründer selbst sind in den von der KfW am „grünen Tisch“ entwickelten Produkten nicht ausreichend berücksichtigt worden. Wie in verschiedenen Auswertungen immer wieder zum Ausdruck kommt, starten 75% der Gründer oder sogar mehr (siehe etwa Wuttke [2004], IfM [2005], aber auch die untersuchungseigene telefonische Befragung in Kap. IV.3.2.1.4.) völlig ohne Fremdfinanzierung. Die Implementationsanalysen im Rahmen dieser Untersuchung haben gezeigt, dass diese Gründer nicht ohne Fremdfinanzierung starten, weil sie keinen Kredit bekommen können, sondern weil sie zumindest zu diesem (frühen) Zeitpunkt vor Gründung keine Kreditfinanzierung haben wollen. Die Gründer selbst bevorzugen zur Reduzierung ihres eigenen Risikos einen Start ohne Kredit!

Gleichzeitig zeigen die Befragungen unserer Untersuchung auf, dass diese Gründer gerade dann Kredite nachfragen, wenn ihre Unternehmung sich am Markt etabliert hat oder dies zumindest als absehbar erscheint – also mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit innerhalb der ersten zwei Jahre nach Gründung. Zu diesem Zeitpunkt werden jedoch aus verschiedenen Gründen die KfW-Produkte ‚Startgeld‘ und ‚Mikrodarlehen‘ nicht mehr ausgereicht.¹¹⁹ In der ersten Etappe unserer Implementationsanalysen konnte noch

¹¹⁹ Erstaunlicherweise zeichnete sich vor allem bei den Sparkassen in verschiedenen Gesprächen folgende Struktur ab: Wenn so genannte Kompetenzzentren für Gründungsfinanzierung eingerichtet wurden, so haben sich die Mitarbeiter auf die Bewertung von Gründungsvorhaben auf Basis von Businessplänen spezialisiert. Gleichzeitig wurden die KfW-Produkte ausschließlich von diesen spezialisierten Mitarbeitern verwendet. Gründer, die bereits gestartet waren, wurden nicht mehr diesen Kompetenzzentren zugeordnet, sondern erhielten in ihren zuständigen Filialen einen ‚normalen‘ Firmenkundenbetreuer, der nicht darauf ‚trainiert‘ war, die KfW-Produkte zu verwenden. Das hatte zur Folge, dass auch das Mikrodarlehen der KfW nur bei Gründern, die sich in der Businessplan-Phase befanden, zur Anwendung kam, obwohl dieses Produkt (im Gegensatz zum Startgeld) auch bis zu drei Jahre nach Gründung noch genutzt werden kann. Es ist allerdings auch nicht auszuschließen, dass Firmenkun-

nicht geklärt werden, inwieweit die Gründer in der Konsolidierungsphase über ihre Hausbanken und deren eigene Kreditprodukte Zugang zu so genannten Wachstumskrediten erhalten oder ob es für Jungunternehmer Finanzierungsengepässe nach der Gründung gibt.

In diesem Zusammenhang sollte hervorgehoben werden, dass sich der Zeitpunkt der ‚Kapitalnachfrage‘ auch bei Beteiligungsfinanzierungen (also im Bereich 500.000 Euro und mehr) verändert hat. So stellt die DB-Research fest, dass in diesem Segment sich ‚der Investitionsschwerpunkt von der Frühphasen- in den Spätphasen-Bereich verschoben hat. Dieser Trend hält seit 2001 an.‘ Im Gegensatz zur KfW haben sich die Venture Capital Geber offensichtlich auf die veränderten Kundenbedürfnisse eingestellt.

Der Ausweg zur Verbesserung der derzeit suboptimalen Versorgung von Gründern mit Fremdkapital liegt auf der Hand. Da sowohl die Gründer selbst in der Mehrzahl eine Präferenz für eine Kreditfinanzierung erst nach Gründung haben und gleichzeitig auch die Banken aus Gründen der Risikominimierung eine Präferenz für eine Kreditfinanzierung von Gründern nach deren Start haben (müssten), bietet es sich an, Fremdfinanzierungsmittel für Gründer auch (aber eben nicht wieder ausschließlich) *nach* deren Gründung zur Verfügung zu stellen. Da sich in der Vergangenheit darüber hinaus gezeigt hat, dass die KfW keine bedarfsgerechten Kreditprodukte entwickelt hat, wäre über einen Rollenwechsel der KfW in diesem Kreditsegment nachzudenken.

Zentraler Ansatz der KfW war es bisher, von den Banken den Vertrieb ihrer Förderprodukte zu erwarten. Diese Förderprodukte stellen im Ergebnis für die Geschäftsbanken in erster Linie eine ‚Subvention der Risiken bei der Vorgründungsfinanzierung‘ dar. Anstatt jedoch Risiken über komplett ausgearbeitete Produkte zu subventionieren, stünden als Alternative verschiedene Budgetansätze offen, durch die einerseits den Akteuren vor Ort (also den Hausbanken aber auch gegebenenfalls weiteren Finanzintermediären) Gestaltungsspielräume eröffnet würden. Im Augenblick ist es in Deutschland nicht vorstellbar, bei der Finanzierung von Klein- und Kleinstunternehmungen kostendeckende Zinssätze durchzusetzen, da diese mit großer Wahrscheinlichkeit als ‚Wucher‘ empfunden würden. Als Ersatz für die Risikosubventionierung wäre deshalb eine Kostensubventionierung überlegenswert, während die Kreditrisiken gemäß dem Verursacherprinzip ausschließlich zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer verhandelt werden.

Im Einzelnen würde ein solcher Rollenwechsel bedeuten, dass die KfW den Banken oder anderen Finanzintermediären wie dem Fonds des Deutschen Mikrofinanz Instituts (DMI) kostengünstig Globalbudgets zur Verfügung stellt, die diese zur Entwicklung marktgerechter Kreditprodukte für Klein- und Kleinstunternehmer vor und nach der formalen Gründung nutzen können. Die Ausgestaltung der Globalbudgets (Kosten und Umfang der Budgets) wäre langfristig in Relation zur Rückzahlungsentwicklung der Kreditnehmer – also der Jungunternehmer – zu stellen, so dass den Kredit ausreichenden Institutionen ein Anreiz zur risikoadäquaten Nutzung der Globalbudgets gegeben wäre.

Gleichzeitig gilt es, anreizkompatible Lösungen zur Kostendeckung der betroffenen Institutionen zu erarbeiten, die solche Kleinstkredite ausreichen sollen, solange das Erwirtschaften kostendeckender Zinsein-

denbetreuer bei Personen, die bereits gegründet haben, gezielt ihre bankeigenen Produkte verwenden, da diese unter Umständen ertragreicher sein können.

nahmen politisch nicht erwünscht ist. Anstatt subventionierte Bearbeitungsgebühren auszuloben (wie dies derzeit die KfW bei ihren Förderprodukten tut), wäre es denkbar, den Kredit ausreichenden Finanzintermediären erfolgsabhängige Prämien zukommen zu lassen.

Gleichzeitig gilt es zu überlegen, Trainingsprogramme für Kreditbetreuer zu etablieren und ggf. mit öffentlicher Unterstützung zu finanzieren. Die Erfahrungen erfolgreicher Mikrofinanz-Organisationen in der ganzen Welt haben gezeigt, dass die zentrale Voraussetzung für eine erfolgreiche Entwicklung von Produkten für einen Markt für Fremdfinanzierung von Kleinstunternehmungen darin besteht, die Kreditbetreuer in diesem Segment speziell zu trainieren. Erst dann sind diese Kreditbetreuer in der Lage, kostengünstig Kreditwürdigkeitsprüfungen durchzuführen, ein schlankes „Kreditmonitoring“ umzusetzen und wirkungsvolle Strategien bei der Durchsetzung der Kreditverträge zu entwickeln. Auch solche Trainings können erst dann von den Institutionen selbst getragen werden, wenn sie kostendeckende Zinssätze verlangen dürften. Daher bedarf es auch für die Finanzierung dieser Trainings staatlicher Unterstützung:

Stichwortartig sei zum Abschluss dieses Kapitels verdeutlicht, durch welche Merkmale sich Microlending-Angebote von typischen Abwicklungsprozessen im herkömmlichen Bankensektor unterscheiden:

- **Erfolgsprognose:** Im Vordergrund steht die unternehmerische Persönlichkeit, weitaus weniger der formale Nachweis von Qualifikationen durch Zeugnisse, Dokumente usw.
- **Sicherheiten:** Eine flexible Besicherung der Kredite ist möglich, die auch von vermögenslosen Kleinstunternehmern geleistet werden kann. Kredite werden so auch für Personen möglich, die über keine erstklassige Bonität verfügen.
- **Kreditstufen:** Kredite werden in Stufen vergeben, je nach Bedarf des Kreditnehmers und an seiner Rückzahlungsfähigkeit orientiert. Der Kreditnehmer weiß, dass der Zugang zu weiteren Kleinstkrediten erhalten bleibt, solange er die vorherigen vertragsgemäß zurückbezahlt hat. Öffentliche Förderkredite sind dagegen auf eine einmalige Auszahlung festgelegt.
- **Krisenintervention:** Microlending-Anbieter suchen bei Krisen gemeinsam mit den Kreditnehmern nach Lösungen, die den Erhalt der Unternehmung ermöglichen. Herkömmliche Banken übergeben Krisenfälle der Rechtsabteilung.¹²⁰

Dieser Überblick über notwendige Änderungen im Bereich der Kapitalbereitstellung bzw. -beschaffung für Kleinstunternehmen macht deutlich, dass neue Strukturen für Mikrofinanzorganisationen zu entwickeln sind, wie sie in anderen Ländern schon seit langem existieren. Eine solche Strukturentwicklung ist im derzeitigen institutionellen Gefüge Deutschlands nur mit staatlicher Hilfe möglich. Mit solchen Entscheidungen gehen jedoch stets entsprechende Kosten einher. Obschon bereits etliche Hinweise vorliegen, muss daher zunächst noch genauer überprüft werden, ob die für das Mikrosegment konstatierte Finanzierungslücke tatsächlich groß genug ist, einen solchen Aufwand zu rechtfertigen.

¹²⁰ Siehe Morduch [1999] oder Kritikos und Vigenina [2005] für einen Überblick über Merkmale des Microlending.

4 Gründungsförderung auf der Ebene des Bundes und der Länder

4.1 Überblick über die Förderprogramme

Auf der Suche nach Unterstützung ihrer Vorhaben finden Gründungswillige und Gründungsinteressierte in der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit unter dem Stichwort „Existenzgründung & -sicherung“ auf der Ebene des Bundes und der Länder an die 200 Förderangebote. Ungezählt sind die Initiativen der Regionen, Kreise und Kommunen, mit denen meist nicht allein Neugründungen gefördert, sondern generell Betriebe zur Ansiedlung motiviert werden sollen. Die teils verwirrende Vielfalt an Fördermöglichkeiten wird noch erweitert durch Angebote aus angrenzenden Förderbereichen, die für Gründer und Jungunternehmer zumindest in Teilen interessant sein können. Die nebenstehende Übersicht zeigt die Treffer in der Förderdatenbank des BMWA (Stand: Mai 2005) zu den jeweiligen Bereichen.

Übersicht 10: Förderdatenbank des BMWA – Recherche-Ergebnisse nach Förderbereichen

Förderbereich	Recherche-Treffer
Beratung	149 Treffer
Energie	109 Treffer
Existenzgründung & -sicherung	195 Treffer
Export	65 Treffer
Forschung & Innovation	264 Treffer
Garantien & Bürgschaften	80 Treffer
Handwerk	21 Treffer
Konsolidierung	27 Treffer
Regionalförderung	141 Treffer
Venture Capital	55 Treffer
Wachstumsfinanzierung	119 Treffer

Entsprechend der Funktionsweise einer Datenbank ergibt sich bei den Recherchen eine ganze Reihe von Überschneidungen. Zugleich zeigt eine genauere Betrachtung der Programme speziell für Gründerinnen und Gründer aber auch, dass zumin-

dest Teile dieses enormen Angebotes auf spezielle Zielgruppen mit speziellen Bedarfslagen zugeschnitten sind. So ist für Personen im Fokus der vorliegenden Untersuchung – Gründer kleiner und kleinster Unternehmen, zudem oftmals aus Arbeitslosigkeit – nur ein kleiner Ausschnitt des Gesamtspektrums relevant, wohingegen etwa andere Teile für diese Gruppierung praktisch nicht zugänglich sind.

Ein kursorischer Überblick über einen Großteil der Förderangebote des Bundes und der Länder für Existenzgründungen ist in Anhang A-II.4 zusammengestellt. Zur besseren Lesbarkeit wurde die Übersicht zunächst *regional* gegliedert, d.h. es wird unterschieden nach bundesweit angebotenen Fördermaßnahmen und Unterstützungsangeboten in den jeweiligen Bundesländern. Die darunter liegende Gliederungsebene ist die *Förderart*. Während ein Teil der Förderung rein finanziellen Charakter hat, etwa in Form von Zuschüssen und Darlehen, gibt es auch eine Reihe von Programmen, die instrumentelle Unterstützung bieten. Zu solchen flankierenden Hilfen zählt etwa die (Ko-)Finanzierung von Coaching oder Gründungsberatung. In der Rest-Kategorie „Sonstige Angebote“ finden sich beispielsweise Internet-Portale, Messen oder (virtuelle) Betriebsbörsen und Betriebsnachfolge-Agenturen. Im weiteren Sinne wurden hier auch indirekte Subventionen zugeordnet, wie etwa steuerliche Begünstigungen oder die Möglichkeit von Sonderabschreibungen auf Investitionen.

Hinsichtlich der *Förderbereiche* oder *Förderadressaten* ist zu differenzieren zwischen allgemein zugänglicher und damit entsprechend breit gestreuter Unterstützung einerseits und der Fokussierung bestimmter Zielgruppen andererseits. Zu nennen sind hier an erste Stelle Arbeitslose, die sich selbständig machen wollen, als Zielgruppe der SGB III-Förderung. Daneben sind speziell für den Technologiebereich oder auch für Gründungsvorhaben im Umfeld von Hochschulen Fördermöglichkeiten zu finden, die vor allem auf Innovation und Verbreitung technischen Fortschritts abzielen. Umgekehrt gibt es auch speziell auf die Bedarfslagen bestimmter Branchen zugeschnittene Förderkonzepte, wie z.B. für das mittelständische Handwerk.

4.1.1 Gründungsförderung auf Bundesebene

Auf *Bundesebene* verfügbar sind zuallererst die *SGB III-Instrumente* Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss, Einstellungszuschuss bei Neugründungen, die Freie Förderung und auch Coaching im Rahmen des ESF-BA-Programms. Da diese Programme als zentrales Anliegen des vorliegenden Berichts an anderer Stelle ausführlich thematisiert werden, erfolgt hier lediglich ein kurzer Hinweis, um sie in den Gesamtkontext aller von Bund und Ländern offerierten Programme einzuordnen. Der Zugang ist beschränkt auf Arbeitslose, die sich selbständig machen wollen. *Förderziele* sind die Sicherung des Lebensunterhaltes, die soziale Absicherung der Gründerpersonen, verbesserte Erfolgsaussichten bzw. mehr Nachhaltigkeit der Förderung durch flankierende Unterstützung und Multiplikatoreffekte durch eine Bezuschussung von Personalkosten für die Beschäftigung weiterer Mitarbeiter. Mit Ausnahme des EZN handelt es sich hierbei um Individualförderungen. Zur Aufbringung erforderlichen Startkapitals sind diese Programme kaum geeignet.

Finanzierungshilfen sind folgerichtig im Bereich der *Wirtschaftsförderung* angesiedelt und werden für den Bund vorwiegend von der KfW Mittelstandsbank ausgereicht. Charakteristisch für öffentliche Förderdarlehen sind die günstigen Konditionen. So bieten die meisten dieser Kreditprogramme einen (oft festgeschriebenen) niedrigen Zinssatz weit unter dem Niveau des Marktzinses¹²¹. Weitere Standardelemente sind tilgungsfreie Zeiten und relativ lange Laufzeiten – Finanzierungsbedingungen also, die für mittelständische Betriebe durchaus attraktiv erscheinen, den Bedarfslagen der Gründer kleiner und kleinster Unternehmen jedoch kaum entsprechen. Fragen des Kapitalbedarfs und damit einhergehende Probleme der Kapitalaufbringung wurden bereits im vorhergehenden Kapitel ebenso diskutiert wie die wichtigsten Förderprogramme. Die Ausführungen zu den Finanzierungshilfen auf Bundesebene sollen deshalb an dieser Stelle nicht wiederholt werden. Denn wie gezeigt wurde, orientieren sich diese Programme vorwiegend an den Bedarfslagen der etwas größeren mittelständischen Unternehmen. Für die hier untersuchten Gründungen aus Arbeitslosigkeit haben sie damit ebenso geringe Relevanz wie verschiedene Venture Capital Fonds, die vom Europäischen Investitionsfonds verwaltet werden. Diese Fonds, genau so wie der

¹²¹ Inzwischen haben KfW und andere Förderbanken ein „risikogerechtes“ Zinssystem in Abhängigkeit der individuellen Bonität und der verfügbaren Sicherheiten des Antragstellers eingeführt. Die Hausbank legt auf dieser Grundlage fest, welcher KfW-Zinsklasse der Kreditnehmer zuzuordnen ist. Daraufhin dürfen nur noch Zinsen entsprechend des dort fixierten Zinsniveaus erhoben werden. Dennoch befinden sich die Zinsen in diesem gesamten Segment unterhalb des Marktniveaus.

ERP-Startfonds, adressieren in erster Linie spezielle Marktsegmente wie den Technologie-Transfer in der Frühphase oder Anschlussfinanzierungen in der Wachstumsphase. Obschon der Mittelstand unbestritten auch Potenzial für Innovationen aufweist, die durch eine entsprechende Förderung zusätzlich stimuliert werden können, wurde in Kapitel II.3 aufgezeigt, dass mehr als 95% der Start-ups Klein- und Kleinstgründungen sind, die zum einen nur vergleichsweise geringe Beiträge zum technologischen Fortschritt leisten können, und die zum anderen auch hier durch das Förderraster rutschen.

Im Segment der *Innovationsförderung* sind neben verschiedenen Aktivitäten der KfW und des ERP, die ebenfalls eher die „mittleren“ bis „größeren“ unter den kleinen Unternehmen ansprechen, vor allem Initiativen wie EXIST zur Förderung von Existenzgründung im Umfeld von Hochschulen hervorzuheben. Da EXIST in den späten Neunziger Jahren in 5 Modellregionen gestartet wurde (seit 2002 um 10 weitere „Transfer-Regionen“ erweitert), ist die Reichweite dieses Programms naturgemäß begrenzt. Mit dem Unterprogramm EXIST-SEED, das seit Anfang 2005 bundesweit verfügbar ist, können bei Gründungen in Technologiefeldern wie Softwareentwicklung, Robotik oder Nano-Technologie neben Sachausgaben auch Personalkosten bezuschusst werden. Zu Innovations- und Technologieförderung zählt im weiteren Sinne auch die Bezuschussung von Patentanmeldungen.

Im Bereich der flankierenden oder instrumentellen Unterstützung wird anstelle der Bereitstellung von Startkapital eher auf die Vermittlung von *Humankapital* abgezielt. Bundesweit zugängliche, institutionalisierte Angebote bietet beispielsweise der IHK-Gründerservice der regional organisierten 81 Industrie- und Handelskammern in Deutschland. Die Nachfrage ist groß. Nach Angaben des DIHK¹²² nutzten im Jahr 2003 etwa 286.000 Gründungsinteressierte die „Einstiegsgespräche zu Grundaspekten der Selbständigkeit“. Bei den „IHK-Gründerseminaren“ gab es bundesweit rund 37.000 Teilnahmen. Weiterhin wurden 70.000 „individuelle IHK-Beratungen“ mit konkretem Bezug zum Gründungsvorhaben durchgeführt. Von den Industrie- und Handelskammern wurden außerdem rund 31.000 Stellungnahmen für Anträge auf Überbrückungsgeld abgegeben und weitere 8.500 Stellungnahmen für Eigenkapitalhilfe, Bürgschaftsbanken und Landesförderbanken erstellt. In der Nachgründungsphase coachten die IHKs 2003 rund 6.700 Existenzgründer. Weitere 8.600 Gründungswillige wurden im Hinblick auf die Übernahme eines Unternehmens beraten. Über Zielsetzungen und Qualitäten der jeweiligen Angebote können im Rahmen der Implementationsanalysen nur begrenzt weitergehende Untersuchungen angestellt werden.

Eine anteilige Förderung (Zuschuss zu den Beratungskosten) von Existenzgründungsberatung stellt das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zur Verfügung. 2004 wurden mit einem Gesamtbudget von 14,6 Mio. Euro insgesamt 11.764 Unternehmensberatungen bezuschusst. Das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) vermittelt Business Angels, die neben Know-How zum Teil auch noch zusätzliches Startkapital transferieren. Informations- und Know-How-Transfer rund um die Gründung ist inzwischen auch über eine Vielzahl von Internet-Portalen zugänglich. Neben diesen virtuellen Angeboten gibt es auch eine Reihe von Gründermessen und Unternehmertagen mit bundesweiter Ausrichtung.

¹²² DIHK (2004).

Im *Handwerk* wurden einerseits die Niederlassungsvoraussetzungen weit reichend dereguliert. Zugleich wird aber auch für die Weiterbildung zum Handwerksmeister ein Meister-BAföG nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz angeboten. Speziell für das Handwerk existieren auch vielfältige Beratungsdienstleistungen durch Handwerkskammern und Fachverbände. Laut ZDH¹²³ leisten die Mitarbeiter der Beratungs- und Informationsstellen im Handwerk gegenwärtig ca. 150.000 Beratungen pro Jahr, in der Mehrzahl von Existenzgründern und Betrieben, die in Schwierigkeiten geraten sind.

Zu erwähnen sind weiterhin *Gründer- oder Business Plan-Wettbewerbe* für verschiedenste Branchen, deren Gewinner meist Startprämien in Form nicht rückzahlbarer Zuschüsse und Coaching durch Gründungs- bzw. Branchenexperten erhalten.

Eine indirekte Subvention kleiner und mittlerer Unternehmen und insbesondere neugegründeter Betriebe bieten die Finanzämter in Form von *Sonderabschreibungen* und Ansparabschreibungen.

4.1.2 Gründungsförderung auf der Länderebene

Bedingt unter anderem durch die föderalen Strukturen haben die Bundesländer etliche Freiheitsgrade in der Ausgestaltung ihrer Wirtschafts- oder Beschäftigungsförderung, doch ist auf der *Länderebene* auch eine Reihe von Gemeinsamkeiten zu berichten. So existieren in praktisch allen Bundesländern *Bürgerschaftsbanken*, die Ausfallbürgschaften für Gründungsvorhaben anbieten. Diese allgemein gut zugänglichen und flächendeckend verfügbaren Angebote sind jedoch für Kleingründer und insbesondere für solche aus Arbeitslosigkeit mit den gleichen kaum zu überwindenden Hürden versehen wie die Angebote auf Bundesebene (siehe Kapitel II.3). Auch für die Angebote der Bürgerschaftsbanken lässt sich daher festhalten, dass sie für etwas größer dimensionierte mittelständische Unternehmen gewiss sinnvoll und attraktiv sind, den Bedarfslagen kleiner Start-ups jedoch wohl nur im Ausnahmefall gerecht werden.

Generell ist die *Innovations- und Technologieförderung* ein wichtiges Anliegen auch für die einzelnen Bundesländer. Einige haben zusätzliche Fonds für Venture Capital oder Seed Capital aufgelegt oder versuchen über so genannte „Zukunftsfonds“ oder „Technologiefonds“ speziell die Ansiedlung von Technologieunternehmen zu unterstützen. Teilweise werden auch Beratungen von Gründungen in diesem Bereich gesondert bezuschusst. Ein weit verbreitetes Konstrukt zur Unterstützung des Know-How-Transfers von der Forschung zu den Neugründungen oder zur direkten Förderung von Gründungen im Hochschulumfeld ist die teilweise Freistellung von Hochschulmitarbeitern. So gewährt etwa das Programm „PFAU“ in Nordrhein-Westfalen einen Zuschuss für Beratungskosten von bis zu 5.000 EUR und die Personalkosten einer halben Stelle für bis zu zwei Jahre. Das niedersächsische „Gründercampus“-Programm bezuschusst den laufenden Betrieb zwar nur für ein Jahr, jedoch immerhin mit bis zu 18.000 EUR. Weiterhin gefördert werden externe Beratung und die Mitnutzung der Hochschulinfrastruktur. Hessen fördert so genannte „Innovationsassistenten“ – Hoch- und Fachhochschulabsolventen für den Wissenstransfer – bis zu zwei Jahre lang mit bis zu 50% des Bruttogehaltes (max. 20.000 EUR). In Brandenburg bietet ein ähn-

¹²³ ZDH (2005), S. 35.

liches Programm sogar eine Lohnsubvention von bis zu 4 Hochschulabsolventen (nur zwei gleichzeitig). Ähnlich konzipiert ist auch „FLÜGGE“, das bayerische Förderprogramm zum leichteren Übergang in eine Gründerexistenz. Hier wird jungen Absolventen und Hochschulmitarbeitern die Möglichkeit geboten, parallel zur Konzeptionsphase ihrer Gründung für ein bis zwei Jahre als Teilzeitkräfte an der Hochschule zu arbeiten. Und auch die Einrichtungen der Hochschule können mitbenutzt werden – zunächst kostenfrei, später gegen Entgelt.

Zur Innovationsförderung im weiteren Sinne bieten verschiedene Bundesländer *Patent- oder Lizenzfonds* zur Förderung der Anmeldung oder Aufrechterhaltung von Patenten und ähnlichen Schutzrechten an. Grundidee ist dabei, freie Erfinder und Unternehmen von Risiken zu entlasten und kompetent zu betreuen. Gefördert werden beispielsweise in Mecklenburg-Vorpommern unter anderem der Erwerb von Patenten und Lizenzen zur Entwicklung marktfähiger Produkte und Verfahren, die Sicherung und Verwertung von Schutzrechten, die Übernahme von Erfindungen durch den Patent- und Lizenzfonds (der auf diese Weise auch an möglichen wirtschaftlichen Erfolgen partizipieren würde) und die Unterstützung von Existenzgründern, indem Patente und Lizenzen erworben und zur Verfügung gestellt werden.

Ein besonderes Anliegen ist den Ländern offenbar auch die *Förderung der Beschäftigung weiterer Mitarbeiter*. In Rheinland-Pfalz beispielsweise können junge Betriebe, die erstmals ausbilden, pro abgeschlossenem Ausbildungsvertrag einen Zuschuss von 1.500 EUR erhalten. In Niedersachsen werden Existenzgründer vom „Unternehmen Jugend-Plus“ bei der Schaffung sozialpflichtiger Arbeits- oder Ausbildungsplätze für jugendliche Langzeitarbeitslose unter 25 Jahren unterstützt. Die Förderung erfolgt degressiv mit 50% des Bruttoentgeltes zuzüglich des Arbeitgeberanteils zur Sozialversicherung (max. 20.000 EUR) im ersten, 40% im zweiten und 25% dieser Kosten im dritten Jahr. Ausbildungsplätze in neuen Unternehmen werden auch in Hessen bezuschusst. Die Landesregierung von Mecklenburg-Vorpommern unterstützt die Unternehmensbildung mit jungen Fachkräften – so genannten „Jugendbetrieben“ – über drei Jahre hinweg mit insgesamt bis zu 100.000 EUR. Die Initiative „Arbeit für Schleswig-Holstein“ subventioniert in Ziel 2-Gebieten Existenzgründer bei der Einstellung eines Arbeitslosen mit bis zu 4.000 EUR. Bei der Einstellung von Sozialhilfeempfängern werden für bis zu zwei Personen sogar jeweils 7.500 EUR gewährt. Weiterhin existieren in Schleswig-Holstein Gründungsstipendien zur Erleichterung des Übergangs aus Hochschulen und öffentlichen Forschungseinrichtungen in die berufliche Selbständigkeit (1.600 EUR/Monat für 6 Monate). Eine interessante Fördervariante wird auch aus dem Saarland berichtet: das „Startkapitalprogramm des Saarlandes“ kombiniert praktisch mehrere Förder-Angebote. So wird zunächst ein langfristiger zinsgünstiger Kredit bereitgestellt, dessen Zinsen in den ersten beiden Jahren vom Saarland getragen werden. Bei Personen, die eine Meisterprüfung oder eine staatliche Prüfung zum Techniker absolviert haben, wird die Zinssubvention auf drei Jahre verlängert. Werden innerhalb von zwei Jahren mindestens drei zusätzliche Vollarbeits- oder Ausbildungsplätze geschaffen, so kann ein Fünftel des Kreditbetrages in einen verlorenen Zuschuss umgewandelt werden.

Gewiss sind all diese Initiativen begrüßenswert und zugleich Ansporn und Hilfe für die neuen Unternehmen. Gleichwohl liegen hier klar erkennbare Parallelen zum EZN (§ 226 SGB III) vor. Wenn es auch keine empirischen Hinweise auf eine Konkurrenz zwischen den verschiedenen Förderprogrammen gibt, so ist doch zumindest ein unklares Verhältnis zwischen den Aktivitäten des Bundes und der Länder zu konstatieren, zumal überwiegend gleiche Zielgruppen angesprochen werden. Selbst wenn Doppelförde-

rung weitgehend auszuschließen wäre – auch dies ist im Übrigen unklar – so sind die Zuständigkeiten zumindest im Sinne sparsamer Mittelbewirtschaftung klärungsbedürftig. Je nach Standpunkt kann die Eingliederung vormals Arbeitsloser als eine Aufgabe der Beschäftigungsförderung oder die Subvention von Personalkosten junger Unternehmen als Sache der Wirtschaftsförderung betrachtet werden. Eine klare Regelung bzw. einfache Aufgabenteilung zwischen Bund und Ländern könnte den „Förderdschun- gel“ lichten ohne die Unterstützungsangebote auszudünnen.

Neben den Fördergebieten Innovation und Technik widmen viele Bundesländer in ihren Förderangeboten auch dem *Handwerk* besondere Aufmerksamkeit. Die inhaltliche Ausgestaltung der Programme differiert jedoch nach Region. Während etwa die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen lediglich stille Beteiligungen zur Verbesserung der Kapitalausstattung speziell für Handwerksunternehmen bietet, gewährt das Land Nordrhein-Westfalen bei Gründung eines Handwerksbetriebes unter bestimmten Voraussetzungen eine „Meistergründungsprämie“ von 5.000 EUR. In Berlin können Handwerksmeister, die sich innerhalb von drei Jahren nach bestandener Meisterprüfung mit einem eigenen Betrieb niederlassen, sogar bis zu 10.230 EUR Zuschuss erhalten. Durch die weit reichenden Deregulierungen der Handwerksordnung erscheinen solche Förderkonzepte jedoch fraglich. Wenn einerseits der Meisterzwang abgeschafft wird bzw. die Niederlassung in bestimmten Handwerken völlig zulassungsfrei erfolgen kann, so steht der Förderanreiz der Deregulierung faktisch diametral gegenüber. *Marktkonformer* erscheint dagegen ein Förderkonzept aus Thüringen: Hier werden Betriebsgründungen im Handwerk mit bis zu 5.000 EUR bezuschusst, die jedoch zurückzahlen sind, wenn die selbständige handwerkliche Tätigkeit innerhalb von zwei Jahren nach der Existenzgründung wieder aufgegeben wird.

Flankierende Unterstützung oder so genannte *instrumentelle Hilfen* in Form von Beratung und Coaching finden sich ebenfalls durchgängig in allen Regionen. Gecoacht wird unter anderem von Kammern und Verbänden, die praktisch ein flächendeckendes Netz aufweisen. Ebenfalls flächendeckend sind Beratungsangebote durch das RKW (Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V.). In regional unterschiedlicher Streuung und Dichte existiert auch eine Vielzahl von Technologie- und Gründungszentren, die – je nach Konzeption – Räumlichkeiten, Infrastruktur und auch Beratungsleistungen zur Verfügung stellen. Eine Gemeinsamkeit der meisten dieser Unterstützungsangebote der Länder besteht darin, dass die anfallenden Beratungskosten gewöhnlich nicht vollständig übernommen werden. Weit verbreitet sind anteilige Zuschüsse (finanziert aus dem Europäischen Sozialfonds, dem Europäischen Regionalfonds oder auch aus landeseigenen Mitteln), die nach oben gedeckelt sind. Gelegentlich wird auch von Förderkombinationen berichtet, die Finanzhilfen oder Bürgschaften nur in Kombination mit flankierender Unterstützung gewähren. Obgleich solche Modelle sehr sinnvoll erscheinen, werden sie bislang noch recht selten praktiziert. Ein Grund dafür mag in den noch immer herrschenden Schwierigkeiten der Intermediäre liegen, als Nicht-Banken auch nur kleinste Kredittranchen auszureichen.

4.2 Kurze Bewertung der Förderprogramme auf der Ebene des Bundes und der Länder

Auch wenn das breite Angebot an Gründungshilfen, zumal in Verbindung mit weiteren Hilfen, aus Gründersicht bzw. aus betrieblicher Perspektive überaus positiv erscheint, so ist dennoch vor all zu großer Euphorie zu warnen. Denn leicht kann im „Förderdschun- gel“ der Überblick verloren gehen. Zu kritisieren

ist vor allem die stellenweise mangelhafte Abstimmung der Förderinitiativen untereinander. So werden immer wieder Programme des Bundes kopiert, aufgestockt oder deren vorgesehene Förderdauer verlängert. Als wenig marktkonform sind auch „verlorene“ oder nicht rückzahlbare Zuwendungen anzusehen, wenn sie nicht an besondere Bedingungen gebunden sind. In Nordrhein-Westfalen beispielsweise können Existenzgründer in Ziel-2-Gebieten oder den so genannten „Auslaufgebieten“ einen Zuschuss von 10.000 EUR erhalten. Nicht zurückzahlbare Zuschüsse werden auch aus Hessen berichtet. In Mecklenburg-Vorpommern können Gründer als „Zuwendung zum Lebensunterhalt“ ein Jahr lang 150 EUR pro Woche erhalten. Der Bezugszeitraum von Überbrückungsgeld wird dabei angerechnet. Finanziert wird diese Förderung aus ESF-Landesmitteln. Ein ähnliches Programm existiert auch in Thüringen. Hier können Existenzgründer sogar bis zu 78 Wochen lang (Hochschulabsolventen maximal 52 Wochen) 154 EUR pro Woche erhalten. Die „Starthilfe Schleswig-Holstein“ der regionalen Investitionsbank übernimmt Finanzierungen in einer Größenordnung von 15.000 EUR bis 150.000 EUR für kleinere Gründungsvorhaben und Festigungsfinanzierungen, die wegen des hohen Verwaltungsaufwandes nicht von einer Geschäftsbank finanziert werden. Auf das Missverhältnis zwischen den Deregulierungen im Handwerk einerseits und der Förderung der Gründung von Handwerksbetrieben durch „Meisterprämien“ andererseits wurde bereits hingewiesen – ebenso wie auf andere Widersprüchlichkeiten in der Förderlandschaft.

Eine Gesamtbewertung ist mithin differenziert vorzunehmen. Förderale Strukturen sowie Regionalisierung und Dezentralisierung auf der einen Seite können den spezifischen Bedarfslagen vor Ort sicher besser gerecht werden als ein zentralistisches Fördersystem. Gleichwohl ist vor einer Zersplitterung der Förderlandschaft zu warnen. Denn teils stehen sich – wie gezeigt – die Zielsetzungen der Programme diametral gegenüber, teils werden sogar deren Zielsetzungen konterkariert. Allzu leicht besteht die Möglichkeit, auf diesem Wege auch Steuerungsmechanismen der Förderpolitik (ungewollt) auszuhebeln – Emergenzeffekte, die die Effektivität und Effizienz der Förderung in der Gesamtschau beeinträchtigen können und vor dem Hintergrund einer sparsamen Bewirtschaftung knapper Haushaltsmittel höchst unerwünscht sind. Mit Ausnahme der ESF-Dachevaluation liegen aus den Bundesländern nur wenige Berichte zur Evaluation ihrer Förderinitiativen vor.

Sieht man von den SGB III-Instrumenten Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss mit ihren enormen Teilnehmerzahlen ab, so sind Marktverzerrungen durch die Förderung im Großen und Ganzen eher unwahrscheinlich. Zu gering ist die Reichweite der meisten Förderprogramme. Gleichwohl wird durch die Kombination verschiedener Angebote auch die Evaluierbarkeit der SGB III-Förderung erschwert, da die Inanspruchnahme weiterer Gründungshilfen im ökonomischen Modell nur schwer kontrolliert werden kann.

5 Existenzgründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit

Schon Mitte der Achtziger Jahre wurde mit dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III, vormals § 55a AFG) ein Instrument geschaffen, mit dem Arbeitslose bei der Gründung eines Unternehmens – und damit der Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes – unterstützt werden sollten. Im Laufe der Jahre sind weitere flankierende Angebote mit teils inhaltlichen Überschneidungen hinzugekommen. So können beispielsweise Individualberatung und begleitendes Coaching über die Freie Förderung (§ 10 SGB III) oder auch mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert werden. Vorbereitungsseminare, die früher ebenfalls aus diesen Fördertiteln finanziert wurden, werden seit kurzem als Trainingsmaßnahmen nach § 48 SGB III oder im Rahmen von FbW-Maßnahmen (§ 77 SGB III) angeboten. Jenseits zu berücksichtigender Vorrangigkeit oder auch Subsidiaritätskriterien knüpfen die verschiedenen Programme und Fördertitel aber teilweise auch bewusst im Sinne von „Förderketten“ aneinander an. Als unmittelbare Folge der Dezentralisierung und Regionalisierung der Arbeitsförderung haben die Arbeitsagenturen vor Ort beachtliche Gestaltungsmöglichkeiten. Dabei können durch die Kombination verschiedener Maßnahmen im Einzelfall durchaus beträchtliche Finanzvolumina bewegt werden, obgleich die Einzelinstrumente in isolierter Betrachtung oft relativ niedrige Durchschnittskosten pro Förderfall aufweisen.

Zu den Hilfsangeboten der BA für Existenzgründer zählt weiterhin der seit 1998 existierende Einstellungszuschuss bei Neugründungen (§ 225 ff. SGB III). Der EZN, der zusammen mit dem neuen SGB III eingeführt wurde, ist jedoch keine Individualförderung wie die anderen hier diskutierten Programme. Vielmehr kann er allen neugegründeten Unternehmen gewährt werden, wobei es nicht entscheidend ist, ob die Gründung aus vorangegangener Arbeitslosigkeit getätigt wurde.

Das jüngste Instrument im Förderangebot der BA ist die so genannte Ich-AG (Existenzgründungszuschuss § 421 1 SGB III), die durch das zweite Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz II“) zu einem weiteren Bestandteil des Instrumentariums der aktiven Arbeitsmarktpolitik wurde, wenn auch zunächst befristet¹²⁴. Im Sommer 2002 von der „Hartz-Kommission“ (Kommission „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“) erstmals in die Diskussion gebracht, soll die Ich-AG¹²⁵ neue Beschäftigung schaffen und Schwarzarbeit abbauen¹²⁶. Der Begriff ist allerdings wohl eher metaphorisch zu verstehen. Denn bei der neuen Förderung geht es keineswegs um die Gründung einer Kapitalgesell-

¹²⁴ Gemäß § 421 1 (5) finden die Regelungen zum Existenzgründungszuschuss ab dem 1. Januar 2006 nur noch Anwendung, wenn der Anspruch auf Förderung vor diesem Tag bestanden hat. Auf Grundlage der gegenwärtig laufenden Evaluation der verschiedenen Hartz-Module soll bis Ende 2005 im Parlament entschieden werden, ob und wie die neuen Instrumente fortgeführt werden. Inzwischen hat die Bundesregierung einen Entwurf für ein Fünftes Gesetz zur Änderung des Dritten Buches Sozialgesetzbuch und anderer Gesetze vorgelegt, demzufolge die Ich-AG bis zum Ende des Jahres 2007 fortgesetzt werden soll. Am 17.06.2005 wurde das Fünfte Änderungsgesetz in dritter Lesung im Bundestag beschlossen. Im Bundesrat wird es jedoch erst am 08.07.2005 behandelt, also nach dem Berichtstermin.

¹²⁵ Die von der Hartz-Kommission vorgeschlagene Erweiterung der Ich-AG zur „Familien-AG“, die eine Beschäftigung (unentgeltlich) mithelfender Angehöriger vorsah, ist mittlerweile obsolet. Durch Artikel 8 des Kleinunternehmerförderungsgesetzes wurde auch die gesetzliche Regelung des Existenzgründungszuschusses geändert. Mit der Aufhebung des § 421 1 Satz 2 Nr. 2 SGB III ist die Beschäftigung von Mitarbeitern rückwirkend zum 01.01.2003 nicht mehr förderschädlich.

¹²⁶ Vgl. Kommission Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt (2002: 163ff.).

schaft¹²⁷. Vielmehr steht den Gründungswilligen die Wahl der Rechtsform frei. Wie schon beim Überbrückungsgeld dominiert aber auch hier die „klassische“ Einzelunternehmung mit persönlicher Haftung¹²⁸. Zu berücksichtigen sind weiterhin Sonderregelungen im Bereich der Sozialversicherung und der Handwerksordnung.

Nachdem das Verhältnis zum Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) aufgrund der weitgehend identischen Zielgruppe anfangs eher verwirrend erschienen war – beide Programme sprechen gründungswillige Arbeitslose an – zeigen inzwischen auch die unterschiedlichen Ausgestaltungen und Zielsetzungen der beiden Förderinstrumente Wirkung, die sich in einer tiefer gehenden Segmentierung der Adressaten niederschlägt. Bereits kurz nach der Einführung der neuen Ich-AG war vom IAB darauf hingewiesen worden, dass die Gründungswilligen unter Abwägung verschiedener Antecedensbedingungen eine grundlegende Entscheidung mit weit reichenden Konsequenzen treffen müssen¹²⁹. Nachträgliche Korrekturen dieser Auswahl sind praktisch nicht möglich, da eine erneute Förderung erst 24 Monate nach Beendigung der vorausgegangenen Gründungsförderung möglich ist.

5.1 Arbeitsmarkteffekte von Existenzgründungen

Schon seit langem wird angenommen, dass der Mittelstand in erheblichem Maße Ausbildungs- und nachfolgend auch Arbeitsplätze bereit stellt und daher große wirtschaftliche und soziale Bedeutung hat. Zu Hoffnungsträgern des Arbeitsmarktes ließ der amerikanische Ökonom Birch die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) avancieren, als er in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre zu dem Schluss kam, dass sich in großen, offenen Volkswirtschaften industrieller Prägung die Arbeitsplätze bei Großbetrieben tendenziell verringern würden¹³⁰. Diese Verluste können – wenn überhaupt – allenfalls durch bestehende oder auch neugegründete KMU kompensiert werden¹³¹.

¹²⁷ So wird in den Durchführungsanweisungen zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach § 421 I SGB III (Stand 01/2004) ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Bezeichnung „Ich-AG“ keine unternehmensrechtliche Bedeutung habe.

¹²⁸ Vgl. Wießner (2001: 181f.).

¹²⁹ Mögliche Entscheidungskalküle wurden von Koch/Wießner (2003) diskutiert.

¹³⁰ Vgl. Birch (1987).

¹³¹ Stark vereinfacht erklärt Birch dieses Phänomen durch folgende Annahmen: Aufgrund der „Economies of Scale“ verfügen Großunternehmen – oftmals als Ergebnis eigener Forschungs- und Entwicklungsarbeit – über vergleichsweise günstige Möglichkeiten, durch Innovationen und technischen Fortschritt Einsparungspotenziale zu erschließen und so in ihren Märkten die Kostenführerschaft zu erlangen. Dabei wirken die Einsparungen aufgrund von Prozessinnovationen, Rationalisierung und technischen Weiterentwicklungen nicht nur allgemein Kosten dämpfend, sondern gehen oft auch mit Personalabbau einher. Wie auch immer wieder empirisch zu beobachten ist, können Großunternehmen deshalb häufig ihre Umsatz- bzw. Ertragssituation signifikant verbessern, ohne die Belegschaft dabei nennenswert aufzustocken. Kleine mittelständische Unternehmen hingegen können aufgrund ihrer Budgetrestriktion weniger in die Entwicklung moderner Produkte und Verfahren investieren und sind dadurch gezwungen, weiterhin personalintensiver zu arbeiten. Beschäftigungseffekte seien also vor allem beim Mittelstand zu erwarten. Kritik an der so genannten „Birch-Hypothese“ wird beispielsweise von Davis/Haltiwanger/Schuh (1996) geäußert, die u.a. darauf hinweisen, dass die Arbeitsplätze bei größeren Firmen i.d.R. sicherer und besser dotiert sind und auch günstigere Perspektiven bieten. Acs/Audretsch (1991) kritisieren, dass Bruttozuwächse an Arbeitsplätzen ein wenig geeignetes Maß seien, da viele der neugeschaffenen Arbeits-

Neben den Beschäftigungswirkungen spricht für neue (Klein-)Unternehmen etwa auch – insbesondere auf regional abgegrenzten Märkten – eine größere Kundennähe, die sie in die Lage versetzt, Marktlücken aufzuspüren bzw. den individuellen Kundenbedürfnissen besser entgegenzukommen. Damit leisten sie zugleich einen wichtigen Beitrag zur effizienten Allokation von Gütern und Dienstleistungen in einer Volkswirtschaft¹³².

Jenseits der durch die „Birch-Hypothese“ beschriebenen Schlüsselfunktion mittelständischer Unternehmen für die weitere wirtschaftliche Entwicklung aufgrund ihrer besonderen Dynamik und Anpassungsfähigkeit wird die Unterstützung der jungen Unternehmen seitens des Gesetzgebers vor allem damit begründet, dass der für ein marktwirtschaftliches System obligatorische Auslese- und Erneuerungsprozess partiell gestört sei und folglich volkswirtschaftlich sinnvolle Vorhaben ohne Gründungssubventionierung nicht oder nur in unzureichendem Maße zustande kämen. Bund und Länder versuchen deshalb, durch entsprechende Fördermaßnahmen Markteintritte zu stimulieren, um so letztendlich gesamtwirtschaftliche Vorteile zu erlangen. Inzwischen haben die Angebote, mit denen Gründungswillige unterstützt und neue Betriebe zur Ansiedlung motiviert werden sollen, einen beträchtlichen Umfang erreicht. (Vgl. weiter vorne Kapitel II.4 und Anhang A-II.4). Die vorherrschenden Förderansätze sind dabei nicht primär volkswirtschaftlich ausgerichtet, sondern legen eher eine unternehmensbezogene Betrachtungsweise zugrunde, die sich an *antizipierten* Problemlagen der Gründer orientiert. Es wird davon ausgegangen, dass der unternehmerische Nachwuchs oft vor schwerwiegenden Gründungsproblemen steht, die den Schritt in die Selbständigkeit erheblich stören bzw. ausschließen können.

Seitdem der Mittelstand mit der Entdeckung dieser Zusammenhänge in den Achtziger Jahren zum „Motor des Arbeitsmarktes“ stilisiert wurde, werden Existenzgründer in Deutschland wie auch in anderen Industriestaaten umworben. Kaum eine politische Agenda zur Arbeitsmarktpolitik, zur Beschäftigungsförderung oder zur Wirtschaftspolitik kommt aus ohne das Bekenntnis, die Bedingungen für Existenzgründungen und eine Kultur der Selbständigkeit verbessern zu wollen.

Derzeit existieren in Deutschland rund 3,38 Millionen mittelständische Unternehmen. Über 99 Prozent aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen sind dem Mittelstand zuzuordnen. Mit über 20 Millionen Beschäftigten stellt der Mittelstand knapp 70 Prozent der Arbeitsplätze in der Bundesrepublik. Darüber hinaus werden von mittelständischen Unternehmen etwa 1,5 Millionen Auszubildende betreut, was einem Anteil von mehr als 82 Prozent entspricht¹³³. Neben der Schlüsselfunktion im Hinblick auf Beschäftigung werden kleine und mittlere Unternehmen und insbesondere Neugründungen aber auch wegen ihres Bei-

plätze auch rasch wieder wegfielen, was durch Befunde des IAB-Betriebspanels tendenziell bestätigt wird (vgl. Bellmann et al. 1996). Dagegen konnte Cramer (1987) mit empirischen Arbeiten auf Grundlage der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit zeigen, dass die Annahmen von Birch im Wesentlichen auch für den deutschen Arbeitsmarkt gelten.

¹³² Häufig wird unterstellt, dass insbesondere neue Betriebe über Know-How für innovative Produkte, Fertigungstechniken oder Vertriebswege u.a.m. verfügen und so auch indirekt Innovationen bei Großbetrieben anstoßen können. Gleichzeitig werden Produktionsanlagen und -verfahren im Zuge moderner Computertechnologien immer flexibler. Während kleinere Marktteilnehmer so in die Lage versetzt werden, ebenfalls zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten zu können, flacht die Kostendegression der Großserienproduktion ab.

¹³³ Günterberg/Kayser (2004).

trags zum Strukturwandel gefördert. Als eine weitere Motivation zur Schaffung von Förderprogrammen gilt – wohl bereits der Verdacht auf – partielles Marktversagen. Anzeichen hierfür wären etwa die starke Zunahme der Schwarzarbeit, das Vorliegen einer „Transferfalle“, die der Aufnahme abhängiger oder auch selbständiger Beschäftigung entgegen steht und andere Fehlanreize, die durch eine politische Intervention korrigiert werden sollen.¹³⁴

Allerdings ist die Gründungsförderung auch nicht unumstritten. So stufen Kritiker in der politischen Debatte die Wirkungen von Existenzgründungshilfen als eher bescheiden ein und verweisen auf die Gefahr von Mitnahme- und Verdrängungseffekten. Den Gründungshilfen seitens der Arbeitslosenversicherung wird überdies vorgeworfen, ausgerechnet mit Beitragsmitteln den Ausstieg aus der Solidargemeinschaft zu fördern. Dies gilt zumindest für das Überbrückungsgeld, bei dem die Gründer ihre Absicherung gegen soziale Risiken eigenverantwortlich organisieren müssen. Für Ich-AGs ist dagegen während der Förderdauer zumindest die Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung obligatorisch. Beim Überbrückungsgeld konnten die durch Gründung verursachten Einnahmeausfälle bei den Sozialversicherungszweigen immerhin teilweise durch die Schaffung neuer sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze kompensiert werden¹³⁵. Nicht ignoriert werden darf auch das Argument der Unternehmerseite, dass mit „ihren“ Beiträgen (d.h. dem Arbeitsgeber-Anteil des Arbeitslosenversicherungsbeitrags) ausgerechnet ihre künftige Konkurrenz gefördert werde.

Das wesentliche Verdienst der Debatte um die Mittelstandsförderung besteht darin, den Blick – und damit auch einen Teil der Wirtschaftsförderung(!) – von den „Großen“ auch auf die „Mittleren“ gelenkt zu haben. Als Einsicht lässt sich festhalten, dass die oft beschäftigungsintensive Wertschöpfung durch mittelständische Unternehmen in einer Volkswirtschaft genauso ihren Stellenwert hat wie die Massenproduktion in Großunternehmen oder Forschung und Entwicklung neuer Waren und Güter in Weltkonzernen. Eine stabile Ökonomie ist auf eine ausgeglichene Koexistenz dieser unterschiedlichen Segmente angewiesen.

Allerdings blieben bei diesen grundlegenden Arbeiten aus den Achtziger Jahren die „Kleinen“ und „Kleinsten“ unter den Unternehmen (noch) ausgeblendet. Insbesondere die Entwicklungen der vergangenen Jahre machen aber deutlich, dass die Wirtschaftsförderung für kleine und mittlere Unternehmen immer wieder einer neuen Adjustierung und Feinabstimmung bedarf und dass sowohl Schnittstellen als auch Grenzen zur Beschäftigungsförderung immer wieder neu abzustecken sind, will man Ineffizienzen und Marktverzerrungen vermeiden.

Vor diesem Hintergrund verdienen die oben skizzierten Kritikpunkte volle Aufmerksamkeit. Denn wie in den vorangegangenen Kapiteln gezeigt, sind es jüngst eben nicht mehr die „typischen“ Mittelständler, die das Gründungsgeschehen beleben, sondern zum großen Teil Solopreneure, bei denen zunächst vor allem die Selbst-Beschäftigung durch Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes im Mittelpunkt steht. Solche Ein-Personen-Unternehmen können jedoch größere Wirtschaftseinheiten keinesfalls substituieren. Will man prekäre Arbeitsverhältnisse mit unzureichendem sozialen Schutz, „Working Poor“ ohne Aussicht auf so-

¹³⁴ Vgl. Storey (1994).

¹³⁵ Siehe ausführlich Wießner (2001).

ziale Mobilität und modernes Tagelöhnertum vermeiden, so braucht dieser Personenkreis, der unter anderen Handlungsmaximen und Rahmenbedingungen, oftmals sogar aus Arbeitslosigkeit und „aus Verzweiflung“ startet, entsprechend andere institutionelle und instrumentelle Unterstützungsangebote als „konventionelle“ mittelständische Unternehmer. Entsprechend unkonventioneller Wege bedarf es deshalb im Hinblick auf die Sicherung des Lebensunterhalts und die soziale Absicherung in der Startphase, später auch Altersvorsorge und Krankenversicherungsschutz in eigener Verantwortung, die Fremdfinanzierung, die steuerliche Behandlung und nicht zuletzt auch hinsichtlich des Bürokratieabbaus. Menschen, die ihr berufliches Schicksal in die eigenen Hände nehmen, verdienen die Unterstützung der Gesellschaft, jedoch nicht zu Lasten anderer.

5.2 Arbeitslosigkeit und Selbständigkeit

So vielschichtig und heterogen die Ursachen der anhaltenden Massenarbeitslosigkeit sind, so vielfältig ist das Spektrum der arbeitsmarktpolitischen Ansätze zu deren Bekämpfung. Arbeitslosigkeit macht jedoch nicht vor Zuständigkeiten, Befugnissen und Kompetenzen einzelner politischer Ressorts halt, so dass die Grenzen zwischen den verschiedenen Bereichen zwangsläufig unscharf sind.

Mit der Einführung eines Programms zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit durch Arbeitslose – dem Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III – wagte sich die Arbeitsverwaltung am 1. Januar 1986 in die Grauzone zwischen Wirtschaftsförderung und aktiver Arbeitsmarktpolitik. Mit dem neuen Existenzgründungszuschuss nach § 421 I SGB III wird das Förderangebot für Arbeitslose, die sich selbständig machen wollen, 17 Jahre später weiter diversifiziert.

Ohne an dieser Stelle eine Bewertung der Förderwirkungen antizipieren zu wollen, darf zumindest vorab schon ein Marketing-Erfolg für die Ich-AG konstatiert werden. Die Themen Existenzgründung und berufliche Selbständigkeit wurden einer breiten Öffentlichkeit nahe gebracht. Zugleich hat sich mit der Einführung des neuen Förderinstruments das (geförderte) Gründungsgeschehen rasant verändert, wie die Teilnehmerzahlen zeigen. Allein im Jahre 2003 wurde mehr als eine Viertelmillion vormals Arbeitsloser gefördert: 158.820 mal mit Überbrückungsgeld und 97.253 mal mit dem Existenzgründungszuschuss. Damit hat die Nachfrage nach dem neuen Förderprogramm alle Erwartungen übertroffen und auch die anfänglich erwarteten Substitutionseffekte zwischen ÜG und Ich-AG hielten sich offenbar in Grenzen¹³⁶. Die Bundesagentur für Arbeit unterstützte dabei die Arbeitslosen mit einem Fördervolumen von knapp 1,7 Mrd. Euro beim Schritt in die Selbständigkeit¹³⁷. Im Jahr 2004 gab es über 350.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit, von denen 171.267 mit dem ExGZ und 183.497 mit dem ÜG gefördert wurden. Da sich nun auch der durchschnittliche Bestand an Ich-AGs deutlich erhöht hatte – die Förderung kann bekannt-

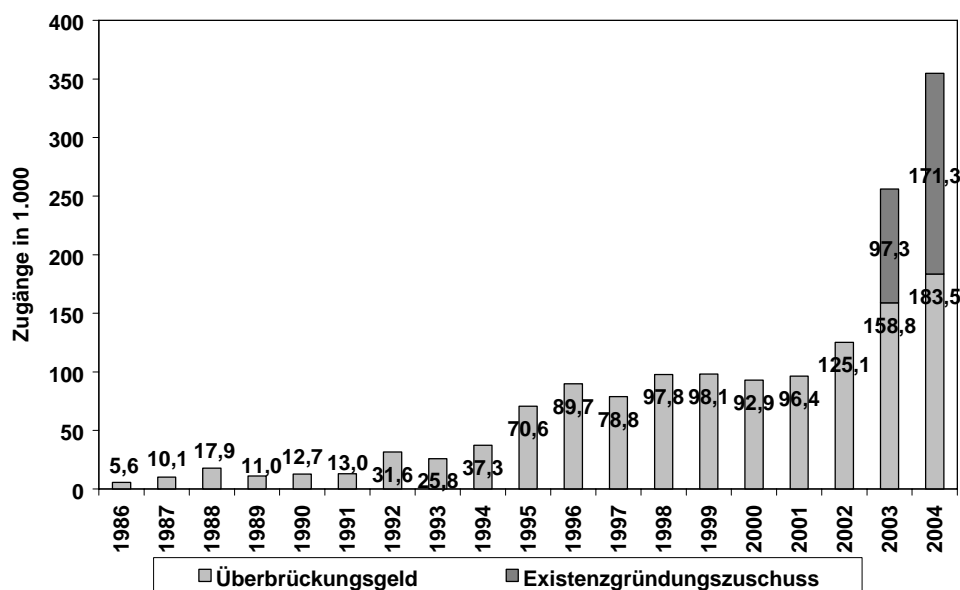
¹³⁶ Vgl. Koch/Wießner (2003).

¹³⁷ Dabei entfielen auf das Überbrückungsgeld 1.412.929.848 EUR und auf den Existenzgründungszuschuss 268.391.683 EUR.

lich für bis zu drei Jahre gewährt werden – wurden für die Gründungsförderung 2004 über 2,7 Mrd. Euro ausgegeben¹³⁸.

Welche Basis bzw. Zählweise man dem Gründungsgeschehen in der Bundesrepublik auch immer zugrunde legt – festzuhalten bleibt, dass derzeit ein enormer Anteil an Gründerinnen und Gründern den Weg über die Arbeitsverwaltung nimmt.

Abbildung 91: BA-geförderte Existenzgründungen in Deutschland 1986-2004 (in Tsd.)



Quelle: Bundesagentur für Arbeit.

1986-1989 nur Überbrückungsgeld für Westdeutschland. Ab 1990 ÜG-Förderzahlen für Ost und West aufsummiert. Ab 2003 Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss als gestapelte Säulen.

Dies ist sicher ein Indiz für den hohen Druck („Unemployment Push“), der auf den Arbeitslosen lastet, zeigt gleichzeitig aber auch, dass Selbständigkeit – ggf. in Kombination mit flankierender Unterstützung – durchaus als ein Ausweg aus der Arbeitslosigkeit akzeptiert wird. Allerdings nur von einer kleinen Gruppe der Arbeitslosen. Setzt man die vormals arbeitslosen Existenzgründer in Relation zu den über 4,3 Millionen Arbeitslosen im Bestand im Jahr 2003, so ergibt sich eine eher bescheidene Quote von rund 5,7 Prozent. Immerhin war demgegenüber im Jahre 2004 ein deutlicher Anstieg der durchschnittlichen Förderquote auf 8,1 Prozent zu verzeichnen. Das Rechenexempel verdeutlicht, dass mit der Gründungsförderung allein noch kein Allheilmittel zur Bekämpfung der Massenarbeitslosigkeit gefunden ist. Zu bedenken ist auch, dass das Potenzial geeigneter Personen unter den Arbeitslosen nicht unendlich groß

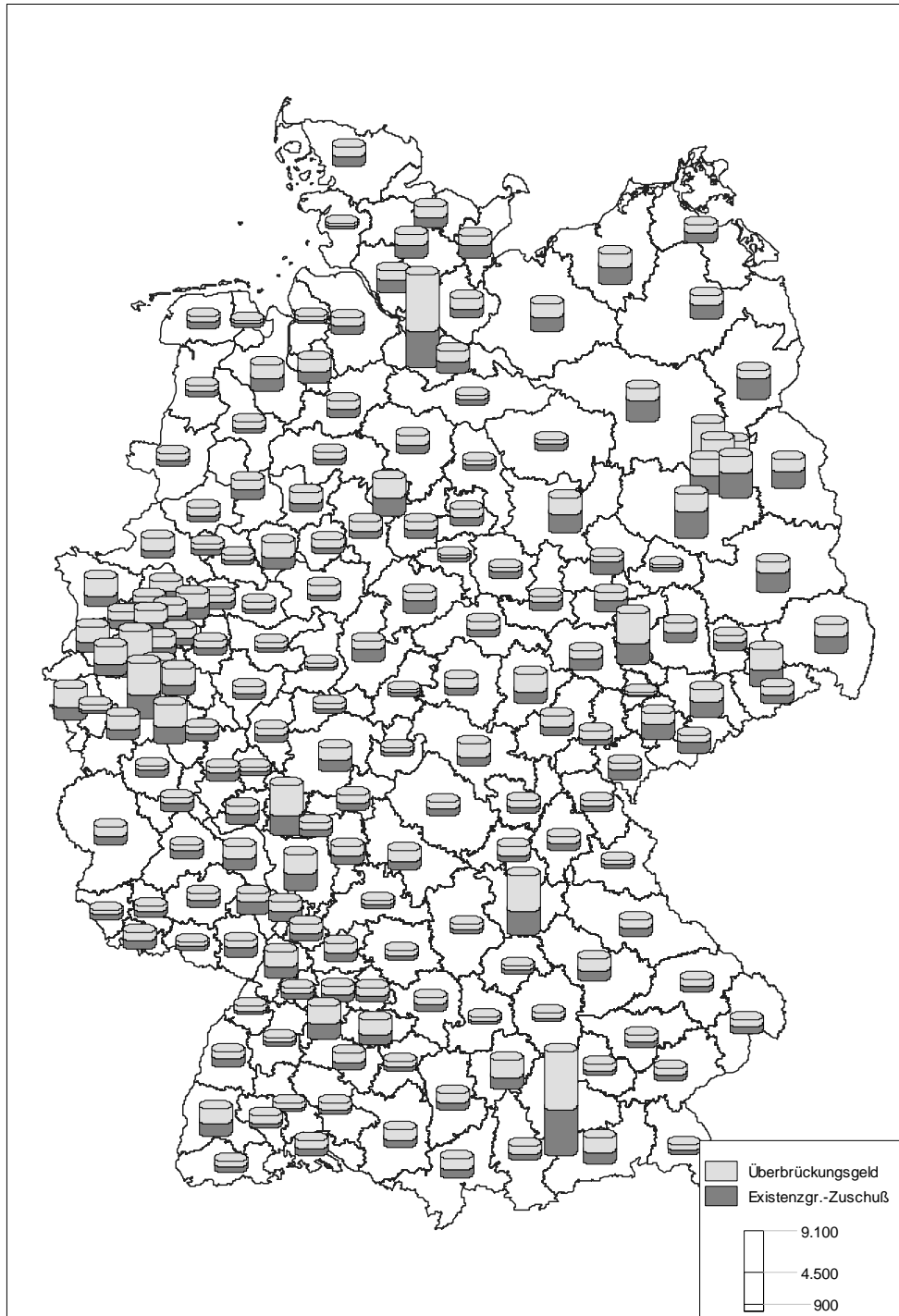
¹³⁸ Überbrückungsgeld 1.746.265.347 EUR; Existenzgründungszuschuss 980.489.524 EUR.

sein kann¹³⁹. Neben ausreichender Ausstattung mit Startkapital und Humankapital sind unternehmerische Kompetenzen erforderlich und nicht zuletzt auch die nötige Motivation und Risikobereitschaft für den Sprung in die Selbständigkeit. Die Voraussetzungen erfolgreicher selbständiger Berufsausübung sind vielschichtig und umfangreich. Persönliche Qualifikationen und Wesensmerkmale mögen hierzu notwendige Bedingungen sein, hinreichend sind sie dagegen noch nicht. Nicht zuletzt deshalb werden Überbrückungsgeld und zunehmend auch die Ich-AG-Förderung durch flankierende Maßnahmen ergänzt.

Der Blick auf die Landkarte (nachfolgende Abbildung) zeigt die Inanspruchnahme der Gründungsförderung insgesamt (ÜG und ExGZ addiert) im Jahre 2004 nach Agenturbezirken.

¹³⁹ Vgl. Pfeiffer (1999).

Abbildung 92: Inanspruchnahme von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss im Jahr 2004 nach Agenturbezirken



Quelle: Bundesagentur für Arbeit

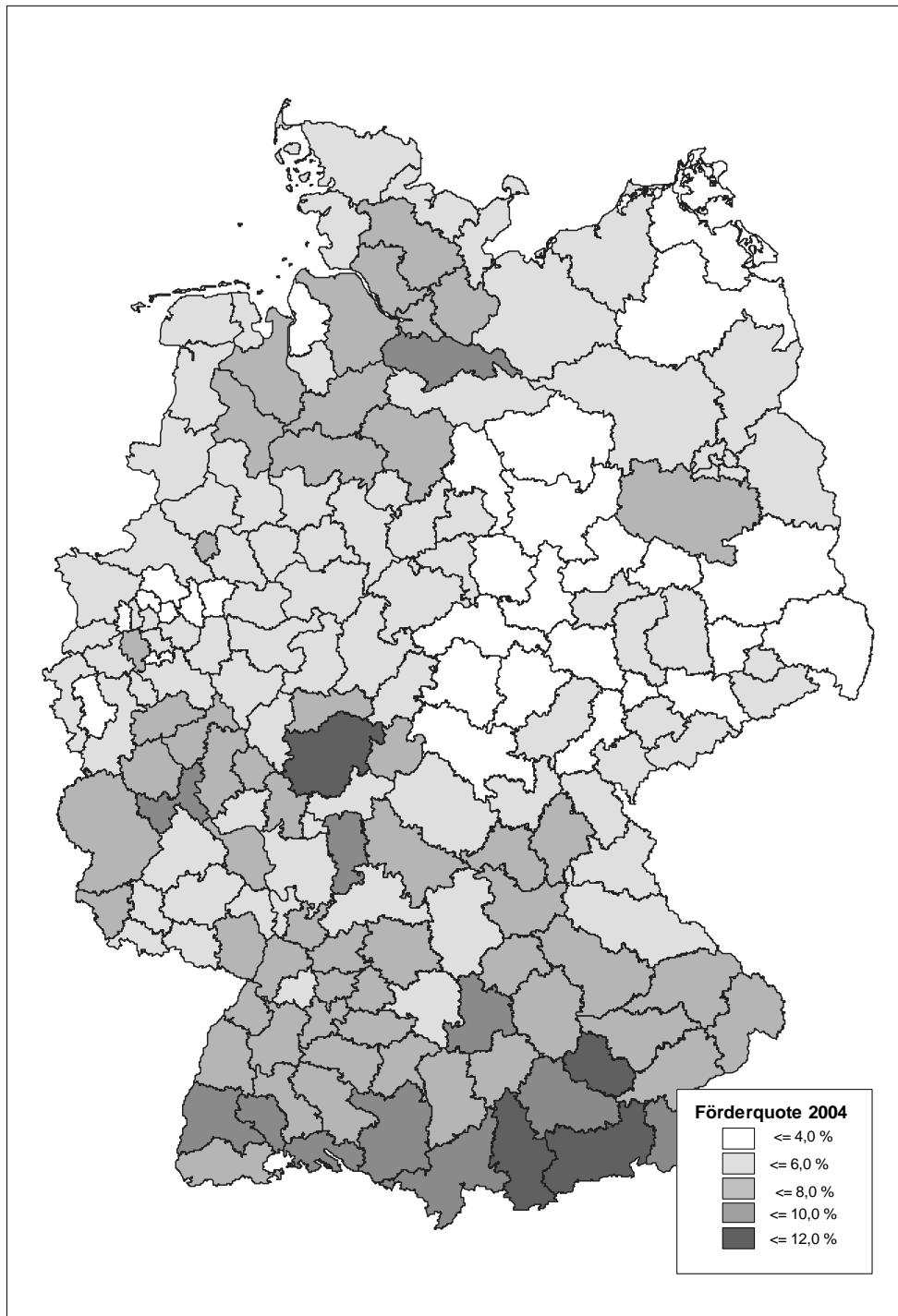
Dabei wird deutlich, dass das Gründungsgeschehen mit Hilfe der Arbeitslosenversicherung recht ungleich über die Bundesrepublik verteilt ist. Die höchsten Teilnehmerzahlen, sowohl beim ÜG als auch beim ExGZ werden aus München berichtet. Dort gab es im Jahr 2004 5.058 Überbrückungsgeld-Empfänger und 4.016 neue Ich-AGs. Die wenigsten Überbrückungsgeld-Empfänger gibt es mit 235 Fällen im Agen-

turbezirk Wittenberg. In der Agentur für Arbeit Solingen wurde 2004 nur 32 Mal der Existenzgründungszuschuss bewilligt.

Offenbar gibt es „Boom-Regionen“ mit besonders gründerfreundlichen Strukturen. Auffällig ist auch, dass die ostdeutschen Regionen – gemessen an der Arbeitslosigkeit – ein unterdurchschnittliches Gründungsgeschehen verzeichnen, sieht man von wenigen Ausnahmen ab (nachfolgende Abbildung). Dies erklärt sich zum einen dadurch, dass hier die Arbeitslosigkeit besonders hoch ist. In der Folge ist zwar der „Unemployment Push“ stark, doch im Gegenzug ist es bei diesem enormen Druck am Arbeitsmarkt auch schwierig, Neugründungen in entsprechender Größenordnung zu realisieren.

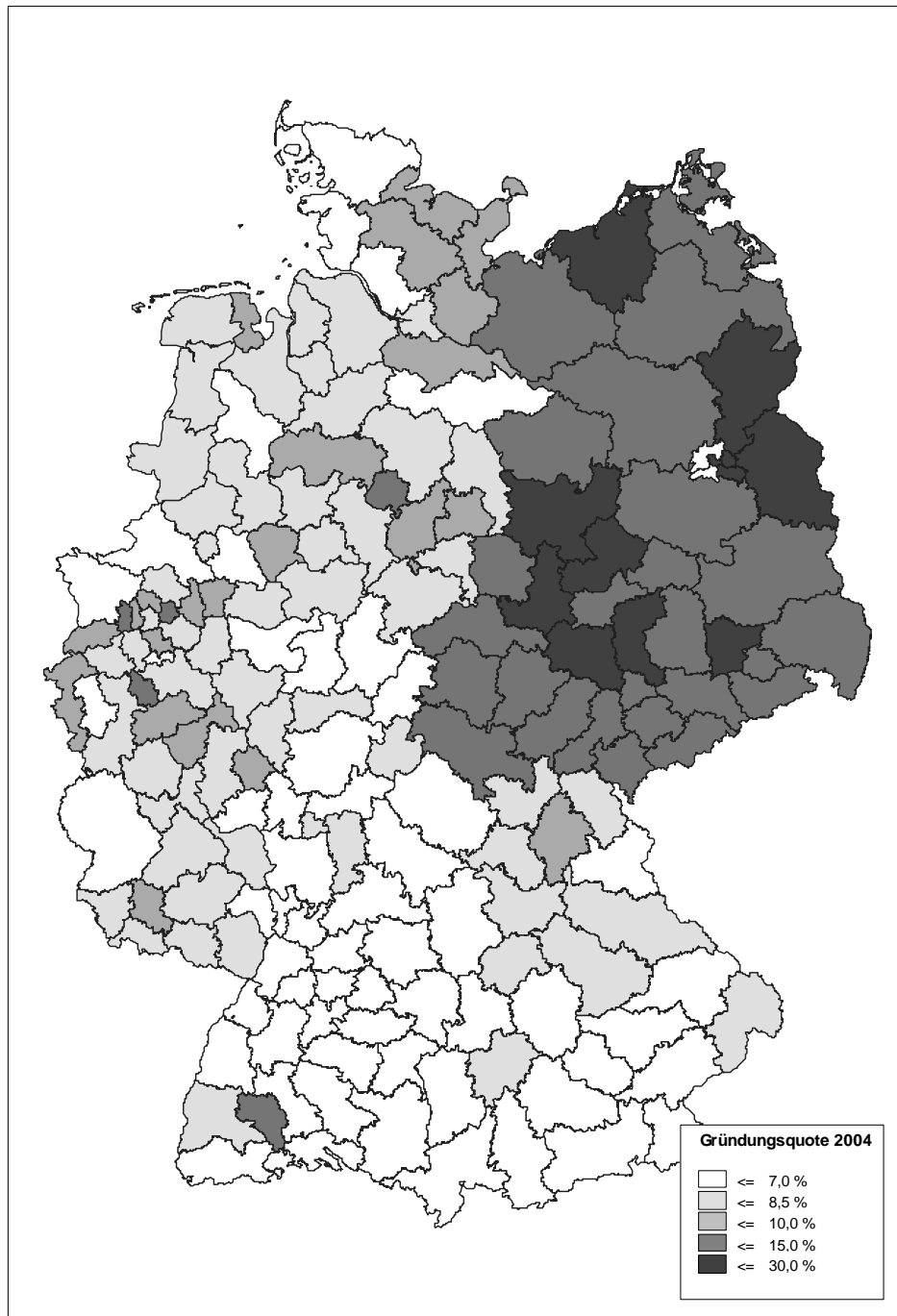
Nachfolgende Abbildung zeigt die Inanspruchnahme von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss zusammen in Relation zur regionalen Arbeitslosigkeit. Die ausgewiesene Förderquote wird errechnet als Jahresdurchschnittsbestand der Empfänger von ÜG oder ExGZ in Prozent des Jahresdurchschnittsbestands an Arbeitslosen je Agenturbezirk.

Abbildung 93: Gründungsförderung mit Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss in Relation zur Arbeitslosigkeit¹ im Jahr 2004 nach Agenturbezirken



Quelle: Bundesagentur für Arbeit

¹ Jahresdurchschnittlicher Bestand an Arbeitslosen im Jahr 2004

Abbildung 94: Anteil der geförderten Neugründungen an allen Selbständigen¹ im Jahr 2004 nach Arbeitsagenturen

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Statistisches Bundesamt

¹ Zieht man von allen zivilen Erwerbspersonen die abhängig beschäftigten Erwerbspersonen ab, so erhält man als Differenz die Selbständigen zuzüglich der mithelfenden Familienangehörigen. Leichte Unschärfen sind deshalb unvermeidlich.

In den alten Bundesländern hingegen und ganz besonders im Süden dürfte wohl eher der so genannte „Demand Pull“ dominieren. Da in vergleichsweise prosperierenden Regionen auch die Chancen höher sind, wieder in abhängige Beschäftigung zu finden, werden Gründungen hier wohl vor allem dann realisiert, wenn eine selbständige Berufsausübung bessere Marktchancen verspricht. Möglicherweise werden die Gründungshilfen der BA in diesen Regionen auch gerade deshalb seitens der Agenturen offensiv vermarktet und seitens der Gründungswilligen intensiv in Anspruch genommen. Dafür spricht auch das in der Abbildung visualisierte Verhältnis der geförderten Neugründungen (ÜG und ExGZ zusammen) zum Bestand an selbständigen Erwerbspersonen.

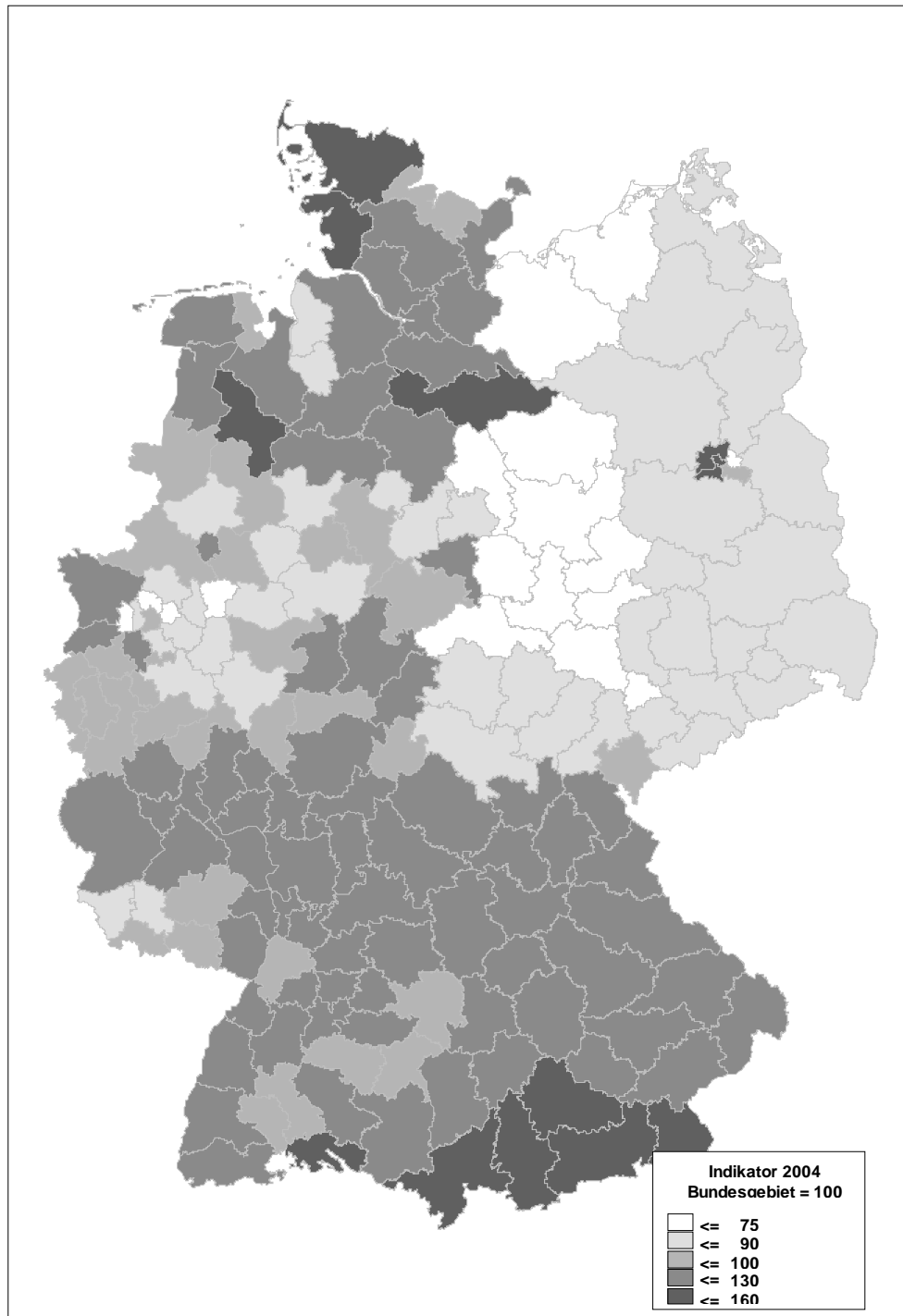
Im Westen und insbesondere im süddeutschen Raum ist der Anteil der geförderten Neugründungen an der Selbständigkeit relativ gering. Im Osten dagegen kann die Förderung inzwischen wohl als zentrale Säule des Gründungsgeschehens betrachtet werden. Erstaunlich erscheint indes, dass für Neugründer gerade auch solche Regionen attraktiv erscheinen, die bereits durch hohe Selbständigenquoten gekennzeichnet sind. Der in Abbildung 95 dargestellte Selbständigen-Index zeigt das Verhältnis der Selbständigen zu den zivilen Erwerbspersonen insgesamt nach Regionen. Dabei wurde der Indexwert für das gesamte Bundesgebiet gleich 100 gesetzt. Werte unter 100 Indexpunkten zeigen also unterdurchschnittliche Selbständigenanteile an den Erwerbspersonen an, in Regionen mit Werten über 100 Punkte gibt es überdurchschnittlich viele Selbständige.

Wie es scheint, ist der daraus resultierende Konkurrenzdruck kein Hindernis. Umgekehrt indizieren geringe Selbständigen-Anteile offenbar eher eine allgemeine Marktschwäche anstatt unerschlossener Potenziale. Gerade im Osten Deutschlands gibt es hier noch viel aufzuholen.

Als Zwischenfazit ist zunächst festzuhalten, dass Gründungen aus Arbeitslosigkeit derzeit boomen und mit Einführung der neuen Ich-AG die Förderlandschaft noch variabler und attraktiver gestaltet wurde. Wenn auch die Gründungsförderung nicht als ein Allheilmittel für Struktur- und Beschäftigungsprobleme zu betrachten ist, so tragen selbst Kleinstgründungen zu einer Erhöhung des Beschäftigungsstandes bei. Zu prüfen ist jedoch, ob es dabei nicht zu einem Ausbluten oder gar Aushöhlen der sozialen Sicherungssysteme kommt. Auch gilt zu bedenken, dass sich Neugründer möglicherweise in prekäre Situationen begeben, also bei ihrer selbständigen Tätigkeit auf eigene Rechnung deutlich hinter den allgemein gebräuchlichen materiellen, rechtlichen und betrieblichen Standards zurückbleiben. Zu befürchten wäre dies vor allem bei geringer qualifizierten Personen oder in Branchen, die einen hohen Preis- und Wettbewerbsdruck aufweisen. Weiterhin können auch bereits bestehende Betriebe durch Dumping-Preise der Neueintritte (ermöglicht durch die Subventionierung) zumindest vorübergehend unter Druck geraten, was ebenfalls kaum wünschenswert sein sollte.

Auch in einer Volkswirtschaft, in der sich Technologien und Löhne auf höchstem Niveau bewegen, besteht Bedarf an einfachen, primären Dienstleistungen. Insbesondere Privathaushalte, aber auch Unternehmen fragen solche Serviceangebote nach. Gleichwohl ist vor überzogenen Erwartungen zu warnen. Angesichts der massiven Unterbeschäftigung in der Bundesrepublik ist selbst eine Vielzahl solcher „Solopreneure“ kein vollständiger Ersatz für die Schaffung neuer sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze.

**Abbildung 95: Selbständigenindex¹ in Relation zu allen zivilen Erwerbspersonen 2004
(Bundesdurchschnitt = 100)**



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Statistisches Bundesamt

¹ Zieht man von allen zivilen Erwerbspersonen die abhängig beschäftigten Erwerbspersonen ab, so erhält man als Differenz die Selbständigen zuzüglich der mithelfenden Familienangehörigen. Leichte Unschärfen sind deshalb unvermeidlich.

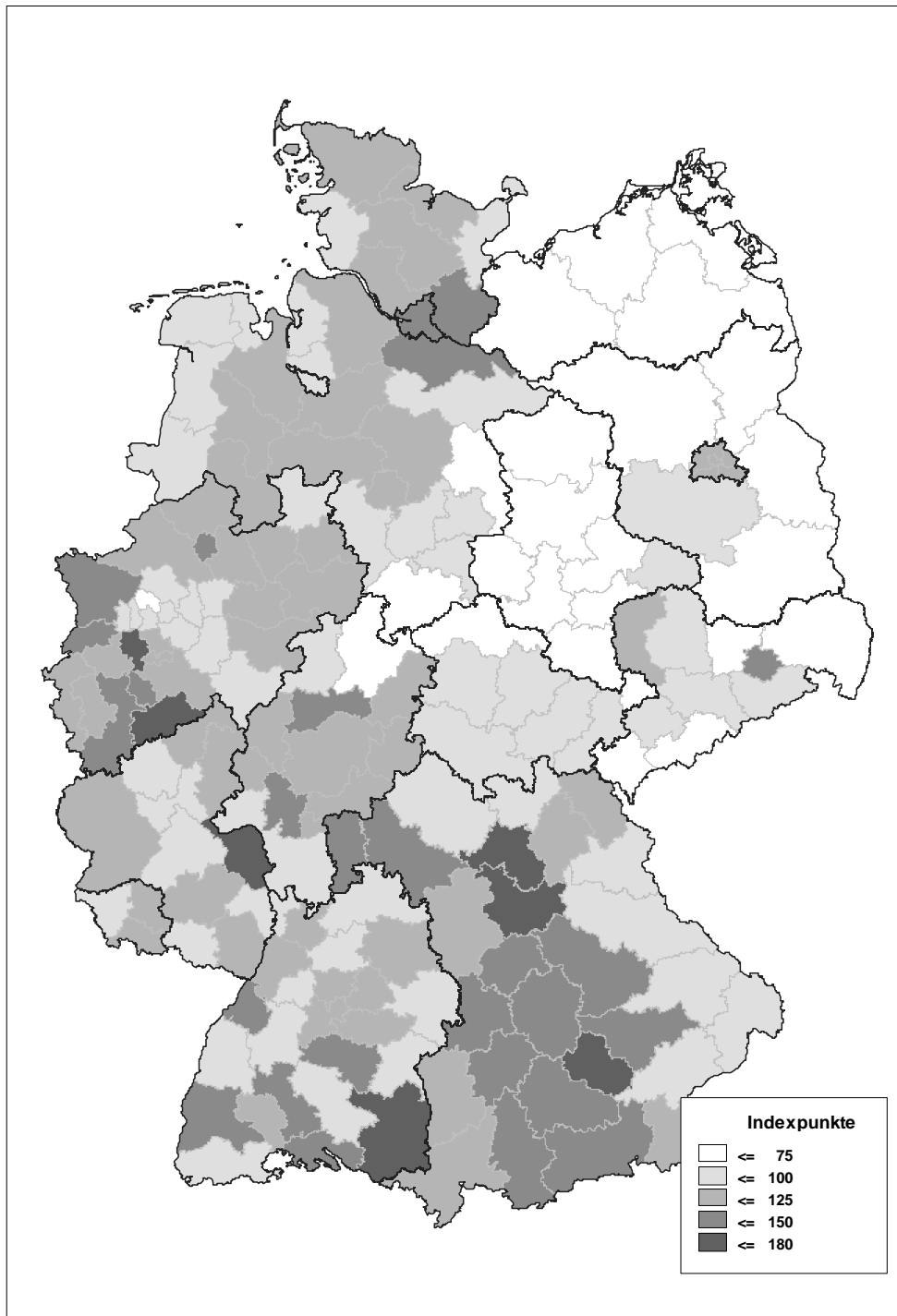
5.3 Existenzgründungsförderung mit dem Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III

5.3.1 Allgemeines

Trotz der unerwartet hohen Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses zur Gründung einer Ich-AG ist und bleibt das Überbrückungsgeld das wichtigste Gründerprogramm der BA. Aus den bescheidenen Anfängen mit etwa 5.500 Bewilligungen im Jahre 1986 ist es heute mit 183.497 Bewilligungen allein im Jahr 2004 *das zentrale Förderinstrument* der bundesdeutschen Gründerszene geworden. Seit seiner Einführung wurden mit dem ÜG bis zum heutigen Tage weit über 1,2 Millionen vormals Arbeitsloser beim Schritt in die Selbständigkeit unterstützt.

Nachfolgende Abbildung zeigt die regionale Verteilung der Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes im Jahre 2003. Als „Potenzial“ bezeichnen wir den Bestand an Beziehern von Arbeitslosengeld und Arbeitslosenhilfe im Dezember 2002 zuzüglich der Neuzugänge in den Leistungsbezug (Alg und Alhi) in 2003 sowie die Übergänge aus Arbeitslosengeld in Arbeitslosenhilfe im Jahr 2003. Zu diesem Potenzial wird die Förderung mit ÜG ins Verhältnis gesetzt. Der Bundesdurchschnitt ist auf 100 Indexpunkte normiert. Ein Indexwert kleiner 100 zeigt also eine unterdurchschnittliche Inanspruchnahme der Förderung an, bei einem Indexwert größer 100 ist sie überdurchschnittlich. In der Abbildung sind Agenturbezirke unterhalb des Bundesdurchschnitts weiß unterlegt, die dunkel markierten liegen darüber.

Abbildung 96: Inanspruchnahme der Förderung mit Überbrückungsgeld am Potential der Agenturen für Arbeit im bundesweiten Vergleich im Jahr 2003 (Deutschland = 100)



Anspruch¹⁴⁰ auf Überbrückungsgeld haben Arbeitnehmer, die durch die Aufnahme einer selbständigen hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden oder vermeiden. Das ÜG soll in der Zeit nach der Existenzgründung der Sicherung des Lebensunterhaltes und der sozialen Sicherung dienen. Das Überbrückungsgeld wird geleistet, wenn der Antragsteller in engem zeitlichen Zusammenhang mit der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit oder der vorgeschalteten Teilnahme an einer Maßnahme zu deren Vorbereitung Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III bezogen hat oder einen Anspruch darauf gehabt hätte oder eine Beschäftigung ausgeübt hat, die als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach dem SGB III gefördert wurde. Weitere Fördervoraussetzung ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle¹⁴¹ über die Tragfähigkeit der Existenzgründung. Als tragfähig gilt die selbständige Tätigkeit dann, wenn der Antragsteller nach einer angemessenen Anlaufzeit voraussichtlich auf Dauer eine ausreichende Lebensgrundlage erreichen wird.

Das Überbrückungsgeld wird für die Dauer von sechs Monaten geleistet. Die individuelle Höhe der Förderung setzt sich zusammen aus einem Betrag, den der Arbeitnehmer als Arbeitslosengeld zuletzt bezogen hat oder bei Arbeitslosigkeit hätte beziehen können, und den darauf entfallenden pauschalierten Sozialversicherungsbeiträgen. Während einer gewissen Übergangszeit ist es dem Antragsteller möglich, in die Arbeitslosenversicherung zurückzukehren.¹⁴² Etwaige Restansprüche auf Arbeitslosengeld werden durch den Bezug von Überbrückungsgeld nicht berührt. Das Überbrückungsgeld ist nach § 3 (2) Einkommenssteuergesetz (EStG) steuerfrei und unterliegt nicht dem Progressionsvorbehalt (§ 32 EStG).

Grundsätzlich werden mit dem Überbrückungsgeld nur selbständige Tätigkeiten gefördert. Auch wenn die Diskussion um die so genannte „Scheinselbständigkeit“ in der jüngeren Vergangenheit an Intensität verloren hat – vielleicht auch aufgrund der schwierigen Beweislage – so sollen Scheinselbständige¹⁴³ nach wie vor keine Förderung erhalten¹⁴⁴.

Die Förderung ist ausgeschlossen, wenn nach Beendigung einer Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach SGB III (dazu zählt auch der ExGZ nach § 421 I SGB III) noch nicht 24 Monate vergangen sind. Ebenfalls ausgeschlossen von der Förderung sind Spätaussiedler, die Eingliederungshilfe

¹⁴⁰ Seit dem 01.01.2004 liegt die Bewilligung des ÜG nicht mehr im *Ermessen* der BA, sondern stellt eine *Pflichtleistung* dar.

¹⁴¹ Als fachkundige Stellen gelten insbesondere die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute (§ 57 Abs. 2, Nr. 2 SGB III).

¹⁴² Der Anspruch auf Arbeitslosengeld – und damit die grundsätzliche Möglichkeit für Überbrückungsgeld-Empfänger, in die Arbeitslosenversicherung zurückzukehren und restliche Leistungsansprüche geltend zu machen – bleibt für vier Jahre nach seiner Entstehung bestehen (§ 147 SGB III).

¹⁴³ Als Scheinselbständige gelten freie Mitarbeiter und selbständige Einzelunternehmer mit persönlicher und wirtschaftlicher Abhängigkeit“, d.h. Personen, deren Vertragsform faktisch einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis gleichkommt. Anhaltspunkte für Scheinselbständigkeit sind persönliche Abhängigkeit (Weisungsgebundenheit), Eingliederung in den organisierten Betriebs- und Arbeitsablauf des Auftraggebers, fehlendes Unternehmerrisiko, keine eigene Unternehmensorganisation und kein Auftreten am Markt. Vgl. hierzu ausführlich Dietrich (1998).

¹⁴⁴ Die Durchführungsanweisungen zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach § 57 SGB III (Stand 29.11.2004) enthalten Anhaltspunkte zur Abgrenzung selbständiger Tätigkeit gegenüber abhängiger Beschäftigung sowie Beispiele für Scheinselbständigkeit.

nach § 418 SGB III beziehen. Gründungswillige, die einen bestehenden Betrieb übernehmen oder in einen solchen eintreten, können gefördert werden, soweit die aus dem Betrieb erzielten Einkünfte nicht ausreichen, um in der Anlaufzeit ihren Lebensunterhalt und die Aufwendungen für die soziale Sicherung aufzubringen. Existenzgründungswillige, die dieselbe Tätigkeit bereits längere Zeit vorher, aber weniger als fünfzehn Stunden in der Woche ausgeübt haben, sollen nur gefördert werden, wenn sie in der Zeit nach der Existenzgründung erkennbar noch keine ausreichenden Einkünfte zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung trotz der vorher schon ausgeübten Tätigkeit erzielen.

Obgleich förderpolitisch unerwünscht, haben auch Personen, die ihr vorangegangenes Beschäftigungsverhältnis in der Absicht beendet haben, sich anschließend selbständig zu machen, theoretisch Zugang zur Förderung. Wer selbst kündigt, muss üblicherweise bis zum Arbeitslosengeldbezug (§ 117ff. SGB III) eine Sperrzeit von 12 Wochen hinnehmen (§ 144 Abs. 3 SGB III). Da jedoch mit unmittelbarer Gründung am ersten Tage der – theoretischen – Arbeitslosigkeit ein „versicherungswidriges Verhalten“ (§ 144 Abs. 1 SGB III) faktisch nicht zum Tragen kommt, wird die Sperrzeit hinfällig¹⁴⁵.

5.3.2 Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes seit seiner Einführung

Wie nachfolgende Abbildung 97 verdeutlicht, hat die Zahl der jährlichen Förderfälle in den vergangenen 18 Jahren des Bestehens des Überbrückungsgeldes eine bemerkenswerte Steigerung erfahren. Im Zeitverlauf wurde das Überbrückungsgeld vielfach modifiziert¹⁴⁶. Die Förderkonditionen wurden dabei immer komfortabler und zugleich der Förderzugang sukzessive erleichtert, wodurch sich wohl ein Gutteil der immer noch steigenden Nachfrage nach dem Programm erklärt.

Als die Bundesregierung 1985 beschloss, aus Mitteln der Arbeitslosenversicherung die Gründung einer selbständigen Existenz durch Arbeitslose zu fördern, existierten solche Programme in etlichen OECD-Ländern wie z.B. Frankreich, Spanien, Großbritannien, Australien, Kanada und den USA schon einige Jahre¹⁴⁷. Angeknüpft werden konnte dabei auch an Regelungen des bis 1969 geltenden Gesetzes über Arbeitslosenvermittlung und Arbeitslosenversicherung (AVAVG). Bereits in den späten fünfziger Jahren war – wenn auch unter völlig anderen Vorzeichen des Arbeitsmarktes – die Bedeutung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser erkannt und als arbeitsmarktpolitisches Instrument genutzt worden (vgl. §

¹⁴⁵ Dies war nicht immer so. Das Bundessozialgericht weist in seinem Urteil vom 17.10.1990 – 11 RAr 109/88 – darauf hin, dass durch die Gewährung von Überbrückungsgeld der Wille und die Bereitschaft des Arbeitslosen zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit gestärkt werden sollen. Personen, die eine abhängige Beschäftigung aufgeben, um sich im Anschluss daran selbständig zu machen, sind demnach ausdrücklich von der Förderung ausgeschlossen. Eine Änderung der Rechtslage trat offenbar ein mit dem Job-AQTIV-Gesetz. Dadurch wurde die Vorfrist von vier Wochen (in einer Maßnahme oder im Leistungsbezug) abgeschafft. Ziel der Neuregelung war es, den unmittelbaren Zugang aus sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung in eine selbständige Tätigkeit zu unterstützen und Zeiten der Arbeitslosigkeit so zu verkürzen. Allerdings gehen mit dieser Novellierung unvermeidlich auch gewisse Emergenzeffekte (Mitnahme) einher.

¹⁴⁶ Für die Unterstützung bei der Recherche gesetzlicher Änderungen zum Überbrückungsgeld danken wir Helene Bartel, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Referat II A 2.

¹⁴⁷ Vgl. OECD (1995), Meager (1995), Wilson/Adams (1994a/b), Benus et al. (1994), Barker (1989a/b), Breen/Halpin (1987).

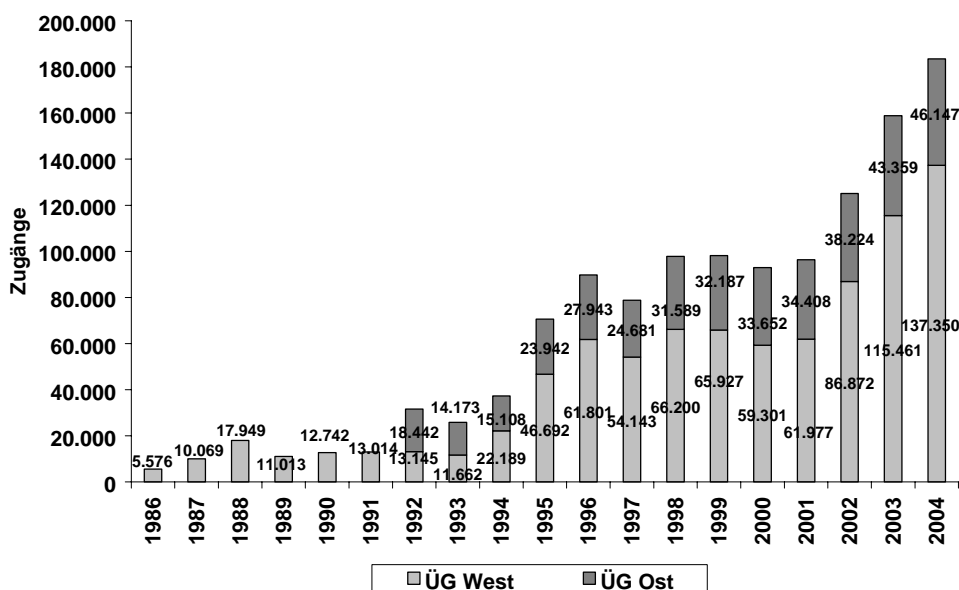
135 AVAVG „Überbrückungsbeihilfe zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit“). Damals wie heute war und ist es das Ziel dieser Förderung, bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit den Lebensunterhalt des Antragstellers und seiner Familienangehörigen sicherzustellen¹⁴⁸.

Die deutsche Arbeitsförderung, wie sie seit 1969 im Arbeitsförderungsgesetz geregelt war, konzentrierte sich ursprünglich auf die Förderung abhängiger Beschäftigung, insbesondere auf die Vermittlung in sozialversicherungspflichtige Arbeitsverhältnisse. Die Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nimmt in diesem Rahmen eine Sonderstellung ein. Mit der 7. Novelle zum Arbeitsförderungsgesetz (AFG) wurden ab dem 01.01.1986 „Leistungen zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit“ (§ 55a AFG; seit 01.01.1998 § 57 SGB III) gesetzlich verankert.

In seiner ursprünglichen Fassung wurde Überbrückungsgeld erst nach einem unmittelbar vorangegangenen mindestens zehnwöchigen Arbeitslosengeld- bzw. Arbeitslosenhilfebezug für eine Dauer von *längstens* 13 Wochen gewährt.

Mit dem *Achten Gesetz zur Änderung des Arbeitsförderungsgesetzes* wurden mit Wirkung ab dem 01.01.1988 die Förderungsbedingungen erleichtert und gleichzeitig die Leistungen ausgeweitet. Der Vorbezug von Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe von bislang 10 Wochen wurde auf 4 Wochen verkürzt. Zugleich wurde die Dauer des Überbrückungsgeld-Bezuges von 13 Wochen auf *bis zu* 26 Wochen verlängert. Die Zuschüsse zur Krankenversicherung und zur Altersversorgung waren zwar in der Urfassung ebenfalls vorgesehen, konnten nun aber *pauschaliert* werden und waren in ihrer Höhe nicht mehr an die tatsächlich vom Überbrückungsgeld-Bezieher aufgewendeten Beiträge gekoppelt. Die Reaktion der gründungswilligen Arbeitslosen auf diese Verbesserungen lässt sich aus dem Zuwachs der Bewilligungen um mehr als 78% gegenüber dem Vorjahr ersehen.

¹⁴⁸ Vgl. Richtlinien zur Förderung der Arbeitsaufnahme (FdA) vom 7. Juni 1963, Abschnitt D. Ziff. II Nr. 69 sowie Bundestagsdrucksache 10/3923 („Entwurf eines Siebten Gesetzes zur Änderung des Arbeitsförderungsgesetzes“) vom 01.10.1985, S. 1, 2, 20.

Abbildung 97: Zugänge in Überbrückungsgeld 1986-2004

Hinweis: Förderzahlen für Ostdeutschland können erst ab 1992 separat ausgewiesen werden. Die Förderzahlen West für 1986 bis 1991 entsprechen damit zugleich der Gesamtförderung.

Als Nächstes erweiterte *das Gesetz zur Änderung von Fördervoraussetzungen im Arbeitsförderungsgesetz* zum 01.01.1993 den Teilnehmerkreis des Überbrückungsgeldes. Seitdem konnten auch die Bezieher von strukturellem Kurzarbeitergeld und Beschäftigte in Arbeitsbeschaffungs- (ABM) oder Strukturanpassungsmaßnahmen (SAM) Überbrückungsgeld beantragen, wenn sie an diesen Maßnahmen zuvor mindestens 4 Wochen teilgenommen hatten. Da Kurzarbeiter und Beschäftigte in ABM bzw. SAM nicht als arbeitslos gelten und daher von der BA für diese Personengruppe keine Beiträge zu Krankenversicherung und Altersversorgung entrichtet werden, erhält dieser Personenkreis neben dem Überbrückungsgeld einen pauschalierten Zuschuss in Höhe der fiktiven Beiträge, die die BA bei Arbeitslosigkeit hätte entrichten müssen.

Seit 1992 werden auch die Fallzahlen der Förderung für die neuen Bundesländer gesondert ausgewiesen. Wie Abbildung 97 zeigt, hat das Überbrückungsgeld hier nach Abschlag des Wiedervereinigungsbooms und der gleichzeitig ansteigenden Arbeitslosigkeit kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. In den letzten Jahren entfiel regelmäßig ein Viertel bis ein Drittel der Förderung auf Gründungen in Ostdeutschland.

Mit dem *Beschäftigungsförderungsgesetz* von 1994 wurden die Förderkonditionen abermals deutlich verbessert. Seit dem 01.08.1994 wird Überbrückungsgeld nicht mehr „längstens“ sondern „grundsätzlich“ für eine Dauer von 26 Wochen gewährt. Seine Höhe beträgt nicht mehr „maximal“ die des Arbeitslosengeldes bzw. der Arbeitslosenhilfe, sondern umfasst exakt den gleichen Betrag. Die Nachfrage nach Überbrückungsgeld stieg noch im letzten Quartal des Jahres 1994 deutlich an und im Folgejahr verdoppelte sich die Zahl der Förderfälle. Wie der rasante Anstieg der Förderfälle ab dem vierten Quartal 1994 dokumentiert, trug die Ausweitung des Leistungsangebotes in erheblichem Maß zu einer Steigerung seiner

Attraktivität bei. Knapp 26.000 Förderfällen im Jahre 1993 stehen rund 37.300 Geförderte des Jahres 1994 gegenüber und schon bis zur Mitte des Jahres 1995 waren mehr Gründungswillige als im gesamten Vorjahr mit Überbrückungsgeld unterstützt worden. Dieser Entwicklung folgend war der ursprüngliche Haushaltsansatz von 408 Mio. DM auf 907 Mio. DM aufgestockt worden. Im Jahre 1996 schließlich überschritt die Summe der ausgeschütteten Fördermittel erstmals die Milliardengrenze: 89.774 Existenzgründer wurden mit insgesamt 1.063.005.837 DM gefördert.

Durch die Novellierungen wurde die Attraktivität der Leistung deutlich erhöht, doch wurde dadurch die Steuerbarkeit des Ausgabenvolumens durch die Bundesanstalt für Arbeit (BA) faktisch erheblich eingeschränkt.¹⁴⁹ Durch so genannte „ermessenslenkende Weisungen“¹⁵⁰ musste in der Vergangenheit mehrfach sichergestellt werden, dass die verfügbaren Ausgabenmittel und Verpflichtungsermächtigungen das Ausgabesoll nicht überschritten.

Das *Gesetz zur Änderung des Sechsten Buches Sozialgesetzbuch und anderer Gesetze* bestimmte mit Wirkung vom 01.01.1998, dass von der Bundesanstalt für Arbeit neben den bisherigen Zuschüssen zu den Aufwendungen für Sozialversicherung auch Zuschüsse zu einer Versicherung für den Fall der Pflegebedürftigkeit gewährt werden.

Seit 01.04.1997 ist – bedingt durch das *Arbeitsförderungs-Reformgesetz* – auch der Besuch einer (der eigentlichen Existenzgründung vorausgehenden) Maßnahme zur Vorbereitung der Existenzgründung für den Anspruch auf Überbrückungsgeld unschädlich. Damit erhalten auch diejenigen Gründungswilligen Zugang zum Überbrückungsgeld, die nicht aus dem unmittelbaren Bezug von Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe in die Selbständigkeit starten, sondern zuvor noch an einer anderen Maßnahme, etwa speziell zur Gründungsvorbereitung, teilnahmen.

Als das Arbeitsförderungsgesetz (AFG) zum 01.01.1998 durch das *Dritte Buch Sozialgesetzbuch (SGB III)* ersetzt wurde, ergaben sich für das Überbrückungsgeld (nunmehr geregelt in § 57 SGB III) im Wesentlichen nur sprachliche Änderungen. Auch wurde der Leistungszweck des Überbrückungsgeldes – Sicherung des Lebensunterhaltes und soziale Absicherung in der Zeit nach der Existenzgründung – explizit in den Gesetzestext aufgenommen (zur Abgrenzung etwa gegen Investitionszuschüsse). Die bisher neben dem Überbrückungsgeld gezahlten Zuschüsse zur sozialen Sicherung wurden nun Teil des Überbrückungsgeldes selbst.

Eine weitere Änderung beim Überbrückungsgeld brachte ab dem 01.08.1999 das Zweite SGB III-Änderungsgesetz. Existenzgründer erhalten seitdem auch dann Überbrückungsgeld, wenn eine Lücke zwischen Arbeitslosengeldbezug und Existenzgründung besteht. Nach der bisherigen Regelung wurde

¹⁴⁹ Faktisch handelt es sich um Pflichtleistungen in rechtlicher Gestalt einer Ermessensleistung.

¹⁵⁰ Mit dem Runderlass vom 03.01.1997 wurden die Arbeitsämter ermächtigt, die Förderdauer um bis zu vier Wochen zu kürzen, wenn der Alg-Anspruch zuvor schon weitgehend ausgeschöpft war. Weiterhin wurden von den Arbeitsämtern durch Heraufsetzung der Mindestdauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit die Zugangsvoraussetzungen eingeeengt. Regional unterschiedlich konnte diese Dauer in einzelnen Ämtern bis zu 12 Monate (faktisch Langzeitarbeitslosigkeit) betragen. Es ist nicht bekannt, ob ähnliche Steuerungsmechanismen auch bei anderen Instrumenten aktiver Arbeitsmarktpolitik zur Anwendung kommen.

den Gründerinnen und Gründern das Überbrückungsgeld nur dann gewährt, wenn die Lohnersatzleistung bis zum Tag vor der Existenzgründung (bzw. einer vorbereitenden Maßnahme) gezahlt wurde. Seither reicht auch ein enger zeitlicher Zusammenhang aus. Kurzfristige Lücken, z. B. Verzögerungen bei der Gewerbeanmeldung, wirken sich nicht mehr leistungsschädlich aus. Des Weiteren wurde die komplizierte Berechnung der zu erstattenden Sozialversicherungsbeiträge wieder durch ein Pauschalssystem ersetzt, das sich diesmal am Mittelwert der Beiträge orientierte. Weiterhin wurden mit dem Zweiten SGB III-Änderungsgesetz auch die fachkundigen Stellen für die Ausfertigung der Tragfähigkeitsbescheinigung konkretisiert.¹⁵¹

Mit dem Job-AQTIV-Gesetz zur Reform der arbeitsmarktpolitischen Instrumente wurden zum 01.01.2002 die Fördervoraussetzungen erneut modifiziert. Seitdem ist bereits ein Anspruch auf Entgelterersatzleistungen für eine Förderung mit dem Überbrückungsgeld hinreichend, ohne dass derartige Leistungen bereits bezogen werden müssen. Wie schon oben erwähnt, wurde mit dem Job-AQTIV-Gesetz auch die vierwöchige Vorfrist abgeschafft, um den unmittelbaren Zugang in selbständige Tätigkeit zu vereinfachen und die Dauer der Arbeitslosigkeit – und damit auch des Leistungsbezuges – zu verkürzen. Gründungswillige Arbeitslose können damit bereits am ersten Tage ihrer Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit starten. Mit dem gleichen Gesetz wurde auch verfügt, dass ÜG nicht gewährt werden kann, so lange Ruhestatbestände nach den §§ 142 – 145 SGB III vorliegen. Dadurch sollte sichergestellt werden, dass etwa Personen, die einer Sperrzeit unterliegen, von der Förderung während dieses Zeitraumes ausgeschlossen bleiben. Denn wer seine abhängige Beschäftigung selbst kündigt, wird üblicherweise mit einer 12-wöchigen Sperre belegt, bevor er Leistungen der Arbeitsagentur in Anspruch nehmen kann (§ 144 (1) SGB III). Eine Gründungsförderung nach Eigenkündigung war demnach bis Ende 2001 frühestens nach 16 Wochen möglich. Erstaunlicherweise kann diese Wartefrist unter der neuen Regelung jedoch – trotz eindeutig gegenteiliger Intention des Gesetzgebers – offenbar vermieden werden. Zwar wird die Arbeitslosigkeit durch die Eigenkündigung vom Leistungsempfänger selbst herbeigeführt, durch sofortige Gründung einer selbständigen Existenz wird jedoch der Leistungsbezug und damit der zur Verhängung einer Sperrzeit führende Tatbestand vermieden (§ 144 (2) SGB III). Dies setzt voraus, dass ein tragfähiges Unternehmenskonzept nicht nur vorliegt, sondern im Vorfeld der Gründung auch schon von einer fachkundigen Stelle evaluiert wurde. Es stellt sich mithin die Frage, ob die modifizierten Rahmenbedingungen nicht nur die Einsparung von Transferleistungen vor der Gründung bewirken (da nach der alten Regelung mindestens 4 Wochen bzw. die Teilnahme an einer Maßnahme der aktiven Arbeitsmarktpolitik obligatorisch waren), sondern möglicherweise zugleich auch Fehlanreize geben, die zu einer Mitnahme des Förderangebots führen können.

Missbräuchliche Inanspruchnahme von Förderleistungen oder auch Doppelförderungen zu vermeiden, war das Ziel des Ersten Gesetzes für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz I“) zum 01.01.2003. Mit Inkrafttreten von „Hartz III“ (Drittes Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt) zum 01.01.2004 wurde die bisherige Ermessensleistung¹⁵² in eine Pflichtleistung umgewandelt,

¹⁵¹ Die Auflistung war jedoch nicht exhaustiv, sondern fokussierte vor allem besonders qualifizierte Einrichtungen, um die Nachhaltigkeit der geförderten Gründungen besser zu sichern.

¹⁵² Obgleich bis dato formal eine Ermessensleistung der aktiven Arbeitsförderung, weist das ÜG aber aufgrund seiner materiell-rechtlichen Ausgestaltung einen „Quasi-Pflichtcharakter“ auf. Spätestens seit den Neuregelun-

zum einen, um mehr Klarheit hinsichtlich des Förderanspruchs zu schaffen, zum anderen auch, um Gleichheit mit dem ExGZ herzustellen, auf den schon seit Anfang an (d.h. seit 01.01.2003) ein Rechtsanspruch bestand. Mit Hartz III wurde weiterhin die Förderung von Personen ausgeschlossen, die das 65. Lebensjahr erreicht haben. Neu ist seit dem 01.01.2004 auch, dass eine abermalige Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach SGB III (ÜG oder ExGZ) erst 24 nach Ende einer vorangegangenen Gründungsförderung möglich ist.

Die bislang letzte Änderung der Rechtsgrundlagen für das Überbrückungsgeld brachte das Vierte Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz IV“) zum 01.01.2005. Zunächst wurde damit klargestellt, dass Überbrückungsgeld nur bei hauptberuflicher Selbständigkeit gewährt wird.¹⁵³ Weiterhin wurde der Förderanspruch eingegrenzt auf ABM-Teilnehmer nach SGB III, wohingegen ABM-Teilnehmer nach SGB II künftig nicht mehr anspruchsberechtigt sind. Infolge der Einführung des SGB II und der Zusammenlegung von Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe zu der neuen Leistung „Grundsicherung für Arbeitssuchende“ ist der Bezug von Arbeitslosenhilfe als Fördervoraussetzung gestrichen worden. Wer Arbeitslosengeld II nach dem SGB II erhält, kann seit Anfang 2005 nicht mehr mit dem Überbrückungsgeld gefördert werden.

5.3.3 Budget und Kosten der Förderung mit Überbrückungsgeld

In Abbildung 98 sind die jährlichen Fördervolumina dargestellt. Wie man sieht, stieg parallel zu den Teilnehmerzahlen auch das finanzielle Engagement der Arbeitslosenversicherung im Bereich der Gründungsförderung insbesondere in den letzten drei Jahren steil an. Im Jahre 1996 wurde erstmals die „Milliarden-grenze“ – damals allerdings noch in D-Mark – überschritten¹⁵⁴. Abgesehen von einem temporären Rückgang im darauf folgenden Jahr stieg die Förderung seitdem weiter an, bis 2002 schließlich die „Milliardengrenze“ auch in Euro erreicht wurde. Wie die Abbildung zeigt, nahmen die Ausgaben für ÜG auch in den Jahren 2003 und 2004 weiterhin deutlich zu. Der ursprünglich erwartete Substitutionseffekt durch das neue „Konkurrenzprodukt“ Ich-AG ist also nicht eingetreten¹⁵⁵. Bedenkt man, dass zu den 1,7 Milliarden Euro Überbrückungsgeld im Jahre 2004 noch weitere gut 980 Millionen Euro für die Ich-AG hinzukom-

gen durch das Zweite SGB III-Änderungsgesetz zum 01.08.1999 gab es weder hinsichtlich der Höhe noch im Hinblick auf die Dauer der Leistung handhabbare Kriterien zur Ausübung des Ermessens. Entscheidungsgrundlage für die Leistungsgewährung war und ist vor allem die Stellungnahme der fachkundigen Stelle über die voraussichtliche Tragfähigkeit der geplanten Unternehmung. Ablehnungen sind demgemäß nur dann zu rechtfertigen, wenn plausible und offensichtliche Gründe vorliegen, die gegen eine erfolgreiche selbständige Tätigkeit sprechen.

¹⁵³ In der Vergangenheit war dieses Kriterium lediglich implizit gefordert, etwa durch „wirtschaftliche Tragfähigkeit“ oder „Sicherung des Lebensunterhaltes“.

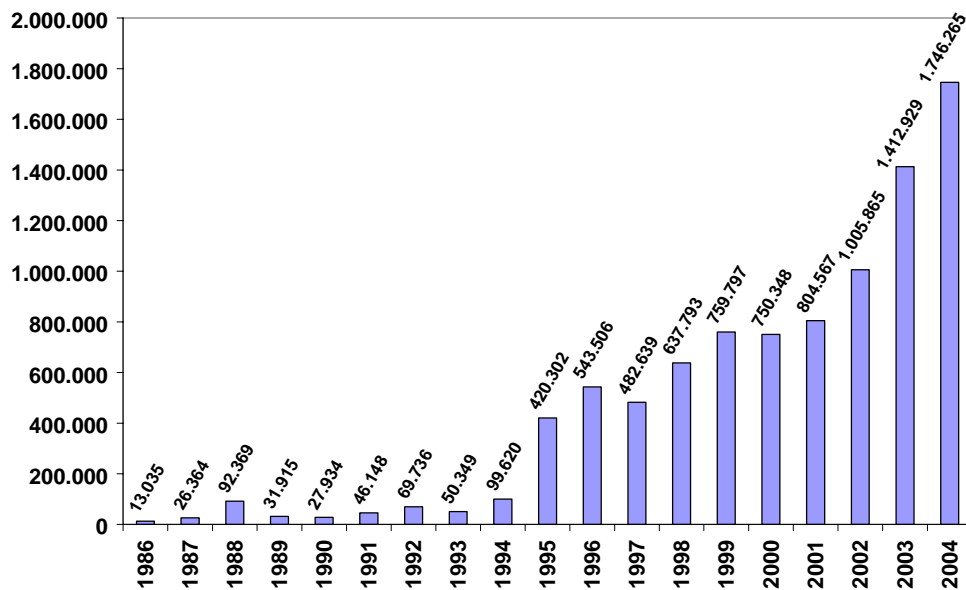
¹⁵⁴ Nicht zuletzt aufgrund des stark angewachsenen Finanzvolumens war das Überbrückungsgeld in der Vergangenheit schon mehrfach Gegenstand intensiver Evaluation. Eine erste Untersuchung legten Kaiser/Otto bereits 1990 vor, um die Auswirkungen des Achten AGF-Änderungsgesetzes zu analysieren. Die vorerst letzte umfassende Studie stammt von Wießner aus dem Jahr 2001.

¹⁵⁵ Vgl. Koch/Wießner (2003).

men, so nimmt die Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit mittlerweile einen prominenten Rang im Haushaltsplan der Bundesagentur für Arbeit ein¹⁵⁶.

Die Teilnehmerzahlen und der damit verbundene Finanzaufwand stiegen schon in der Anfangsphase derart rapide an, dass bereits im August 1988 – nachdem die Inanspruchnahme einen ersten Höhepunkt erreicht hatte – Einschränkungen hinsichtlich der im Einzelfall zu gewährenden Förderhöhe und -dauer erlassen wurden¹⁵⁷. Durch die Umwandlung in eine Pflichtleistung, auf die ein Rechtsanspruch besteht, wurde sowohl für die Exekutivorgane als auch für die Gründungsinteressierten mehr Transparenz und mehr Rechtssicherheit geschaffen.

Abbildung 98: Jährliche Ausgaben für Überbrückungsgeld 1986-2004 in Tausend Euro



Hinweis: DM-Beträge wurden in EUR umgerechnet.

War das Überbrückungsgeld in seinen frühen Jahren für den Einzelnen eher von flankierendem Charakter, so hat sich seine Bedeutung in den letzten Jahren gewandelt. In Tabelle 2 der jährlichen Eingliederungsbilanzen (siehe Anhang A-II.5.3) werden durchschnittliche Ausgaben je Arbeitnehmer pro Monat ausgewiesen, die sich errechnen aus den durchschnittlichen monatlichen Ausgaben dividiert durch den

¹⁵⁶ In der Eingliederungsbilanz des Jahres 2003 (eine EB für 2004 liegt noch nicht vor) nehmen die Ausgaben für das Überbrückungsgeld gut ein Zehntel des gesamten Eingliederungstitels ein, in dem die Ermessensleistungen der aktiven Arbeitsförderung zusammengefasst sind. Zusammen mit den Ausgaben für den ExGZ (268,4 Mio. Euro), der jedoch als Pflichtleistung nicht unter den Eingliederungstitel fällt, beträgt der Ausgabenanteil für die Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit sogar 12,2 Prozent. Da das Überbrückungsgeld seit 2004 ebenfalls zur Pflichtleistung wurde, ist die Berechnung einer solchen Quote für das Folgejahr nicht mehr sinnvoll. Aufgrund der weiter angestiegenen Ausgaben für Existenzgründungsförderung ist jedoch davon auszugehen, dass sich auch deren Anteil an den Gesamtausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik weiter erhöht hat.

¹⁵⁷ Das Überbrückungsgeld war deshalb schon in seinen Anfangsjahren Gegenstand intensiver Evaluation. Vgl. Kaiser/Otto (1990).

durchschnittlichen Teilnehmerbestand. Für das Jahr 2004 liegt noch keine Eingliederungsbilanz vor. Die jahresdurchschnittlichen Kosten pro Teilnehmer können jedoch zumindest näherungsweise¹⁵⁸ berechnet werden aus dem jahresdurchschnittlichen *Teilnehmerbestand* und den jährlich verausgabten Haushaltsmitteln. Für 2004 ergeben sich mithin

$$\frac{1.746.265.347 \text{ EUR}}{83.650} = 20.876 \text{ EUR/Teilnehmer}$$

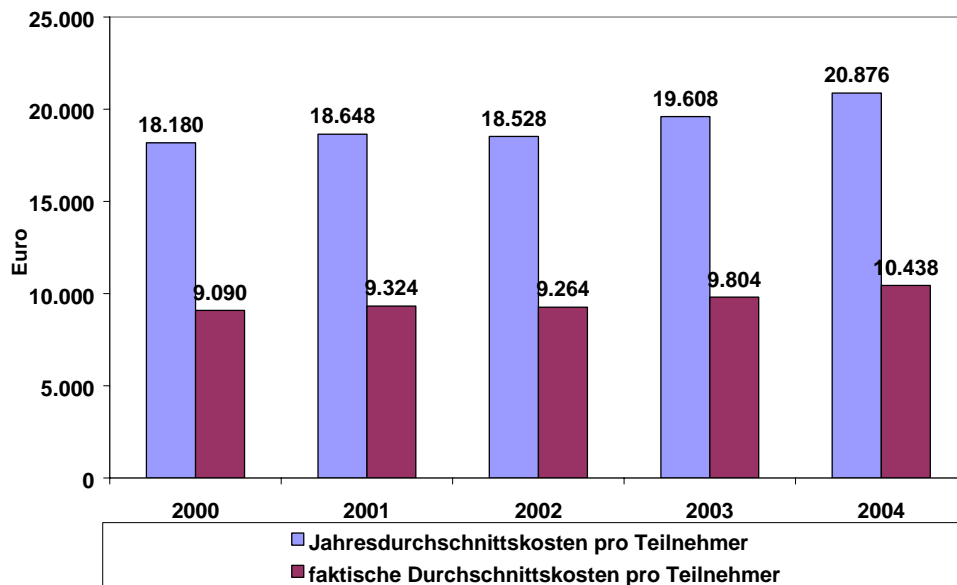
Dies bedeutet, dass die Förderung mit dem Überbrückungsgeld für die *Dauer eines Jahres* im Durchschnitt 20.876 Euro pro Förderfall kosten würde (siehe Abbildung 99). Da der Bestand an Maßnahmeteilnehmern aufgrund der sechsmonatigen Laufzeit des Überbrückungsgeldes innerhalb eines Jahres theoretisch zweimal umgeschlagen wird, sind die so ermittelten Jahresdurchschnittskosten durch Zwei zu dividieren. Es ergeben sich für 2004 durchschnittliche Kosten pro Förderfall („faktische Durchschnittskosten“) von 10.438 Euro¹⁵⁹.

Wie nachfolgende Abbildung weiter zeigt, sind die durchschnittlichen Kosten der Förderung in den letzten fünf Jahren kontinuierlich angestiegen – von 2000 bis 2004 um rund 15 Prozent. Das Überbrückungsgeld ist also „teurer“ geworden¹⁶⁰. Nachdem die durchschnittlichen Teilnehmerkosten von 2000 bis 2002 in etwa auf vergleichbarem Niveau geblieben waren, erfolgte 2003 mit Einführung der neuen Ich-AG ein Sprung, der sich 2004 noch weiter fortsetzte.

¹⁵⁸ Nicht berücksichtigt sind bei dieser Berechnung Fälle, die vorzeitig aus der Maßnahme ausscheiden oder Tatbestände, die zu einer Verkürzung der Förderdauer führen.

¹⁵⁹ Die „faktischen Durchschnittskosten“ sind an dieser Stelle unscharf berechnet, doch mag dies hinreichen, um die Größenverhältnisse des Förderaufwandes zu veranschaulichen. Genau genommen müssten die Ausgaben auf die durchschnittliche Förderdauer normiert werden, die aufgrund vorzeitiger Förderabbrüche oder diverser Ausnahmetatbestände kürzer als 6 Monate ist. Für das Jahr 2003 beispielsweise wird sie in der Eingliederungsbilanz auf 5,7 Monate beziffert.

¹⁶⁰ Auf diesen Sachverhalt weist auch die BA in ihrer Kommentierung zur Eingliederungsbilanz 2003 hin. So wird dort im Vorjahresvergleich von einer Kostensteigerung von 90 Euro pro Monat bzw. 5,8 Prozent berichtet.

Abbildung 99: Durchschnittskosten pro Teilnehmer – jährlich und faktisch (2000-2004)

Erklärt werden kann diese Entwicklung neben einem Inflationsanteil und Lohnsteigerungen als quasi exogenen Einflüssen mit einer stärkeren Selbstselektion der Teilnehmer zwischen dem ÜG und dem ExGZ, auf die das IAB bereits im Jahre 2003 hingewiesen hatte¹⁶¹. Für gründungswillige Arbeitslose, die zuvor ein relativ niedriges Einkommen hatten und infolge dessen auch vergleichsweise niedrige Lohnersatzleistungen beziehen, ist die Ich-AG zumindest in finanzieller Hinsicht die günstigere Förderalternative. Zu dieser Gruppe zählen mutmaßlich Personen mit niedrigerem Qualifikationsniveau, aber auch Arbeitslose, die zuvor in Teilzeit beschäftigt waren und solche Gründer, die bereits Arbeitslosenhilfe bezogen. Umgekehrt ist das Überbückungsgeld für Arbeitslose, die aufgrund eines vormals höheren Einkommens auch ein relativ hohes Arbeitslosengeld beziehen, lukrativer. Für den Beobachtungszeitraum ist weiterhin eine – ebenfalls stetig anwachsende Kluft zwischen den Durchschnittsbeträgen in Ost- und Westdeutschland zu beobachten. Lag die Differenz der Jahresdurchschnittskosten¹⁶² im Jahre 2000 noch bei 3.078 Euro (West: 17.555 Euro, Ost: 14.477 Euro), so war sie bis 2004 schon auf 4.850 Euro (West: 22.123 Euro, Ost: 17.273 Euro) angewachsen. Die Durchschnittsförderung war damit im Jahr 2004 im Westen um mehr als ein Viertel höher als im Osten (siehe ausführlich Anhang A-II.5.2).

¹⁶¹ Vgl. Koch/Wießner (2003).

¹⁶² Näherungsweise Berechnung, keine Daten aus der Eingliederungsbilanz.

5.3.4 Teilnehmerstrukturen

Zum besseren Verständnis der Förderstrukturen ist es sinnvoll, die ÜG-Teilnehmer mit den Arbeitslosen insgesamt zu vergleichen. Wir vergleichen die Maßnahmeteilnehmer mit den Arbeitslosen im *Bestand*, da sie sich aus diesem rekrutieren. Vorstellbar wäre auch, *Abgänge* aus Arbeitslosigkeit in den Vergleich mit einzubeziehen, da die Existenzgründer mit dem Schritt in die Selbständigkeit ebenfalls die Arbeitslosigkeit hinter sich lassen. Da die aktuell verfügbare Datenbasis jedoch erforderliche Bereinigungen, wie zum Beispiel Tod, Nichterwerbstätigkeit, (vorgezogenen) Ruhestand und ähnliches, nicht ermöglicht, wird auf diesen Schritt verzichtet. Eine ausführliche Deskription findet sich in Anhang A-II.5.1 und A-II.5.2. Nachfolgend sei ein kurzer Auszug daraus für das Jahr 2004 kursorisch diskutiert.

Wie nachfolgende Übersicht 11 zeigt, stehen den fast 4,4 Millionen Arbeitslosen im jahresdurchschnittlichen Bestand 183.497 Zugänge beim Überbrückungsgeld gegenüber, woraus sich eine *Gründungsquote* von etwa 4,2 Prozent ergibt¹⁶³. Der *Frauenanteil* der ÜG-Geförderten liegt mit 25,7% deutlich unter dem Anteil der Frauen an den Arbeitslosen von 44,1%. Die regionalen Disparitäten hinsichtlich des Frauenanteils an den Arbeitslosen – im Osten ist ihr Anteil größer als im Westen – finden auch im Gründungsgeschehen ihren Niederschlag. Der Anteil der Gründerinnen ist im Osten deutlich höher als im Westen. Andere Erwerbsmuster mögen hierfür ausschlaggebend sein.

Nach § 8 SGB III sollen die Leistungen der aktiven Arbeitsförderung zur Verbesserung der beruflichen Situation von Frauen beizutragen. § 8 (2) SGB III zufolge sollen Frauen mindestens entsprechend ihrem Anteil an den Arbeitslosen und Ihrer relativen Betroffenheit durch Arbeitslosigkeit gefördert werden. Fördermaßnahmen müssten demnach so verteilt werden, dass sie einen Beitrag zur Angleichung der Situation von Frauen und Männern auf dem Arbeitsmarkt leisten. Entsprechend wäre ein Frauenanteil von rund zwei Fünfteln zu realisieren gewesen. Wenn auch dieses Ziel bei vordergründiger Betrachtung verfehlt zu sein scheint, so ist umgekehrt jedoch zu bedenken, dass die Teilnahme an der Gründungsförderung ausschließlich auf Selbstselektion beruht. Die Steuerungsmechanismen der Agenturen zur Erfüllung dieses gesetzlichen Auftrages sind mithin stark eingeschränkt¹⁶⁴.

Neben Frauen richtet sich bei der Teilnahme an Förderung das Augenmerk weiterhin auf besonders förderungswürdige Personengruppen, die auch in der Eingliederungsbilanz (vgl. Anhang A-II.5.3) jeweils separat ausgewiesen werden. Zu diesen zählen

¹⁶³ Zum Vergleich: Sowohl die KfW als auch der GEM-Report haben in ihren bevölkerungsrepräsentativen Stichproben eine etwa halb so hohe Gründungsquote von ca. 2,1 – 2,2% ermittelt (siehe Kapitel II.2). Eine derart überdurchschnittliche Gründungsquote weist auf die Existenz zweier möglicher Erklärungsmuster hin: „Unemployment Push“ als eine Erklärung für eine tatsächlich höhere Gründungsquote aus Arbeitslosigkeit im Vergleich zur Gesamtbevölkerung, Mitnahme bzw. Missbrauch öffentlicher Leistungen als eine zweite Erklärung, die die Zahl der Selbständigen nur „auf dem Papier“ erhöht.

¹⁶⁴ Trotz teils erheblicher Disparitäten bei einzelnen Instrumenten wird dieser Anteil im Gesamtdurchschnitt über alle Instrumente der aktiven Arbeitsförderung hinweg betrachtet auch ungefähr erreicht. So ist beispielsweise beim ExGZ der Frauenanteil deutlich höher. Offenbar sprechen die Strukturen dieses Programms Gründerinnen in höherem Maße an. Vgl. ausführlich die nachfolgenden Ausführungen zum ExGZ.

- Ältere Personen im Alter von 50 Jahren und darüber,
- Schwerbehinderte mit einem Grad der Behinderung von wenigstens 50 (§ 1 SchwbG), einschließlich Gleichgestellte,
- Geringqualifizierte ohne (oder mit veraltetem) Berufsabschluss
- Langzeitarbeitslose, die ein Jahr und länger arbeitslos sind (§ 18 Abs. 1 SGB III), sowie
- Berufsrückkehrerinnen, die jedoch zur Gründungsförderung keinen Zugang haben und deshalb nicht weiter betrachtet werden.

Hinsichtlich der *Altersverteilung* unterscheiden sich die Überbrückungsgeld-Empfänger vor allem dadurch, dass sie in den mittleren Alterkohorten stärker und dagegen bei den Jüngeren (bis unter 25 Jahre) schwächer, bei den Älteren (55 Jahre und älter) sogar sehr viel schwächer vertreten sind. Eine abnehmende Gründungsbeteiligung mit zunehmendem Alter ist bereits ab der Alterskategorie 45 bis unter 55 Jahre zu beobachten.

Gesundheitliche Einschränkungen liegen bei den Gründerinnen und Gründern erwartungsgemäß in weit aus geringerem Maße vor als bei den Arbeitslosen. Zu hoch sind offenbar die Anforderungen an die Jungunternehmer, die für die anstrengende Start- und Konsolidierungsphase neben den bereits angesprochenen Kenntnissen und Fähigkeiten gewiss auch eine ausreichende physische Fitness und psychische Belastbarkeit mitbringen müssen. Während bei den Zugängen in Überbrückungsgeld gerade jeder Zehnte Gesundheitsdefizite aufweist, trifft dies fast jeden Vierten unter den Arbeitslosen. Dementsprechend sind auch nur 1,4 Prozent der Geförderten *Schwerbehinderte*. Mit 4,0 Prozent ist deren Anteil an den Arbeitslosen fast dreimal so hoch.

Auch hinsichtlich der *Qualifikation* erweisen sich die Gründerinnen und Gründer als eine Positivauslese. Kein Wunder, bedenkt man die umfangreichen Anforderungen an die Humankapitalausstattung der Newcomer, um den Start erfolgreich zu bewältigen. Während von den Arbeitslosen gut jeder Dritte über keine abgeschlossene Berufsausbildung verfügt, ist dies beim Überbrückungsgeld lediglich jeder Neunte. Bei der betrieblichen Ausbildung zeigen sich zwischen den beiden Gruppen kaum Unterschiede, wohl aber bei den höherwertigen Ausbildungen. So haben 8 Prozent der ÜG-Fälle eine (Berufs-)Fachschule absolviert, bei den Arbeitslosen nur etwa halb so viele. Die Überbrückungsgeld-Empfänger kommen zusammen genommen auf eine Akademiker-Quote von 21 Prozent (7,7% haben einen Fachhochschulabschluss, 13,3% haben ein Universitätsstudium absolviert). Bei den Arbeitslosen sind dies lediglich knapp 6 Prozent (2,0% FH, 3,8% Uni).

Übersicht 11: Teilnehmerstrukturen Überbrückungsgeld – Strukturen der Arbeitslosen 2004

Zeile		Zugänge Überbrückungsgeld		Arbeitslose jahresdurchschnittl. Bestand	
		Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
1	Deutschland gesamt	183.497	100,0%	4.381.702	100,0%
2	darunter (Zeile 1) Frauen	47.102	25,7%	1.932.383	44,1%
	nach Altersgruppen				
3	davon (Zeile 1) bis unter 25 Jahre	10.974	6,0%	502.737	11,5%
4	darunter (Zeile 3) Frauen	2.704	24,6%	192.180	38,2%
5	davon (Zeile 1) 25 bis unter 35 Jahre	54.735	29,8%	952.972	21,7%
6	darunter (Zeile 5) Frauen	13.823	25,3%	390.108	40,9%
7	davon (Zeile 1) bis 35 unter 45 Jahre	72.627	39,6%	1.259.146	28,7%
8	darunter (Zeile 7) Frauen	19.202	26,4%	576.904	45,8%
9	davon (Zeile 1) 45 bis unter 55 Jahre	37.156	20,2%	1.183.324	27,0%
10	darunter (Zeile 9) Frauen	9.790	26,3%	553.641	46,8%
11	davon (Zeile 1) 55 Jahre und älter	8.005	4,4%	483.523	11,0%
12	darunter (Zeile 11) Frauen	1.583	19,8%	219.550	45,4%
	nach Gesundheit				
13	davon (Zeile 1) ohne gesundh. Einschränkungen	165.130	90,0%	3.367.121	76,8%
14	darunter (Zeile 13) Frauen	43.339	26,2%	1.537.450	45,7%
15	davon (Zeile 1) mit gesundh. Einschränkungen ohne Schwerbehind.	15.864	8,6%	840.664	19,2%
16	darunter (Zeile 15) Frauen	3.187	20,1%	329.044	39,1%
17	davon (Zeile 1) Schwerbehinderte	2.503	1,4%	173.917	4,0%
18	darunter (Zeile 17) Frauen	576	23,0%	65.889	37,9%
	nach Ausbildung				
19	darunter (Zeile 1) ohne Berufsausbildung	22.125	12,1%	1.490.806	34,0%
20	darunter (Zeile 19) Frauen	4.275	19,3%	615.634	41,3%
21	darunter (Zeile 1) betriebliche Ausbildung	107.608	58,9%	2.437.005	55,6%
22	darunter (Zeile 21) Frauen	25.579	23,8%	1.080.607	44,3%
23	darunter (Zeile 1) Berufsfachschule, Fachschule	14.636	8,0%	200.027	4,6%
24	darunter (Zeile 23) Frauen	5.054	34,5%	119.779	59,9%
25	darunter (Zeile 1) Fachhochschule	14.046	7,7%	88.404	2,0%
26	darunter (Zeile 25) Frauen	3.750	26,7%	37.434	42,3%
27	darunter (Zeile 1) Universität	24.350	13,3%	165.460	3,8%
28	darunter (Zeile 27) Frauen	8.243	33,9%	78.928	47,7%
	nach Dauer der vorangehenden Arbeitslosigkeit				
29	darunter (Zeile 1) bis unter 1 Monat	16.012	11,1%	458.576	10,5%
30	darunter (Zeile 29) Frauen	4.032	25,2%	184.294	40,2%
31	darunter (Zeile 1) 1 bis unter 3 Monate	29.291	20,3%	703.843	16,1%
32	darunter (Zeile 31) Frauen	7.359	25,1%	288.584	41,0%
33	darunter (Zeile 1) 3 bis unter 6 Monate	31.959	22,1%	709.007	16,2%
34	darunter (Zeile 33) Frauen	7.986	25,0%	304.829	43,0%
35	darunter (Zeile 1) 6 bis unter 12 Monate	41.938	29,0%	830.545	19,0%
36	darunter (Zeile 35) Frauen	11.472	27,4%	373.468	45,0%
37	darunter (Zeile 1) 12 bis unter 24 Monate	19.099	13,2%	820.175	18,7%
38	darunter (Zeile 37) Frauen	4.737	24,8%	372.654	45,4%
39	darunter (Zeile 1) ab 24 Monate	6.161	4,3%	859.556	19,6%
40	darunter (Zeile 39) Frauen	1.429	23,2%	408.553	47,5%

Bei der Betrachtung der *Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit* vor der Gründung fällt insbesondere die Verteilung an den beiden Enden des zeitlichen Kontinuums auf. Maximal einen Monat arbeitslos bis zum Start in die Selbständigkeit waren immerhin gut 11 Prozent der Geförderten, was in etwa der Verteilung im Bestand an Arbeitslosen entspricht. Zum Vergleich: Im Jahr 2000 waren dies lediglich 2,7 Prozent, im Jahr 2001 waren es 2,8 Prozent. Mit dem bereits genannten Wegfall der Vier-Wochen-Frist stieg der Anteil 2002 auf 9,4 Prozent und 2003 auf 10,8 Prozent. Unstrittig werden durch eine kurze Bezugsdauer die Kosten der Arbeitslosigkeit niedrig gehalten. Wer bei einer entsprechenden Kündigungsfrist frühzeitig mit den Vorbereitungen der Gründung beginnt und das Vorhaben zügig vorantreibt, kann zeitnah starten. Eine möglichst kurze Phase der Erwerbslosigkeit dürfte auch im Interesse der Betroffenen selbst liegen. Gleichwohl sind an dieser Stelle Mitnahmetatbestände nicht auszuschließen. Unter Umständen wurde eine Beendigung des Arbeitsverhältnisses auch bewusst herbeigeführt, um anschließend in den Genuss der BA-Förderung zu gelangen.

Ogleich weniger als halb so hoch wie unter den Arbeitslosen erscheint auch unter den Geförderten der Anteil an Langzeitarbeitslosen von über 17 Prozent als relativ hoch. Gut vier Fünftel starten dagegen innerhalb eines Jahres nach Verlust des Arbeitsplatzes. Während sich dieser Anteil und damit das Gros der Gründungen zunächst mit Suchaktivitäten nach erneuter abhängiger Beschäftigung und anschließender Gründungsvorbereitung als Ergebnis erfolgloser Bemühungen interpretieren lässt, so ist doch anzunehmen, dass die Erfolgsaussichten einer Existenzgründung mit zunehmender Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit nicht steigen werden. Für Gründungen aus Langzeitarbeitslosigkeit ist mithin auch ein Gutteil an Verzweiflung als Gründungsmotiv („Necessity-Gründung“) zu unterstellen, wie in Interviews auch immer wieder bestätigt wird. Speziell für das Jahr 2004 kann aber auch ein anderer Sachverhalt für die Zunahme der Gründungsaktivitäten Langzeitarbeitsloser angenommen werden. Denn als im letzten Quartal des vergangenen Jahres die Inhalte von „Hartz IV“ allgemein bekannt wurden, war einerseits klar, dass künftig (d.h. ab 2005) Gründungsförderung nur noch Beziehern von Arbeitslosengeld I gewährt würde. Wer sich hingegen im Rechtskreis des SGB II befindet und bereits Alg II bezieht, kann weder Überbrückungsgeld noch Existenzgründungszuschuss erhalten. Dies trifft – mit Ausnahme der Älteren, die nach den neuen Regelungen bis zu 18 Monate lang Alg I beziehen können – faktisch auf den Großteil der Langzeitarbeitslosen des Jahres 2004 zu¹⁶⁵. Ein weiterer Grund mag aber noch stärker für den Ansturm auf die Förderprogramme in den letzten Monaten des Jahres 2004 ursächlich gewesen sein. Als nämlich ehemalige oder prospektive Bezieher von Arbeitslosenhilfe nach dem SGB III realisierten, dass sie unter den ab 2005 für sie relevanten Regelungen des SGB II kein Alg II erhalten würden – etwa weil ihr zu berücksichtigendes Vermögen zu hoch war, oder das Einkommen bzw. Vermögen der Bedarfsgemeinschaft, in der sie lebten – war es nahe liegend, über den Weg der Existenzgründung die Fortzahlung sozialstaatlicher Transfers, wenn auch in anderer Form, zumindest noch für einen gewissen Zeitraum zu sichern. Noch stärker als beim Überbrückungsgeld dürfte dies vor allem die Nachfrage nach dem ExGZ stimuliert haben, der bekanntlich für bis zu drei Jahre gewährt werden kann¹⁶⁶. Für diese Interpretation spricht unter anderem, dass sich der Anteil der Langzeitarbeitslosen an den Geförderten 2004 gegenüber

¹⁶⁵ Dieser Personenkreis hat künftig die Möglichkeit ein individuelles Einstiegsgeld nach § 29 SGB II bei Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit zu erhalten.

¹⁶⁶ Vgl. ausführlich das nachfolgende Unterkapitel zum ExGZ.

den vorangegangenen Jahren deutlich erhöht hat. Während die Langzeitarbeitslosigkeit im Osten Deutschlands wesentlich höher ausfällt als im Westen, zeichnen sich hinsichtlich der Dauer der Arbeitslosigkeit vor Gründung kaum Unterschiede zwischen den alten und den neuen Bundesländern ab.

5.3.5 Deskriptive Betrachtung des Fördererfolges anhand der Eingliederungsbilanz

Die Realisierung eines hohen Beschäftigungsstandes und eine kontinuierliche Verbesserung der Beschäftigungsstruktur sind Globalziele jeglicher Leistungen der Arbeitsförderung (§ 1 SGB III). Sie sind insbesondere darauf auszurichten, das Entstehen von Arbeitslosigkeit zu vermeiden oder die Dauer der Arbeitslosigkeit zu verkürzen.

In der Eingliederungsbilanz wird die Wirksamkeit einer Förderung nach deren Abschluss insbesondere anhand zweier zentraler Kriterien bewertet:

1. Aufnahme einer Beschäftigung oder
2. Beendigung der Arbeitslosigkeit nach Abschluss der arbeitsmarktpolitischen Maßnahme.

Bei dieser pragmatisch orientierten, rein deskriptiven Betrachtung ist jedoch eine Reihe von Einschränkungen zu beachten:

- Die „Eingliederungsquote“ wird lediglich einmalig zum Stichtag sechs Monate nach Maßnahmeaustritt ermittelt und gestattet mithin keine Aussagen über die Nachhaltigkeit der Förderung.
- Die Eingliederungsbilanzen weisen lediglich „Brutto-Ergebnisse“ (d.h. Informationen zum individuellen Verbleib) und keine „Netto-Effekte“ aus, d.h. es kann nicht bestimmt werden, wie viele Personen auch ohne Förderung wieder in Beschäftigung gekommen wären.
- In der Folge ist auch ein Kausalitätsschluss nicht möglich, d.h. die Eingliederungsquote kann nicht eindeutig als ein Fördereffekt einer bestimmten Maßnahme zugeordnet werden.

Die beiden letztgenannten Aspekte werden in Teil IV „Mikroökonomische Analysen“ genauer untersucht.

In ihren Eingliederungsbilanzen weist die Bundesagentur für Arbeit für die Maßnahmen der aktiven Arbeitsförderung zwei Erfolgsmaße aus: Die *Eingliederungsquote* bezeichnet den Anteil von Maßnahmeabsolventen, die sechs Monate nach Maßnahmeende eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufgenommen haben. Dabei wird weiterhin unterschieden, ob im Anschluss an die beobachtete Maßnahme eine Folgeförderung stattfindet. Die *Verbleibsquote* misst den Anteil der Maßnahmeteilnehmer, die sechs Monate nach Förderende nicht als arbeitslos gemeldet sind. Im so genannten *umfassenden Verbleibsnachweis* sind diese beiden Quoten zusammengefasst.

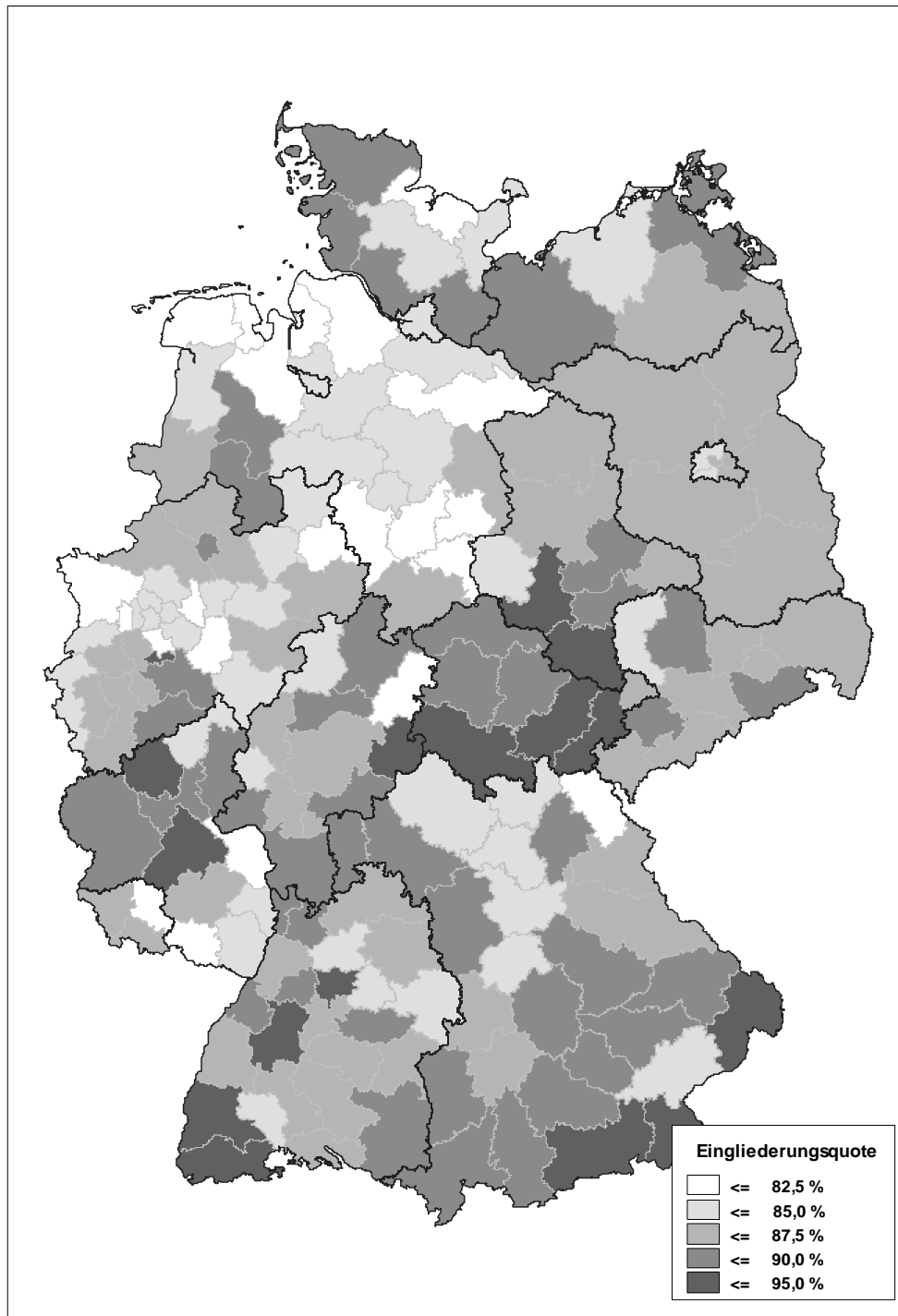
Betrachtet man nun den umfassenden Verbleibsnachweis¹⁶⁷, so zeigt sich, dass das Überbrückungsgeld mit einer Gesamt-Eingliederungsquote von 86 Prozent im Jahre 2003 (76,3% nicht-arbeitslos, 9,7% sozi-

¹⁶⁷ Tabelle 6b der Eingliederungsbilanz, vgl. Anhang A-II.5.3.

alversicherungspflichtig beschäftigt) sechs Monate nach der Maßnahme praktisch allen anderen Förderinstrumenten – teils sogar enorm – überlegen ist. Zum Vergleich: Für das Jahr 2003 ergibt sich im Bundesgebiet eine Eingliederungsquote für alle Maßnahmen der aktiven Arbeitsförderung von 55,5%. Die Frauen kommen beim ÜG auf eine Eingliederungsquote von insgesamt 87,8 Prozent (77,0% nicht-arbeitslos, 10,8% sozialversicherungspflichtig beschäftigt) und schneiden sogar noch etwas günstiger ab als die Männer mit 85,3 Prozent (76,0% nicht-arbeitslos, 9,3% sozialversicherungspflichtig beschäftigt). Abbildung 100 zeigt die Eingliederungsquoten in regionaler Übersicht. In unserem erweiterten Verständnis des Fördererfolges betrachten wir hier die Gesamt-Eingliederung, d.h. die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und weiteren Nicht-Arbeitslosen zusammen, da auch ein Übergang zurück in abhängige Beschäftigung nach einer Episode von Selbständigkeit als Maßnahmeerfolg im weiteren Sinne (differenziert) betrachtet werden soll.

Es sei jedoch ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der umfassende Verbleibsnachweis im Bereich der geförderten Existenzgründungen erhebliche Unschärfen aufweist. Der Status „nicht arbeitslos“ ist keineswegs mit „noch immer selbständig“ gleichzusetzen. Für eine solche Interpretation spricht aber immerhin, dass das Gros der Geförderten sich im Falle der Aufgabe der selbständigen Tätigkeit höchstwahrscheinlich wieder arbeitslos gemeldet hätte – zumindest wenn noch restliche Leistungsansprüche vorhanden sind. Bei den anderen Instrumenten im Eingliederungstitel ist der Verbleibsnachweis durchgängig aussagekräftiger, da diese konkret auf „Eingliederung“ zurück in abhängige Beschäftigung abzielen.

Nicht nur aufgrund dieser Einschränkungen sollten aus den hohen Eingliederungsquoten keine voreiligen Schlüsse mit Einfluss auf eine künftige Ausgestaltung des Förderinstrumentariums gezogen werden. Stattdessen ist ein differenzierter Blick auf die einzelnen Instrumente angebracht. So werden beispielsweise Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen oftmals als „ultima ratio“ für solche Personen angesehen, die aufgrund von Vermittlungerschwernissen keine Chance auf Rückkehr in den ersten Arbeitsmarkt haben. Diese Personen könnten sich jedoch auch mit Hilfe von ÜG oder ExGZ kaum erfolgreich selbständig machen. Neben dem Erhalt bzw. der Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit, dienen Beschäftigung schaffende Maßnahmen in Regionen mit hohem Arbeitsplatzdefizit zudem der Entlastung des Arbeitsmarktes. Bei beschäftigungsbegleitenden Leistungen ist der Aussagegehalt der Eingliederungsquoten aufgrund teilweise gesetzlich festgelegter Weiterbeschäftigungszeiträume im Anschluss an die Förderung eingeschränkt. Im Gegensatz zu praktisch allen anderen Instrumenten gilt für die Gründungsförderung mit dem Überbrückungsgeld oder dem Existenzgründungszuschuss weiterhin, dass die Maßnahmezuweisung *ausschließlich* über eine *Selbstselektion* der Teilnehmer erfolgt. Die Gründungswilligen, die wie bereits in Kapitel II.5.3.4 gezeigt, eine Positivselektion unter den Arbeitslosen darstellen, haben es mithin selbst in der Hand, ihre Chancen am Arbeitsmarkt zu erkennen oder sogar selbst zu schaffen. Auch dieser Umstand, der das Überbrückungsgeld und den Existenzgründungszuschuss so grundlegend vom restlichen SGB III-Instrumentarium unterscheidet, mag für die günstigen Eingliederungsquoten mit ausschlaggebend sein.

Abbildung 100: Umfassender Verbleibsnachweis für das Überbrückungsgeld nach Regionen im Jahr 2003

Quelle: Regionale Eingliederungsbilanzen für das Jahr 2003

Hinweis: Der umfassende Verbleibsnachweis bezeichnet die Summe der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und der weiteren Nicht-Arbeitslosen. Der Status „nicht arbeitslos“ ist jedoch keineswegs mit „selbständig“ gleichzusetzen.

5.4 Existenzgründungsförderung mit dem Existenzgründungszuschuss nach § 421 I SGB III

5.4.1 Allgemeines

Seit 1. Januar 2003 gibt es mit dem Existenzgründungszuschuss ein weiteres Förderprogramm für vormals arbeitslose Gründer im SGB III. Da zugleich das Überbrückungsgeld weiterhin zur Verfügung steht, erweitert „Hartz II“ damit die Handlungsalternativen gründungswilliger Arbeitsloser, macht aber vielleicht auch die Wahl des „richtigen“ Instruments etwas komplizierter. Da Gründungsförderung für Arbeitslose an sich schon lange zuvor existiert hat, liegt die Innovation durch die Ich-AG hauptsächlich im Detail. Bei relativ ähnlichen Fördervoraussetzungen unterscheidet sich der Existenzgründungszuschuss vom Überbrückungsgeld vor allem in der inhaltlichen Ausgestaltung, die offenbar einen maßgeblichen Einfluss auf die Teilnehmerstrukturen ausübt, wie noch gezeigt wird. Nach dem Willen der Hartz-Kommission soll die Ich-AG zusätzlich helfen, Schwarzarbeit zu reduzieren.

Anspruch¹⁶⁸ auf Existenzgründungszuschuss haben Arbeitnehmer, die durch die Aufnahme einer selbständigen hauptberuflichen Tätigkeit¹⁶⁹ die Arbeitslosigkeit beenden oder vermeiden. Der ExGZ wird geleistet, wenn der Antragsteller in engem zeitlichen Zusammenhang¹⁷⁰ mit der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit oder der vorgeschalteten Teilnahme an einer Maßnahme zu deren Vorbereitung Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III bezogen hat oder einen Anspruch darauf gehabt hätte oder eine Beschäftigung ausgeübt hat, die als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach dem SGB III gefördert wurde. Weitere Fördervoraussetzung ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle¹⁷¹ über die Tragfähigkeit der Existenzgründung. Als tragfähig gilt die selbständige Tätigkeit dann, wenn der Antragsteller nach einer angemessenen Anlaufzeit voraussichtlich auf Dauer eine ausreichende Lebensgrundlage erreichen wird.

Genau wie beim Überbrückungsgeld werden auch als Ich-AG nur „echte“ selbständige Tätigkeiten¹⁷² aber keine Scheinselbständigkeit¹⁷³ gefördert. Ebenso ist die Förderung ausgeschlossen, wenn nach Beendi-

¹⁶⁸ Der ExGZ ist seit seiner Einführung zum 01.01.2003 eine *Pflichtleistung* der BA, auf die ein Rechtsanspruch besteht.

¹⁶⁹ Eine Ausübung der selbständigen Tätigkeit als bloßer Zusatz- oder Nebenerwerb ist nicht förderungsfähig. Die selbständige Tätigkeit wird dann nicht hauptberuflich ausgeübt, wenn andere abhängige oder selbständige Nebentätigkeiten in der Summe in zeitlich höherem Umfang ausgeübt werden.

¹⁷⁰ Ein enger zeitlicher Zusammenhang besteht, wenn zwischen dem Ende des Bezugs der Entgeltersatzleistung und der Gründung nicht mehr als ein Monat liegt (Durchführungsanweisung vom 29.11.2004).

¹⁷¹ Als fachkundige Stellen gelten insbesondere die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute (§ 421 I Abs. 1, Nr. 3 SGB III).

¹⁷² Die Durchführungsanweisungen zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach § 421 I SGB III (Stand 29.11.2004) enthalten Anhaltspunkte zur Abgrenzung selbständiger Tätigkeit gegenüber abhängiger Beschäftigung sowie Beispiele für Scheinselbständigkeit.

¹⁷³ Als Scheinselbständige gelten „freie Mitarbeiter und selbständige Einzelunternehmer mit persönlicher und wirtschaftlicher Abhängigkeit“, d.h. Personen, deren Vertragsform faktisch einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis gleichkommt. Anhaltspunkte für Scheinselbständigkeit sind persönliche Abhängigkeit (Weisungsgebundenheit), Eingliederung in den organisierten Betriebs- und Arbeitsablauf des Auftraggebers, fehlendes Unternehmerrisiko, keine eigene Unternehmensorganisation und kein Auftreten am Markt. Vgl. hierzu ausführlich Dietrich (1998).

gung einer Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach SGB III (dazu zählt auch das ÜG nach § 57 SGB III) noch nicht 24 Monate vergangen sind. Ebenfalls ausgeschlossen von der Förderung sind Spätaussiedler, die Eingliederungshilfe nach § 418 SGB III beziehen. Obgleich ebenso unerwünscht wie beim ÜG, ist auch bei der Ich-AG der Zugang zur Förderung für Personen, die ihr vorangegangenes Beschäftigungsverhältnis selbst gekündigt haben, um sich anschließend selbständig zu machen, theoretisch nicht auszuschließen. Wo eine Sperrzeit nach § 144 SGB III verhängt wurde, wird die Förderdauer entsprechend verkürzt, indem der Leistungsbeginn auf den Tag nach Ablauf des Ruhenszeitraums festgelegt wird. Die Aufnahme der selbständigen Tätigkeit muss nachgewiesen werden, z.B. durch die Gewerbeanmeldung im Falle der Gründung eines Gewerbebetriebes oder durch eine Bestätigung der Anzeige einer freiberuflichen Tätigkeit durch das zuständige Finanzamt. Für handwerkliche und handwerksnahe bzw. -ähnliche Tätigkeiten gilt der Eintrag in die Handwerksrolle bei der Handwerkskammer als Nachweis.

Während das ÜG im Normalfall für 6 Monate gewährt wird, kann die Ich-AG für bis zu drei Jahre gefördert werden. Dabei wird der Zuschuss für jeweils längstens ein Jahr bewilligt. Als weiterer Unterschied zum Überbrückungsgeld, das individuell berechnet wird, ist die Förderhöhe des ExGZ festgelegt. Die Ich-AG-Förderung ist degressiv im Zeitverlauf gestaltet mit 600 Euro pro Monat im ersten Förderjahr, 360 Euro monatlich im zweiten und 240 Euro im Monat im dritten Jahr. Als wesentliche Voraussetzung hierfür darf das jährliche Arbeitseinkommen 25.000 Euro nicht überschreiten¹⁷⁴. Andernfalls fällt der Existenzgründungszuschuss für die Zukunft weg. Wurde die Höchstgrenze bereits unterjährig überschritten, muss der Zuschuss dennoch nicht zurückgezahlt werden. Bei Förderpersonen, die das 65. Lebensjahr vollendet haben, wird die Zahlung des Zuschusses eingestellt.

Wenngleich die Verzahnung der Weiterförderung mit den unterjährig erzielten Einnahmen sowohl förderpolitisch als auch haushaltstechnisch überaus sinnvoll ist – wer für sich selbst sorgen kann, braucht die Hilfe der Solidargemeinschaft nicht weiter in Anspruch zu nehmen – so kann die 25.000 Euro-Grenze sich unter Umständen doch auch zu einer aus Sicht des Arbeitsmarktes unerwünschten „Wachstumsbremse“ wandeln. Da das Überschreiten der Einkommensgrenze zwangsläufig den Verlust der weiteren Förderung bedeutet, kann es innerhalb einer gewissen Spanne betriebswirtschaftlich ratsam sein, die Einnahmen entsprechend niedriger zu halten. Alternativ könnte dies dazu führen, dass Einkommen jenseits der 25.000 Euro-Grenze an Fiskus und Sozialversicherung vorbei – also „schwarz“ – erwirtschaftet werden, was immerhin den Vorteil hätte, dass der wachstumsbremsende Effekt ausbliebe. Die von der Hartz-Kommission mit der Ich-AG ebenfalls angestrebte Reduzierung der Schwarzarbeit würde so geschmä-

¹⁷⁴ Nach § 15 SGB IV ist das Arbeitseinkommen aus einer selbständigen Tätigkeit der nach den allgemeinen Gewinnermittlungsvorschriften des Einkommenssteuerrechts ermittelte Gewinn. Für die Ich-AG sind doppelte Buchführung und Gewinnermittlung nach Bilanzierung praktisch nicht relevant. Es genügt eine einfache Einnahmen-Überschussrechnung nach § 4 (3) EstG, weil Buchführungspflicht erst ab einem Umsatzvolumen besteht, bei dem ExGZ kaum noch gewährt wird. Für die Weiterbewilligung der Ich-AG-Förderung müssen die Gründer dem Arbeitsamt nach den ersten 10 Monaten der Förderung einen „Nachweis über die Gewinnermittlung“ (z. B. Einnahmen-Überschussrechnung oder Gewinn- und Verlustrechnung) vorlegen. Zur Feststellung des voraussichtlichen Arbeitseinkommens im dritten Förderjahr hat der Antragsteller neben dem Nachweis über die Gewinnermittlung für die ersten zehn Monate des zweiten Förderjahres den Einkommenssteuerbescheid für das Kalenderjahr vorzulegen, in dem der Förderungsbeginn lag. Hat die Förderung nach dem 30.09. begonnen, ist der Einkommenssteuerbescheid des Folgejahres vorzulegen.

lert¹⁷⁵. Auch Ich-AGs ist es während einer gewissen Übergangszeit möglich, in die Arbeitslosenversicherung zurückzukehren.¹⁷⁶ Etwaige Restansprüche auf Arbeitslosengeld werden durch den Bezug von ExGZ nicht berührt. Der ExGZ ist nach § 3 (2) Einkommensteuergesetz (EStG) steuerfrei und unterliegt nicht dem Progressionsvorbehalt (§ 32 EStG).

Wesentliche Unterschiede zwischen den beiden Instrumenten zeigen sich im Hinblick auf die soziale Absicherung der Gründerpersonen. Das Überbrückungsgeld soll während der Startphase den *Lebensunterhalt* sichern und orientiert sich deshalb an der Lohnersatzleistung. Für die soziale Absicherung in eigener Verantwortung wird zusätzlich eine Pauschale für Sozialversicherungsbeiträge ausbezahlt, die im Falle des Leistungsbezuges von der Arbeitsagentur direkt an die anderen Sozialversicherungsträger abgeführt wird. Beim Existenzgründungszuschuss hingegen ist das Förderziel die Aufrechterhaltung des *sozialen Schutzes* der Gründerinnen und Gründer, die während der gesamten Förderdauer versicherungspflichtig in der gesetzlichen Rentenversicherung sind (§ 2 Satz 1 Nr. 10 SGB VI). Für die obligatorische Rentenversicherung und zusätzlich auch für eine freiwillige Kranken- und Pflegeversicherung¹⁷⁷ werden als eine Art „Existenzgründerprivileg“ besonders günstige Konditionen geboten¹⁷⁸.

In den ersten drei Jahren können die Ich-AG-Gründer nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit den halben Regelbeitrag zur Rentenversicherung leisten, der auf eine fiktives Arbeitseinkommen entsprechend der halben monatlichen Bezugsgröße bezogen ist (§ 165 SGB VI). Im Jahr 2004 lag die Bezugsgröße in Westdeutschland bei 2.415 Euro, in Ostdeutschland bei 2.030 Euro. Legt man bei der Hälfte die-

¹⁷⁵ Vgl. Emmerich (2002). Der Bericht der Hartz-Kommission sah vor, nicht nur den Existenzgründungszuschuss degressiv zu gestalten, sondern gleichzeitig eine Progression der Einnahmen zu gestatten. Dieser Vorschlag wurde jedoch nicht ins Gesetz übernommen.

¹⁷⁶ Der Anspruch auf Arbeitslosengeld – und damit die grundsätzliche Möglichkeit für Überbrückungsgeld-Empfänger, in die Arbeitslosenversicherung zurückzukehren und restliche Leistungsansprüche geltend zu machen – bleibt für vier Jahre nach seiner Entstehung bestehen (§ 147 SGB III).

¹⁷⁷ Freiwillige Mitglieder in der Gesetzlichen Krankenversicherung sind zugleich versicherungspflichtig in der Pflegeversicherung. Sie können sich aber davon befreien lassen, wenn sie privat gegen Pflegebedürftigkeit versichert sind (§§ 20, 22 SGB XI). Der monatliche Mindestbeitrag zur Pflegeversicherung liegt bei etwas über 20 Euro.

¹⁷⁸ Gemäß § 240 (4) SGB V werden Überbrückungsgeld-Empfänger, die freiwillig Mitglieder in einer gesetzlichen Krankenkasse werden, pro Kalendertag mit dem dreißigsten Teil der monatlichen Beitragsbemessungsgrenze veranlagt, also mit dem Höchstsatz. Bei Nachweis niedrigerer Einnahmen gelten als Beitragsuntergrenze drei Viertel der monatlichen Bezugsgröße. Als Bezugsgröße gilt nach § 18 SGB IV das Durchschnittsentgelt der gesetzlichen Rentenversicherung im vergangenen Jahr. Für das Jahr 2004 wurden 2.415 Euro als Bezugsgröße festgelegt. Geht man von einem durchschnittlichen Beitragssatz von 14% aus, so wären von den ÜG-Empfängern pro Monat etwa 254 Euro Krankenkassenbeitrag zu entrichten.

Für ExGZ-Empfänger sieht § 240 (4) SGB V eine Sonderregelung vor: Im Falle einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung werden diese Personen nur mit der halben Bezugsgröße veranlagt. Der Mindestbeitrag für die Krankenversicherung läge demnach bei ca. 169 Euro.

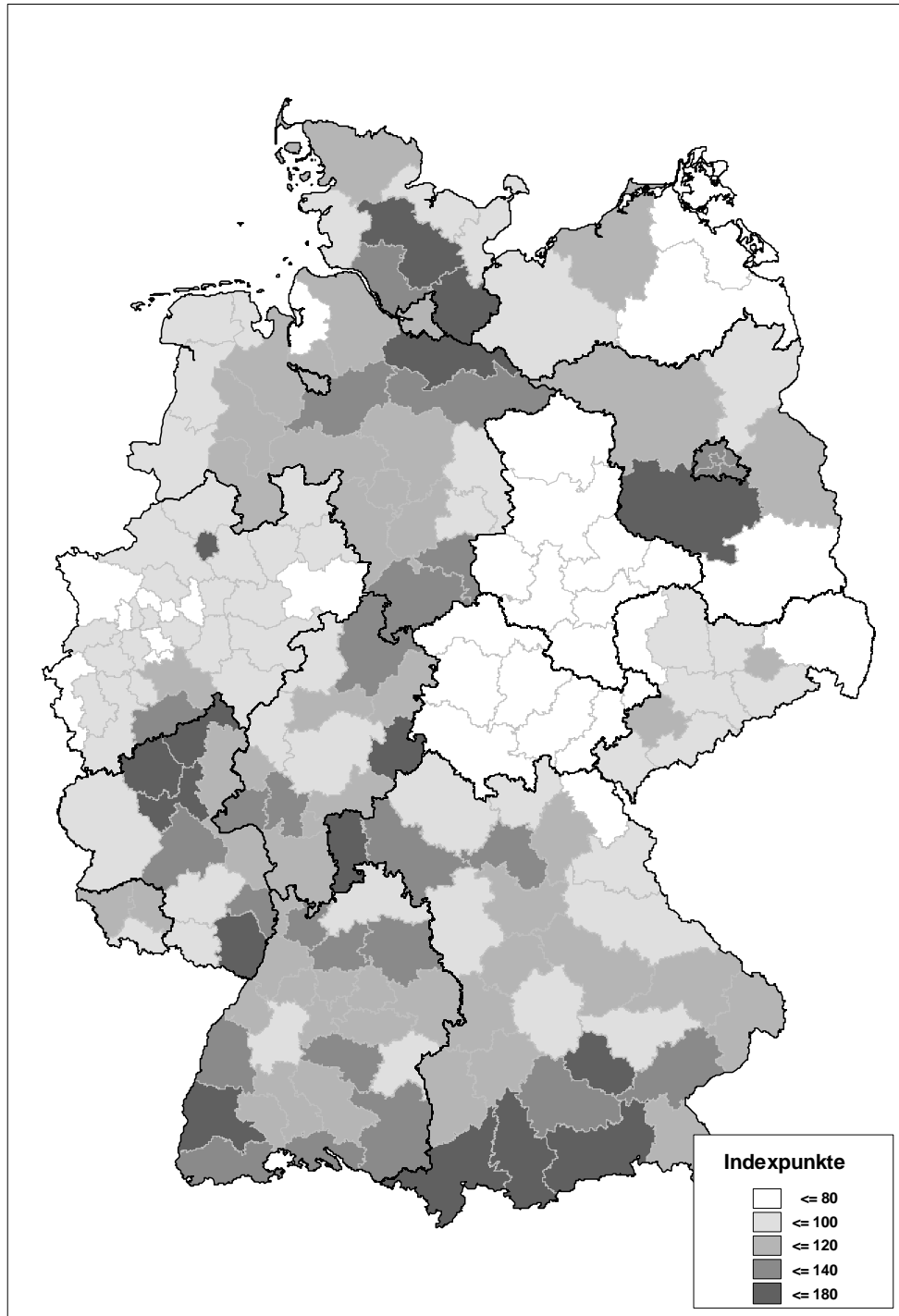
Derzeit ist allerdings noch unklar, wie diese Regelungen in der Praxis zu handhaben sind. Laut § 240 (1) SGB V soll die Beitragslast bei freiwilligen Mitgliedern deren wirtschaftliche Leistungsfähigkeit berücksichtigen. Selbständige in der gesetzlichen Krankenversicherung hätten demnach den gleichen Beitragssatz zu entrichten wie sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Allerdings ist bei Selbständigen die Einkommensermittlung schwieriger, da anders als bei abhängig Beschäftigten ein kontinuierliches Einkommen nicht ohne weiteres unterstellt werden kann. Denkbar wären hierzu etwa quartalsmäßige Einkommensnachweise oder ggf. auch Nachzahlungen zum Jahresende auf Basis der steuerlichen Einkommensermittlung. Siehe hierzu ausführlich Institut für Freie Berufe Nürnberg (2002).

ser Beträge jeweils einen Beitragssatz von 19,5 Prozent (2004) zugrunde, so ergibt sich ein monatlicher Rentenbeitrag von gut 235 Euro im Westen und etwa 198 Euro im Osten¹⁷⁹.

Nachfolgende Abbildung zeigt die Inanspruchnahme des ExGZ im Jahre 2004. Die weiß unterlegten Agenturbezirke liegen unterhalb des Bundesdurchschnitts, die dunkel markierten oberhalb. Die Spannweite der Inanspruchnahme reicht von 30,8 Prozent in Altenburg (Thüringen) bis 176,9 Prozent in Mayen (Rheinland-Pfalz).

¹⁷⁹ Auf Antrag kann auch ein höherer Beitrag (Regelbeitrag) bezogen auf die Bezugsgröße geleistet werden.

Abbildung 101: Inanspruchnahme der Förderung mit EXGZ am Potential der Agenturen für Arbeit im bundesweiten Vergleich im Jahr 2003 (Deutschland = 100)

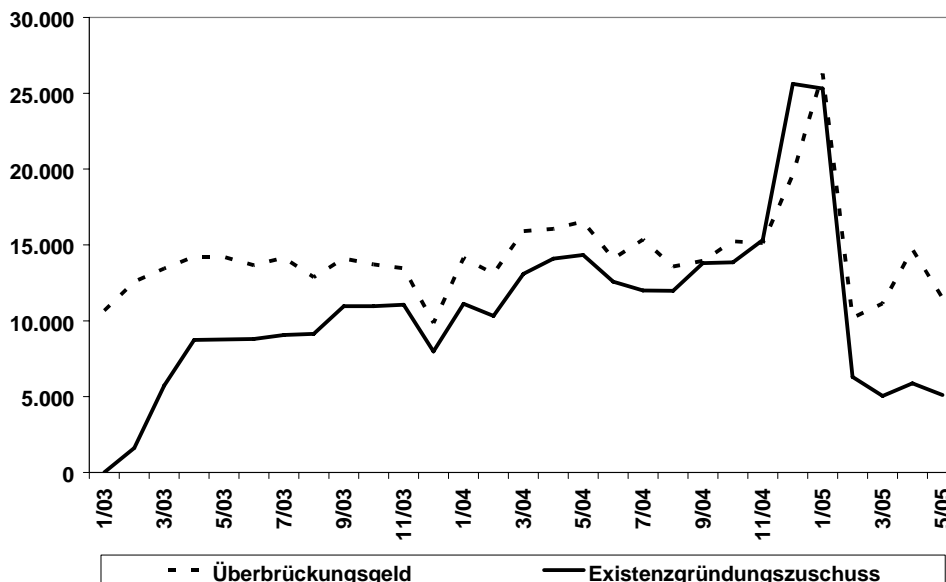


5.4.2 Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses seit seiner Einführung

Nachfolgende Abbildung zeigt die Förderzugänge beim Existenzgründungszuschuss. Aufgrund des relativ kurzen Bestehens erfolgt die Darstellung monatsweise. Zum Vergleich wird in der Grafik zusätzlich die Entwicklung beim Überbrückungsgeld dargestellt. Im Jahr 2003 wurden insgesamt 97.253 Zugänge gezählt (ÜG: 158.820), 2004 waren es 171.267 (ÜG: 183.497).

Es zeigt sich, dass die zahlenmäßigen Entwicklungen der beiden Gründungsprogramme im Laufe der Zeit dichter zusammen rücken. Nach einem eher verhaltenen Start, der jedoch für die Implementationsphase eines neuen Instruments als normal betrachtet werden kann, holte die Ich-AG im Jahr 2003 noch stark auf. Während 2003 das Überbrückungsgeld trotz des überaus positiven Starts der Ich-AG noch deutlich dominierte, entwickelten sich die Zugänge in die beiden Programme ab 2004 ziemlich ähnlich. Tatsächlich ist für die Monatskohorten des Jahres 2004 die annähernde Parallelität der Verläufe augenfällig. Die anfangs befürchteten Substitutionseffekte zwischen den beiden Instrumenten, auf die bereits im vorangegangenen Kapitel hingewiesen wurde, sind somit nicht eingetreten. Es ist also nicht so, dass ein Programm boomt, während das andere ein Schattendasein fristet. Vielmehr finden beide Programme bei den Gründungswilligen ähnlich hohe Akzeptanz. Die Kurvenverläufe wie auch die nahezu gleich großen Teilnehmervolumina legen bewusste Auswahlprozesse nahe: Ist die Grundsatzentscheidung für eine Existenzgründung erst einmal getroffen, so wählen die Gründungsinteressierten offenbar gezielt und systematisch diejenige Förderalternative aus, die ihrem Gründungsvorhaben und ihrer persönlichen Lebenssituation am besten entspricht.

Abbildung 102: Monatliche Zugänge in ExGZ und ÜG 1/2003-5/2005



Hinweis: Die Werte ab März 2005 sind als vorläufig zu betrachten, die auf Basis der bisher eingegangenen Meldungen hochgerechnet wurden. Die Ergebnisse für einen Berichtsmonat stehen erst nach einer Wartezeit von 3 Monaten endgültig fest.

Im Jahr 2004 hatten die Zugänge bei der Ich-AG bereits im August das Vorjahresniveau überschritten und schon ein Monat später die 100.000-Grenze erreicht. Gleichzeitig waren aber auch beim Überbrückungsgeld weitere Zuwächse zu verzeichnen. Das zunehmende Interesse von Arbeitslosen an einer selbständigen Existenz kann zum einen als eine Reaktion auf die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit interpretiert werden („Unemployment Push“), zum anderen wirken sicher auch die zunehmend attraktiveren Förderkonditionen der beiden Programme Nachfrage steigernd. Die Entwicklungen der Zugänge in den letzten Monaten zeigen, wie sensibel die Arbeitslosen auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren. Jenseits der Frage, wodurch der Gründerboom der vergangenen Jahre nun tatsächlich ausgelöst wurde und welche weiteren Steuerungsmöglichkeiten sich ergeben, muss es stets ein zentrales Anliegen jedweder Förderpolitik sein, geeignete Rahmenbedingungen zu schaffen, um die neuen Unternehmen möglichst dauerhaft im Markt zu etablieren.

Nach ihrer Einführung durch das *Zweite Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt* („Hartz II“) hat die Ich-AG in ihrer jungen Geschichte bereits mehrere Modifikationen erfahren¹⁸⁰. So wurde durch das *Kleinunternehmerförderungsgesetz* („Gesetz zur Förderung von Kleinunternehmen und zur Verbesserung der Unternehmensfinanzierung“) vom 31.07.2003 rückwirkend zum 01.01.2003 das „Beschäftigungsverbot“ aufgehoben. In der ursprünglichen Fassung war als Fördervoraussetzung unter anderem vorgesehen, dass die Ich-AG keine Beschäftigten haben durfte – ausgenommen mithelfende Angehörige („Familien-AG“). Wohl auch in der Hoffnung, zumindest ein geringer Teil der Kleinstunternehmen könne außerdem als Beschäftigungsmultiplikator fungieren, wurde diese Auflage wieder abgeschafft. Das Kleinunternehmerförderungsgesetz brachte weiterhin eine Reihe von Vereinfachungen, die nicht nur Ich-AGs zu Gute kommen. Die Grenzwerte für Buchführung und den Ausweis von Umsatzsteuer wurden angehoben, die Einnahme-Überschussrechnung mit einem amtlichen Vordruck erleichtert und Existenzgründer erhielten die Möglichkeit von Sonderabschreibungen im ersten Wirtschaftsjahr.

Seit dem 1. Januar 2004 wird aufgrund des *GKV-Modernisierungsgesetzes* der ExGZ nicht mehr zur Beitragsbemessung für die Krankenkassenbeiträge mit herangezogen und zum 1. August 2004 wurde mit dem *Rentenversicherungs-Nachhaltigkeitsgesetz* klargestellt, dass Ich-AG-Geförderte grundsätzlich rentenversicherungspflichtig sind und bei der Beitragsbemessung ein Einkommen von mindestens 400 Euro im Monat zugrunde zu legen ist. Bis dahin war es den Geförderten möglich, sich durch Antrag von der Rentenversicherungspflicht befreien zu lassen, wenn sie glaubhaft darlegen konnten, dass ihre Einkünfte aus der selbständigen Tätigkeit im Monat regelmäßig unter 400 Euro blieben. Sie wurden damit quasi wie geringfügig Beschäftigte behandelt. Da in diesem Fall keine weiteren Sozialbeiträge zu leisten sind, wurde der Zuschuss in der Folge praktisch Brutto gleich Netto. Damit war nicht nur das Förderziel der sozialen Absicherung verfehlt, sondern zugleich ein Fehlanreiz gegeben zur Mitnahme der Förderung ohne ernste Absicht zur Erzielung eines „echten“ Erwerbseinkommens. Aufgrund des RV-Nachhaltigkeitsgesetzes ist dies nicht mehr möglich. Bei einem fiktiven Mindesteinkommen von monatlich 400 Euro belaufen sich die Rentenbeiträge auf mindestens 78 Euro im Monat, auch wenn das tatsächlich erzielte Einkommen niedriger ist.

¹⁸⁰ Für die Unterstützung bei der Recherche gesetzlicher Änderungen zum Existenzgründungszuschuss danken wir Herbert Düll, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Referat II A 2.

Ebenfalls erst vor kurzem, zum 01.11.2004, wurde mit dem *Vierten Gesetz zur Änderung des Dritten Buches Sozialgesetzbuch* klargestellt, dass sowohl mit ExGZ als auch mit ÜG nur hauptberufliche Selbständigkeit gefördert wird. Weiterhin wurde der Zugang aus ABM auf Personen beschränkt, die an einer solchen Maßnahme nach dem Rechtskreis des SGB III teilnehmen, nicht jedoch nach SGB II. Die zentrale Novellierung für den ExGZ durch das vierte Änderungsgesetz stellt jedoch die Einführung der Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle dar. In ihrer Ursprungsform war die Ich-AG als eine „Vorstufe zu einer vollwertigen Selbständigkeit“ betrachtet worden, die durch eine „niedrigschwellige Förderung“ mit möglichst einfachen Zugangsvoraussetzungen unterstützt werden sollte (Kommission Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt 2002: 165). Nicht zuletzt deshalb war der ExGZ schon von Anfang an als Pflichtleistung konzipiert. Durch den Rechtsanspruch auf den Zuschuss vergab man jedoch faktisch jegliche Steuerungsmöglichkeit. Inwieweit der Business Plan nun erstens eine ernstzunehmende „Hürde“ darstellt, um die Förderzugänge in den Griff zu bekommen und zweitens ein geeignetes Instrument bietet, um „fähige“ Gründer i.S.v. Kapitel II.1 zu identifizieren, konnte bislang noch nicht untersucht werden¹⁸¹. Abbildung 102 zeigt, dass diese Gesetzesnovellierung möglicherweise schon im Sommer 2004 einen Schatten voraus warf, da sich im September die Zugangszahlen erhöhten. Auf der deskriptiven Ebene ist allerdings nicht zu klären, ob es sich hierbei um eine eher erratische Schwankung oder um einen systematischen Effekt handelt, der von Gründern verursacht wurde, die ihre Förderzusage noch ohne die zusätzliche Tragfähigkeitsbescheinigung erhalten wollten.

Weitaus stärker schlägt sich die Antizipation einer künftig veränderten Rechtslage durch die Teilnehmer in den letzten Monaten des Jahres 2004 nieder. Hier zeichnet sich bei den Zugängen in die Förderung ein enormer Zuwachs ab, letztlich bei der Ich-AG sogar noch stärker als beim Überbrückungsgeld. Offenbar drängten zu dieser Zeit zusätzlich auch solche Personen in die Förderung, die damals Arbeitslosenhilfe bezogen und ab 2005 – dann als neue Bezieher von Arbeitslosengeld II – keinen Zugang zu ÜG oder ExGZ mehr gehabt hätten¹⁸². Unter diesem Aspekt können aber auch Missbrauchseffekte eine nicht zu unterschätzende Rolle gespielt haben. Wer schon vor dem Jahreswechsel absehen konnte, dass er 2005 kein Alg II erhalten würde, der konnte durch die Gründung eines Unternehmens mit Hilfe der Förderung zumindest noch für eine Zeitlang die Fortsetzung der sozialstaatlichen Transferleistungen sichern. Zum einen entspricht dies natürlich nicht der Förderzielsetzung, zum anderen ist bei derartigen Gründungen ohne ernsthafte unternehmerische Disposition kaum Nachhaltigkeit zu erwarten. Diese Mitnahme- und Missbrauchs-Variante belastet also nicht nur das Budget der BA, sondern schmälert zugleich auch den Eingliederungserfolg der Instrumente.

Ebenso wie eine Reihe weiterer neuer „Hartz-Instrumente“ im SGB III ist auch die Ich-AG zunächst bis Ende 2005 befristet. Vom 1. Januar 2006 an, wird die Förderung nur noch gewährt, wenn der Anspruch darauf schon vor diesem Tag bestand (§ 421 I Abs. 5 SGB III). Der Entwurf eines Fünften Gesetzes zur

¹⁸¹ Wir versuchen, dies im Rahmen der Implementationsanalysen für den Bericht 2006 zu berücksichtigen.

¹⁸² Es konnte gezeigt werden, dass der ExGZ für Alhi-Bezieher gegenüber dem Überbrückungsgeld fast immer die finanziell attraktivere Alternative darstellt. Vgl. Koch/Wießner (2003).

Änderung des Dritten Buches Sozialgesetzbuch sieht jedoch eine Verlängerung bis Ende 2007 vor, um die begonnenen Strukturreformen am Arbeitsmarkt im Rahmen der Agenda 2010 fortzusetzen¹⁸³.

Wie gezeigt, haben sowohl das ÜG als auch die Ich-AG in den letzten beiden Jahren stark zugelegt – vielleicht ein Marketing-Effekt der Ich-AG. Denn trotz der semantischen Unstimmigkeit – die Bezeichnung „Ich-AG“ besitzt keinerlei unternehmensrechtliche Bedeutung – oder vielleicht gerade deswegen haben Selbständigkeit und Existenzgründung in den vergangenen Jahren erheblich an Popularität gewonnen. Geht man von der Annahme eines gegebenen Potenzials an grundsätzlich gründungsinteressierten Personen unter den Arbeitslosen aus, so stellt sich die Frage, nach welcher Ratio die Gründerinnen und Gründer die eine respektive andere Fördervariante auswählen. Schon Anfang 2003 konnte das IAB anhand von Modellrechnungen zeigen, dass der ExGZ zumindest in finanzieller Hinsicht für Bezieher relativ niedriger Lohnersatzleistungen interessant ist (Koch/Wießner 2003). Dies betreffe vor allem Geringqualifizierte mit vormals niedrigem Erwerbseinkommen, aber auch solche Gründer, die vor der Arbeitslosigkeit in Teilzeit beschäftigt waren. In diesen Fällen kann die Ich-AG sogar dann noch vorteilhaft sein, wenn sie nur für zwei Jahre gefördert wird¹⁸⁴. Die Betrachtung relativiert sich jedoch, wenn eine Geschäftsentwicklung antizipiert wird, die durch Überschreiten der Einnahmegrenze schon nach einem Jahr zum Abbruch der Förderung führt.

Daneben dürfte der Faktor „Krankenversicherung“ die Wahl des Förderinstrumentes beeinflussen. So sind etwa die überaus günstigen Sonderkonditionen, die Ich-AG-Gründer während ihrer Förderung – immerhin für bis zu drei Jahre – erhalten können, vor allem ein Vorteil, wenn Familienangehörige über keinen eigenen Versicherungsschutz verfügen. Dagegen finden alleinstehende Selbständige bei privaten Krankenversicherern oft attraktivere Angebote, was wiederum für das Überbrückungsgeld mit seinen größeren individuellen Freiheitsgraden spräche.

Allerdings können bei der Auswahl des Förderprogramms auch ganz andere Kalküle eine Rolle spielen. Da die Sozialversicherungsbeiträge einen Großteil des Existenzgründungszuschusses aufzehren bzw. spätestens im dritten Förderjahr sogar übersteigen, muss der Lebensunterhalt bei Gründung einer Ich-AG anderweitig sichergestellt werden. Die neugegründete Ich-AG muss also entweder sehr zügig einen hinreichenden Ertrag erwirtschaften, wenn nicht zusätzlich andere Einnahmequellen zur Verfügung stehen, wie beispielsweise Einkünfte weiterer Haushaltsmitglieder. Zur Überwindung dieser „Anlaufschwierigkeiten“ gestattet der Gesetzgeber den Ich-AGs weitere Nebentätigkeiten, wobei die dabei erzielten Einkünfte bei der Überprüfung der 25.000 Euro-Marke ebenfalls berücksichtigt werden. Wesentlich interessanter dürfte die Ich-AG aber als ein zusätzliches Einkommen im Haushalts- oder Familienkontext sein.

¹⁸³ Bis zum Redaktionsschluss für den vorliegenden Bericht war der Gesetzesentwurf bereits im Bundestag beschlossen aber noch nicht im Bundesrat besprochen worden, so dass die Zukunft der Ich-AG bis auf weiteres offen bleiben muss.

¹⁸⁴ Eine explorative Erhebung unter Ich-AGs ergab, dass gut 60 Prozent der Befragten den Existenzgründungszuschuss für die finanziell günstigere Fördervariante hielten. Ein weiteres Drittel gab an, unter anderem sei der unbürokratische Förderzugang für die Wahl des Förderprogramms ausschlaggebend gewesen. Siehe ausführlich Wießner (2005).

Unter solchen Voraussetzungen muss die selbständige Tätigkeit auch nicht notwendigerweise auf Vollerwerb und Vollzeitbeschäftigung abzielen¹⁸⁵.

Für welche Fördervariante sich die Gründer auch entscheiden, die Konsequenzen sind in jedem Falle weit reichend und sollten deshalb *grundsätzlich* durch ein detailliert ausgearbeitetes Unternehmenskonzept fundiert sein. Im Gegensatz zum Überbrückungsgeld ist ein solcher Business-Plan für die Bewilligung des ExGZ jedoch erst seit November 2004 zwingende Voraussetzung. Möglicherweise wurde in der Vergangenheit mit den einfachen Regelungen der im Gründungskontext anfallende bürokratische Aufwand reduziert. Gleichzeitig wurden die Gründungswilligen so aber auch ermuntert, auf ein wesentliches Planungsinstrument und damit ihren einzigen Schutz gegen das Scheitern leichtfertig zu verzichten¹⁸⁶. Unter Umständen mit fatalen Folgen: Wem die Planungsgrundlage zur laufenden Kontrolle von Kosten und Einnahmen fehlt, den kann das „Abenteuer Selbständigkeit“ unversehens in ein persönliches Desaster stürzen. Als flankierende Maßnahme können vormals arbeitslose Existenzgründer teils sogar Zuschüsse für Gründungsberatung oder begleitendes Coaching erhalten. Doch auch dafür würde ohne Business Plan die Diskussionsgrundlage fehlen. Kreditverhandlungen mit Banken sind ohne ein schriftlich ausgearbeitetes Unternehmenskonzept i.d.R. ebenfalls undenkbar. So betrachtet hat der Gesetzgeber mit der Stellungnahme der fachkundigen Stelle auch für Ich-AGs mithin weniger eine Hürde sondern vielmehr eine weitere Hilfestellung geschaffen, da ein schriftlich fixiertes, schlüssiges Konzept und bessere Vorbereitung wohl auch das Risiko des Scheiterns reduzieren.

5.4.3 Budget und Kosten der Förderung mit Existenzgründungszuschuss

Im Jahr 2003, dem ersten Jahr der Ich-AG, beliefen sich die Jahresausgaben auf 268.391.683 Euro. Im Jahr 2004 hatte sich dieser Betrag bereits mehr als verdreifacht auf 980.489.524 Euro. In der Eingliederungsbilanz 2003 sind für den ExGZ noch keine Durchschnittsausgaben je gefördertem Teilnehmer ausgewiesen. Eine zumindest näherungsweise Berechnung ergibt sich aus dem jahresdurchschnittlichen *Teilnehmerbestand* und den jährlich verausgabten Haushaltsmitteln, für das Jahr 2004 beispielsweise

$$\frac{980.489.524 \text{ EUR}}{153.766} = 6.377 \text{ EUR/Teilnehmer}$$

2003 lagen die Jahresdurchschnittsausgaben pro Gefördertem noch bei 5.946 Euro. Erklärt werden können die unterschiedlichen Jahresdurchschnittsbeträge als Kohorteneffekte, die sich dadurch ergeben, dass jedes Jahr unterschiedlich viele Personen zu unterschiedlichen Zeitpunkten in die Maßnahme eintreten. Weitere Schwankungen können durch vorzeitige Förderabbrüche entstehen.

¹⁸⁵ Gemäß der Durchführungsanweisungen der Arbeitsagenturen kann eine selbständige Tätigkeit nur dann gefördert werden, wenn sie hauptberuflich ausgeführt wird. Dies ist dann der Fall, wenn nicht andere abhängige oder selbständige Nebentätigkeiten in der Summe in zeitlich höherem Umfang ausgeübt werden. Es ist nicht erforderlich, die Selbständigkeit in Vollzeit auszuüben.

¹⁸⁶ Neben dieser eher betriebswirtschaftlichen Argumentation wird beispielsweise auch seitens der industriesoziologischen Forschung auf die Zunahme von Selbstorganisationsanforderungen hingewiesen. Vgl. Voß (2002).

Da die Ich-AG jedoch für bis zu drei Jahre gefördert werden kann, ergeben sich folgende *individuelle Fallkosten*:

Übersicht 12: Fallkosten einer Ich-AG

Förderjahr	Fördersatz	Jahressumme	Kumulierte Förderung
1. Jahr	12 x 600 Euro	7.200 Euro	7.200 Euro
2. Jahr	12 x 360 Euro	4.320 Euro	11.520 Euro
3. Jahr	12 x 240 Euro	2.880 Euro	14.400 Euro

Hätten also alle Ich-AGs des Jahres 2003 bereits am 1. Januar ihre selbständige Tätigkeit aufgenommen, so würden die jahresdurchschnittlichen Förderkosten pro Person genau 7.200 Euro betragen. Da sich die Zugänge jedoch über das ganze Jahr hinweg verteilen, wird der Betrag natürlich geringer. Im Jahr 2004 hat man es mit einer Mischkalkulation zu tun, die sich zusammensetzt aus Neugründungen in 2004 und älteren Förderfällen aus 2003, die nun in das zweite Förderjahr eintreten. Unterstellt man konstante Zugänge im Zeitverlauf, so würden sich auf längere Sicht – stark vereinfacht(!) – jahresdurchschnittliche Kosten von $(14.400 \text{ Euro} / 3 =) 4.800 \text{ Euro}$ ergeben.

Interessant ist der Vergleich mit dem Überbrückungsgeld, das deutlich höhere Jahresdurchschnittskosten aufweist (vgl. Kap. II.5.3.3). Für 2004 beispielsweise ergäben sich nach obiger Rechenmethode 20.876 Euro $(1.746.265.347 \text{ Euro} / 83.650)$. Da der Bestand an Maßnahmeteilnehmern aufgrund der sechsmonatigen Laufzeit des Überbrückungsgeldes innerhalb eines Jahres theoretisch zweimal umgeschlagen wird, sind die so ermittelten Jahresdurchschnittskosten zu halbieren. Die durchschnittlichen Kosten pro Förderfall („faktische Durchschnittskosten“) liegen damit 2004 bei 10.438 Euro und damit klar unter den Fallkosten der Ich-AG (14.400 Euro auf drei Jahre), selbst wenn diese nur zwei Jahre lang gefördert würde (11.520 Euro). Für die Arbeitslosenversicherung ist der Existenzgründungszuschuss also nur dann die kostengünstigere Fördervariante, wenn es der neugegründeten Ich-AG auf Anhieb gelingt, sich so im Markt zu etablieren, dass bereits im ersten Jahr ihres Bestehens Einnahmen von über 25.000 Euro realisiert werden.

5.4.4 Teilnehmerstrukturen

Die Ich-AG kann nicht betrachtet werden, ohne zugleich den Blick auch auf das Überbrückungsgeld zu richten. Erst Strukturvergleiche zwischen den beiden Förderprogrammen vor dem Hintergrund der Arbeitslosen insgesamt zeigen, worin sich die feinen Unterschiede zwischen den Programmen und ihren Teilnehmern niederschlagen (vgl. Übersicht 13). Es ist anzunehmen, dass die unterschiedliche Ausgestaltung der Förderkonditionen und insbesondere die vormals wesentlich leichteren Zugangsbedingungen beim Existenzgründungszuschuss hier deutliche Spuren hinterlassen.

Zunächst fällt der gegenüber dem ÜG wesentlich höhere *Frauenanteil* bei den Ich-AGs auf, der mit über 42 Prozent in etwa dem Frauenanteil an den Arbeitslosen entspricht. Ein empirisch noch zu überprüfender hypothetischer Erklärungsansatz für diese Erscheinung ist darin zu sehen, dass – anders als beim ÜG – mit dem ExGZ auch Teilzeit-Selbständigkeit und Gründungen, die nicht auf Vollerwerb ausgerichtet sind, gefördert werden können. Mittlerweile ist ein gutes Fünftel der abhängig Beschäftigten in Deutschland in Teilzeit tätig, jedoch mit erheblichen geschlechtsspezifischen Unterschieden. Laut Mikrozensus lag die Teilzeitquote 2003 bei den Frauen in Westdeutschland bei 45 Prozent und in Ostdeutschland bei 27 Prozent. Teilzeitarbeit ist also insbesondere bei den Frauen verbreitet. Als Folge kann angenommen werden, dass entsprechende Erwerbsmuster und Arbeitszeitpräferenzen auch auf selbständige berufliche Tätigkeiten übertragen werden.

Fast ein Zehntel der Ich-AGs wird von Personen gegründet, die jünger als 25 Jahre sind. Dies entspricht annähernd dem Anteil der Jüngeren an den Arbeitslosen und ist erkennbar höher als beim Überbrückungsgeld. Ausschlaggebend für dieses Wahlverhalten können die bereits angesprochenen monetären Aspekte der Förderung sein. Bei niedriger Lohnersatzleistung, wie sie etwa denkbar wäre, wenn die Arbeitslosigkeit noch während einer Berufsausbildung oder im unmittelbaren Anschluss daran erfolgt, ist der ExGZ die finanziell attraktivere Fördervariante. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei den Älteren. Der Anteil der Personen mit einem Alter von mindestens 55 Jahren ist zwar nicht so hoch wie bei den Arbeitslosen, aber leicht über dem Anteil bei den ÜG-Fällen. Denkbar wäre, dass die Förderung aufgrund ihrer langen Laufzeit zumindest teilweise zur Modellierung eines Übergangs in den (vorgezogenen) Altersruhestand instrumentalisiert wird.

Gesundheitliche Einschränkungen treten beim Existenzgründungszuschuss weitaus häufiger auf als beim Überbrückungsgeld. Die Statistik der Bundesagentur berichtet von fast 17 Prozent der Ich-AGs, was jedoch immer noch klar unter dem Anteil von Arbeitslosen mit gesundheitlicher Beeinträchtigung liegt. Der Anteil der Schwerbehinderten an den ExGZ-Fällen ist mit 1,8 Prozent höher als beim ÜG mit 1,4 Prozent, aber immer noch um mehr als die Hälfte niedriger als bei den Arbeitslosen. Die mit der selbständigen Berufsausübung einhergehenden Anforderungen und Belastungen ermöglichen einen Start mit gesundheitlichen Handicaps oder Behinderungen offenbar nur in ausgesuchten Nischen.

Deutliche Unterschiede zwischen Überbrückungsgeld-Empfängern und Beziehern von ExGZ zeigen sich auch hinsichtlich der *Qualifikation*. Fast ein Viertel der Ich-AG-Gründer verfügt über keine abgeschlossene Berufsausbildung, beim Überbrückungsgeld gilt dies lediglich für jeden Neunten. Mit jeweils drei Fünfteln haben in etwa gleich viele der Teilnehmer beider Programme eine betriebliche Ausbildung absolviert, dies entspricht auch ungefähr der Quote unter den Arbeitslosen. Bei höherwertigen Ausbildungen schneiden die Ich-AGs im Vergleich zum Überbrückungsgeld jedoch deutlich schlechter ab. Nur 6,5 Prozent von ihnen haben eine (Berufs-)Fachschule besucht. Der Akademikeranteil an den Ich-AGs ist zwar nur knapp halb so hoch wie beim Überbrückungsgeld, aber immer noch doppelt so hoch wie bei den Arbeitslosen im Bestand. In der Gesamtbetrachtung ist die Humankapitalausstattung der Gründer von Ich-AGs damit deutlich schlechter als die der Überbrückungsgeld-Empfänger.

Bei der Betrachtung der *Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit* vor der Gründung weisen Ich-AG und Überbrückungsgeld zunächst Gemeinsamkeiten auf. Bis zu einem Monat arbeitslos vor der Gründung waren gut 11 Prozent der Geförderten. Der Anteil dieser Kategorie entspricht damit in etwa dem beim

Überbrückungsgeld. Der Untersuchung liegen derzeit keine Informationen vor, inwieweit möglicherweise die Kündigungsfrist genutzt wurde, um eine zeitnahe Gründung mit einer möglichst kurzen Phase der Arbeitslosigkeit zu realisieren, oder ob ein Beschäftigungsverhältnis seitens des Arbeitnehmers gekündigt wurde. Mithin gilt auch hier der Hinweis auf mögliche Mitnahmetatbestände, die jedoch nicht näher beziffert werden können. Interessanterweise hat es beim ExGZ – anders als beim Überbrückungsgeld – im Zeitverlauf kaum Verschiebungen in der Verteilung der Alo-Dauer gegeben. Allerdings gab es hier auch von Anfang an keine 4-Wochen-Frist.

Am anderen Ende der Verteilung fällt der vergleichsweise hohe Anteil der Langzeitarbeitslosen unter den Ich-AG-Gründern auf. Fast jeder Dritte von ihnen war mindestens 12 Monate arbeitslos gewesen, über 11 Prozent sogar länger als zwei Jahre. Damit ist der Anteil der Langzeitarbeitslosen unter den ExGZ-Beziehern fast doppelt so hoch wie bei den Überbrückungsgeld-Empfängern, jedoch immer noch klar unter dem Anteil der Langzeitarbeitslosen im Bestand. Für die Ursachen gelten im Grunde dieselben Vermutungen, wie sie in Kapitel II.5.3.4 bereits zum Überbrückungsgeld geäußert wurden. Es scheint so, als hätten die jüngsten Reformen von „Hartz IV“ ihre Schatten schon 2004 voraus geworfen. Bei der Ich-AG kommt außerdem hinzu, dass der Zuschuss – gerade bei vormaligen Geringverdienern oder Teilzeitbeschäftigten – leicht höher sein kann als die Arbeitslosenhilfe, die wohl etliche der Langzeitarbeitslosen beziehen dürften. Bei der Arbeitslosigkeitsdauer zeigen sich auch für den Existenzgründungszuschuss nur marginale Unterschiede zwischen Ost und West.

Einerseits ist klar, dass die Erfolgsaussichten einer Gründung mit zunehmender Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit nicht steigen werden. Andererseits sind hier auch Fehlanreize gegeben, die dazu führen, den ExGZ vordergründig als Transferleistung zu instrumentalisieren und den Geschäftsbetrieb per se als nachrangig oder subsidiär zu betrachten. Auch dies dürfte den Erfolg bzw. die Nachhaltigkeit der Förderung beeinträchtigen.

Übersicht 13 Teilnehmerstrukturen Existenzgründungszuschuss 2004 – Überbrückungsgeld-Empfänger und Bestand an Arbeitslosen zum Vergleich

Zeile		Zugänge ExGZ		Zugänge ÜG		Arbeitslose jahresdurchschnittl. Bestand	
		Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
1	Deutschland gesamt	171.267	100,0%	183.497	100,0%	4.381.702	100,0%
2	darunter (Zeile 1) Frauen	73.000	42,6%	47.102	25,7%	1.932.383	44,1%
	nach Altersgruppen						
3	davon (Zeile 1) bis unter 25 Jahre	16.407	9,6%	10.974	6,0%	502.737	11,5%
4	darunter (Zeile 3) Frauen	5.514	33,6%	2.704	24,6%	192.180	38,2%
5	davon (Zeile 1) 25 bis unter 35 Jahre	49.426	28,9%	54.735	29,8%	952.972	21,7%
6	darunter (Zeile 5) Frauen	19.000	38,4%	13.823	25,3%	390.108	40,9%
7	davon (Zeile 1) bis 35 unter 45 Jahre	61.170	35,7%	72.627	39,6%	1.259.146	28,7%
8	darunter (Zeile 7) Frauen	28.499	46,6%	19.202	26,4%	576.904	45,8%
9	davon (Zeile 1) 45 bis unter 55 Jahre	35.770	20,9%	37.156	20,2%	1.183.324	27,0%
10	darunter (Zeile 9) Frauen	16.529	46,2%	9.790	26,3%	553.641	46,8%
11	davon (Zeile 1) 55 Jahre und älter	8.494	5,0%	8.005	4,4%	483.523	11,0%
12	darunter (Zeile 11) Frauen	3.458	40,7%	1.583	19,8%	219.550	45,4%
	nach Gesundheit						
13	davon (Zeile 1) ohne gesundh. Einschränkungen	142.571	83,2%	165.130	90,0%	3.367.121	76,8%
14	darunter (Zeile 13) Frauen	63.194	44,3%	43.339	26,2%	1.537.450	45,7%
15	davon (Zeile 1) mit gesundh. Einschränk. o. Schwerb.	25.580	14,9%	15.864	8,6%	840.664	19,2%
16	darunter (Zeile 15) Frauen	8.671	33,9%	3.187	20,1%	329.044	39,1%
17	davon (Zeile 1) Schwerbehinderte	3.116	1,8%	2.503	1,4%	173.917	4,0%
18	darunter (Zeile 17) Frauen	1.135	36,4%	576	23,0%	65.889	37,9%
	nach Ausbildung						
19	darunter (Zeile 1) ohne Berufsausbildung	38.005	22,4%	22.125	12,1%	1.490.806	34,0%
20	darunter (Zeile 19) Frauen	12.290	32,3%	4.275	19,3%	615.634	41,3%
21	darunter (Zeile 1) betriebliche Ausbildung	103.463	60,9%	107.608	58,9%	2.437.005	55,6%
22	darunter (Zeile 21) Frauen	44.033	42,6%	25.579	23,8%	1.080.607	44,3%
23	darunter (Zeile 1) Berufsfachschule, Fachschule	11.009	6,5%	14.636	8,0%	200.027	4,6%
24	darunter (Zeile 23) Frauen	6.845	62,2%	5.054	34,5%	119.779	59,9%
25	darunter (Zeile 1) Fachhochschule	5.530	3,3%	14.046	7,7%	88.404	2,0%
26	darunter (Zeile 25) Frauen	2.981	53,9%	3.750	26,7%	37.434	42,3%
27	darunter (Zeile 1) Universität	11.757	6,9%	24.350	13,3%	165.460	3,8%
28	darunter (Zeile 27) Frauen	6.214	52,9%	8.243	33,9%	78.928	47,7%
	nach Dauer der vorangehenden Arbeitslosigkeit						
29	darunter (Zeile 1) bis unter 1 Monat	16.884	11,2%	16.012	11,1%	458.576	10,5%
30	darunter (Zeile 29) Frauen	7.611	45,1%	4.032	25,2%	184.294	40,2%
31	darunter (Zeile 1) 1 bis unter 3 Monate	25.165	16,7%	29.291	20,3%	703.843	16,1%
32	darunter (Zeile 31) Frauen	11.113	44,2%	7.359	25,1%	288.584	41,0%
33	darunter (Zeile 1) 3 bis unter 6 Monate	27.640	18,3%	31.959	22,1%	709.007	16,2%
34	darunter (Zeile 33) Frauen	11.638	42,1%	7.986	25,0%	304.829	43,0%
35	darunter (Zeile 1) 6 bis unter 12 Monate	36.606	24,2%	41.938	29,0%	830.545	19,0%
36	darunter (Zeile 35) Frauen	16.560	45,2%	11.472	27,4%	373.468	45,0%
37	darunter (Zeile 1) 12 bis unter 24 Monate	27.744	18,4%	19.099	13,2%	820.175	18,7%
38	darunter (Zeile 37) Frauen	11.157	40,2%	4.737	24,8%	372.654	45,4%
39	darunter (Zeile 1) ab 24 Monate	17.076	11,3%	6.161	4,3%	859.556	19,6%
40	darunter (Zeile 39) Frauen	6.229	36,5%	1.429	23,2%	408.553	47,5%

Als Zwischenfazit bleibt festzuhalten, dass die unterschiedlichen Förderkonditionen ganz offensichtlich auch unterschiedliche Teilnehmergruppen ansprechen. Inwieweit die jüngsten Modifikationen beim ExGZ nicht nur die Förderkonditionen denen des Überbrückungsgeldes anpassen, sondern sich auch in einer Veränderung der Teilnehmerstruktur niederschlagen, ist derzeit noch nicht absehbar.

Exkurs: Novellierungen und Deregulierungen am Arbeitsmarkt

Von ihren Verfechtern als zentrale Säule der Qualitätssicherung im Handwerk verteidigt, von ihren Gegnern als wettbewerbsverzerrende Marktzutrittsbarriere kritisiert, wurde die Handwerksordnung mit dem Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung und zur Förderung von Kleinunternehmen vom 24.12.2003 umfassend novelliert. Zugleich markiert dies den weit reichendsten Liberalisierungsschritt im Handwerk seit einem halben Jahrhundert.

Damit reiht sich die Novellierung im Rahmen der Offensive „pro mittelstand“ in das Gefolge der groß angelegten Arbeitsmarktreformen der Bundesregierung ein. Flankiert wird diese Offensive durch einen „small business act“ nach US-amerikanischem Vorbild, der insbesondere auf eine Verbesserung der Startbedingungen für Kleinstunternehmen abzielt. Zugleich soll ein Masterplan „Bürokratieabbau“ Verwaltungsvorgänge verschlanken und beschleunigen.

Kernelement der Neuregelung ist die teilweise Abschaffung des Meisterzwangs. Seit dem 1. Januar 2004 ist der „große Befähigungsnachweis“ (Meisterzwang) nur noch in 41 Handwerksberufen als Voraussetzung für die selbständige Berufsausübung erforderlich¹⁸⁷. Kriterien für die Abgrenzung sind insbesondere die Gefahreneigetheit des Handwerks und dessen Ausbildungsleistung im Interesse der Nachwuchssicherung. Zugleich wurden weitere 53 von 94 in der Handwerksordnung (HwO) gelisteten Handwerken zulassungsfrei (so genannte „B1-Handwerke“).¹⁸⁸ Diese Berufe können damit ohne Befähigungsnachweis selbständig ausgeübt werden, auch eine einschlägige Ausbildung zum Gesellen wird nicht gefordert. Ein Meisterbrief kann hier weiterhin fakultativ erworben werden, etwa zur Nutzung als Gütesiegel. Wer in einem der neu geregelten Handwerke auch ohne Meisterbrief ausbilden will, braucht zumindest eine Ausbilderqualifikation. Die so genannten „handwerksähnlichen Gewerbe“ bleiben wie bisher ebenfalls zulassungsfrei¹⁸⁹.

Für die verbliebenen Handwerke mit Meisterzwang ermöglicht die neu geschaffene „Altgesellenregelung“ (§ 7b HwO) in Zukunft zudem „qualifizierten Gesellen“ den Schritt in die Selbständigkeit, wenn diese in dem betreffenden Handwerk nach bestandener Gesellenprüfung eine Tätigkeit von mindestens sechs Jahren, davon vier in leitender Stellung, nachweisen¹⁹⁰.

Neben allgemein erleichterten Zugangsbedingungen zu einer selbständigen Berufsausübung im Handwerk sind die Neuregelungen zugleich eine weitgehende Annäherung an die Anforderungen, wie sie in anderen EU-Staaten an die Unternehmensgründer im Handwerk gestellt

¹⁸⁷ Siehe Anlage A der Handwerksordnung.

¹⁸⁸ Siehe Anlage B1 der Handwerksordnung.

¹⁸⁹ Anlage B2 der Handwerksordnung listet 57 solcher „handwerksähnlichen Gewerbe“ auf.

¹⁹⁰ Ausgenommen von der so genannten „Gesellenregelung“ bleiben das Schornsteinfeger-, Augenoptiker-, Hörgerätekustiker-, Orthopädiemechaniker-, Orthopädienschuhmacher- sowie das Zahntechnikerhandwerk.

werden. Die vormals immer wieder kritisierte Inländerdiskriminierung durch die strengen Zulassungsbedingungen wird so reduziert.

Umgekehrt wird auch für Bürger aus anderen EU-Ländern die Aufnahme in die deutschen Handwerksrollen erleichtert. Die Folgen dieser Liberalisierung sind jedoch derzeit noch schwer abzuschätzen. So registrierten die Handwerkskammern und Verbände in 2004 starke Zuwächse insbesondere in den zulassungsfreien B1-Handwerken¹⁹¹ (siehe folgende Übersicht).

Übersicht 14: Betriebsentwicklung im Handwerk in der Bundesrepublik im Jahr 2004

	Bestand am 01.01.2004	Zugänge 01.01. bis 31.12.2004	Abgänge 01.01. bis 31.12.2004	Bestand am 31.12.2004	Veränderung in Betrieben	Veränderung in %
Handwerk lt. Anlage A	587.762	47.824	40.277	595.309	7.547	1,3%
Anlage A – einfache Tätigkeit	0	259	52	207	207	
Handwerk lt. Anlage B1	74.940	34.517	6.889	102.568	27.628	36,9%
Handwerk lt. Anlage B2	183.886	33.135	27.805	189.216	5.330	2,9%
Total	846.588	115.735	75.023	887.300	40.712	4,8%

Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)

Dem Zentralverband des Deutschen Handwerks zufolge konzentriert sich der Zuwachs vor allem auf Bau- und baunahe Handwerksberufe sowie auf den Dienstleistungsbereich. Branchen also, die ohnehin von hartem Wettbewerb und hohem Preisdruck gekennzeichnet sind. Zugleich können weder Scheinselbständigkeit noch prekäre Arbeitsverhältnisse ausgeschlossen werden, die bei selbständiger Tätigkeit auf eigene Rechnung deutlich hinter den hierzulande allgemein gebräuchlichen materiellen, rechtlichen und betrieblichen Standards zurückbleiben.

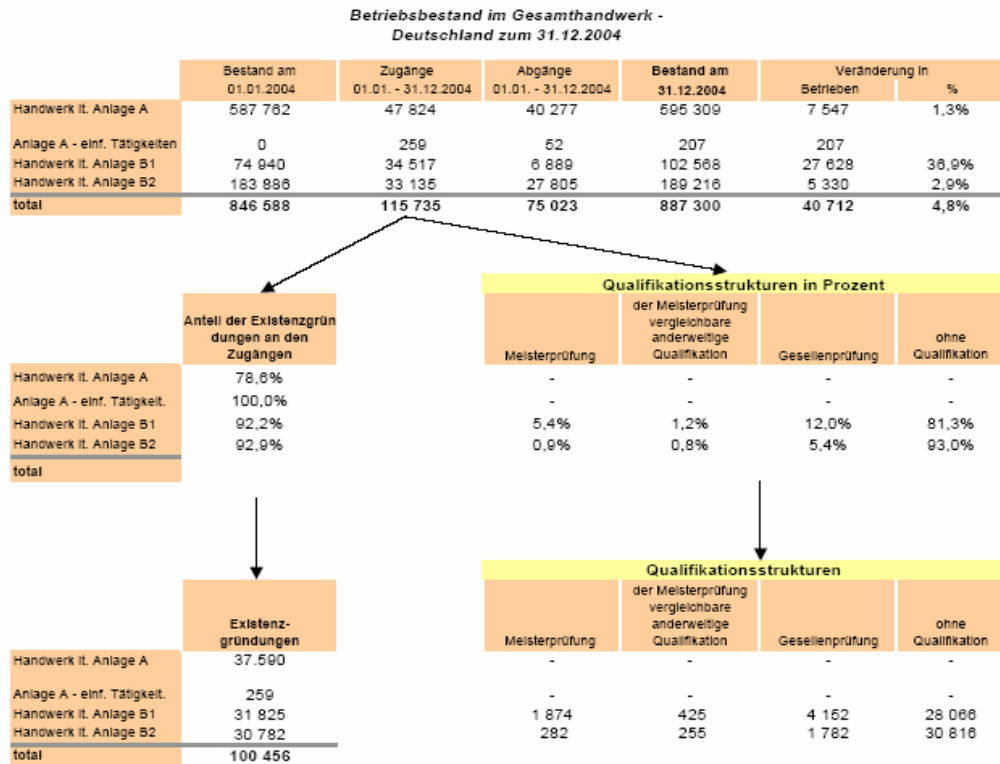
Bei den Neueinträgen in die Handwerksrollen wird weiterhin von einem hohen Ausländeranteil berichtet. Es hat den Anschein, als würden gerade Bürger aus den neuen osteuropäischen EU-Mitgliedsstaaten über selbständige Berufsausübung auf den deutschen Arbeitsmarkt drängen und damit den Lohndruck enorm verstärken¹⁹². Zwar wurde die „Freizügigkeit der Arbeitnehmer“ aus diesen Ländern beim Beitritt in die Europäische Union bis voraussichtlich 2011 eingeschränkt. Dies gilt jedoch nur für die Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung und nicht für selbständige Tätigkeiten. Schon heute können die neuen EU-Bürger innerhalb des Binnenmarktes als selbständige Unternehmer frei auftreten. Das Handwerk klagt, die Deregulierung gehe hier so weit, dass das aktuelle Gründungsgeschehen im Handwerk kaum noch kontrolliert geschweige denn gesteuert werden könne. Wie Abbildung 103 zeigt, konzentriert sich das Gründungsgeschehen im Handwerk vor allem auf die zulassungsfreien Handwerke und die handwerksähnlichen Gewerbe. Es zeigt sich weiterhin, dass die Neugründer in diesen Bereichen faktisch nur in Ausnahmefällen über eine Meisterqualifika-

¹⁹¹ Siehe ausführlich www.zdh.de (Stand: 23.03.2005).

¹⁹² Am 01.04.2004 traten Polen, Ungarn, die Tschechische Republik, Slowenien, die Slowakei, Lettland, Estland, Litauen, Malta und Zypern der Europäischen Union bei.

tion verfügen und auch nur zu einem geringen Teil eine Gesellenprüfung in einem einschlägigen Handwerk absolviert haben.

Abbildung 103: Betriebsbestand und Neugründungen im Gesamthandwerk – Stand 2004



Quelle: zdh (2005)

Wo die Deregulierungen im Handwerksbereich auf der einen Seite neue Chancen eröffnen für Personen, die mit dem Schritt in die berufliche Selbständigkeit ihren eigenen Arbeitsplatz schaffen, so muss das Augenmerk gleichzeitig auch unerwünschten Nebenwirkungen gelten, etwa dann, wenn bestehende Betriebe durch die Neueintritte gefährdet oder gar verdrängt werden. Neben der bereits erwähnten wachsenden Konkurrenz innerhalb der EU droht den bestehenden deutschen Handwerksbetrieben aber auch weiterer Wettbewerbsdruck durch neue Markteintritte von Inländern, die mit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss gefördert werden. Die Förderung wirke wettbewerbsverzerrend und versetze sogar Betriebe, die an sich nicht überlebensfähig seien, zumindest vorübergehend in die Lage, die anderen Marktteilnehmer systematisch zu unterbieten, so die Kritik seitens des Handwerks. Mithin ist zu prüfen, inwieweit die Förderung gerade in den heiß umkämpften Märkten den Wettbewerb noch weiter anheizt.

Durch die Novellierung der Handwerksordnung wurde auch das so genannte „Inhaberprinzip“ abgeschafft. Damit können Handwerksbetriebe im zulassungspflichtigen Bereich auch von Einzelunternehmern oder Personengesellschaften geführt werden, ohne dass diese selbst Berufsangehörige sein müssten. Es genügt, einen Meister als Betriebsleiter einzustellen. In der Konsequenz bedeutet dies, dass Handwerksbetriebe also auch von Nicht-Handwerkern

gegründet werden können. Noch extremer stellt sich die Situation bei den zulassungsfreien Handwerken und den handwerksähnlichen Gewerben dar.

Als Zwischenfazit ist festzustellen, dass mehr Betriebe in einer Branche oder generell mehr bzw. neue Kleinunternehmer nicht automatisch einen Beschäftigungsgewinn indizieren – zumindest nicht solange die Betriebsgröße nicht bekannt ist (die bei Neugründungen, v.a. aus Arbeitslosigkeit aber vermutlich gering sein wird). Mithin ist unklar, inwieweit Beschäftigungsverluste an anderen Stellen durch (geförderte) Neugründungen kompensiert werden können. Unklar ist auch, wie die Märkte auf die Neueintritte reagieren. Im Handwerk sind viele Teilmärkte bereits heute heiß umkämpft, wie etwa die Bauwirtschaft. Dies unterstreicht die arbeitgeberseitige Kritik an der BA-Gründungsförderung, mit den Versicherungsbeiträgen werde die Konkurrenz unterstützt, die dann aufgrund der Subvention Wettbewerbsvorteile hätte.

5.4.5 Deskriptive Betrachtung des Fördererfolges von ExGZ

Die aktuell vorliegende Eingliederungsbilanz für das Jahr 2003 basiert auf Maßnahmeaustritten des Zeitraumes Juli 2002 bis Juni 2003. Damit ist klar, dass auf dieser Grundlage noch keine Aussagen zum Eingliederungserfolg des Existenzgründungszuschusses getroffen werden können.

Um zumindest die dringendsten Erkenntnisbedürfnisse zu stillen, hat das IAB eine explorative Abbrecheranalyse¹⁹³ durchgeführt unter ExGZ-Geförderten des Jahres 2003¹⁹⁴, die ihre Selbständigkeit noch im gleichen Jahr wieder aufgegeben hatten¹⁹⁵. Die Studie zielte weiterhin darauf ab, die in der öffentlichen bzw. politischen Debatte leider allzu oft anzutreffenden missverständlichen oder gar falschen Interpretationen der BA-Daten zu korrigieren. Die wichtigsten Befunde werden an dieser Stelle kurz referiert.

Wie die statistischen Kennzahlen der Bundesagentur für Arbeit zeigen, steht den rund 268.000 Eintritten seit Anfang 2003 Ende Dezember 2004 ein Bestand von knapp 220.000 Fällen gegenüber. In der Vergangenheit wurde die Differenz von gut 48.000 Fällen (oder etwa 18 Prozent) sofort mit Abbrüchen, Geschäftsaufgaben oder gescheiterten Gründungen gleichgesetzt. Dies ist jedoch *definitiv falsch*. Denn zum

¹⁹³ Ursprünglich war die Abbrecheranalyse als Vollerhebung vorgesehen. Darauf wurde jedoch verzichtet, nachdem aus den Agenturen verschiedentlich Schwierigkeiten beim Verfahren oder Fehler bei der Datenerfassung berichtet wurden. Gewisse Unklarheiten sind bei der Implementation eines neuen Förderinstruments wohl unvermeidlich, wenn viele Verfahrensdetails noch zu klären sind bzw. aus dem laufenden Prozess heraus angepasst werden müssen. Dies gilt insbesondere dann, wenn innerhalb sehr kurzer Zeit sehr viele Gesetzes- bzw. Verfahrensänderungen erfolgen und zugleich sehr viele neue Förderanträge gestellt werden. Aus einer bereinigten und damit reduzierten Grundgesamtheit von Abbrechern wurde eine Stichprobe von 924 Fällen gezogen. Streng genommen ist das so gebildete Sample im mathematisch-statistischen Sinne nicht repräsentativ und gestattet mithin keine Verallgemeinerungen. Zum Erhebungszeitpunkt entsprach dies jedoch dem Stand des Machbaren und genügte für einen ersten, vorrangig explorativen Überblick. Im Erhebungszeitraum Mai bis Juli 2004 konnten insgesamt 674 Telefoninterviews durchgeführt werden, von denen 643 verwertbar sind. Dies entspricht einer Response-Rate von knapp 70 Prozent.

¹⁹⁴ Die Untersuchung umfasst damit nur Ich-AGs, die zwischen 01.01.2003 und 31.12.2003 gegründet und spätestens zum 31.12.2003 wieder aufgegeben worden sind. Denn im ersten Jahr des Bestehens des neuen Förderinstruments müssen solche Fälle zwangsläufig unterjährig aus der Förderung ausgeschieden sein. Damit sind sie Abbrecher im Sinne dieser Untersuchung.

¹⁹⁵ Wießner (2005).

einen kann das Ausmaß des so genannten „Verfahrensknicks“ gegenwärtig noch nicht abgeschätzt werden. Unter Umständen werden dabei Fälle zunächst als statistische Abgänge gezählt, wenn zwischen dem abgelaufenen Bewilligungszeitraum – i.d.R. ist dies ein Jahr – und dem Antrag auf Weiterförderung eine zeitliche Lücke klafft, die Unternehmung aber dennoch weiter besteht. Zum anderen deuten die Befunde der Abbrecheranalyse darauf hin, dass die Aufgabe der beruflichen Selbständigkeit durchaus auch wieder zurück in abhängige Beschäftigung führen kann. Eine Entwicklung, die von den Betroffenen subjektiv nicht immer als negativ empfunden wird. Da innerhalb der o.g. Differenz jedoch nicht zwischen „echten“ Abbrechern und verfahrensbedingten Abgängen aus der Förderstatistik unterschieden werden kann, muss die Zahl der tatsächlich aufgegebenen oder gescheiterten Gründungen sogar noch niedriger sein.

Exkurs „Verfahrensknick“

Der ExGZ kann für bis zu drei Jahre gewährt werden, er wird jedoch immer nur für jeweils ein Jahr bewilligt. Wer also den Zuschuss auch im zweiten bzw. dritten Jahr seiner selbständigen Tätigkeit erhalten will, muss jeweils einen Antrag auf Weiterförderung stellen. Wird ein solcher Antrag nicht mit ausreichendem zeitlichen Vorlauf gestellt, kann in der individuellen „Förderbiographie“ eine Lücke entstehen. Als Folge wird in der Geschäftsstatistik der BA ein „Abgang“ aus der Förderung verbucht. Erreicht der Antrag auf Weiterförderung die zuständige Agentur für Arbeit zu einem späteren Zeitpunkt, so wäre dies – theoretisch – ein erneuter „Zugang“ in die Förderung.

Um solche – offensichtlich falschen – Doppelbuchungen zu vermeiden, wurde von der BA-Statistik die Weisung erteilt, solche Fälle einfach wieder in den „Bestand“ zu setzen. „Momentaufnahmen“ aus diesem Bestand weisen mithin an den Rändern unvermeidlich gewisse Unschärfen auf.

Für die Geförderten selbst sind weder dieses Procedere noch ein nachträglicher oder verspäteter Antrag auf Weiterförderung leistungsschädlich. Wenn die Fördervoraussetzungen erfüllt sind, wird der ExGZ rückwirkend und lückenlos gewährt.

Die Weiterförderung ist dagegen ausgeschlossen, wenn beispielsweise im ersten Geschäftsjahr die Einnahmegrenze von 25.000,- Euro überschritten wurde. Natürlich ist in diesem Falle das Auslaufen der Förderung keineswegs mit einer Aufgabe der selbständigen Existenz gleichzusetzen. Umgekehrt ist aber auch denkbar, dass Personen ihre Ich-AG genau zum Ende des ersten Förderjahres aufgeben. Sie befürchten, dass sie mit einem auf 360,- Euro pro Monat reduzierten Zuschuss im zweiten Jahr kein hinreichendes Einkommen mehr erzielen können.

„Abbrecher“ i.S.d. Untersuchung scheiden aus der laufenden Förderung aus, bevor sie das Ende des Bewilligungszeitraumes erreicht haben, sie brechen die Förderung also vorzeitig ab. Dies impliziert, dass sie sich bei ihrer zuständigen Arbeitsagentur selbst aus der Förderung abmelden¹⁹⁶ und nicht verfahrensbedingt ausscheiden. Abgleiche mit den Prozessdaten der BA weisen am aktuellen Rand gewisse Unschär-

¹⁹⁶ Würde neben der geförderten Selbständigkeit eine abhängige Beschäftigung vorrangig ausgeübt, so wäre der fortgesetzte Leistungsbezug ein Missbrauchstatbestand.

fen auf und liefern zudem nur Informationen darüber, ob sich eine bestimmte Person wieder im Leistungsbezug oder in abhängiger Beschäftigung befindet. Über den Verbleib in Selbständigkeit können sie dagegen nichts aussagen¹⁹⁷. Das IAB hat deshalb im Jahr 2004 zur Ermittlung des Verbleibs der Abbrecher eine telefonische Befragung durchgeführt.

Für rund 54 Prozent der Befragten führte der Abbruch der Förderung in die Arbeitslosigkeit. Nachfolgende Übersicht zeigt aber auch, dass andere Entwicklungen genau so gut möglich sind. Fast zwei Fünftel der Abbrecher waren zum Erhebungszeitpunkt erwerbstätig, die meisten davon wieder in abhängiger Beschäftigung. Einige hatten zwischenzeitlich sogar neue, nun nicht mehr geförderte Unternehmungen gegründet. Leider ergibt die Untersuchung keine Anhaltspunkte, ob der Wechsel in ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis Ursache oder Folge der Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit war. Weitere mögliche Ausprägungen des aktuellen Beschäftigungsstatus spielen dagegen kaum eine Rolle. Knapp 9 Prozent der Abbrecher gaben an, ihre Selbständigkeit noch nebenberuflich auszuüben.

Übersicht 15: Individueller Verbleib der Abbrecher zum Erhebungszeitpunkt (2. Halbjahr 2004)

Beschäftigungsstatus	Anteil in %
Arbeitslos mit Leistungsbezug (Alg/Alhi)	51,6%
Arbeitslos ohne Leistungsbezug	2,0%
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	33,6%
In anderer Form erwerbstätig	2,2%
Andere (nicht geförderte) selbständige Existenz	4,5%
Fortbildung, Umschulung, o.ä.	1,4%
Mutterschutz/Elternzeit	0,8%
Rente/Vorruhestand	0,5%
Sonstiges (z.B. Wehr-/Ersatzdienst, Studium, Hausfrau/-mann, usw.)	3,4%

Quelle: Wießner (2005). $n = 643$ Fälle

Die in der Abbrecheranalyse erfragten Gründe für den Abbruch sind altbekannt. Mangelhafte Vorbereitung und Informationsdefizite können aber nur zum Teil durch verbesserte Beratungsangebote aufgefangen werden.

Bei einem Drittel der Abbrecher war die Aufgabe der selbständigen Tätigkeit mit Schulden verbunden. Angesichts der schwierigen wirtschaftlichen und persönlichen Situation der Abbrecher können dabei aber auch vergleichsweise kleine Beträge zur längerfristigen Belastung werden. Persönliches Scheitern und wirtschaftliche Not können sich so wechselseitig verstärken.

¹⁹⁷ Auf dieses grundlegende Problem bei der Betrachtung der Gründungsförderung wurde bereits in der Diskussion der Eingliederungsbilanzen hingewiesen.

Gezeigt werden konnte in der explorativen Analyse immerhin, dass die Aufgabe der beruflichen Selbständigkeit nicht immer mit Scheitern gleichzusetzen ist und dass ein Förderabbruch nicht immer in die Pleite führt. Es zeigt sich aber auch, dass Ich-AGs oftmals aus schwierigen wirtschaftlichen und sozialen Lebenslagen heraus gegründet werden (vgl. Kapitel II.5.4.4), die mit dem Scheitern der Gründung keineswegs einfacher werden.

5.5 Flankierende Unterstützung von Existenzgründungen mit der Freien Förderung

5.5.1 Allgemeines

Die beiden zentralen Säulen der Gründungsförderung für Arbeitslose, das Überbrückungsgeld und der Existenzgründungszuschuss, werden flankiert von weiteren Gründungshilfen. Schon vor gut einem Jahrzehnt setzte sich die Erkenntnis durch, dass Start-ups nicht nur finanzielle Hilfen zur Sicherung des Lebensunterhaltes oder zur sozialen Absicherung in den ersten Monaten am Markt brauchen. Neben ausreichendem Start- bzw. Fremdkapital, dessen Vermittlung jedoch nicht als eine originäre Aufgabe der Arbeitslosenversicherung zu betrachten ist bedarf es vor allem einer adäquaten Humankapitalausstattung, um auf mittlere Sicht ein existenzsicherndes Erwerbseinkommen erzielen zu können.

Folglich setzen die flankierenden Gründungshilfen vor allem dort an, wo der Produktionsfaktor Know-How nicht hinreichend vorhanden ist. Wie in den vorangegangenen Abschnitten gezeigt wurde, starten nicht allzu viele der Geförderten ohne allgemeinbildenden Schulabschluss oder ohne Berufsausbildung, obgleich mit steigender Tendenz beim ExGZ. Aus früheren Untersuchungen lassen sich jedoch erkennbare Defizite im Bereich des unternehmerspezifischen Know-Hows konstatieren, da also, wo in der vorherigen abhängigen Beschäftigung nur bedingt Kenntnisse und Erfahrungen erworben werden konnten. Oder anders ausgedrückt: Oft ist zwar Humankapital im Sinne formaler Bildungs- und Qualifizierungsabschlüsse vorhanden, doch ist die Fähigkeit, genau dies auf die eigene Unternehmung anzuwenden, (noch) nicht gut ausgeprägt.

Der Großteil der herkömmlichen Angebote umfasst bislang Seminare und Workshops zur Gründungsvorbereitung, Individualberatung und zum Teil auch begleitendes Coaching nach der Gründung. Finanziert werden diese Programme heute vorwiegend über Trainingsmaßnahmen nach § 48 SGB III. Die 1998 neu ins SGB III aufgenommene Freie Förderung (§ 10 SGB III) und das ESF-BA-Programm (Kap. II.5.6) komplettieren das Angebot.

In Ergänzung dazu bieten Länder und Kommunen in eigener Trägerschaft Programme und Initiativen, die unter anderem vormals arbeitslosen Existenzgründern zugute kommen (vgl. Kap II.4.1 sowie Anhang A-II.4). Die dabei zwangsläufig gegebene Mischfinanzierung aus verschiedenen Geldquellen und Fördertöpfen macht es jedoch sehr schwierig, Effekte einzelnen Fördergebieten kausal zuzuweisen und damit die Wirkung singulärer Instrumente isoliert zu evaluieren. Grundsätzlich ist bei der Existenzgründungsförderung zu beachten, dass die verschiedenen Fördermöglichkeiten z.T. alternativ, z.T. auch komplementär eingesetzt werden können. Dabei können in Einzelfällen durchaus beachtliche Fördervolumina erreicht werden.

Darüber hinaus hat Mitte der Neunziger Jahre, also noch bevor die heute gebräuchlichen Gründungshilfen ins Standardrepertoire aufgenommen wurden, hatte das Bundesministerium für Arbeit und Soziales („BMA alt“) eine Reihe von Förderprogrammen aufgelegt und die Bundesanstalt für Arbeit („BA alt“) mit deren Umsetzung beauftragt.¹⁹⁸ Anlass für die Modellversuche war die Einsicht, dass Insolvenzen von Unternehmen im wesentlichen auf zwei Ursachen zurückgehen, nämlich die schon in Kapitel II.1 diskutierten internen und externen Risiken einer Gründung.

5.5.2 Inanspruchnahme der Gründungshilfen der Freien Förderung

Die mit der Einführung des SGB III vorgenommene Regionalisierung aktiver Arbeitsmarktpolitik in Verbindung mit der Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen eröffnet den Agenturen für Arbeit neue arbeitsmarktpolitische Gestaltungsmöglichkeiten. Die Agenturen entscheiden mit der Aufteilung der Mittel des Eingliederungstitels¹⁹⁹ auf die einzelnen Leistungen eigenverantwortlich über ihr Arbeitsmarktprogramm. Seit Inkrafttreten des SGB III am 01.01.1998 haben die Arbeitsagenturen mit der Freien Förderung nach § 10 SGB III zusätzlich dazu die Möglichkeit, in ihrer Region eigene Fördervarianten zur *Erweiterung bzw. Ergänzung* des SGB III-Regelinstrumentariums zu schaffen. Dafür können die Agenturen bis zu zehn Prozent der im Eingliederungstitel enthaltenen Mittel einsetzen. Die Freie Förderung soll so eine auf individuelle Belange zugeschnittene Hilfe zur Verbesserung der Wiedereingliederungsaussichten in den regulären Arbeitsmarkt ermöglichen und im Einklang mit dem SGB III neuen und kreativen Lösungen zur Integration den Weg ebnen.

Entsprechend den Zielen und Grundsätzen des SGB III sind die freien Leistungen zur Eingliederung von Ausbildungssuchenden, arbeitslosen und von Arbeitslosigkeit bedrohten Arbeitnehmern einzusetzen. Von diesem individuellen, auf die einzelne förderungsbedürftige Person bezogenen Ansatz und der Eingliederungszielsetzung in den regulären Ausbildungs- und Arbeitsmarkt darf nicht abgewichen werden. Die Agenturen entscheiden eigenverantwortlich darüber, welche Leistungen sie im Rahmen der Freien Förde-

¹⁹⁸ Aus dem Haushaltstitel des Bundes „Förderung und Erprobung neuer Wege in der Arbeitsmarktpolitik“ wurde der Bundesanstalt für Arbeit 1995 erstmals ein Teilansatz zur Durchführung von Projekten übertragen. 1998 wurde dieser Haushaltstitel durch die „Förderung von Maßnahmen zur Erprobung zusätzlicher Wege in der Arbeitsmarktpolitik“ inhaltlich erweitert und das Finanzvolumen erhöht. Ende 1999 wurde dieser Haushaltstitel geschlossen. Ab 2000 konnten aus dem Bundeshaushalt im Rahmen der „Förderung der Erprobung und Entwicklung innovativer Maßnahmen zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit“ im Teilbereich der „innovativen Einzelprojekte“ nur noch neue Modellansätze erprobt und gefördert werden. Im Rahmen dieser einander nachfolgenden Sonderprogramme wurde eine Reihe von Projekten zur Unterstützung vormals arbeitsloser Existenzgründer initiiert. Ein Teil dieser Modellprojekte wurde vom IAB in Kooperation mit Alexander Kritikos intensiv untersucht (IAB-Projekt 10-518.1). Die Erkenntnisse dieser Untersuchung fließen zum Teil auch in die vorliegenden Analysen ein.

¹⁹⁹ Im so genannten „Eingliederungstitel“ (Kapitel 2 des Haushaltsplanes der BA; vormals überdies einzelne Leistungen aus Kapitel 3) sind die Ermessensleistungen der aktiven Arbeitsförderung (§ 3 Abs. 5 SGB III) zusammengefasst.

rung erbringen wollen und wie diese ausgestaltet sein sollen (z.B. Zielgruppen, Zugangsvoraussetzungen, Förderkonditionen, etc.).²⁰⁰

Die Freie Förderung ist ein so genanntes nachrangiges Instrument, d.h. die freien Leistungen müssen den SGB III-Zielen und Grundsätzen der gesetzlichen Leistungen entsprechen. Sie dürfen gesetzliche Leistungen jedoch nicht aufstocken. Allgemein darf eine Förderung nach § 10 SGB III nur erfolgen, soweit

- die einzelnen Instrumente der aktiven Arbeitsförderung in der Zielsetzung nicht unterlaufen werden und
- die Freie Förderung die Leistungen nach dem SGB III weder hinsichtlich der Höhe und Dauer aufstockt noch sie ersetzt und
- kein Dritter zur Übernahme der beantragten Leistung verpflichtet ist.

Gefördert werden können Arbeitslose, die Leistungen nach dem SGB III oder dem BSHG (z.B. Alg, Alhi, Uhg) beziehen, in besonders zu begründenden Fällen können aber auch arbeitslose Nichtleistungsempfänger in die Förderung einbezogen werden. Damit sind die Leistungen der Freien Förderung klar subsidiär und nur für solche Maßnahmen erlaubt, die gesetzlich oder über Richtlinien u.ä. nicht an anderer Stelle geregelt sind²⁰¹.

Das für die Freie Förderung ehemals zuständige Fachreferat Ia4 der Hauptstelle (heute: PP2, vormals PP53 der Zentrale) hat in Zusammenarbeit mit den damaligen Landesarbeitsämtern (heute: Regionaldirektionen) die bisherigen Förderansätze in eine Reihe von Förderfeldern²⁰² kategorisiert, von denen eines die *Hilfen für Existenzgründer* bezeichnet. Diese Förderkategorie wird folgendermaßen beschrieben:

„Die Gründung einer eigenen beruflichen Existenz kann für manchen Arbeitnehmer einen Weg aus der Arbeitslosigkeit bedeuten. Zur Unterstützung bzw. Sicherung einer Existenzgründung haben die AÄ unterschiedliche Hilfen im Rahmen des § 10 SGB III entwickelt:

- Gewährung von *Zuschüssen für die Teilnahme an Existenzgründungsseminaren* zur Vorbereitung bzw. Begleitung einer eigenen beruflichen Existenz.
- *Zuschüsse zum Lebensunterhalt* und zur sozialen Absicherung für vormals arbeitslose Existenzgründer, die *keinen Anspruch auf Überbrückungsgeld* nach § 57 SGB III haben.

²⁰⁰ Die zum 01.01.1999 eingeführte Projektförderung im Rahmen des § 10 SGB III wurde mit dem BA-Rundbrief 19/2003 vom 26.02.2003 (nachfolgend BA-Rundbrief 135/2003 vom 23.12.2003) ausgesetzt, gerade auch, weil sie in vielen Agenturen einen unverhältnismäßigen administrativen Aufwand verursachte. Hier sind sowohl in der Finanzierungsstruktur als auch hinsichtlich der Angebote der Träger Veränderungen zu beobachten. Nachdem die erste „Experimentierphase“ als abgeschlossen betrachtet wurde, erfolgte auf dem Gebiet der Gründungsförderung zumeist eine Umstellung auf ein stärker standardisiertes oder konfektioniertes Angebot an Seminaren, Workshops und Beratungsdienstleistungen, das über Fallpauschalen (z.B. durch Gutscheine, Beratungsschecks u.ä.) finanziert wird. Zum Teil wurden, um etwaige Förderlücken zu schließen, ESF-Landesmittel komplementär eingesetzt.

²⁰¹ Vgl. BA-Rundbrief 19/2003 vom 26.02.2003.

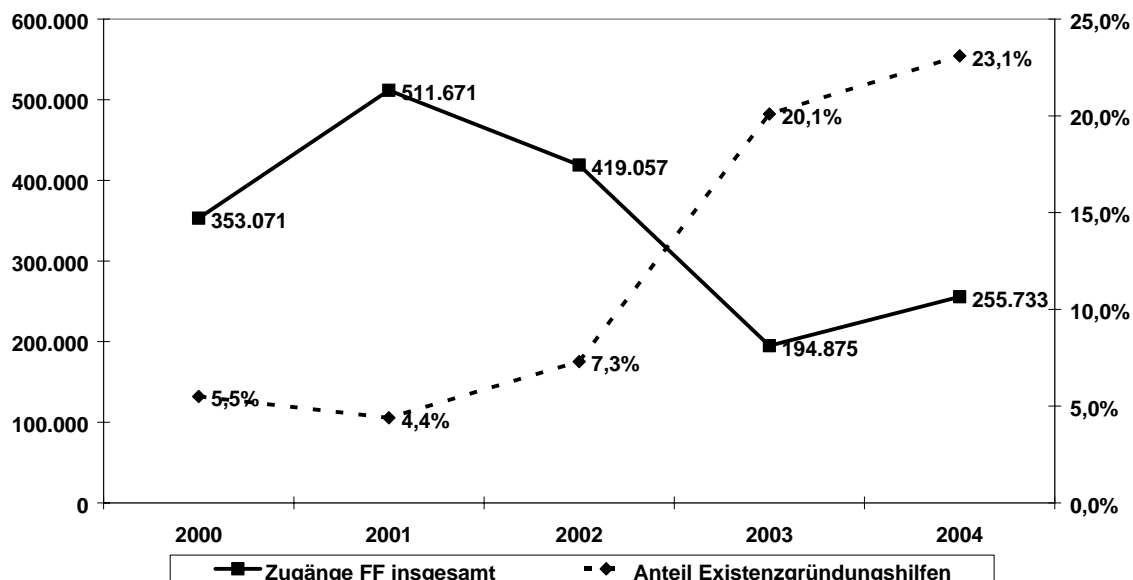
²⁰² Offensichtlich variierte die Zahl dieser Förderkategorien in den frühen Jahren der Freien Förderung. Seit 2000 sind 9 unterschiedliche Kategorien gebräuchlich. Soweit erkennbar, sind die „Hilfen für Existenzgründer“ kontinuierlich berücksichtigt.

- Gewährung von *Darlehn und Zuschüssen zu Ausstattungen und Investitionen* für förderungsbedürftige Existenzgründer.
- Förderung der Einrichtung von „*Existenzgründerbüros*“ als Beratungsangebot für arbeitslose Arbeitnehmer, die den Aufbau einer eigenen beruflichen Existenz als Möglichkeit zur Beendigung der Arbeitslosigkeit in Erwägung ziehen.“

Unter Beachtung der Vorrangigkeit der Regelinstrumente nach dem SGB III kann die Freie Förderung im Bereich der Existenzgründungshilfen der BA u.a. dazu genutzt werden, *Arbeitnehmern ohne Überbrückungsgeldanspruch* die Teilnahme an einem Existenzgründungsseminar bzw. an einer Coaching-Maßnahme zu ermöglichen oder im Einzelfall die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit individuell zu unterstützen bzw. während der Startphase den Lebensunterhalt zu sichern. Die *Erforderlichkeit* und die *Erfolgsaussichten* dieser Förderhilfen sollen im Einzelfall durch die Agenturen geprüft und dokumentiert werden. Obwohl die Förderung von *Ausstattungen und Investitionen* eher im Aufgabenbereich der *Wirtschaftsförderung* zu verorten wäre (z.B. Förderprogramme der Länder, der KfW, usw.), finden sich – zumindest in früheren Jahren – auch solche Leistungen im Rahmen der § 10-Förderung. Leider geben die Förderstatistiken darüber keinen detaillierten Aufschluss.

Nachfolgende Abbildung zeigt die zahlenmäßige Entwicklung des Fördergeschehens im Rahmen von § 10 SGB III. Zusätzlich werden für jedes Jahr im Beobachtungszeitraum die Anteile der geförderten Existenzgründer ausgewiesen.

Abbildung 104: Zugänge in Freie Förderung insgesamt und Anteil der Existenzgründungshilfen 2000-2004



Wie die Grafik zeigt, war die Freie Förderung nach einem Höchststand mit mehr als einer halben Million Zugängen im Jahr 2001 in den letzten Jahren rückläufig. Dem gegenüber weitete sich der Anteil der Exis-

tenzgründungshilfen erheblich aus, insbesondere seit dem Jahr 2003, in dem die Ich-AG eingeführt wurde. In 2004 nimmt die Kategorie „Existenzgründungshilfen“ mit 59.060 Förderfällen schon fast ein Viertel der gesamten Freien Förderung ein²⁰³. Auffällig ist in der jüngeren Vergangenheit auch eine deutliche Ost-West-Disparität. In Westdeutschland werden weitaus mehr Förderfälle verzeichnet als im Osten.

5.5.3 Budget und Kosten der Gründungshilfen der Freien Förderung

Für die Freie Förderung enthält die Eingliederungsbilanz keine durchschnittlichen Ausgaben je Geförderter. Eine Berechnung erfordert generell, dass im Bewirtschaftungs- und in den Fachverfahren (und damit auch in den Statistiken) gleichartige Kriterien ausgewiesen werden. Sinnvoll bzw. möglich ist die Berechnung nur bei zeitraumbezogenen Leistungen, nicht jedoch bei so genannten Einmalleistungen. Gerade im Rahmen der Freien Förderung reicht das Spektrum jedoch von eintägigen Seminaren bis hin zu Maßnahmen von mehrmonatiger Dauer. Genauso kann es sein, dass eine bestimmte Anzahl von Beratungs- oder Coaching-Einheiten innerhalb eines bestimmten Zeitraumes abgerufen werden kann. In diesem Fall würden die Leistungen nicht ununterbrochen sondern nur punktuell laufen. Weiterhin ist die enorme Heterogenität der Freien Förderung zu beachten. Abgesehen davon, dass neben den Existenzgründungshilfen acht weitere Unterkategorien existieren, ist zu bedenken, dass auch innerhalb einer einzelnen Kategorie höchst unterschiedliche Förderansätze mit höchst unterschiedlicher Ausgestaltung und Qualität gewährt werden können.

Trotz dieser Einschränkungen und entsprechend angebrachter ausdrücklicher Vorbehalte(!) werden nachfolgend dennoch Kosten – nach dem bereits beim ExGZ angewandten Ansatz – näherungsweise berechnet als Verhältnis der Jahresausgaben zum jahresdurchschnittlichen Teilnehmerbestand – jedoch ausschließlich zur *Veranschaulichung* der Größenordnungen des Mitteleinsatzes und dessen Entwicklung im Zeitverlauf (vgl. Abbildung 105). Auch ist nur eine Gesamtschau der Freien Förderung möglich, da die für Gründungsförderung aufgewandten Mittel nicht separat ausgewiesen werden.

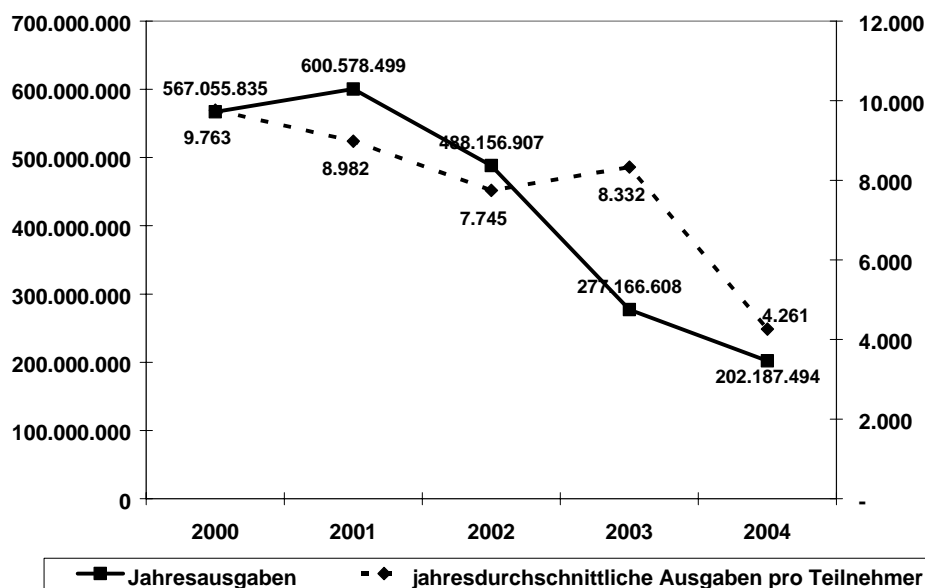
Vor dem Hintergrund rückläufiger Förderzahlen bei § 10 (vgl. vorangehende Abbildung 104) erscheint es wenig verwunderlich, dass die jährlichen Ausgaben für die Freie Förderung ebenfalls abgenommen haben. Zugleich offenbart sich auch ein Trend zu kostengünstigeren Maßnahmen. Als kostenrelevante Parameter kommen neben der inhaltlichen Ausgestaltung vor allem die Förderdauer und die Förderintensität zum Tragen. Aus dem Bereich der Gründungshilfen wird beispielsweise von Seminaren berichtet, die teils nur wenige Wochen und selten länger als ein halbes Jahr dauern. Beim individuellen Coaching ist der Betreuungszeitraum zwar länger, doch ist innerhalb dieser Zeitspanne die Anzahl der punktuell stattfindenden Beratungseinheiten kontingiert. Da beim Großteil der FF-Maßnahmen die Förderdauer weniger als ein Jahr beträgt, müssten dementsprechend die tatsächlichen Fallkosten auch unter den jahresdurchschnittlichen Ausgaben pro Teilnehmer liegen.

²⁰³ Die Förderzahlen sind in Anhang A-II.5.1 ausführlich dargestellt.

Während die Freie Förderung in der Vergangenheit von starken Ost-West-Unterschieden geprägt war – in Ostdeutschland waren die Durchschnittsausgaben pro Teilnehmer in den letzten Jahren fast doppelt so hoch wie im Westen – hat sich im Jahr 2004 der Förderaufwand in den alten und neuen Bundesländern weitgehend angeglichen. Vorstellbar ist, dass die Freie Förderung in Ostdeutschland in früheren Jahren teils auch eine kompensatorische Funktion hatte.

Im Jahr 2003 betrug der Anteil der Freien Förderung der Eingliederungsbilanz zufolge 2,4 Prozent des Eingliederungstitels – gerade ein Viertel des theoretisch möglichen Budgets also. Dies kann als Hinweis darauf gelten, dass die „Experimentierphase“ der frühen Jahre abgeschlossen ist und sich die Einsatzbereiche der Freien Förderung durch die Einführung neuer Arbeitsförderungsinstrumente verringert haben. Insoweit haben die Agenturen ihren regionalspezifischen Fördermix inzwischen weitgehend abgestimmt. Nachjustierungen und Feintuning finden nun innerhalb der einzelnen Förderansätze statt, wie etwa der verstärkte Einsatz der Freien Förderung im Gründungsbereich indiziert.

Abbildung 105: Jährliche Ausgaben und jahresdurchschnittliche Teilnehmerkosten in der Freien Förderung



5.5.4 Teilnehmerstrukturen

Zu den Teilnehmern an der Freien Förderung liegen uns derzeit leider keine Informationen zur Altersverteilung, dem Gesundheitszustand, dem Ausbildungsstand sowie der Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit vor. Lediglich der *Frauenanteil* an den Geförderten ist bekannt. Mit über 39 Prozent für die gesamte Freie Förderung ist er nicht ganz so hoch wie ihr Anteil an den Arbeitslosen im Bestand. Im Osten beträgt der Frauenanteil fast 46 Prozent, bleibt damit aufgrund des höheren Anteils der Frauen an den Arbeitslosen dennoch leicht unterproportional. Immerhin sind die Frauen aber mit insgesamt fast 36 Prozent an den Existenzgründungshilfen beteiligt – ein Wert, der in etwa zwischen den Frauenanteilen beim

ExGZ und beim ÜG liegt. Betrachtet man die Veränderungen im Zeitverlauf, so hat sich der Frauenanteil an den Maßnahmen der Freien Förderung insgesamt in den letzten fünf Jahren verringert. Bei den Gründungshilfen ist er dagegen weitgehend konstant geblieben.

In der Förderkategorie „Existenzgründungshilfen“ zeigen sich erhebliche Unterschiede zwischen Ost und West. Seit dem „Boomjahr“ 2003 ist der Anteil der Gründungshilfen an der Gesamtförderung im Westen deutlich höher als im Osten, im Jahr 2004 schon mehr als doppelt so hoch. Die unterschiedliche Mittelverwendung deutet auf eine unterschiedliche Priorisierung der Probleme am Arbeitsmarkt hin.

5.5.5 Deskriptive Befunde des Fördererfolges anhand der Eingliederungsbilanz

Beim „umfassenden Verbleibsnachweis“, bestehend aus Eingliederungsquote und Folgeförderung, zum Stichtag sechs Monate nach Austritt aus der Maßnahme, wird für die Freie Förderung insgesamt im Jahr 2003 eine Verbleibsquote von 58,2 Prozent ausgewiesen (33,9% sozialversicherungspflichtig beschäftigt, 24,3% nicht arbeitslos). Für die Förderkategorie „Existenzgründungshilfen“ liegen keine Informationen vor. Auch an dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass es sich bei diesen Werten um Bruttoeffekte handelt. Weder kann der Leistung eine Kausalität attribuiert werden, noch sind ohne Berücksichtigung einer passenden Vergleichsgruppe Aussagen darüber möglich, was mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern ohne die Förderung passiert wäre.

Während sich Männer und Frauen hinsichtlich des Eingliederungserfolges mit einer Differenz von weniger als zwei Prozentpunkten nur unwesentlich unterscheiden, fallen die regionalen Disparitäten deutlich größer aus. Im Osten betrug sie 63,1 Prozent (39,6% sozialversicherungspflichtig beschäftigt, 23,6% nicht arbeitslos), im Westen hingegen lag sie bei 56,2 Prozent (31,6% sozialversicherungspflichtig beschäftigt, 24,6% nicht arbeitslos). Neben der unterschiedlichen Arbeitsmarktsituation in Ost und West sind hierfür sicher auch unterschiedliche Fördermuster bzw. Förderstrategien mit unterschiedlichen Zielsetzungen für unterschiedliche Adressaten ausschlaggebend.

Leider werden Eingliederungsquote und Verbleibsnachweis in der Eingliederungsbilanz erst seit 2002 ausgewiesen. Bislang zeigen sich im Zeitverlauf jedoch kaum Veränderungen.

5.6 Flankierende Unterstützung von Existenzgründungen mit dem ESF-BA-Programm

5.6.1 Allgemeines

Wie im vorangegangenen Abschnitt skizziert, sind im Rahmen der Freien Förderung innovative Konzepte u.a. auch für Existenzgründungshilfen mit neuen institutionellen und organisatorischen Strukturen eingeführt wurden. Parallel hierzu ordnet sich die Förderung mit Mitteln aus dem *Europäischen Sozialfonds (ESF)* in ein breites Spektrum unterschiedlichster Förderansätze ein, die alle dazu beitragen sollen, gründungswillige Arbeitslose auf ihrem Weg in die Selbständigkeit zu unterstützen und über einen mehr oder

weniger langen Zeitraum nach der Gründung zu begleiten und zu beraten. Auf der Bundesebene²⁰⁴ ist die Bundesagentur für Arbeit mit der Umsetzung der ESF-Förderung betraut. Anknüpfend an seinen Vorläufer „AFG-Plus“ operiert das ESF-BA-Programm seit 1998 an der Schnittstelle zwischen Wirtschaftsförderung und Arbeitsförderung. Ziel ist es, die Vorbereitung der Gründung und deren weiteren Verlauf durch zusätzliche Beratungs- und Coaching-Angebote gezielt zu verbessern. Da es sich hierbei um ein *Ergänzungsprogramm* zur gesetzlichen Arbeitsförderung nach dem SGB III handelt, setzt die Teilnahme eine Kofinanzierung durch das SGB III-Regelinstrumentarium voraus. In der Vergangenheit wurde die Inanspruchnahme von ESF-BA-Mitteln auch durch Kofinanzierung mit dem Überbrückungsgeld realisiert. Seit April 2004 kann sie aber auch durch den Existenzgründungszuschuss erfolgen.

Die ergänzenden Gründungshilfen aus dem Europäischen Sozialfonds sind nicht auf bestimmte Zielgruppen beschränkt, sondern können generell eingesetzt werden zur Unterstützung Arbeitsloser oder von Arbeitslosigkeit Bedrohter, die sich mit Überbrückungsgeld – und neuerdings auch mit dem ExGZ – selbständig machen wollen. Im Sinne der Beschäftigungspolitischen Leitlinien der EU ist es Ziel, die Erfolgchancen der Existenzgründung zu erhöhen und einen Beitrag zur „Entwicklung des Unternehmergeistes“ zu leisten. Ebenso wie im Wirkungskreis der kofinanzierenden SGB III-Förderung besteht auch hier ein besonderes Interesse, mit der Förderung auch Personengruppen mit besonderen Schwierigkeiten am Arbeitsmarkt zu erreichen (z.B. Schwervermittelbare, Langzeitarbeitslose, Ältere über 50 Jahre, Jüngere unter 25 Jahre, Gering- oder auch Minderqualifizierte, Frauen, oder auch Personen mit Migrationshintergrund).

In Ergänzung dazu bieten Länder und Kommunen in eigener Trägerschaft („ESF-Land“) verschiedene Programme und Initiativen²⁰⁵. In der Vergangenheit gab es darüber hinaus eine Reihe von Sonderprogrammen²⁰⁶ des Arbeitsministeriums (vormals Bundesministerium für Arbeit und Soziales), die unter anderem vormals arbeitslosen Existenzgründern zugute kamen.

Gemäß § 1 der „Richtlinien für aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds mitfinanzierte zusätzliche arbeitsmarktpolitische Maßnahmen im Bereich des Bundes (ESF-BA-Programm)“ kann die Bundesagentur in den Jahren 2000 bis 2006 aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) Leistungen für die Teilnahme an Maßnahmen der beruflichen Qualifizierung erbringen. Auf die Leistungen besteht kein Rechtsanspruch. Sie können grundsätzlich nur dann erbracht werden, soweit sie von der Europäischen Kommission angewiesen sind und soweit entsprechende Leistungen nicht schon anderweitig, insbesondere durch das SGB III, erbracht werden. Der ESF finanziert arbeitsmarktpolitische Maßnahmen nicht in vollem Umfang, sondern beteiligt sich nur daran. Deshalb muss grundsätzlich in jedem Einzelfall auch der Einsatz von SGB III-Mitteln erfolgen.

²⁰⁴ Daneben existieren auch noch ESF-Programme auf der Länderebene, die bereits in Kapitel II.4 kursorisch gestreift wurden. Diese sind jedoch nicht Gegenstand der vorliegenden Untersuchung.

²⁰⁵ Vgl. Kapitel II.4. Eine konkurrierende Förderung soll durch entsprechende Abstimmung zwischen den zuständigen Länderministerien und den Regionaldirektionen der BA über die jeweiligen Maßnahmeeinhalte bzw. Personengruppen vermieden werden.

²⁰⁶ Für die vorliegende Analyse sind insbesondere die im Rahmen dieser Modellversuche entstandenen Gründungszentren und Inkubatoren relevant. Das IAB hat darüber bereits separat berichtet. Vgl. Kritikos/Wießner (2004).

Für die Sicherung einer Existenzgründung kann im ersten Jahr nach der Gründung die Teilnahme an Maßnahmen zur Begleitung einer selbständigen Tätigkeit gefördert werden, wenn der Teilnehmer bei der Aufnahme dieser Tätigkeit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss erhält. Für die Teilnehmer können Lehrgangskosten, Fahrtkosten und Kinderbetreuungskosten übernommen werden. Bis 01.04.2003 konnten den Teilnehmern an einer „gründungsvorbereitenden Qualifizierungsmaßnahme“ zusätzlich ESF-Unterhaltsgeld gewährt sowie anfallende Fahrtkosten oder Aufwendungen für Kinderbetreuung übernommen werden. Im Gegensatz zum Vorläuferprogramm „AFG-Plus“, das solche Hilfen für einen Zeitraum von bis zu sechs Monaten nach der Gründung gewährte, beträgt die Förderzeit in der gegenwärtigen Strukturfondsperiode maximal ein Jahr. Seit 01.04. 2003 sehen die ESF-Richtlinien nur noch das Coaching-Angebot vor²⁰⁷.

Begleitendes Coaching soll Existenzgründern bei der Bewältigung und Lösung von Problemen in der Anfangsphase unterstützen und helfen, die neue berufliche Situation erfolgreich zu meistern. Als mögliche Themenfelder nennen die Durchführungsanweisungen zu den ESF-BA-Richtlinien:

- Besondere Geschäftsvorfälle, Krisenmanagement
- Problemfälle in der Buchführung, spezielle Fragen des Jahresabschlusses
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Controlling (Auftragseingang, -bestand, Umsatz)
- Liquiditätsbetrachtung, Finanzierungs-Check
- Verkaufstraining, Marketing
- Kundenakquisition
- Bedarfsanalyse
- Grundkenntnisse in Arbeits- und Sozialrecht

Das Coaching soll als eine individuelle und persönliche Einzelberatung dargeboten werden, und zwar von Kammern, Bildungsträgern, Existenzgründungsinitiativen, Unternehmensberatern, Steuer- und Wirtschaftsinstituten oder Rechtsanwaltsgesellschaften. Nicht gefördert werden Vorbereitungsmaßnahmen oder Beratungsleistungen zum Gründungsablauf, da diese Bereiche zur Regelförderung nach SGB III zählen.

Beim Coaching handelt es sich um eine De-minimis-Beihilfe. Der De-minimis-Regelung zufolge werden Förderleistungen zugunsten eines unabhängigen Unternehmens, die innerhalb von drei Jahren den Betrag von 100.000 Euro nicht übersteigen, nicht als staatliche Beihilfen angesehen, die den Wettbewerb zu verfälschen drohen und/oder den Handel zwischen den Mitgliedsstaaten beeinträchtigen. Für Beihilfen unterhalb dieses Schwellenwertes besteht keine Notifizierungspflicht, d.h. sie können gewährt werden, ohne

²⁰⁷ Seminare zur Gründungsvorbereitung finden aber auch weiterhin statt. Nun allerdings finanziert über das Regelinstrumentarium des SGB III, vorrangig als Trainingsmaßnahmen nach § 48 SGB III, aber auch als berufliche Weiterbildungsmaßnahme nach § 77 SGB III, je nach Weiterbildungsintensität.

sie vorher anzumelden und die Prüfung und Genehmigung durch die Europäische Kommission abwarten zu müssen. Die Geförderten sind jedoch verpflichtet, eine De-minimis-Erklärung abzugeben.

Coaching kann eine einmalige oder eine wiederkehrende Unterstützung sein, die auch modular eingesetzt werden kann. Bis Ende 2004 durften die Lehrgangskosten insgesamt für Vorbereitungsseminar und Coaching zusammen einen Betrag von maximal 4.600 Euro je geförderter Person nicht überschreiten. Da Seminare bereits seit April 2003 nicht mehr förderfähig sind, wurde der Höchstbetrag für begleitendes Coaching auf 2.000 Euro je Förderteilnehmer herabgesetzt. Aufgrund der sehr unterschiedlichen regionalen Arbeitsmarktsituation können die Agenturen abweichend niedrigere Höchstbeträge festsetzen.

Da im Bereich der Existenzgründungsförderung über das ESF-BA-Programm und die Freie Förderung nach § 10 SGB III teils ähnliche Leistungen finanziert werden könnten, soll an dieser Stelle das Verhältnis zwischen den beiden Programmen kurz geklärt werden. Die Freie Förderung ist zwar ein Regulierungsinstrument des SGB III, jedoch nur für solche Maßnahmen erlaubt, die nicht bereits im Gesetz oder an anderer Stelle geregelt sind und damit *nachrangig*. ESF-Mittel dagegen können nicht für *eigenständige* Aktionsprogramme verwendet werden, sondern ergänzen vielmehr über den Weg der Kofinanzierung das bestehende Instrumentarium dort, wo es lückenhaft ist. Kann eine Leistung auch über das SGB III erbracht werden, so darf sie nicht zusätzlich mit dem ESF gefördert werden (§ 1 Abs. 2 ESF-BA-Richtlinien).

Bereits im Sommer 2001 führte das IAB mit Hilfe seiner Projektmitarbeiter (ProIAB) eine explorative Untersuchung zu Existenzgründungshilfen im Rahmen der Freien Förderung (§ 10 SGB III) durch. Die Exploration vermittelt einen Einblick in die zurückliegenden Förderjahre 1999 und 2000 sowie in das damals laufende Jahr 2001.²⁰⁸ Sie diente der Vorbereitung eines Projektes zur Wirksamkeit von Gründerzentren (IAB-Projekt 10-518.1), ermöglichte aber auch Einblicke in die Handhabung der Alternativen zur Förderung von Existenzgründungen.

Um einen möglichst einfachen Feldzugang zu erhalten, beschränkte sich die Untersuchung auf die „Stützpunktagenturen“ der Projektmitarbeiter und weitere Agenturen in deren näherer Umgebung, bei denen die Informationen rasch und ohne großen bürokratischen Aufwand beschafft werden konnten. Eine solche Auswahl der Untersuchungseinheiten genügt nicht den Kriterien der statistischen Repräsentativität, war aber ausreichend für eine erste cursorische Übersicht der angewandten Förderkombinationen und der dahinter liegenden Ansichten und Einsichten der Agenturen. Insgesamt wurden 16 Agenturen für Arbeit untersucht. Für 6 weitere Agenturen lagen zumindest Kurzinformationen vor.

Die Untersuchung ergab, dass zumindest zur damaligen Zeit das Verhältnis zwischen Existenzgründungshilfen im Rahmen der Freien Förderung und ESF-Mitteln im Bereich der Existenzgründungsförderung eher unklar war. Unter den in die Untersuchung einbezogenen Agenturen für Arbeit war keine einheitliche Handhabung erkennbar. Aufgrund der zwischenzeitlich vorgenommenen Präzisierungen in Gesetzgebung und Verwaltungsvorschriften sollte sich dies mittlerweile geändert haben.

²⁰⁸ Wießner, F.: Explorative Untersuchung zu Existenzgründungshilfen im Rahmen der Freien Förderung nach § 10 SGB III (Untersuchungsmodul aus IAB-Projekt 10-518), unveröffentlichtes Manuskript.

Schon damals wurden vor allem in Ostdeutschland die erweiterten Fördermöglichkeiten oft recht intensiv in Anspruch genommen. Hier wurden die Angebote häufig ergänzt durch Landesmittel, die größtenteils aus den ESF-Länderprogrammen stammten, so dass in Einzelfällen mitunter auch beträchtliche Fördersummen flossen. Daraus stellt sich unmittelbar die Frage nach Transparenz und Überschaubarkeit als Voraussetzung für einen optimalen Mitteleinsatz.

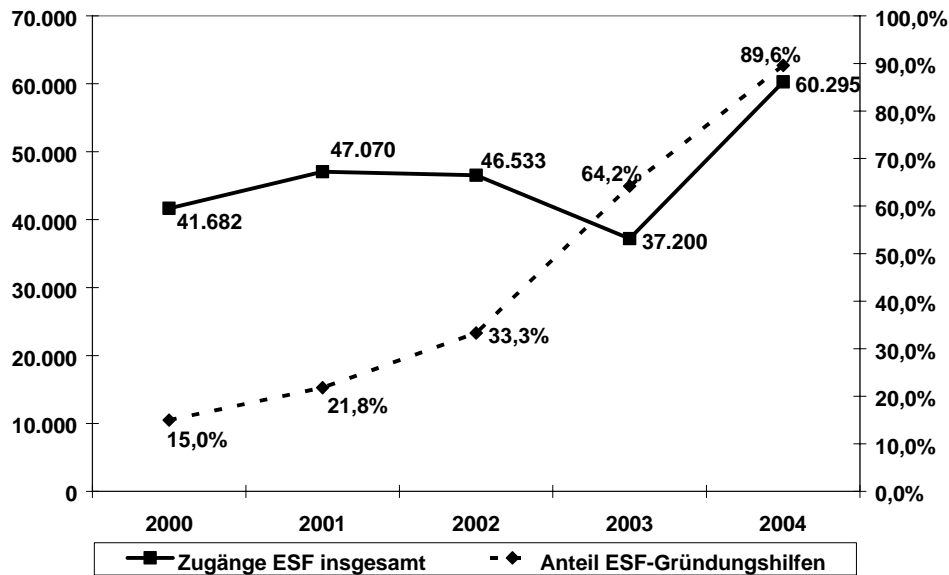
Gemeinsam war den Agenturen die recht offen gehaltene Zielgruppendefinition, was den ESF-Richtlinien durchaus entspricht und dazu beigetragen haben wird, dass die „Förderprofile“ der Instrumente doch sehr ähnlich ausfielen. Generelles Ziel ist die Vermeidung bzw. Beendigung von Arbeitslosigkeit. Nur in einigen wenigen Fällen wurden Langzeitarbeitslose als Zielgruppe besonders hervorgehoben. Auf Gründungswillige ohne Leistungsansprüche reagierten die Agenturen unterschiedlich. Insbesondere die Freie Förderung eröffnet auch Nicht-Leistungsbeziehern wie Hochschulabsolventen, Studienabbrechern oder Berufsrückkehrerinnen den Maßnahmezugang, wenn dies im Einzelfall zu begründen ist. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang auch ein Konstrukt, das aus einer Agentur berichtet wurde: Hier konnten auch Gründer, die nicht ESF-berechtigt waren, begleitendes Coaching erhalten, weil die Berater über ABM finanziert wurden. Man kann dies auch als Indiz dafür werten, dass Arbeitsagenturen mit dem gegebenen Instrumentarium durchaus kreativ umgehen können und nach Möglichkeiten suchen, dem Einzelfall gerecht zu werden.

5.6.2 Inanspruchnahme der Gründungshilfen des ESF-BA-Programms

Nachfolgende Abbildung 106 zeigt die Zugänge in das ESF-BA-Programm in den vergangenen fünf Jahren. Mit separater Größenachse sind zusätzlich die Anteile der Gründungshilfen (Coaching und Existenzgründerseminare, aus technischen Gründer in der Abbildung zusammengefasst) dargestellt. Die darauf folgende Abbildung 107 zeigt dann zusätzlich die jeweiligen Anteile der beiden Förderstränge am gesamten ESF.²⁰⁹

In den ersten Jahren des Beobachtungszeitraumes weisen die Zugänge nur relativ geringe Veränderungen auf. Nach einem leichten Einbruch im Jahr 2003 erfolgt jedoch ein steiler Anstieg in 2004. Bei den Gründungshilfen zeichnen sich auch beim ESF-BA-Programm im Wesentlichen altbekannte Entwicklungen ab. Nach einem eher moderaten Anstieg zwischen 2000 und 2002 ging es ab 2003 steil aufwärts. Dieser Trend verstärkte sich 2004 nochmals deutlich. Trotz der o.g. Einschränkungen aufgrund der Unklarheiten in der Datenbasis bleibt festzuhalten, dass der weitaus größte Teil des ESF-BA-Programms derzeit Existenzgründern zugute kommt. Dabei sind die Anteile der Gründungsförderung im Osten sogar noch höher als im Westen.

²⁰⁹ Laut Auskunft der ESF-Evaluatoren stimmen die oben ausgewiesenen stichtagsbezogenen Zugänge nicht mit den tatsächlich geplanten Eintritten zum Eintrittsdatum überein. Auch hat es den Anschein, als wären in den von der Statistik der BA gelieferten Daten Qualifizierungsmaßnahmen für Kurzarbeiter und Maßnahmen zur Verbesserung der Sprachkompetenz von Migranten nicht enthalten. In der Folge sind die Zugangszahlen zu niedrig und die Anteile der Gründungshilfen werden zu hoch beziffert. Da das Problem bis zur Berichtslegung nicht eindeutig geklärt werden konnte, behalten wir aus Gründen der Vereinheitlichung die Datenbasis der BA-Statistik bei. Für eine ausführliche Würdigung des ESF-BA-Programms siehe Deeke (2005).

Abbildung 106: Zugänge in das ESF-BA-Programm und Anteile von ESF-Coaching und ESF-Existenzgründerseminaren 2000-2004

Hinweis: Die in der Abbildung ausgewiesenen stichtagsbezogenen Zugänge stimmen nicht mit den tatsächlich geplanten Eintritten zum Eintrittsdatum überein. Auch sind offenbar bestimmte Maßnahmen (Qualifizierung für Kurzarbeiter, Verbesserung der Sprachkompetenz von Migranten) nicht enthalten. Demnach sind die ausgewiesenen Zugangszahlen zu niedrig, die Anteile der Gründungshilfen hingegen zu hoch beziffert.

Die starke Zunahme der Existenzgründungshilfen ab dem Jahr 2003 kann interpretiert werden als ein indirekter Effekt des Rückgangs bei den Qualifizierungsmaßnahmen für Arbeitslose. Dadurch erst wurden in den Agenturen entsprechende Mittel für die Ausweitung der flankierenden Gründungsunterstützung frei.

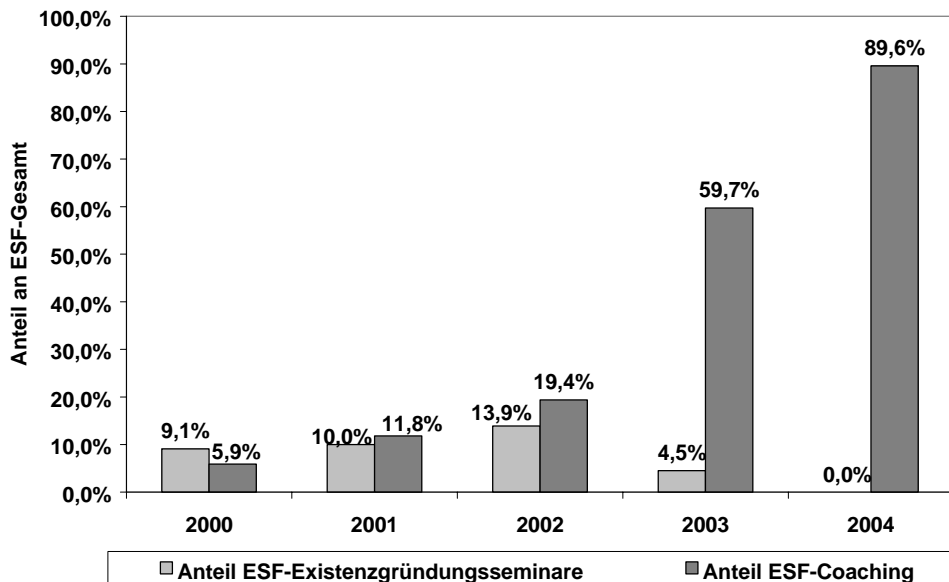
Seit dem 01.04.2003 wird nur noch begleitendes Coaching gewährt. Die Seminare zur Gründungsvorbereitung wurden aufgrund der teilweise problematischen Kofinanzierung abgeschafft (siehe hierzu auch die nachfolgenden Ausführungen). Dies schlägt sich nieder in den rückläufigen Anteilen der Seminare ab 2003 (vgl. Abbildung 107) und der daraus folgenden Reduzierung des Seminaranteils auf Null in 2004.

Ab April 2004 veranlasste das BMWa mit einer Änderung der Förderrichtlinien eine Ausweitung des Angebotes des ESF-BA-finanzierten Coachings auch auf Ich-AGs. Aufgrund der zu diesem Zeitpunkt schon großen Zahl „junger“ Ich-AGs im Förderbestand und der fortgesetzt hohen Gründungsintensität ist anzunehmen, dass die kräftige Zunahme der Coaching-Fälle im ESF-BA-Programm u.a. auch auf den Existenzgründungszuschuss zurückzuführen ist.

Nach Einschätzung der ESF-Begleitforschung haben die grundlegenden Änderungen der aktiven Arbeitsmarktpolitik des Bundes aufgrund der so genannten vier „Hartz-Gesetze“ sowie der paradigmatisch neue Ansatz der geschäftspolitischen Orientierung und Praxis der Bundesagentur für Arbeit („Fördern und Fordern“) erhebliche Konsequenzen auch für die Umsetzung des ESF-BA-Programms. Noch tiefer

gehende Effekte der Neuprogrammierung der gesetzlichen Arbeitsförderung werden von den ESF-Evaluatoren aufgrund der Einführung der „Grundsicherung für Arbeitsuchende“ (Arbeitslosengeld II) im neuen SGB II erwartet²¹⁰.

Abbildung 107: Anteile von ESF-Coaching und ESF-Existenzgründerseminaren am ESF-BA-Programm insgesamt 2000-2004



Hinweis: Die in der Abbildung ausgewiesenen stichtagsbezogenen Zugänge stimmen nicht mit den tatsächlich geplanten Eintritten zum Eintrittsdatum überein. Auch sind offenbar bestimmte Maßnahmen (Qualifizierung für Kurzarbeiter, Verbesserung der Sprachkompetenz von Migranten) nicht enthalten. Demnach sind die ausgewiesenen Zugangszahlen zu niedrig, die Anteile der Gründungshilfen hingegen zu hoch beziffert.

5.6.3 Budget und Kosten der Gründungshilfen des ESF-BA-Programms

Für das ESF-BA-Programm stehen neben den jährlichen Gesamtausgaben (nachfolgende Abbildung 108) auch die Ausgaben für das Existenzgründer-Coaching separat zur Verfügung (hierauf folgende Abbildung 109). Wie schon bei der Freien Förderung gilt auch hier, dass eine Berechnung jahresdurchschnittlicher Fallkosten nur Sinn macht bei zeitraumbezogenen Maßnahmen. Bei der Gesamtschau von ESF kommt wiederum die Heterogenität der Maßnahmen zum Tragen, die auch die Betrachtung der Entwicklungen im Zeitverlauf beeinträchtigt, wenn man bedenkt, dass im Gründungsbereich die Vorbereitungsseminare im vergangenen Jahr aus der Förderung herausgenommen und zugleich der Förderhöchstbetrag reduziert wurde. Bei den in Abbildung 108 dargestellten Dimensionen sind deshalb entsprechende Vorbehalte angebracht, wie sie auch schon im vorangegangenen Abschnitt zur Freien Förderung geäußert wurden. Für das ESF-Coaching ist überdies die Deckelung der zuschussfähigen Beratungskosten zu berücksichtigen.

²¹⁰ Deeke/Kruppe/Kurtz (2004a: 7)

Abbildung 108 verdeutlicht, dass das jährliche Gesamtbudget des ESF-BA-Programms zuletzt rückläufig war. Zugleich ist – wenn auch unter o.g. Einschränkungen – eine deutliche Abnahme der jahresdurchschnittlichen Ausgaben pro Teilnehmer zu beobachten, die möglicherweise auf einen Trend zu kostengünstigeren Maßnahmen hindeutet. Zumindest für das Gründercoaching trifft dies auch tatsächlich zu, wie bereits geschildert.

Abbildung 108: Jährliche Ausgaben und jahresdurchschnittliche Teilnehmerkosten im ESF-BA-Programm 2000-2004

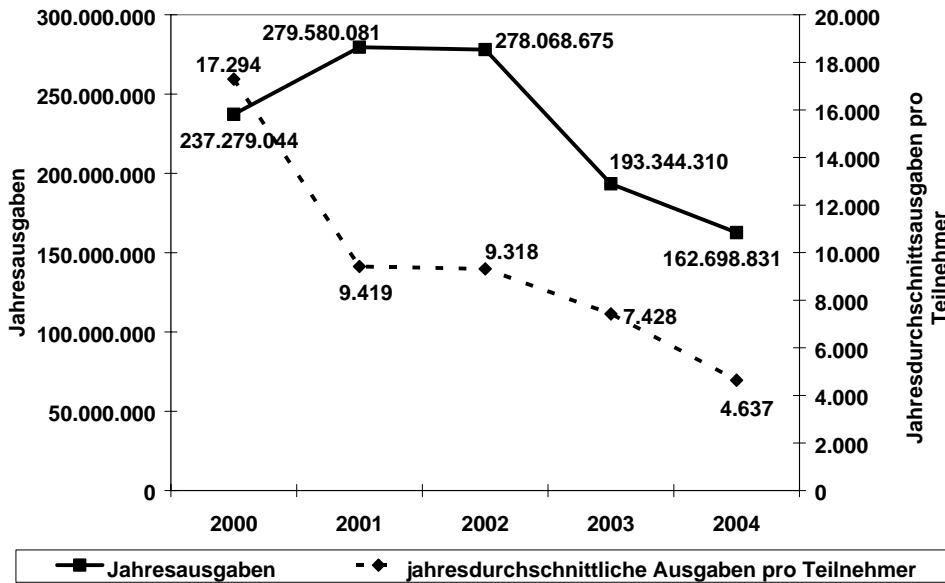
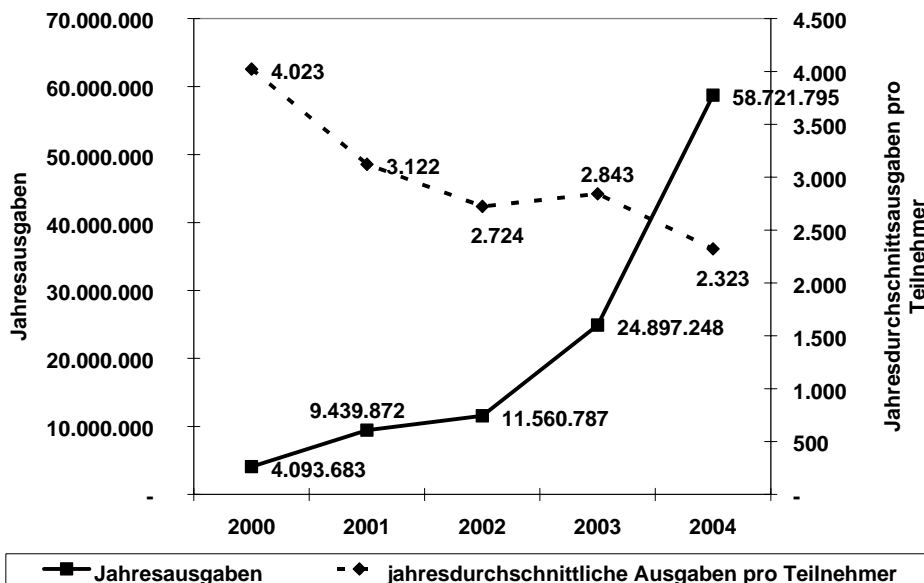


Abbildung 109: Jährliche Ausgaben und jahresdurchschnittliche Teilnehmerkosten für ESF-Coaching 2000-2004



Analog des enormen Zuwachses der Gründungsförderung an den Teilnehmern insgesamt wuchsen in den vergangenen Jahren auch die Coaching-Ausgaben stark an. Allein in den beiden letzten Jahren des Beobachtungszeitraums ist jeweils eine Verdoppelung des Vorjahresbetrages zu beobachten. Zugleich zeichnet sich auch hier im Zeitverlauf klar erkennbar eine Abnahme der jahresdurchschnittlichen Teilnehmerkosten ab. Da über die tatsächliche Förderdauer aber ebenfalls keine Informationen verfügbar sind, ist nicht auszuschließen, dass die aufgrund der ESF-Richtlinien kostenreduzierten Coaching-Angebote auch nur für einen Zeitraum von weniger als 12 Monaten angeboten werden.

5.6.4 Teilnehmerstrukturen

Leider enthalten die standardisiert gelieferten Daten der BA-Statistik zu den Teilnehmern an der ESF-BA-Förderung keine Informationen zur Altersverteilung, dem Gesundheitszustand, dem Ausbildungsstand sowie zur Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit²¹¹. Neben dem bereits beschriebenen Anteil der Existenzgründungshilfen ist lediglich der *Frauenanteil* an den Geförderten bekannt. Mit knapp 39 Prozent für das ESF-Programm insgesamt ist er nicht ganz so hoch wie ihr Anteil an den Arbeitslosen im Bestand. Im Osten beträgt der Frauenanteil etwas über 37 Prozent, im Westen liegt er bei 42 Prozent. Damit entspricht der Frauenanteil in etwa dem des ExGZ und liegt weit über dem des ÜG. Betrachtet man die Veränderungen im Zeitverlauf, so hat sich der Frauenanteil am ESF-BA-Programm insgesamt in den letzten fünf Jahren spürbar verringert. Beim Coaching ist er hingegen annähernd gleich geblieben.

Aus der ESF-Begleitforschung²¹², die hier sekundäranalytisch genutzt werden konnte, wird für 2003 beim ESF-Coaching ein Anteil von 7,5 Prozent von unter 25-jährigen und 12,1 Prozent von über 50-jährigen Maßnahmeteilnehmern berichtet. Bei den damals noch existierenden Gründerseminaren waren es 4,4 Prozent Jüngere und 9,8 Prozent Ältere. Unter den Coaching-Teilnehmern wiesen 10,6 Prozent *gesundheitliche Einschränkungen* auf, davon waren 0,8 Prozent Schwerbehinderte. Bei den Seminar-Teilnehmern hatten über 16 Prozent gesundheitliche Einschränkungen und 1,5 Prozent waren schwerbehindert. In logischer Folge, bedingt durch die Kofinanzierung mit dem Regelinstrumentarium, setzen sich hier die Strukturen der ÜG- bzw. ExGZ-Teilnehmer fort. Dies gilt im Wesentlichen auch für die *berufliche Bildung*. Während noch fast 15 Prozent der Seminarteilnehmer über keine abgeschlossene Berufsausbildung verfügten, waren dies beim nachfolgenden Coaching lediglich 8,4 Prozent. Eine betriebliche oder außerbetriebliche Ausbildung war bei mehr als der Hälfte der Seminarteilnehmer und bei fast zwei Drittel der Coaching-Fälle vorzufinden. Und bei beiden Maßnahmen verfügte ein gutes Sechstel der Teilnehmer über einen Fachhochschul- oder Universitätsabschluss.

²¹¹ Für den Bericht 2006 werden diese Daten aus der ST38 separat recherchiert.

²¹² Deeke/Kruppe/Kurtz (2004b)

5.6.5 Deskriptive Befunde zum Fördererfolg

Aus der BA-Statistik gibt es keine Informationen zum Verbleib der ESF-Geförderten. In der Eingliederungsbilanz wird das ESF-BA-Programm, da nicht zum Eingliederungstitel gehörig, ebenfalls nicht erfasst. Mithin bleiben nur Sekundärquellen für eine sehr allgemeine Einschätzung der Förderwirkungen. Die ESF-Evaluatoren konstatieren: *„Mit der Förderung der Teilnahme von Arbeitslosen an vorbereiteten Seminaren für eine geplante Existenzgründung und mit dem Coaching von Gründerinnen und Gründern (aus ESF-Perspektive kofinanziert mit ÜG bzw. ExGZ) hat das ESF-BA-Programm eine entsprechende Förderlücke im SGB III aufgegriffen. Die Halbzeitanalyse dazu ergab, dass damit ein durchaus beachtlicher unterstützender Effekt für diesen Weg aus der Arbeitslosigkeit verbunden war“.*²¹³

Bei einer starken zahlenmäßigen Zunahme der ESF-Förderung insgesamt hat sich in der Vergangenheit das Gewicht der Existenzgründungsförderung im Rahmen des ESF-BA-Programms enorm erhöht. Gleichwohl bleibt die ergänzende Existenzgründungsförderung aber weiterhin auf einen kleinen Teil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beschränkt. Dabei sind jedoch die bereits erwähnten, teils ergänzenden, teils aufgrund großzügigerer Konditionen sogar konkurrierenden ESF-Fördermöglichkeiten im Rahmen von Länderprogrammen zu berücksichtigen. Bei einer Bewertung der Förderwirkungen des ESF-BA-Programms ist ebenfalls zu bedenken, dass zugleich auch die Gründungshilfen im Rahmen der Freien Förderung deutlich zugenommen haben.

5.7 Einstellungszuschuss bei Neugründungen nach § 225ff. SGB III

5.7.1 Allgemeines

Mit der Einführung des neuen SGB III im Jahre 1998 wurde zugleich der Einstellungszuschuss bei Neugründungen (EZN) fortgesetzt, ein neues Förderinstrument, das erst wenige Monate zuvor durch das Arbeitsförderungsreformgesetz (AFRG) zum 01.04.1997 in das AFG (damals als § 57b AFG) aufgenommen worden war. Im Gegensatz zu allen anderen in diesem Bericht diskutierten Förderprogrammen richtet sich der EZN an *Arbeitgeber*. Der Gesetzesbegründung für das AFRG²¹⁴ zufolge hat der EZN einen anderen Zweck als konzeptionell ähnlichen, jedoch zielgruppenbezogenen Eingliederungszuschüsse und Lohnkostenzuschüsse. Zum einen soll mit Hilfe des EZN generell die Einstellung *arbeitsloser* Arbeitnehmer durch *Existenzgründer* erleichtert und so Arbeitslosigkeit abgebaut werden. Gefördert werden Einstellungen von Arbeitslosen, die sonst nicht oder kurz nach der Existenzgründung noch nicht vorgenommen worden wären. Bereits 1997 hatte der Gesetzgeber erkannt: *„Nicht selten hängt nämlich die Tragfähigkeit einer Existenzgründung auch von einer angemessenen Zahl von Arbeitskräften ab, um überhaupt Zugang zum Markt zu finden. Hier soll der Zuschuß eine gewisse Hemmschwelle überwinden helfen.“*²¹⁵ Zum anderen erhoffte man sich von der Schaffung neuer Arbeitsplätze in *jungen* Unternehmen

²¹³ Deeke/Kruppe/Kurtz (2004a: 4).

²¹⁴ Bundestags-Drucksache 13/4941.

²¹⁵ BT-Drucksache 13/4941, S. 193.

eine Anregung und Beschleunigung des Strukturwandels in der Wirtschaft sowie eine generelle Erhöhung der Aufnahmefähigkeit des Arbeitsmarktes.

Arbeitgeber, die vor nicht mehr als zwei Jahren eine selbständige Tätigkeit aufgenommen haben, können für die unbefristete Beschäftigung²¹⁶ eines zuvor arbeitslosen förderungsbedürftigen Arbeitnehmers auf einem neu geschaffenen Arbeitsplatz einen Zuschuss zum Arbeitsentgelt erhalten (§225 SGB III). Dabei ist der Zuschuss nicht beschränkt auf solche Existenzgründer, die bereits mit dem ÜG oder dem ExGZ gefördert wurden, sondern steht grundsätzlich *allen* Neugründern offen. Unterstützt werden allerdings nur „echte“ Gründungen, d.h. Umgründungen bereits bestehender Betriebe, Betriebsübernahmen oder die Eröffnung unselbständiger Filialen sind vom Zuschuss ausgeschlossen.

Der Arbeitnehmer muss unmittelbar vor der Einstellung für mindestens drei Monate Arbeitslosengeld oder Transferkurzarbeitergeld bezogen haben oder an einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme oder einer Förderung der beruflichen Weiterbildung nach SGB III teilgenommen bzw. die Voraussetzungen, um Entgeltersatzleistungen bei beruflicher Weiterbildung oder bei Leistungen zur Teilhabe am Arbeitsleben zu erhalten, erfüllt haben. Der Arbeitnehmer gilt als förderungsbedürftig, wenn er ohne den EZN nicht oder nicht dauerhaft in den Arbeitsmarkt eingegliedert werden kann. Weiterhin wird der Zuschuss „zur Vermeidung von Mitnahmeeffekten“ – so der Wortlaut der Gesetzesbegründung – nur Kleinunternehmen mit nicht mehr als fünf Arbeitnehmern²¹⁷ gewährt (§ 226 Abs. 1 SGB III). Sind diese Voraussetzungen erfüllt, kann der Zuschuss für höchstens 12 Monate in Höhe von 50 Prozent des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgelts geleistet werden (§227 SGB III). Zu gleicher Zeit können höchstens zwei Arbeitnehmer bezuschusst werden (§ 226 Abs. 2 SGB III). Während der Förderung mit dem EZN dürfen nicht zugleich auch noch weitere Eingliederungshilfen oder Lohnkostenzuschüsse für die bezuschussten Arbeitnehmer geleistet werden.

Die Zwei-Jahres-Frist beginnt laut Durchführungsanweisung der BA mit dem Tag der tatsächlichen – in der Regel hauptberuflichen – Aufnahme der selbständigen Tätigkeit. Die Förderentscheidung erfordert deshalb stets die sorgfältige Betrachtung des Einzelfalles und eine ausführliche Begründung. Da der EZN zu den Ermessensleistungen im Eingliederungstitel zählt, haben die Agenturen die Möglichkeit, ihre Förderung im Rahmen ihres Ermessens im Einzelfall durchzuführen und auch die Förderdauer individuell festzulegen (höchstens jedoch 12 Monate).

Dies gilt analog für das Vorliegen der „Förderungsbedürftigkeit“ der einzustellenden Arbeitnehmer, die ebenso schwer dingfest zu machen ist wie die „Neuschaffung“ eines Arbeitsplatzes. Da hier ausdrücklich keine Fokussierung auf bestimmte Zielgruppen erfolgt, werden zumeist weniger schwervermittelbare, sondern durchaus „marktnahe“ Arbeitslose über den Einstellungszuschuss beschäftigt²¹⁸. In Bezug auf die

²¹⁶ Laut Durchführungsanweisung zum EZN zählen Heimarbeitsverhältnisse und Mitarbeiter, die *ausschließlich* auf Provisionsbasis arbeiten, nicht zu den förderungsfähigen Mitarbeitern.

²¹⁷ Es zählt der Stand zum Tag der Antragstellung. Auszubildende, Praktikanten und Vertreter von Stammarbeitnehmern, die sich in beruflicher Weiterbildung befinden (§ 231 SGB III), werden nicht berücksichtigt.

²¹⁸ In einer internen Stellungnahme des vormals zuständigen Fachreferates in der BA hieß es hierzu: „*Zur Frage, ob Arbeitnehmer, die noch nicht länger als drei Monate arbeitslos gemeldet sind, überhaupt einer Förderung bedürfen, ist darauf zu verweisen, dass Personen, die mit bestimmten Merkmalen wie fortgeschrittenes Alter, feh-*

einzustellenden Arbeitnehmer geht es weniger um eine Subvention Schwervermittelbarer im Sinne einer Kompensation etwaiger Minderleistung, sondern mit Blick auf die o.g. Förderziele eher um eine gezielte Wirtschaftsförderung für neugegründete Unternehmen. In der Gesetzesbegründung heißt es hierzu, dass der EZN eine vermutete oder tatsächliche Minderleistung nicht voraussetzt.

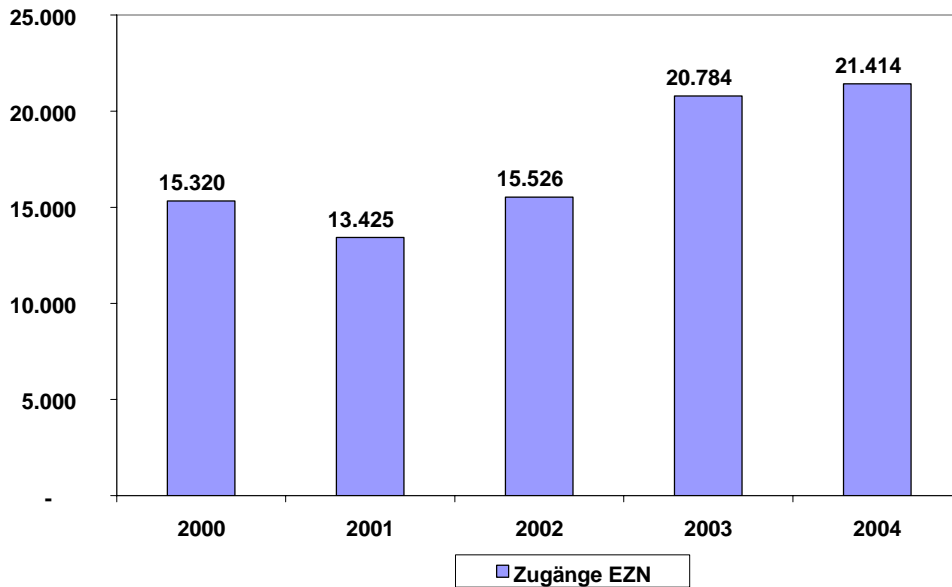
Aus diesem Grunde wird der EZN aus förderrechtlicher Sicht der Europäischen Union als eine De-minimis-Beihilfe betrachtet. Die De-minimis-Regelung soll sicherstellen, dass die EU-Mitgliedstaaten ihren Unternehmen keine Beihilfen gewähren, die mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar sind²¹⁹. Die Mitgliedstaaten sind verpflichtet, die Erfüllung dieser Aufgabe durch Festlegung eines Überwachungsmechanismus zu unterstützen, der sicherstellt, dass der kumulierte Betrag der verschiedenen Beihilfen, die für dasselbe Unternehmen als De-minimis-Beihilfe gewährt werden, den Gesamtbetrag von 100.000 Euro innerhalb von drei Jahren ab dem Zeitpunkt der ersten Beihilfe nicht übersteigt. Wie auch bei der Förderung mit ESF-Mitteln müssen die Zuwendungsempfänger eine entsprechende De-minimis-Erklärung abgeben.

5.7.2 Inanspruchnahme des Einstellungszuschusses bei Neugründung

Wie die nachfolgende Abbildung zeigt, hat sich die Inanspruchnahme des Einstellungszuschusses vor allem in den letzten beiden Jahren deutlich erhöht. Die vorliegende Datenbasis gestattet keine Aussage darüber, ob dies auf die Neueinführung der Ich-AG und die damit einhergehende Belebung des Gründungsgeschehens zurückgeht. Nach gegenwärtigem Kenntnisstand ist die Identifizierung von ÜG- bzw. ExGZ-Beziehern, die nachfolgend auch noch EZN für die Beschäftigung zusätzlicher Mitarbeiter erhielten, nicht möglich. Die Förderung erfolgt zu annähernd gleichen Teilen im Osten und im Westen, wobei der wirtschaftspolitische Aspekt des Instruments in den neuen Bundesländern aufgrund der dortigen Wirtschaftslage mehr Beachtung finden dürfte. Gleichwohl war im Osten 2004 gegenüber 2003 ein leichter Rückgang zu verzeichnen, während im Westen zu gleicher Zeit der EZN häufiger in Anspruch genommen wurde.

lende berufliche Qualifikationen, gesundheitliche Einschränkungen etc. behaftet sind, unstrittig Gefahr laufen, zu Langzeitarbeitslosen zu werden. Der Einsatz von Leistungen der aktiven Arbeitsförderung hat hier so frühzeitig wie möglich zu erfolgen.“

²¹⁹ Aufgrund der europäischen De-minimis-Regelung ist EZN ausgeschlossen in den Bereichen Kohle, Stahl, Schiffbau, Verkehr, Landwirtschaft und Fischerei. Nicht gefördert werden dürfen weiterhin exportbezogene Tätigkeiten.

Abbildung 110: Jährliche Zugänge in EZN – 2000 bis 2004

Auch der EZN hat im Laufe seiner Geschichte einige – überwiegend kleinere – Änderungen erfahren²²⁰. So wurde gleich zum 01.01.1998 mit dem SGB III-Änderungsgesetz die ursprüngliche Regelung des § 226 SGB III um den Buchstaben d) erweitert, wodurch auch eine Förderung von Berufsrückkehrern und Behinderten möglich wurde. Das Zweite SGB III-Änderungsgesetz vom 01.08.1999 machte die Erfordernis der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Existenzgründung obsolet. Während man sich bis dahin an den Fördervoraussetzungen des Überbrückungsgeldes orientiert hatte, erfolgte damit nun eine Anpassung an die Regelungen des Eingliederungszuschusses, bei dem keine Überprüfung der Tragfähigkeit des Betriebes vorgesehen war. Auch sollte der Verzicht auf die Stellungnahme zur Entbürokratisierung beitragen. Durch das Dritte Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz III“) wurden dem EZN vorangehende Maßnahmen (als Fördervoraussetzung) geringfügig modifiziert. Das „Kurzarbeitergeld“ wurde durch das „Transferkurzarbeitergeld“ ersetzt und die vormaligen „Strukturanpassungsmaßnahmen“ (SAM) wurden mit den „Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen“ (ABM) zusammengefasst. Als weitere Folge von Hartz III werden seit dem 01.01.2004 Erstattungsleistungen der Ausgleichskasse auf den Zuschuss angerechnet. Die vorher praktizierte Weitergewährung der Zuschüsse konnte dazu führen, dass der Arbeitgeber für die Zeit der Erkrankung seines Arbeitnehmers Leistungen (EZN zzgl. Erstattungsleistungen) erhielt, die seinen Lohnaufwand überstiegen. Als bisher letzte Änderung wurde durch „Hartz IV“ zum 01.01.2005 der Bezug von Arbeitslosenhilfe als mögliche Fördervoraussetzung gestrichen. Mit der Einführung des neuen SGB II und der Zusammenlegung von Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe zu der neuen Leistung „Grundsicherung für Arbeitssuchende“ sind auch Personen, die dem SGB II-Rechtskreis unterliegen, mit EZN förderfähig.

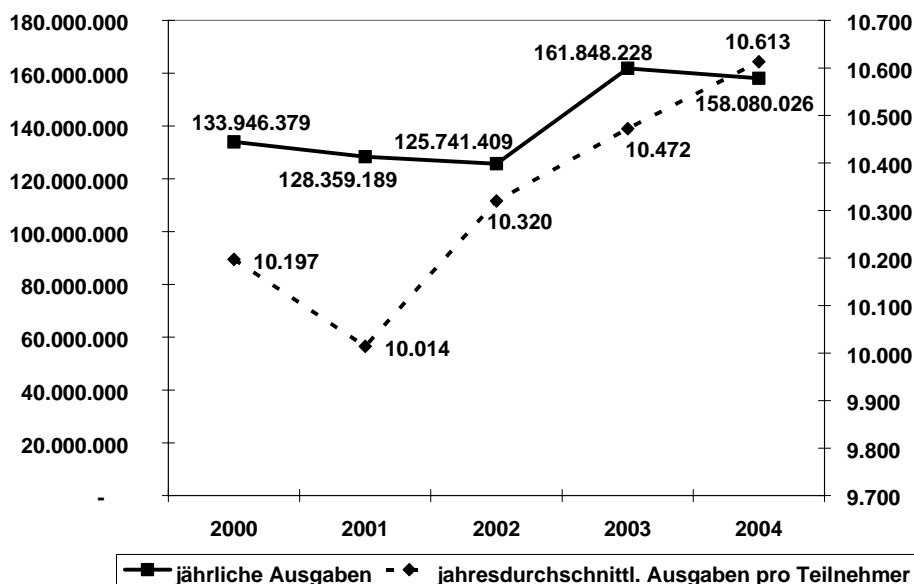
²²⁰ Für die Unterstützung bei der Recherche der Änderungen des EZN danken wir Helene Bartel, Referat IIA2 des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit.

5.7.3 Budget und Kosten des Einstellungszuschusses bei Neugründung

Wie aus folgender Abbildung ersichtlich, sind die jährlichen Ausgaben für den Einstellungszuschuss bei Neugründungen in etwa proportional zur Entwicklung der Teilnehmerzahlen angestiegen. Die nach der bereits erwähnten Formel²²¹ berechneten jahresdurchschnittlichen Kosten je Teilnehmer haben sich in den vergangenen fünf Jahren lediglich um wenige Hundert Euro moderat erhöht, die wohl größtenteils durch die Entwicklung der Inflation und tarifliche Lohnerhöhungen zu erklären sind. Auch hier gilt wiederum die schon mehrfach getroffene Einschränkung, dass die Teilnehmerkostensätze nur näherungsweise Angaben darstellen, da unsere Berechnung die tatsächliche Förderdauer nicht berücksichtigt.

Betrachtet man die Höhe der Zuschüsse auf der Teilnehmerebene, so zeigt sich ein ausgeprägtes Ost-West-Gefälle. Entsprechend der unterschiedlichen Lohnsätze in Ost und West fallen auch die Zuschüsse im Westen deutlich höher aus als in Ostdeutschland. In den Jahren 2003 und 2004 betrug die Differenz jeweils etwa 2.500 Euro pro Förderfall.

Abbildung 111: Jährliche Ausgaben und jahresdurchschnittliche Teilnehmerkosten für EZN 2000-2004



²²¹ Für den EZN werden in der Eingliederungsbilanz durchschnittliche Ausgaben je Arbeitnehmer pro Monat ausgewiesen, welche die von uns näherungsweise berechneten Beträge leicht übersteigen. Leider sind aus der EB noch keine entsprechenden Zahlen für das Jahr 2004 vorhanden. Würde man die Zeitreihe bis 2003 anhand der EB-Daten aufbauen und nur für 2004 eigene Berechnungen ergänzen, so hätte dies einen deutlich sichtbaren und zugleich inhaltlich kaum zu erklärenden Strukturbruch zur Folge. Wir verwenden deshalb für den gesamten Beobachtungszeitraum unsere Variante als einheitliche Basis.

5.7.4 Teilnehmerstrukturen

Auch beim EZN bleibt der *Frauenanteil* an den Geförderten mit 37,4 Prozent erkennbar unter deren Anteil an den Arbeitslosen von über 44 Prozent. Deutlicher fällt die Diskrepanz im Westen aus, wo nur 35 Prozent der bezuschussten Arbeitnehmer weiblichen Geschlechts sind. Im Osten dagegen wird mit gut 40 Prozent die Quote bei den Arbeitslosen fast egalisiert.

Die *Altersverteilung* der geförderten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zeigt ein vertrautes Bild, wie es schon von den anderen in diesem Bericht diskutierten Förderinstrumenten bekannt ist. Die Jüngeren – diesmal bis unter 35 Jahre sind gegenüber den Arbeitslosen deutlich stärker in der Maßnahme vertreten. Im „Mittelfeld“, der Alterskohorte „35 bis unter 45 Jahre“ fallen die Unterschiede relativ gering aus, um dann jedoch erheblich zuzunehmen. So sind zuletzt weniger als drei Prozent der Personen, die über den EZN wieder in abhängige Erwerbstätigkeit zurückkehren konnten, 55 Jahre oder älter gewesen. Damit zeigt das Programm einmal mehr sein wirtschaftspolitisches Gesicht. Vom Standpunkt der Betriebe aus betrachtet ist es rational, auch trotz Zuschuss vorwiegend junge und leistungsfähige Mitarbeiter einzustellen, die möglichst wenige leistungsmindernde Handicaps aufweisen. Dieser Trend setzt sich auch bei den weiteren hier betrachteten Strukturmerkmalen fort.

Übersicht 16: Teilnehmerstrukturen Einstellungszuschuss bei Neugründungen – Strukturen der Arbeitslosen 2004

Zeile		Zugänge EZN		Arbeitslose jahresdurchschnittl. Bestand	
		Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
1	Deutschland gesamt	21.414	100,0%	4.381.702	100,0%
2	darunter (Zeile 1) Frauen	8.009	37,4%	1.932.383	44,1%
	nach Altersgruppen				
3	davon (Zeile 1) bis unter 25 Jahre	3.405	15,9%	502.737	11,5%
4	darunter (Zeile 3) Frauen	1.446	42,5%	192.180	38,2%
5	davon (Zeile 1) 25 bis unter 35 Jahre	6.786	31,7%	952.972	21,7%
6	darunter (Zeile 5) Frauen	2.380	35,1%	390.108	40,9%
7	davon (Zeile 1) bis 35 unter 45 Jahre	6.885	32,2%	1.259.146	28,7%
8	darunter (Zeile 7) Frauen	2.625	38,1%	576.904	45,8%
9	davon (Zeile 1) 45 bis unter 55 Jahre	3.712	17,3%	1.183.324	27,0%
10	darunter (Zeile 9) Frauen	1.358	36,6%	553.641	46,8%
11	davon (Zeile 1) 55 Jahre und älter	626	2,9%	483.523	11,0%
12	darunter (Zeile 11) Frauen	200	31,9%	219.550	45,4%
	nach Gesundheit				
13	davon (Zeile 1) ohne gesundh. Einschränkungen	19.281	90,0%	3.367.121	76,8%
14	darunter (Zeile 13) Frauen	7.326	38,0%	1.537.450	45,7%
15	davon (Zeile 1) mit gesundh. Einschränk. o. Schwerbehind.	2.076	9,7%	840.664	19,2%
16	darunter (Zeile 15) Frauen	660	31,8%	329.044	39,1%
17	davon (Zeile 1) Schwerbehinderte	57	0,3%	173.917	4,0%
18	darunter (Zeile 17) Frauen	23	40,4%	65.889	37,9%
	nach Ausbildung				
19	darunter (Zeile 1) ohne Berufsausbildung	3.673	17,2%	1.490.806	34,0%
20	darunter (Zeile 19) Frauen	910	24,8%	615.634	41,3%
21	darunter (Zeile 1) betriebliche Ausbildung	15.691	73,5%	2.437.005	55,6%
22	darunter (Zeile 21) Frauen	6.079	38,7%	1.080.607	44,3%
23	darunter (Zeile 1) Berufsfachschule, Fachschule	990	4,6%	200.027	4,6%
24	darunter (Zeile 23) Frauen	568	57,4%	119.779	59,9%
25	darunter (Zeile 1) Fachhochschule	443	2,1%	88.404	2,0%
26	darunter (Zeile 25) Frauen	186	42,0%	37.434	42,3%
27	darunter (Zeile 1) Universität	543	2,5%	165.460	3,8%
28	darunter (Zeile 27) Frauen	236	43,5%	78.928	47,7%
	nach Dauer der vorangehenden Arbeitslosigkeit				
29	darunter (Zeile 1) bis unter 1 Monat	926	4,8%	458.576	10,5%
30	darunter (Zeile 29) Frauen	346	37,4%	184.294	40,2%
31	darunter (Zeile 1) 1 bis unter 3 Monate	1.193	6,2%	703.843	16,1%
32	darunter (Zeile 31) Frauen	471	39,5%	288.584	41,0%
33	darunter (Zeile 1) 3 bis unter 6 Monate	6.702	35,1%	709.007	16,2%
34	darunter (Zeile 33) Frauen	2.457	36,7%	304.829	43,0%
35	darunter (Zeile 1) 6 bis unter 12 Monate	5.606	29,4%	830.545	19,0%
36	darunter (Zeile 35) Frauen	2.178	38,9%	373.468	45,0%
37	darunter (Zeile 1) 12 bis unter 24 Monate	3.360	17,6%	820.175	18,7%
38	darunter (Zeile 37) Frauen	1.177	35,0%	372.654	45,4%
39	darunter (Zeile 1) ab 24 Monate	1.311	6,9%	859.556	19,6%
40	darunter (Zeile 39) Frauen	494	37,7%	408.553	47,5%

Da für die Auswahl der förderfähigen Personen keine Zielgruppen oder Auswahlkriterien vorgegeben sind, birgt auch die Betrachtung *gesundheitlicher Einschränkungen oder Behinderungen* kaum Überras-

schungen. Die Betriebe verhalten sich schlichtweg rational. Infolge dessen weisen neun von zehn Geförderten keine gesundheitlichen Beeinträchtigungen auf, bei den Arbeitslosen ist dies hingegen bei fast jedem Vierten der Fall. Der Anteil Schwerbehinderter am EZN ist verschwindend gering. In absoluten Zahlen ausgedrückt wurden 2004 nur 57 Schwerbehinderte mit Hilfe des EZN reintegriert – ein fast sprichwörtlicher „Tropfen auf den heißen Stein“ angesichts von fast 174.000 schwerbehinderten Arbeitslosen im Bestand. Es sei jedoch angemerkt, dass zur Integration Schwerbehinderter in das Erwerbsleben auch andere, gezieltere Maßnahmen zur Verfügung stehen.

Aus personalwirtschaftlicher Sicht leicht nachvollziehbar ist das Einstellungsverhalten der Betriebe auch, wenn es um *berufliche Qualifikationen* geht. Im Bestand an Arbeitslosen findet sich ein gutes Drittel von Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung. Deren Anteil in der Maßnahme ist dagegen nur halb so groß. Stark gefragt sind dagegen Arbeitnehmer mit betrieblicher Ausbildung. Mit einem Anteil von fast drei Vierteln stellen sie den Löwenanteil der EZN-Geförderten. Damit ist der Anteil dieser Qualifikationsstufe gegenüber den Arbeitslosen deutlich überrepräsentiert. In etwa gleich sind die Anteile bei Maßnahmeteilnehmern und Arbeitslosen, wenn sie eine (Berufs-)Fachschule absolviert haben oder über ein FH-Diplom verfügen. Universitätsabsolventen finden über den EZN sogar nur unterdurchschnittlich eine Anstellung.

Die *Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit* vor Aufnahme der geförderten Beschäftigung bietet zunächst eine Überraschung. Denn mehr als jeder zehnte EZN-Geförderte war laut Statistik zuvor weniger als drei Monate arbeitslos und hätte damit eine wesentliche Fördervoraussetzung nicht erfüllt. Gegenwärtig ist nicht zu klären, ob es sich hierbei um Unschärfen bei der Datenerfassung handelt, ob dem EZN möglicherweise bereits eine andere Maßnahme wie z.B. ABM voranging oder ob die Bewilligung in Einzelfällen tatsächlich nicht in Einklang mit den Förderkriterien erfolgte. Erwartungsgemäß rekrutiert sich das Gros der EZN-Teilnehmer aus Personen, die zu Maßnahmebeginn noch nicht langzeitarbeitslos waren. Bei rund zwei Dritteln von ihnen beträgt die Dauer der Arbeitslosigkeit drei bis unter zwölf Monate. Im Bestand der Arbeitslosen ist dies dagegen bei nur einem Drittel der Fall. Langzeitarbeitslose bekommen mit Hilfe des EZN aber durchaus auch noch eine Chance. Mit einem guten Sechstel entspricht ihr Anteil an den Geförderten in etwa dem an den Arbeitslosen. Wer jedoch länger als zwei Jahre arbeitslos ist, der hat auch trotz möglicher Zuschüsse für den Arbeitgeber schlechte Aussichten. Nur knapp 7 Prozent dieser Personengruppe konnten über den EZN wieder ins Erwerbsleben zurückkehren. Dabei machen diese Personen rund ein Fünftel der Arbeitslosen im Bestand aus. Aus anderen statistischen Quellen der Bundesagentur für Arbeit wird für die vorangegangene Arbeitslosigkeit eine durchschnittliche Dauer von 8,3 Monaten genannt.

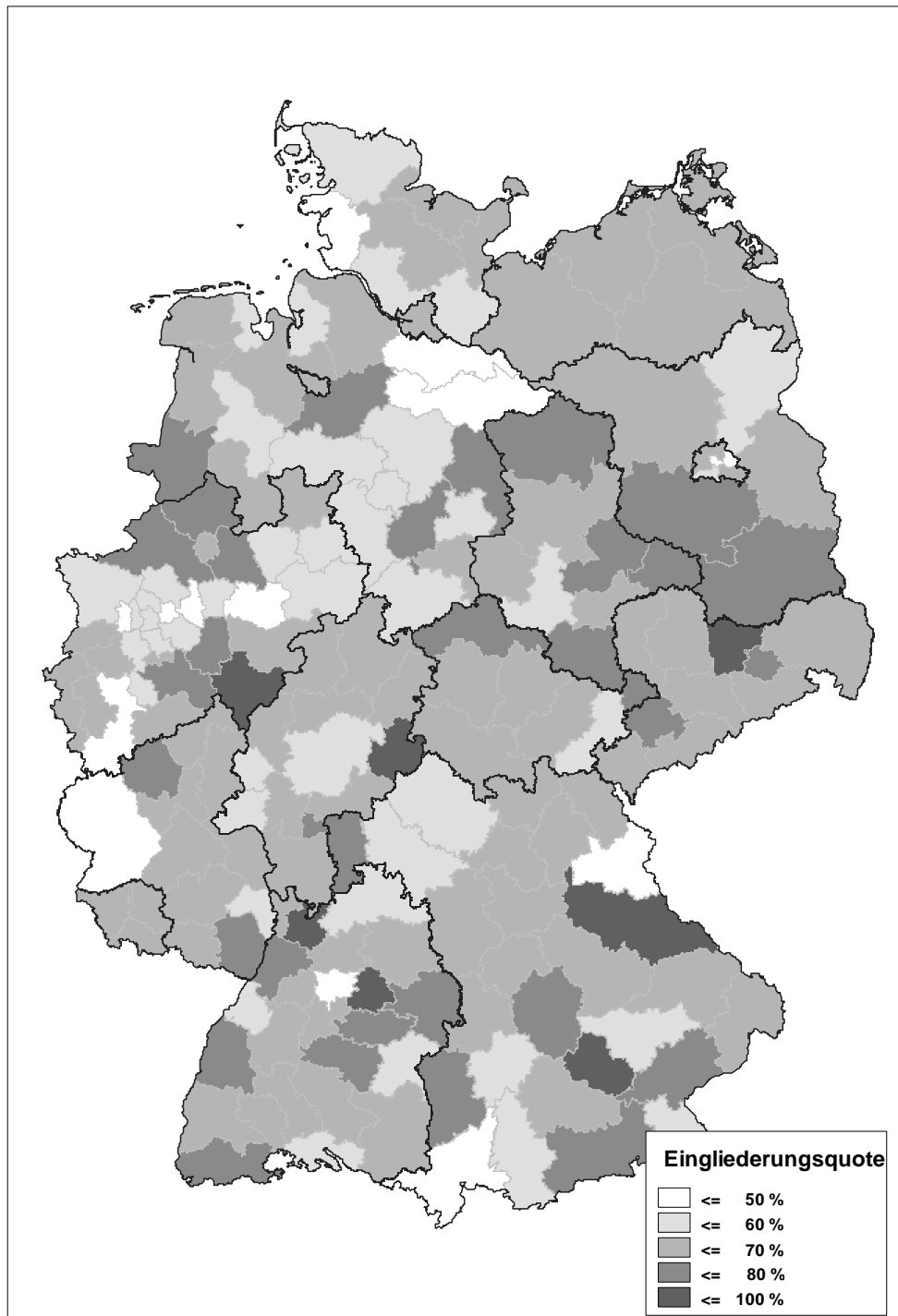
Weiterhin sind unter den Eintritten in die EZN-Förderung *Personen mit Migrationshintergrund* mit einem Anteil von 12,4 Prozent vertreten und 2,6 Prozent der Geförderten sind *Berufsrückkehrer*.

5.7.5 Deskriptive Befunde des Fördererfolges anhand der Eingliederungsbilanz

Wie die meisten beschäftigungsbegleitenden Maßnahmen zeigt auch der Einstellungszuspruch bei Neugründungen in der Eingliederungsbilanz ein recht positives Ergebnis. 2003 lag die Gesamt-Eingliederungsquote bei 74,1 Prozent (63,7% sozialversicherungspflichtig beschäftigt, weitere 10,3%

nicht arbeitslos, 25,9% als arbeitslos gemeldet). 2002 war das Ergebnis sogar noch etwas besser gewesen mit einer Quote von 75,8 Prozent (65,4% sozialversicherungspflichtig beschäftigt, weitere 10,4% nicht arbeitslos, 24,2% als arbeitslos gemeldet). Während sich im Durchschnitt nur geringe Unterschiede zwischen Ost und West zeigen, so nehmen die regionalen Disparitäten zu, je weiter man die räumlichen Untersuchungseinheiten disaggregiert. Da der EZN vorrangig auf Eingliederung in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung abzielt, beschränkt sich die Darstellung der regionalen Verteilung in nachfolgender Abbildung auf die Eingliederungsquote in abhängige Beschäftigung ohne Berücksichtigung weiterer Nicht-Arbeitsloser. In Baden-Württemberg beispielsweise waren sechs Monate nachdem der Einstellungszuschuss ausgelaufen war, 68,2 Prozent der vormaligen Maßnahmeteilnehmer in abhängiger Beschäftigung, in Berlin waren dies lediglich 56,8 Prozent. Die bundesweit niedrigste Eingliederungsquote in abhängige Beschäftigung findet sich in Kempten mit 42,9 Prozent. Dagegen erreicht Fulda die „Traumquote“ von 100 Prozent. Da im Jahr 2003 in Kempten jedoch nur 14, in Fulda gar nur 13 Personen mit EZN bezuschusst wurden, ist anzunehmen, dass diese Ergebnisse durch Selektivitäten erheblich beeinflusst wurden. Aufgrund unterschiedlicher Teilnehmerstrukturen, Unterschiede bei den einstellenden Betrieben und unterschiedlichen Rahmenbedingungen auf den regionalen bzw. lokalen Arbeitsmärkten ist hier vor voreiligen Schlussfolgerungen dringend zu warnen!

Als Fazit der deskriptiven Betrachtungen lässt sich für den Einstellungszuschuss bei Neugründungen eine ganz eigene förderpolitische Charakteristik konstatieren, die sich aus der Ambivalenz der Zielsetzungen und den unterschiedlichen Adressaten der Förderung ergibt. Während die wirtschaftspolitischen Elemente des Instruments über eine Subventionierung der Personalkosten die Wettbewerbsfähigkeit der Neugründungen stärken und damit zugleich deren Konsolidierung wie auch den gesamtwirtschaftlichen Strukturwandel vorantreiben wollen, zielen die ebenfalls vorhandenen arbeits- und sozialpolitischen Züge der Förderung auf die Integration Arbeitsloser in den Arbeitsmarkt und die damit einhergehende Entlastung der Arbeitslosenversicherung. Mit dieser bifunktionalen Ausrichtung könnte das Förderinstrument geradezu paradigmatisch für das neu geschaffene Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit stehen, zu dem die ehemals getrennten Ressorts „Wirtschaft“ und „Arbeit & Soziales“ fusioniert wurden. Inwieweit der EZN diesem Anspruch in der Realität gerecht werden kann, indem Ausgewogenheit zwischen den beiden Förderzielen erreicht wird, deren Verhältnis weder als konkurrierend noch als konvergierend angemessen zu beschreiben ist, hängt nicht zuletzt vom Ausmaß der Mitnahme der Förderung durch die Betriebe ab. Wären Einstellungen auch ohne die Förderung getätigt worden, wäre der Fördereffekt gering, sowohl was die Zusätzlichkeit des „neu geschaffenen Arbeitsplatzes“ betrifft als auch hinsichtlich des individuellen Eingliederungseffektes, zumal offenkundig eine Positivauslese unter den Arbeitslosen präferiert wird. Doch selbst geringe Förderwirkungen können nur dann eintreten, wenn es den Neugründern gelingt, sich dauerhaft im Markt zu etablieren, da nur wirtschaftlich stabile Unternehmen überhaupt Arbeitsplätze anbieten können.

Abbildung 112: Regionale Eingliederungsquoten des Einstellungszuschusses im Jahr 2003

Hinweis: In der Eingliederungsbilanz bezeichnet die Eingliederungsquote den Anteil der Abgänge aus der Fördermaßnahme, die sich zum Stichtag sechs Monate nach Förderende in sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung befanden.

**Teil III:
Implementationsanalysen
(sinus)**

Bericht 2005

**Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der
Vorschläge der Hartz-Kommission**

**Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente
Modul 1e: Existenzgründungen**

**BMWA-Projekt: 20/04
Projektlaufzeit: 1. September 2004 bis 30. Juni 2006**

F o r s c h u n g s v e r b u n d



Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB)



Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung (DIW)

SINUS

sinus Gesellschaft für Sozialforschung
und Marktforschung mbH



Alexander Kritikos (Gesellschaft für
Arbeitsmarktaktivierung GfA)



inf as Institut für angewandte
Sozialwissenschaft GmbH

München, den 30. Juni 2005

Inhalt

1	Einleitung.....	239
2	Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit – statistische Daten zur Orientierung vorab.....	240
2.1	BA-geförderte Existenzgründungen 2003 und 2004.....	241
2.2	Gründer und potenzielle Gründer 2003/2004 in zehn Agenturbezirken.....	244
2.3	Strukturmerkmale von Gründern und potenziellen (Nicht-)Gründern in den zehn Agenturbezirken	251
2.4	Agenturprofile	258
3	Gründer und Abbrecher – Gespräche in sieben Agenturbezirken	280
3.1	Merkmale von 71 Gesprächspartnern im Überblick.....	281
3.1.1	Status der Gesprächspartner zum Zeitpunkt des Interviews	281
3.1.2	Regionale Verteilung der Gespräche	282
3.1.3	Förderung der Existenzgründung durch die BA	282
3.1.4	Geschlecht und Alter	283
3.1.5	Schulbildung	283
3.1.6	Berufsausbildung	284
3.1.7	Arbeitslosigkeit vor der Existenzgründung	284
3.1.8	Branchen / Tätigkeitsfelder.....	285
3.1.9	Unternehmensformen I	285
3.1.10	Unternehmensformen II.....	286
3.1.11	Gründungsberatung	286
3.1.12	Rating: Entwicklungschancen der (noch bestehenden) Gründungen	287
3.2	Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit	288
3.2.1	Gründungsanlässe – Gründungsmotive	288
3.2.2	Zum Gründungsprozess	293
3.2.2.1	Zeitpunkte - Zeitpläne	293
3.2.2.2	Gründungskonzepte - Gründungsziele	296
3.2.2.3	Businesspläne und Tragfähigkeitsbescheinigungen.....	302
3.2.2.4	Gründer-Förderung durch die BA und die Finanzierung der Gründungen ...	307
3.2.2.5	Unterstützung und Beratung bei der Existenzgründung.....	314
3.2.3	Die aktuelle Situation	320
3.2.3.1	Zur wirtschaftlichen Lage der Gründer	320
3.2.3.2	Kundenakquisition und Marketing.....	325
3.2.3.3	Partner und Mitarbeiter	329
3.2.3.4	Probleme und ihre Lösungen.....	331
4	Erfolgreiche, gescheiterte und scheiternde Gründer – wer sind sie?	334

1 Einleitung

Die im Berichtsteil III vorgestellten Untersuchungen sind in der Verantwortung des Projektpartners sinus München erstellt worden.

Die Implementationsanalysen gründen auf verschiedenen Datenquellen und wurden demzufolge auch mit unterschiedlichen Methoden bearbeitet.

Kapitel III.2 zeigt die Ergebnisse dekriptiv-statistischer Analysen auf der Basis von Statistiken und Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit bzw. des IAB.

Kapitel III.3 gründet auf qualitativen Primärerhebungen durch wissenschaftliche Mitarbeiter von sinus. Es handelt sich dabei um leitfadengesteuerte Explorationen vor allem mit Gründer/innen und Abbrecher/innen in sieben von zehn ausgewählten Agenturbezirken sowie Gespräche mit Fach- und Führungskräften in Agenturen, mit Fachleuten in Existenzgründungsberatungsstellen und mit zuständigen Experten für Existenzgründungen und Kreditgewährung in Banken und Sparkassen.

Kapitel III.4 schließt diesen Berichtsteil ab mit dem Abschnitt *Erfolgreiche, gescheiterte und scheiternde Gründer – wer sind sie?*

2 Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit – statistische Daten zur Orientierung vorab

Die vorwiegend qualitative angelegten Implementationsanalysen von sinus waren und sind auftragsgemäß in zehn ausgewählten Agenturbezirken durchzuführen. In diesem Kapitel werden einleitend *statistische Daten zur Orientierung* präsentiert. Sie zeigen, wie sich das Gründungsgeschehen in den zehn Agenturbezirken 2003 und 2004 entwickelt hat. Insbesondere interessiert in diesem Zusammenhang:

- Wie viele Gründer wurden durch die BA im Untersuchungszeitraum mit ÜG und ExGZ gefördert?
- Wie viele Gründer nahmen diese finanzielle Förderung der BA *nicht* in Anspruch?
- Wie viele (potenzielle) Gründer nahmen eine BA-finanzierte Gründungsberatung in Anspruch?
- Welchen Anteil haben Gründer an den Abgängen aus Arbeitslosigkeit in Erwerbstätigkeit insgesamt?
- Wie lange währte die Dauer der Arbeitslosigkeit der Gründer vor ihrer Existenzgründung?
- Wie hoch waren die ÜG-/ExGZ-Ausgaben und welchen Anteil am Eingliederungstitel 2003 hatten sie?
- Welche demografischen Merkmale kennzeichnen in den einzelnen Agenturbezirken Gründerinnen und Gründer?

Dem Kapitel vorangestellt wird für die Bundesrepublik insgesamt und die Regionen West und Ost eine kurze Darstellung der Neubewilligungen von ÜG und ExGZ 2003 und 2004 und der damit verbundenen finanziellen Aufwendungen.

2.1 BA-geförderte Existenzgründungen 2003 und 2004

Mit 354.809 Bewilligungen von Überbrückungsgeld (ÜG) und Existenzgründungszuschüssen (ExGZ) im Jahr 2004 stiegen die Förderzahlen von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit bzw. drohender Arbeitslosigkeit um rd. 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das gilt in besonderem Maße für die Neubewilligungen von ExGZ (+ 76 %), daneben waren die Steigerungsraten in den neuen Bundesländern größer (v.a. im Bereich ExGZ) als im Westen der Bundesrepublik.

Bewilligungen von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschüssen in der Bundesrepublik 2003 und 2004

		ÜG	ExGZ	Insgesamt
Deutschland	2003	158.821	97.253	256.074
insgesamt	2004	183.542	171.267	354.809
2004 in % von 03		116 %	176 %	139 %
Region West	2003	115.462	68.020	183.482
	2004	137.393	113.790	251.183
2004 in % von 03		119 %	167 %	137 %
Region Ost	2003	43.359	29.233	72.592
	2004	46.149	57.477	103.626
2004 in % von 03		106 %	197 %	143 %

Der Anteil der Bewilligungen von ExGZ an der Gründungsförderung insgesamt hat sich in 2004 gegenüber dem Vorjahr beträchtlich erhöht – insbesondere in den neuen Bundesländern. Bemerkenswert sind dabei die extremen Zuwächse im letzten Quartal 2004. Nach Einschätzungen von Fachkräften in den Agenturen war diese Entwicklung nicht zuletzt dem Umstand geschuldet, dass viele vom Arbeitslosengeld II "bedrohte" Arbeitslose sich noch rechtzeitig vor Jahresschluss in eine BA-bezuschusste Existenzgründung "retten" wollten, weil sie sich ausrechnen konnten, dass sie damit finanziell besser fahren würden als mit dem Arbeitslosengeld II.

Bewilligungsquoten

		ÜG %	ExGZ %	Σ ÜG/ExGZ 100
Deutschland	2003	62,0 %	38,0 %	256.074
insgesamt	2004	51,7 %	48,3 %	354.809
Region West	2003	62,9 %	37,1 %	183.482
	2004	54,7 %	45,3 %	251.183
Region Ost	2003	59,7 %	40,3 %	72.592
	2004	44,5 %	55,5 %	103.626

Bewilligungen ÜG/ExGZ

		Deutschland insg.		West		Ost	
		ÜG	ExGZ	ÜG	ExGZ	ÜG	ExGZ
2003	Insgesamt	158.821	97.253	115.462	68.020	43.359	29.233
2004	1. Quartal	46.933	39.582	35.232	28.459	11.701	11.123
	2. Quartal	45.355	39.793	33.637	27.104	11.718	12.689
	3. Quartal	43.145	40.433	32.880	27.275	10.265	13.158
	4. Quartal	48.109	51.459	35.644	30.952	12.465	20.507
2004	Gesamt	183.542	171.267	137.393	113.790	46.149	57.477

Mit dem Anstieg der Förderzahlen/Bewilligungen vergrößerte sich auch der Anteil der Existenzgründer an den Abgängen aus Arbeitslosigkeit in Erwerbstätigkeit von 8,2 Prozent (2003) auf 11,4 Prozent (2004).

Auch in dieser Hinsicht verzeichneten die neuen Bundesländer einen stärkeren Entwicklungsschub, wenngleich BA-geförderte Existenzgründung auch noch im Jahr 2004 im Westen eine größere Bedeutung für den Wechsel aus Arbeitslosigkeit in Beschäftigung hatte als im Osten.

Abgänge aus Arbeitslosigkeit in Erwerbstätigkeit		1 insgesamt	2 mit ÜG/ExGZ	2 in Prozent von 1
Deutschland	2003	3.120.579	256.074	8,2 %
	2004	3.106.397	354.809	11,4 %
Region West	2003	2.032.851	183.482	9,0 %
	2004	2.044.922	251.183	12,3 %
Region Ost	2003	1.087.728	72.592	6,7 %
	2004	1.061.475	103.626	9,8 %

Ausgaben für ÜG und ExGZ in 2003

Die Eingliederungsbilanz nach § 11 SGB III weist für die Bundesrepublik im Jahr 2003 Ausgaben in Höhe von fast 1,7 Milliarden Euro für Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschüsse aus. Die Aufwendungen für das ÜG fallen wesentlich höher aus – auch und gerade verglichen mit der Quote der *ÜG-Bewilligungen* an den Bewilligungen für Existenzgründungen insgesamt: Während 2003 von allen Bewilligungen 62 Prozent auf solche für ÜG entfielen, beträgt der entsprechende Ausgabenanteil für ExGZ 84 Prozent. In den alten Bundesländern lag er bei rd. 86 Prozent, im Osten bei 79 Prozent.

Ausgaben der BA für ÜG und ExGZ 2003 in 1000 €

	Σ ÜG/ExGZ	ÜG	ExGZ
Deutschland insgesamt	1.681.325 100 %	1.412.933 84,0 %	268.392 16,0 %
Region West	1.270.939 100 %	1.089.044 85,7 %	181.894 14,3 %
Region Ost	410.385 100 %	323.888 78,9 %	86.497 21,1 %

Informationen über die Ausgaben im Jahr 2004 für ÜG und ExGZ gab es zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Berichtes noch nicht. Unterstellt man – um zu *Näherungswerten* zu gelangen – dass sich die Ausgaben analog zur Zunahme der *Bewilligungen* von ÜG und ExGZ entwickelt haben, dann waren im Jahr 2004 bereits rd. 2.111 Milliarden Euro für diese beiden Förderungsmaßnahmen angefallen.

Modellrechnung

	Ausgaben in 1000 € 2003	Schätzwerte in 1000 € 2004	
		Faktor	€
ÜG	1.412.933	116	1.639.002
ExGZ	268.392	176	472.369
	1.681.325	126	2.111.371

Vergleicht man diesen Ausgabeposten mit verschiedenen Eingliederungstiteln der BA im Jahr 2004, dann lässt sich feststellen: Die Ausgaben für Existenzgründungsförderung wurden im Jahr 2004 *nur übertroffen* von den Ausgaben für

- FbW insgesamt € 3.617.142.000

Sie lagen *erheblich über* den Ausgaben für

- ABM insgesamt € 1.224.369.000
- Förderung benachteiligter Auszubildender € 1.113.189.000
- Eingliederungszuschüsse (EGZ) € 931.856.000
- Eignungsfestst./Trainingsmaßnahmen € 505.727.000

2.2 Gründer und potenzielle Gründer 2003/2004 in zehn Agenturbezirken

Die Implementationsanalysen von sinus zu erfolgreichen und gescheiterten Gründungen aus (drohender) Arbeitslosigkeit erstrecken sich auftragsgemäß auf zehn Agenturbezirke – sechs davon in Westdeutschland und vier in Ostdeutschland:

Untersuchungsbezirke Implementationsanalysen

Agenturen West	Agenturen Ost
123 Hamburg	033 Schwerin
335 Düren	038 Neuruppin
624 Heidelberg	074 Dresden
731 Hof	093 Erfurt
823 Freising	
843 München	

Die Auswahl dieser zehn Untersuchungsregionen zielte *nicht* auf die Konstruktion einer Stichprobe, die Arbeitslosenzahlen, Arbeitsmarktstrukturen, Gründungsaktivitäten und ihre Finanzierung etc. *repräsentativ* für die Bundesrepublik abbilden sollte. Dies wäre mit nur zehn Agenturbezirken von insgesamt 180 auch kaum möglich gewesen.

Wie die zehn Agenturbezirke, in denen die Untersuchungen von sinus durchgeführt wurden und werden, in der Gesamtheit der 180 Agenturen positioniert sind, wird im folgenden an einigen ausgewählten Strukturmerkmalen illustriert:

- **West-Agenturen – Ost-Agenturen**

Das Auswahlverhältnis: West 6; Ost 4 übergewichtet die Ostagenturen. Von den 180 Agenturen in der Bundesrepublik sind 141 (78 %) West- und 39 (22 %) Ostagenturen. Die stärkere Berücksichtigung von Ostagenturen in den Implementationsanalysen erfolgte, um die Gründerlandschaft in den neuen Bundesländern möglichst facettenreich schildern zu können. Wie gezeigt, befanden sich bis 2004 die Gründungsaktivitäten im Osten noch deutlich im Rückstand zum Westen, wenn auch ein Aufholen sich abzeichnete.

- **Große, mittlere, kleine Agenturen**

Von den 180 Agenturen in Deutschland gehören zu den

Großen (Alo-Bestand *) zwischen 51.503 und 85.386)	16 Agenturen
Mittleren (Alo-Bestand zwischen 20.060 und 48.533)	74 Agenturen
Kleineren (Alo-Bestand zwischen 6.141 und 19470)	90 Agenturen

Von den zehn ausgewählten Agenturbezirken gehören zu den...

		Alo-Bestand 31.12.2004
Großen	Hamburg	81.518
	München	68.116
	Neuruppin	55.564
Mittleren	Erfurt	48.553
	Schwerin	41.964
	Dresden	40.830
Kleinen	Heidelberg	14.748
	Hof	14.581
	Düren	12.594
	Freising	6.925

Von den drei ausgewählten großen Agenturen gehören Hamburg und München zu den fünf größten in der Bundesrepublik; beide sind zugleich sehr aktiv in der Förderung selbstständiger Existenzen aus der Arbeitslosigkeit – auch und gerade in Bezug auf die vorbereitende Förderung mit Mitteln aus der Freien Förderung (vorbereitende Existenzgründungsberatung). Dresden wurde ausgewählt, weil dort zumindest noch vor einigen Jahren die *Existenzgründungsberatung* auch mit Blick auf die vergleichsweise günstige regionale Wirtschaftsentwicklung von der Agentur besonders gefördert wurde.

*) 31.12.2004

Unter den kleinen Agenturen bilden Freising und Hof ein Kontrastprogramm: Freising gehört zu den Agenturen mit der niedrigsten Arbeitslosenquote in der Bundesrepublik und Hof zu den Problemregionen in den alten Bundesländern.

- **Agenturbezirke mit unterschiedlichen Arbeitslosenquoten**

Von den 175 Agenturen in Deutschland (ohne die fünf Agenturen in Berlin) gehörten zu denen mit...

überdurchschnittlich hohen Arbeitslosenquoten (zwischen 13,5 % und 25,5 %)	39 Agenturen
durchschnittlichen Arbeitslosenquoten (zwischen 8,0 % und 12,9 %)	81 Agenturen
niedrigen Arbeitslosenquoten (zwischen 4,6 % und 7,9 %)	55 Agenturen

Von den zehn ausgewählten Agenturbezirken hatten :

Hohe Arbeitslosenquoten:

Neuruppin	19,4 %
Erfurt	18,8 %
Schwerin	16,3 %
Dresden	13,9 %

Durchschnittliche Arbeitslosenquoten:

Hof	11,6 %
Düren	9,8 %
Hamburg	9,4 %

Niedrige Arbeitslosenquoten:

Heidelberg	6,9 %
München	5,8 %
Freising	4,6 %

Die nachfolgenden Ausführungen über Gründer und Existenzgründungen in den zehn Agenturbezirken basieren auf vom IAB aufbereiteten Daten: Aus der IEB wurden für die zehn Regionen vier verschiedene sich teilweise überschneidende, d.h. identische Personengruppen "gezogen":

- **Abgänger aus Arbeitslosigkeit in selbstständige Beschäftigung** im Zeitraum 01.01.2003 bis zum "aktuellen Rand" (letzte Abgänge im Juli 2004) aus insgesamt 43.501 Datensätzen.
- **Zugänge in die Förderung mit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss** gleichfalls für den Zeitraum 01.01.2003 bis zum aktuellen Rand (43.624 Datensätze).
Dieser Personenkreis ist aufgrund von Qualitätsmängeln bei der Erfassung des Abmeldegrunds und des vorherigen Status "Nichtarbeitslos Arbeitssuchend" keine reine Teilmenge der Abgänger aus Arbeitslosigkeit in selbstständige Beschäftigung.
- **Zugänge in begleitende Maßnahmen zur Existenzgründung** ("ESF-Coaching") ab 01.01.2003 bis zum aktuellen Rand (4.590 Datensätze).
- **Abgänge aus einer vorbereitenden Maßnahme zur Existenzgründung** (ESF-Existenzgründungsseminar oder Freie Förderung) mit dem Ziel der Existenzgründungshilfe ab 01.01.2002 bis zum aktuellen Rand (1.053 bzw. 12.743 Datensätze).

Zu diesen Personenkreisen erhielt sinus für seine Analysen die vollständigen IEB-Konten ab dem Jahr 2002 (886.527 Datensätze).

Der IEB-Datenpool weist für die zehn Agenturbezirke im Untersuchungszeitraum insgesamt 59.435 Personen aus:

- | | | |
|--|--------|----------|
| • Gründer/innen | 51.521 | (86,7 %) |
| • Potenzielle (Nicht-)Gründer/innen | 7.914 | (13,3 %) |

Gründer/innen sind dabei wie folgt definiert:

- | | | |
|---|--------|----------|
| • Abgänger/innen aus Arbeitslosigkeit in eine selbstständige Beschäftigung im Untersuchungszeitraum
und / oder | 42.416 | (71,4 %) |
| • Zugänge in die Existenzgründungsförderung der BA (ÜG oder ExGZ) | 43.238 | (72,7 %) |

9.105 von ihnen oder 17,7 Prozent aller Gründer/innen sind statistisch *nicht* als Abgänger/innen aus Arbeitslosigkeit in Selbstständigkeit erfasst. Dies kann damit zusammenhängen, dass sie tatsächlich direkt aus einer Beschäftigung in eine selbstständige Tätigkeit wechselten und dafür z.B. Überbrückungsgeld in Anspruch nehmen konnten. Ein Teil aber sind Gründer/innen, die sich aus Arbeitslosigkeit in eine selbstständige Tätigkeit begaben, ohne dafür auch ÜG oder ExGZ in Anspruch zu nehmen.

Potenzielle (Nicht-)Gründer/innen sind Personen, die im Untersuchungszeitraum statistisch *nicht* als **Abgänger** aus Arbeitslosigkeit **in eine selbstständige Beschäftigung** erfasst wurden, *keine Existenzgründungsförderung* in Form von ÜG oder ExGZ erhielten, **aber an Maßnahmen zur vorbereitenden Existenzgründung teilgenommen haben**.

Ob diese Personen tatsächlich zu den potenziellen Existenzgründern zu rechnen sind, erschließt sich nicht aus den vorliegenden statistischen Daten. Das zu untersuchen wird eine der Aufgaben der im Rahmen des Forschungsprojektes vorgesehenen standardisierten Befragungen von Gründern und potenziellen Gründern sein. Diese Personen werden auch als potenzielle Nicht-Gründer/innen deshalb bezeichnet, weil sehr viele von ihnen zwar an vorbereitenden Maßnahmen zu einer Existenzgründung teilgenommen haben, aber sich danach doch nicht entschließen konnten, sich selbstständig zu machen. Bei ihnen hat die Teilnahme an diesen vorbereitenden Maßnahmen dazu geführt, dass sie sich danach wieder von der Idee abgewendet haben, sich selbstständig zu machen.

Die nachstehende Tabellenübersicht zeigt: Von den insgesamt 51.521 Gründer/innen in den zehn Agenturbezirken wurden im Untersuchungszeitraum rd. 84 Prozent durch die BA mit ÜG oder ExGZ gefördert ("geförderte Gründer"), 16 Prozent nahmen diese Förderung nicht in Anspruch ("nicht Geförderte").

Nur etwa zehn Prozent aller Gründer nahmen auch an einer "vorbereitende Existenzgründungsberatung" teil, die die BA in der Regel aus Mitteln der Freien Förderung finanziert. Noch weniger nutzten eine "begleitende Existenzgründungsberatung" in den Anfangsmonaten ihrer selbstständigen Tätigkeit.

Die Anteile der im Untersuchungszeitraum bewilligten Förderung lagen für das/den

- ÜG bei rd. 62 %
- ExGZ bei rd. 38 %.

Gründer/innen und potenzielle (Nicht-)Gründer im IEB-Datenpool für die zehn Agenturen

	Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer		Gründer		Potenzielle (Nicht-)Gründer	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
<i>Basis</i>	59.435	100	51.521	100	7.914	100
Gründer	51.521	86,7 %	51.521	100 %	-	-
Potenzielle Gründer	7.914	13,3 %	-	-	7.914	100 %
BA-"Grundförderung"						
• ÜG	26.586	44,7 %	26.586	51,6 %	-	-
• ExGZ	16.767	28,2 %	16.767	32,5 %	-	-
• ÜG oder ExGZ	43.238	72,7 %	43.238	83,9 %	-	-
• Weder ÜG noch ExGZ	8.283	13,9 %	8.283	16,1 %	7.914	100 %
Vorbereitende Existenzgründungsförderung der BA						
• ESF	989	1,7 %	332	0,6 %	657	8,3 %
• FF	12.287	20,7 %	4.888	9,5 %	7.399	93,5 %
Begleitende Existenzgründungsförderung der BA						
• ESF	4.568	7,7 %	4.359	8,5 %	209	2,6 %
Weder vorbereitende noch begleitende Existenzgründungsförderung der BA	42.834	72,1 %	42.438	82,4 %	-	-

Eine *vorbereitende* Existenzgründungsberatung nahmen ÜG-Geförderte wesentlich häufiger in Anspruch (ca. 14 %) als ExGZ-Gründer (rd. 6,5 %) und nicht geförderte Gründer (rd. 6 %).

Auch die Nutzung einer die Gründung *begleitenden Beratung* (finanziert von der BA) erfolgt häufiger bei der ÜG-Gründern als bei den Ich-AGlern:

	Geförderte Gründer				Gründer nicht ÜG oder ExGZ	
	ÜG		ExGZ		absolut	%
	absolut	%	absolut	%		
<i>Basis</i>	26.586	100	16.767	100	8.283	100
Gründer	26.586	100 %	16.767	100 %	8.283	100 %
Potenzielle Gründer	-	-	-	-	-	-
BA-"Grundförderung"						
• ÜG	26.586	100 %	115	0,7 %		
• ExGZ	115	0,4 %	16.786	100 %	-	-
• ÜG oder ExGZ	26.886	100 %	16.786	100 %	-	-
• Weder ÜG noch ExGZ	-	-	-	-	8.283	100 %
Vorbereitende Existenzgründungsförderung der BA						
• ESF	255	1,0 %	62	0,4 %	18	0,2 %
• FF	3.411	12,8 %	1.005	6,0 %	485	5,9 %
Begleitende Existenzgründungsförderung der BA						
• ESF	3.269	12,3 %	1.068	7,6 %	23	0,3 %
Weder vorbereitende noch begleitende Existenzgründungsförderung der BA	20.383	76,7 %	14.757	88,0 %	7.779	93,9 %

2.3 Strukturmerkmale von Gründern und potenziellen (Nicht-)Gründern in den zehn Agenturbezirken

Im Folgenden wird dargestellt, wie sich Gründer und Gründerinnen hinsichtlich demografischer und anderer arbeitsmarktrelevanter Merkmale von anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit in ein Beschäftigungsverhältnis unterscheiden und welche Merkmalsunterschiede zwischen ÜG-Gründern und ExGZ-Gründern bestehen.

Von den 51.251 Gründer/innen in den zehn Agenturen sind fast zwei Drittel Männer, von den ÜG-Geförderten fast 70 Prozent. Der Frauenanteil liegt bei den ExGZ-Beziehern bei 41 Prozent, bei den potenziellen (Nicht-)Gründern bei 37 Prozent und bei den nicht geförderten Gründern bei 35 Prozent.

Das Durchschnittsalter aller Gründer liegt bei 40 Jahren, Ältere (über 50) finden sich vor allem unter den ExGZ-Gründern und unter den potenziellen Nicht-Gründern.

Das Schulbildungsniveau ist bei den Gründern mit Existenzgründungszuschuss im Durchschnitt deutlich niedriger als bei den ÜG-Geförderten, die Quote der Personen mit mittlerem Schulabschluss ist am höchsten unter den potenziellen Nicht-Gründern.

Die Mehrheit bzw. relative Mehrheit aller Gründer verfügt über eine betriebliche Berufsausbildung. Die Gruppe der Hochschulabsolventen ist besonders hoch und liegt bei rd. einem Fünftel bei den ÜG-Gründern und den nicht geförderten Gründern. Unter letzteren befinden sich etwa im gleichen Umfang Personen, die über eine Berufsausbildung verfügen.

Mehr als 60 Prozent aller Gründer und rd. 54 Prozent der potenziellen (Nicht-)Gründer kommen aus Dienstleistungsberufen (BKZ 68-93). Fertigungsberufe sind überdurchschnittlich vertreten unter den Gründern mit ExGZ und den potenziellen (Nicht-)Gründern.

Strukturmerkmale Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 nach Förderart in den zehn Agenturbezirken

	Gründer				Potenzielle (Nicht-) Gründer
	insgesamt	ÜG	ExGZ	keine	
<i>Basis</i>	51.251	26.586	16.767	8.283	7.914
Geschlecht					
• Männer	65,1 %	69,2 %	58,5 %	65,0 %	62,5 %
• Frauen	34,9 %	30,8 %	41,5 %	35,0 %	37,5 %
Alter					
• unter 25 Jahre	4,9 %	3,5 %	6,5 %	6,3 %	3,5 %
• 25 bis unter 35 Jahre	30,2 %	29,6 %	29,7 %	33,1 %	28,5 %
• 35 bis unter 45 Jahre	39,7 %	42,9 %	36,3 %	36,2 %	40,0 %
• 45 bis unter 50 Jahre	11,6 %	11,7 %	11,8 %	11,2 %	12,6 %
• 50 Jahre und älter	13,5 %	12,3 %	15,7 %	13,2 %	15,3 %
<i>Durchschnitt</i>	<i>40 Jahre</i>	<i>40 Jahre</i>	<i>40 Jahre</i>	<i>39 Jahre</i>	<i>40 Jahre</i>
Schulbildung					
• Kein Abschluss	3,5 %	2,6 %	4,3 %	4,5 %	2,7 %
• Hauptschulabschluss	22,0 %	18,1 %	27,3 %	24,1 %	20,0 %
• Mittlerer Abschluss	34,9 %	34,0 %	39,9 %	27,7 %	42,8 %
• (Fach-)Hochschulreife	39,1 %	44,9 %	27,9 %	42,7 %	33,3 %
• KA	0,6 %	0,4 %	0,6 %	1,0 %	1,2 %
Berufsausbildung					
• keine	14,9 %	10,9 %	18,8 %	19,6 %	13,1 %
• betriebliche	49,4 %	48,3 %	54,9 %	41,7 %	56,8 %
• außerbetriebliche	3,6 %	3,3 %	4,2 %	2,9 %	3,1 %
• Fach-/Fachhochschule	15,2 %	17,7 %	11,3 %	15,1 %	13,7 %
• Hochschule/Universität	16,5 %	19,3 %	10,2 %	20,2 %	12,3 %
Berufskennziffern					
• 01 – 09 Landwirtschaft/ Bergbau	1,6 %	1,2 %	2,3 %	1,5 %	1,8 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	19,2 %	18,3 %	22,1 %	16,3 %	23,0 %
• 60 – 63 Technische Berufe	6,5 %	8,4 %	3,6 %	6,4 %	6,6 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	62,8 %	65,1 %	59,4 %	62,2 %	53,9 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	0,6 %	0,5 %	0,9 %	0,4 %	0,2 %
• KA	9,3 %	6,5 %	11,7 %	13,2 %	14,5 %

Dauer der Arbeitslosigkeit vor der Existenzgründung

Jeder fünfte ÜG-Gründer und fast elf Prozent aller ExGZ-Gründer aus den zehn Agenturbezirken waren unmittelbar vor ihrem Wechsel in die Selbstständigkeit **nicht arbeitslos** gemeldet, von den nicht geförderten Gründern kamen alle aus der Arbeitslosigkeit. Gründer aus Agenturbezirken in den neuen Bundesländern waren häufiger zuvor arbeitslos als solche aus dem Westen.

Status vor Existenzgründung

	arbeitslos	nicht arbeitslos
ÜG-Gründer		
• West	77,9 %	22,1 %
• Ost	85,4 %	14,6 %
• insgesamt	80,4 %	19,6 %
ExGZ-Gründer		
• West	86,4 %	13,6 %
• Ost	93,9 %	6,1 %
• insgesamt	89,4 %	10,6 %
Nicht geförderte Gründer (weder ÜG noch ExGZ)		
• insgesamt	100 %	-

Die Quote der Langzeitarbeitslosen ist unter den Gründern im Osten höher als im Westen und unter den ExGZ-Gründern höher als unter den ÜG-Gründern.

Dauer der Arbeitslosigkeit vor Existenzgründung ^{*)}

	< 3 Monate	3 bis < 12 Monate	Langzeit-Arbeitslose
ÜG-Gründer			
• West	30,7 %	54,8 %	14,6 %
• Ost	32,3 %	51,4 %	16,4 %
• insgesamt	31,3 %	53,5 %	15,2 %
ExGZ-Gründer			
• West	30,2 %	48,3 %	21,4 %
• Ost	30,3 %	43,9 %	25,8 %
• insgesamt	30,2 %	46,5 %	23,3 %

Die nachstehende Tabelle zeigt die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit in Tagen bei verschiedenen Gruppen zuvor arbeitsloser Existenzgründer. Sie reproduziert in allen drei Gruppen von Selbstständigen den gleichen Trend: Jüngere Gründer waren im Durchschnitt kürzer arbeitslos als Ältere und schulisch besser Qualifiziert kürzer als solche mit einfachem oder keinem Schulabschluss.

^{*)} Basis jeweils Arbeitslose = 100

Durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit vor der Existenzgründung in Tagen in den zehn Agenturbezirken

	Existenzgründer		
	ÜG	ExGZ	nicht gefördert
Gesamt	214	299	181
• West	209	267	179
• Ost	223	336	187
Geschlecht			
Männer	215	273	182
Frauen	213	256	179
Altersgruppen			
• < 25 Jahre	147	147	112
• 25 bis < 35 Jahre	181	216	149
• 35 bis < 45 Jahre	211	269	191
• 45 bis < 50 Jahre	242	307	213
• 50 Jahre und älter	295	364	234
Schulabschluss			
• Keiner	282	290	217
• Hauptschule	214	285	195
• Mittlere Reife	216	270	190
• (Fach-)Hochschulreife	209	237	164

Gründer/innen und andere Abgänger aus Arbeitslosigkeit in eine abhängige Beschäftigung – ein Strukturrenvergleich

Worin unterscheiden sich (in den zehn Agenturbezirken) Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer von Abgängern aus Arbeitslosigkeit, die (wieder) in eine *abhängige* Beschäftigung wechseln – sei sie selbst gesucht oder durch die BA vermittelt?

Eine vergleichende Betrachtung dieser beiden Gruppen zeigt besonders deutlich, was die Gründer strukturell kennzeichnet. Einbezogen in diese vergleichende statistische Untersuchung sind neben den erfassten 51.521 Gründer/innen und 7.914 potenziellen (Nicht-)Gründern 367.164 Abgänge aus Arbeitslosigkeit in den zehn Agenturbezirken, die zwischen Mai 2003 und September 2004 aus der Arbeitslosigkeit in eine *unselbstständige* Beschäftigung wechselten.

Die wichtigsten Ergebnisse dieses Strukturvergleichs:

Unter den Gründer/innen sind

- **überrepräsentiert:**

- Männer
- die Altersgruppe 35 bis unter 45 Jahre
- (Fach-)Hochschüler
- Dienstleistungsberufe
- technische Berufe

- **unterrepräsentiert:**

- Frauen
- unter 25jährige
- Personen mit niedrigem Schulbildungsniveau
- Personen mit einer *betrieblichen* Berufsausbildung oder ohne Berufsausbildung
- Fertigungsberufe.

Unter den potenziellen (Nicht-)Gründern sind

- **überrepräsentiert**

- die Altersgruppen 35 Jahre und älter
- Personen, die ihre Berufsausbildung an Fachhochschulen und Hochschulen erhielten
- technische Berufe

- **unterrepräsentiert**

- unter 25jährige
- Personen ohne Schulabschluss oder Hauptschulabschluss
- Personen ohne Berufsausbildung
- Fertigungsberufe.

Strukturmerkmale Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 nach Förderart in den zehn Agenturbezirken im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit

	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-) Gründer
	ins- gesamt	in unselbst- ständige Arbeit		
<i>Basis</i>	970.210	367.164	51.521	7.914
Geschlecht				
• Männer	58,6 %	62,3 %	65,1 %	62,5 %
• Frauen	41,4 %	37,7 %	34,9 %	37,5 %
Alter				
• unter 25 Jahre	18,5 %	17,8 %	4,9 %	3,5 %
• 25 bis unter 35 Jahre	25,6 %	28,9 %	30,2 %	28,5 %
• 35 bis unter 45 Jahre	26,0 %	28,3 %	39,7 %	40,0 %
• 45 bis unter 50 Jahre	10,0 %	10,3 %	11,6 %	12,6 %
• 50 Jahre und älter	18,9 %	13,7 %	13,5 %	15,3 %
Schulbildung				
• Kein Abschluss	9,7 %	7,2 %	3,5 %	2,7 %
• Hauptschulabschluss	36,6 %	34,2 %	22,0 %	20,0 %
• Mittlerer Abschluss	36,0 %	40,1 %	34,9 %	42,8 %
• (Fach-)Hochschulreife	17,7 %	18,1 %	39,1 %	33,3 %
• KA	0,0 %	0,3 %	0,6 %	1,2 %
Berufsausbildung				
• keine	30,3 %	21,7 %	14,9 %	13,1 %
• betriebliche	51,6 %	59,1 %	49,4 %	56,8 %
• außerbetriebliche	4,6 %	5,1 %	3,6 %	3,1 %
• Fach-/Fachhochschule	9,8 %	8,0 %	15,2 %	13,7 %
• Hochschule/Universität	3,3 %	6,1 %	16,5 %	12,3 %
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/ Bergbau	3,2 %	3,6 %	1,6 %	1,8 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	34,1 %	38,9 %	19,2 %	23,0 %
• 60 – 63 Technische Berufe	3,8 %	3,8 %	6,5 %	6,6 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	56,9 %	53,1 %	62,8 %	53,9 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	1,9 %	0,6 %	0,6 %	14,5 %

2.4 Agenturprofile

Was charakterisiert die zehn Agenturbezirke, in denen die Implementationsuntersuchungen durchgeführt werden *im einzelnen*? Im Folgenden werden dazu „*Agenturprofile*“ mit den agenturspezifischen Kennzahlen präsentiert. Den Einzelprofilen vorangestellt wird ein zusammengefasster Ost-West-Vergleich der zehn Agenturen.

Die einzelnen Agenturprofile weisen in absoluten Zahlen und Prozentwerten aus:

- Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer und deren Förderung
- Nutzung der Gründerberatung
- Anteilswerte der Gründer an den Abgängen aus Arbeitslosigkeit in Erwerbstätigkeit insgesamt
- Dauer der Arbeitslosigkeit vor der Gründung
- Anteil der ÜG/ExGZ-Ausgaben am Eingliederungstitel der BA 2003
- Quoten der Gründerinnen
- Demografische und weitere arbeitsmarktrelevante Merkmale der Gründer, potenziellen (Nicht-)Gründer sowie der Vergleichsgruppe Abgänger aus Arbeitslosigkeit insgesamt sowie Abgängern in unselbstständige Arbeit

Agentur-Profil**West und Ost**

	6 Agenturen West		4 Agenturen Ost	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	3.716	11,1 %	4.198	23,3 %
Gründer insgesamt ^{*)}	33.482	100 %	18.039	100 %
• ÜG-Förderung	17.497	52,3 %	9.089	50,4 %
• ExGZ-Förderung	10.053	30,0 %	6.714	37,2 %
• Weder ÜG noch ExGZ	6.010	17,9 %	2.273	12,6 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	37.198	100 %	22.237	100 %
• Freie Förderung	5.888	15,8 %	6.399	28,8 %
• ESF	516	1,4 %	473	2,1 %
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	161.218	100 %	128.252	100 %
• mit ÜG / ExGZ	23.667	14,7 %	12.873	10,0 %
• 2003 insgesamt	157.331	100 %	132.994	100 %
• mit ÜG / ExGZ	16.438	10,4 %	9.518	7,2 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	209	Tage	223	Tage
• ExGZ-Gründer	248	Tage	290	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	387.417	100 %	698.057	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	123.568	31,9 %	55.586	8,0 %
Frauenanteil				
• Gründer		35,2 %		34,4 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		39,1 %		36,1 %

^{*)} 2003 und 2004 bis Juli

^{**)} Gründer und potenzielle Gründer

Agentur-Profil**033 Schwerin**

	4 Agenturen Ost		033 Schwerin	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	4.198	23,3 %	1.774	48,6 %
Gründer insgesamt ^{*)}	18.039	100 %	3.648	100 %
• ÜG-Förderung	9.089	50,4 %	1.704	46,7 %
• ExGZ-Förderung	6.714	37,2 %	1.627	44,6 %
• Weder ÜG noch ExGZ	2.273	12,6 %	328	9,0 %
Gründer und potenzielle Gründer	22.237	100 %	5.422	100 %
Nutzer Gründungsberatung ^{**)}				
• Freie Förderung	6.399	28,8 %	2.292	42,2 %
• ESF	473	2,1 %	378	7,0 %
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Erwerbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	128.252	100 %	28.949	100 %
• mit ÜG / ExGZ	12.873	10,0 %	2.717	9,4 %
• 2003 insgesamt	132.994	100 %	33.272	100 %
• mit ÜG / ExGZ	9.518	7,2 %	1.933	5,8 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung				
Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	223	Tage	171	Tage
• ExGZ-Gründer	290	Tage	248	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	698.057	100 %	172.806	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	55.586	8,0 %	11.112	6,4 %
Frauenanteil				
• Gründer		34,4 %		33,6 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		36,1 %		33,9 %

*) 2003 und 2004 bis Juli

**) Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

033 Schwerin	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	<i>105.161</i>	<i>41.069</i>	<i>3.648</i>	<i>1.774</i>
Geschlecht				
• Männer	59,8 %	66,4 %	66,4 %	66,1 %
• Frauen	40,2 %	33,6 %	33,6 %	33,9 %
Alter				
• unter 25 Jahre	22,4 %	20,8 %	6,9 %	4,5 %
• 25 bis unter 35 Jahre	22,1 %	23,9 %	29,3 %	29,8 %
• 35 bis unter 45 Jahre	25,1 %	27,0 %	36,4 %	36,9 %
• 45 bis unter 50 Jahre	11,9 %	12,8 %	13,3 %	13,8 %
• 50 Jahre und älter	18,1 %	15,1 %	14,1 %	15,0 %
Schulbildung				
• Kein Abschluss	6,0 %	4,3 %	1,8 %	1,5 %
• Hauptschulabschluss	31,5 %	29,3 %	17,2 %	15,7 %
• Mittlerer Abschluss	54,9 %	59,4 %	60,9 %	63,0 %
• (Fach-)Hochschulreife	7,6 %	6,9 %	19,8 %	19,5 %
• KA	0,0 %	0,0 %	0,2 %	0,3 %
Berufsausbildung				
• keine	17,4 %	11,4 %	7,9 %	7,6 %
• betriebliche	66,5 %	73,5 %	67,9 %	70,6 %
• außerbetriebliche	9,3 %	8,9 %	6,5 %	5,0 %
• Fach-/Fachhochschule	4,7 %	4,3 %	10,3 %	10,4 %
• Hochschule/Universität	2,0 %	1,9 %	7,2 %	6,1 %
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	5,9 %	6,0 %	3,5 %	2,8 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	43,5 %	51,2 %	33,2 %	32,4 %
• 60 – 63 Technische Berufe	3,0 %	2,7 %	5,9 %	7,2 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	47,3 %	39,9 %	48,8 %	44,4 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	0,4 %	0,1 %	0,1 %	0,2 %
• KA	0,0 %	0,0 %	8,4 %	13,0 %

Agentur-Profil**038 Neuruppin**

	4 Agenturen Ost		038 Neuruppin	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	4.198	23,3 %	87	1,9 %
Gründer insgesamt ^{*)}	18.039	100 %	4.671	100 %
• ÜG-Förderung	9.089	50,4 %	1.889	40,4 %
• ExGZ-Förderung	6.714	37,2 %	2.352	50,3 %
• Weder ÜG noch ExGZ	2.273	12,6 %	439	9,4 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	22.237	100 %	4.758	100 %
• Freie Förderung	6.399	28,8 %	101	2,1 %
• ESF	473	2,1 %	22	0,5 %
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	128.252	100 %	35.844	100 %
• mit ÜG / ExGZ	12.873	10,0 %	3.560	9,9 %
• 2003 insgesamt	132.994	100 %	37.146	100 %
• mit ÜG / ExGZ	9.518	7,2 %	2.463	6,6 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	223	Tage	217	Tage
• ExGZ-Gründer	290	Tage	296	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	698.057	100 %	194.797	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	55.586	8,0 %	14.553	7,5 %
Frauenanteil				
• Gründer		34,4 %		33,4 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		36,1 %		47,1 %

*) 2003 und 2004 bis Juli

**) Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

038 Neuruppin	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	114.471	49.193	4.671	87
Geschlecht				
• Männer	59,2 %	65,4 %	66,6 %	52,9 %
• Frauen	40,8 %	34,6 %	33,4 %	47,1 %
Alter				
• unter 25 Jahre	19,8 %	18,8 %	5,2 %	6,9 %
• 25 bis unter 35 Jahre	20,6 %	22,1 %	27,4 %	20,7 %
• 35 bis unter 45 Jahre	26,2 %	28,4 %	37,7 %	35,6 %
• 45 bis unter 50 Jahre	11,9 %	12,4 %	14,1 %	24,1 %
• 50 Jahre und älter	20,9 %	17,8 %	15,5 %	12,6 %
Schulbildung				
• Kein Abschluss	7,3 %	5,8 %	2,2 %	3,4 %
• Hauptschulabschluss	24,0 %	21,9 %	12,8 %	10,3 %
• Mittlerer Abschluss	59,1 %	63,7 %	65,1 %	57,5 %
• (Fach-)Hochschulreife	9,5 %	8,6 %	19,8 %	28,7 %
• KA	0,0 %	0,0 %	0,1 %	0,0 %
Berufsausbildung				
• keine	21,1 %	14,4 %	8,2 %	14,9 %
• betriebliche	64,0 %	70,5 %	67,8 %	55,2 %
• außerbetriebliche	7,5 %	7,8 %	6,0 %	5,7 %
• Fach-/Fachhochschule	5,1 %	5,0 %	10,4 %	12,5 %
• Hochschule/Universität	2,4 %	2,2 %	7,4 %	11,5 %
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	6,6 %	6,7 %	3,4 %	1,1 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	44,2 %	51,2 %	31,3 %	20,7 %
• 60 – 63 Technische Berufe	3,2 %	3,0 %	5,2 %	5,7 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	44,7 %	38,8 %	48,5 %	50,6 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	1,3 %	0,3 %	2,7 %	0,0 %
• KA	0,0 %	0,0 %	8,9 %	21,8 %

Agentur-Profil**074 Dresden**

	4 Agenturen Ost		074 Dresden	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	4.198	23,3 %	1.199	20,9 %
Gründer insgesamt ^{*)}	18.039	100 %	5.722	100 %
• ÜG-Förderung	9.089	50,4 %	3.036	53,0 %
• ExGZ-Förderung	6.714	37,2 %	1.739	30,4 %
• Weder ÜG noch ExGZ	2.273	12,6 %	958	16,7 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	22.237	100 %	6.921	100 %
• Freie Förderung	6.399	28,8 %	1.434	20,7 %
• ESF	473	2,1 %	-	-
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	128.252	100 %	30.704	100 %
• mit ÜG / ExGZ	12.873	10,0 %	3.771	12,3 %
• 2003 insgesamt	132.994	100 %	30.740	100 %
• mit ÜG / ExGZ	9.518	7,2 %	3.042	9,9 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	223	Tage	233	Tage
• ExGZ-Gründer	290	Tage	321	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	698.057	100 %	154.399	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	55.586	8,0 %	17.697	11,5 %
Frauenanteil				
• Gründer		34,4 %		35,4 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		36,1 %		36,0 %

*) 2003 und 2004 bis Juli

**) Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

074 Dresden	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer ¹⁾
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	96.491	38.381	5.722	1.199
Geschlecht				
• Männer	58,7 %	61,7 %	64,6 %	64,0 %
• Frauen	41,3 %	38,3 %	35,4 %	36,0 %
Alter				
• unter 25 Jahre	23,6 %	22,8 %	7,2 %	3,9 %
• 25 bis unter 35 Jahre	25,8 %	27,9 %	34,9 %	36,2 %
• 35 bis unter 45 Jahre	21,0 %	23,0 %	33,0 %	34,6 %
• 45 bis unter 50 Jahre	8,7 %	9,6 %	9,7 %	11,1 %
• 50 Jahre und älter	20,4 %	16,2 %	15,2 %	14,2 %
Schulbildung				
• Kein Abschluss	7,2 %	5,9 %	3,0 %	2,2 %
• Hauptschulabschluss	21,4 %	19,7 %	11,0 %	11,6 %
• Mittlerer Abschluss	51,8 %	56,1 %	50,8 %	63,2 %
• (Fach-)Hochschulreife	19,6 %	18,1 %	35,0 %	22,9 %
• KA	0,0 %	0,3 %	0,3 %	0,2 %
Berufsausbildung				
• keine	18,1 %	11,4 %	8,5 %	7,8 %
• betriebliche	59,7 %	65,5 %	55,3 %	69,3 %
• außerbetriebliche	7,1 %	7,9 %	4,8 %	3,6 %
• Fach-/Fachhochschule	7,4 %	7,5 %	11,4 %	9,1 %
• Hochschule/Universität	7,6 %	7,6 %	19,7 %	10,1 %
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	3,1 %	3,6 %	1,9 %	2,2 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	36,2 %	40,8 %	22,9 %	28,9 %
• 60 – 63 Technische Berufe	7,1 %	7,1 %	9,9 %	7,2 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	51,0 %	47,7 %	54,5 %	49,0 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	2,6 %	0,8 %	0,3 %	0,1 %
• KA	0,0 %	0,0 %	10,5 %	12,7 %

Agentur-Profil**093 Erfurt**

	4 Agenturen Ost		093 Erfurt	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	4.198	23,3 %	1.138	28,5 %
Gründer insgesamt ^{*)}	18.039	100 %	3.998	100 %
• ÜG-Förderung	9.089	50,4 %	2.460	61,5 %
• ExGZ-Förderung	6.714	37,2 %	996	24,9 %
• Weder ÜG noch ExGZ	2.273	12,6 %	548	13,7 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	22.237	100 %	5.136	100 %
• Freie Förderung	6.399	28,8 %	2.572	50,0 %
• ESF	473	2,1 %	73	1,4 %
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	128.252	100 %	32.755	100 %
• mit ÜG / ExGZ	12.873	10,0 %	2.825	8,6 %
• 2003 insgesamt	132.994	100 %	31.836	100 %
• mit ÜG / ExGZ	9.518	7,2 %	2.080	6,5 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	223	Tage	249	Tage
• ExGZ-Gründer	290	Tage	293	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	698.057	100 %	176.055	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	55.586	8,0 %	12.224	6,9 %
Frauenanteil				
• Gründer		34,4 %		35,0 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		36,1 %		38,8 %

*) 2003 und 2004 bis Juli

**) Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

093 Erfurt	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	103.687	42.923	3.998	1.138
Geschlecht				
• Männer	59,4 %	64,0 %	65,0 %	61,2 %
• Frauen	40,6 %	36,0 %	35,0 %	38,8 %
Alter				
• unter 25 Jahre	20,9 %	17,6 %	7,1 %	6,6 %
• 25 bis unter 35 Jahre	23,4 %	25,6 %	31,2 %	30,5 %
• 35 bis unter 45 Jahre	23,5 %	26,7 %	31,2 %	34,1 %
• 45 bis unter 50 Jahre	10,7 %	12,1 %	12,4 %	12,4 %
• 50 Jahre und älter	21,0 %	17,7 %	18,1 %	16,4 %
Schulbildung				
• Kein Abschluss	7,2 %	4,8 %	2,5 %	1,7 %
• Hauptschulabschluss	21,4 %	29,1 %	14,6 %	14,3 %
• Mittlerer Abschluss	51,8 %	55,8 %	57,4 %	58,4 %
• (Fach-)Hochschulreife	19,6 %	10,3 %	25,1 %	20,4 %
• KA	0,0 %	0,0 %	0,4 %	5,2 %
Berufsausbildung				
• keine	18,6 %	11,4 %	8,9 %	8,3 %
• betriebliche	66,4 %	74,3 %	64,1 %	69,1 %
• außerbetriebliche	4,9 %	5,0 %	2,8 %	1,3 %
• Fach-/Fachhochschule	6,5 %	6,0 %	12,2 %	8,4 %
• Hochschule/Universität	3,6 %	3,3 %	11,7 %	8,3 %
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	4,0 %	4,7 %	2,1 %	2,2 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	42,0 %	49,1 %	27,1 %	27,7 %
• 60 – 63 Technische Berufe	4,0 %	3,5 %	7,6 %	5,6 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	48,3 %	42,2 %	55,0 %	46,4 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	1,8 %	0,5 %	0,8 %	0,1 %
• KA	0,0 %	0,0 %	7,6 %	18,0 %

Agentur-Profil**123 Hamburg**

	6 Agenturen West		123 Hamburg	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	3.716	11,1 %	1.686	12,9 %
Gründer insgesamt ^{*)}	33.482	100 %	13.095	100 %
• ÜG-Förderung	17.497	52,3 %	7.207	55,0 %
• ExGZ-Förderung	10.053	30,0 %	3.862	29,5 %
• Weder ÜG noch ExGZ	6.010	17,9 %	2.063	15,8 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	37.198	100 %	14.781	100 %
• Freie Förderung	5.888	15,8 %	2.080	14,1 %
• ESF	516	1,4 %	485	3,3 %
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	161.218	100 %	64.742	100 %
• mit ÜG / ExGZ	23.667	14,7 %	9.154	14,1 %
• 2003 insgesamt	157.331	100 %	60.563	100 %
• mit ÜG / ExGZ	16.438	10,4 %	6.372	10,5 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	209	Tage	211	Tage
• ExGZ-Gründer	248	Tage	260	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	387.417	100 %	203.530	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	123.568	31,9 %	48.054	23,6 %
Frauenanteil				
• Gründer		35,2 %		34,9 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		39,1 %		41,9 %

*) 2003 und 2004 bis Juli

**) Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

123 Hamburg	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	235.045	78.177	13.095	1.686
Geschlecht				
• Männer	58,7 %	59,0 %	65,1 %	58,1 %
• Frauen	41,3 %	41,0 %	34,9 %	41,9 %
Alter				
• unter 25 Jahre	15,3 %	14,3 %	3,2 %	0,8 %
• 25 bis unter 35 Jahre	29,1 %	34,4 %	31,4 %	27,5 %
• 35 bis unter 45 Jahre	28,2 %	30,4 %	43,5 %	45,8 %
• 45 bis unter 50 Jahre	9,7 %	9,2 %	10,4 %	11,4 %
• 50 Jahre und älter	16,4 %	10,4 %	11,6 %	14,5 %
Schulbildung				
• Kein Abschluss	13,3 %	9,9 %	4,8 %	2,8 %
• Hauptschulabschluss	38,8 %	34,7 %	20,8 %	20,8 %
• Mittlerer Abschluss	24,0 %	26,4 %	22,6 %	21,5 %
• (Fach-)Hochschulreife	23,9 %	28,3 %	51,3 %	54,0 %
• KA	0,0 %	0,8 %	0,6 %	0,9 %
Berufsausbildung				
• keine	42,7 %	32,2 %	21,1 %	20,2 %
• betriebliche	38,1 %	45,1 %	39,5 %	40,9 %
• außerbetriebliche	3,3 %	4,0 %	3,0 %	2,5 %
• Fach-/Fachhochschule	9,0 %	10,4 %	17,6 %	18,1 %
• Hochschule/Universität	6,7 %	8,1 %	18,3 %	27,9 %
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	2,0 %	2,0 %	1,0 %	0,9 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	27,1 %	28,2 %	13,1 %	14,3 %
• 60 – 63 Technische Berufe	3,0 %	3,0 %	4,9 %	4,2 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	66,7 %	66,5 %	70,3 %	62,5 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	1,2 %	0,3 %	0,4 %	0,1 %
• KA	0,0 %	0,0 %	10,3 %	18,1 %

Agentur-Profil**335 Düren**

	6 Agenturen West		335 Düren	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	3.716	11,1 %	5	0,4 %
Gründer insgesamt ^{*)}	33.482	100 %	1.150	100 %
• ÜG-Förderung	17.497	52,3 %	633	55,0 %
• ExGZ-Förderung	10.053	30,0 %	384	33,4 %
• Weder ÜG noch ExGZ	6.010	17,9 %	137	11,9 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	37.198	100 %	1.155	100 %
• Freie Förderung	5.888	15,8 %	5	()
• ESF	516	1,4 %	1	()
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	161.218	100 %	6.635	100 %
• mit ÜG / ExGZ	23.667	14,7 %	782	11,8 %
• 2003 insgesamt	157.331	100 %	6.597	100 %
• mit ÜG / ExGZ	16.438	10,4 %	628	9,5 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	209	Tage	203	Tage
• ExGZ-Gründer	248	Tage	328	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	387.417	100 %	22.058	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	123.568	31,9 %	4.348	19,7 %
Frauenanteil				
• Gründer		35,2 %		27,9 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		39,1 %		(-)

*) 2003 und 2004 bis Juli

**) Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

335 Düren	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	27.338	8.413	1.150	5
Geschlecht				
• Männer	60,1 %	65,2 %	72,1 %	
• Frauen	39,9 %	34,8 %	27,9 %	
Alter				
• unter 25 Jahre	22,2 %	21,2 %	5,7 %	
• 25 bis unter 35 Jahre	25,3 %	30,3 %	24,5 %	
• 35 bis unter 45 Jahre	25,1 %	27,1 %	44,5 %	
• 45 bis unter 50 Jahre	9,6 %	10,1 %	13,0 %	
• 50 Jahre und älter	16,5 %	9,8 %	12,3 %	
Schulbildung				
• Kein Abschluss	15,0 %	11,7 %	7,1 %	
• Hauptschulabschluss	48,2 %	45,9 %	38,5 %	
• Mittlerer Abschluss	21,8 %	23,6 %	23,0 %	
• (Fach-)Hochschulreife	15,0 %	18,2 %	30,1 %	
• KA	0,0 %	0,6 %	1,3 %	
Berufsausbildung				
• keine	45,5 %	36,7 %	24,0 %	
• betriebliche	41,9 %	48,1 %	51,0 %	
• außerbetriebliche	2,9 %	3,9 %	3,8 %	
• Fach-/Fachhochschule	6,5 %	7,3 %	12,5 %	
• Hochschule/Universität	2,8 %	3,6 %	7,3 %	
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	2,8 %	2,7 %	1,7 %	
• 10 – 54 Fertigungsberufe	38,8 %	41,9 %	27,8 %	
• 60 – 63 Technische Berufe	3,2 %	3,6 %	6,4 %	
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	52,6 %	50,9 %	51,0 %	
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	2,6 %	0,9 %	0,6 %	
• KA	0,0 %	0,0 %	12,4 %	

**Agentur-Profil
624 Heidelberg**

	6 Agenturen West		624 Heidelberg	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	3.716	11,1 %	-	-
Gründer insgesamt ^{*)}	33.482	100 %	2.210	100 %
• ÜG-Förderung	17.497	52,3 %	1.093	49,5 %
• ExGZ-Förderung	10.053	30,0 %	799	36,2 %
• Weder ÜG noch ExGZ	6.010	17,9 %	329	14,9 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	37.198	100 %	2.210	100 %
• Freie Förderung	5.888	15,8 %	-	-
• ESF	516	1,4 %	-	-
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	161.218	100 %	10.708	100 %
• mit ÜG / ExGZ	23.667	14,7 %	1.575	14,7 %
• 2003 insgesamt	157.331	100 %	9.829	100 %
• mit ÜG / ExGZ	16.438	10,4 %	1.096	11,2 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	209	Tage	210	Tage
• ExGZ-Gründer	248	Tage	255	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	387.417	100 %	24.531	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	123.568	31,9 %	7.404	30,2 %
Frauenanteil				
• Gründer		35,2 %		33,6 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		39,1 %		-

^{*)} 2003 und 2004 bis Juli

^{**)} Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

624 Heidelberg	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	36.262	12.225	2.210	-
Geschlecht				
• Männer	56,9 %	59,1 %	66,4 %	
• Frauen	43,1 %	40,9 %	33,6 %	
Alter				
• unter 25 Jahre	17,5 %	19,0 %	4,2 %	
• 25 bis unter 35 Jahre	26,7 %	31,3 %	26,4 %	
• 35 bis unter 45 Jahre	27,1 %	28,9 %	40,8 %	
• 45 bis unter 50 Jahre	9,5 %	9,6 %	13,0 %	
• 50 Jahre und älter	17,4 %	9,4 %	15,6 %	
Schulbildung				
• Kein Abschluss	11,0 %	7,6 %	4,3 %	
• Hauptschulabschluss	44,7 %	41,8 %	30,2 %	
• Mittlerer Abschluss	21,7 %	24,6 %	21,1 %	
• (Fach-)Hochschulreife	22,5 %	25,4 %	43,8 %	
• KA	0,0 %	0,5 %	0,5 %	
Berufsausbildung				
• keine	35,8 %	26,3 %	17,7 %	
• betriebliche	43,4 %	49,5 %	42,1 %	
• außerbetriebliche	3,2 %	3,6 %	3,1 %	
• Fach-/Fachhochschule	7,7 %	8,9 %	14,5 %	
• Hochschule/Universität	9,6 %	11,5 %	22,0 %	
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	2,8 %	1,9 %	1,3 %	
• 10 – 54 Fertigungsberufe	32,8 %	33,6 %	17,8 %	
• 60 – 63 Technische Berufe	4,2 %	4,3 %	6,7 %	
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	59,4 %	59,6 %	64,2 %	
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	1,8 %	0,6 %	0,1 %	
• KA	0,0 %	0,0 %	9,9 %	

Agentur-Profil**731 Hof**

	6 Agenturen West		731 Hof	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	3.716	11,1 %	581	36,4 %
Gründer insgesamt ^{*)}	33.482	100 %	1.594	100 %
• ÜG-Förderung	17.497	52,3 %	861	54,0 %
• ExGZ-Förderung	10.053	30,0 %	541	33,9 %
• Weder ÜG noch ExGZ	6.010	17,9 %	195	12,2 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	37.198	100 %	2.176	100 %
• Freie Förderung	5.888	15,8 %	979	45,0 %
• ESF	516	1,4 %	29	1,3 %
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	161.218	100 %	10.825	100 %
• mit ÜG / ExGZ	23.667	14,7 %	1.112	10,3 %
• 2003 insgesamt	157.331	100 %	11.066	100 %
• mit ÜG / ExGZ	16.438	10,4 %	824	7,4 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	209	Tage	205	Tage
• ExGZ-Gründer	248	Tage	278	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	387.417	100 %	33.738	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	123.568	31,9 %	5.199	15,4 %
Frauenanteil				
• Gründer		35,2 %		31,4 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		39,1 %		31,8 %

^{*)} 2003 und 2004 bis Juli

^{**)} Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

731 Hof	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	37.605	13.726	1.594	582
Geschlecht				
• Männer	58,0 %	67,1 %	68,6 %	68,2 %
• Frauen	42,0 %	32,9 %	31,4 %	31,8 %
Alter				
• unter 25 Jahre	19,8 %	18,9 %	7,5 %	7,0 %
• 25 bis unter 35 Jahre	21,8 %	24,3 %	28,4 %	25,3 %
• 35 bis unter 45 Jahre	26,0 %	30,3 %	36,5 %	35,4 %
• 45 bis unter 50 Jahre	10,7 %	11,2 %	13,4 %	16,5 %
• 50 Jahre und älter	20,9 %	14,5 %	14,3 %	15,8 %
Schulbildung				
• Kein Abschluss	10,2 %	6,9 %	5,1 %	7,7 %
• Hauptschulabschluss	66,3 %	69,7 %	54,6 %	58,1 %
• Mittlerer Abschluss	17,6 %	17,8 %	26,5 %	21,1 %
• (Fach-)Hochschulreife	5,9 %	5,7 %	13,2 %	11,5 %
• KA	0,0 %	0,0 %	0,7 %	1,5 %
Berufsausbildung				
• keine	33,4 %	23,8 %	16,0 %	24,4 %
• betriebliche	56,8 %	66,2 %	66,1 %	61,7 %
• außerbetriebliche	3,1 %	3,1 %	3,5 %	3,1 %
• Fach-/Fachhochschule	5,4 %	5,6 %	9,8 %	7,4 %
• Hochschule/Universität	1,3 %	1,3 %	3,8 %	1,9 %
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	2,3 %	2,9 %	2,1 %	2,1 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	47,6 %	53,9 %	30,4 %	30,6 %
• 60 – 63 Technische Berufe	2,8 %	2,8 %	4,4 %	3,6 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	45,7 %	40,1 %	50,4 %	44,3 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	1,6 %	0,3 %	2,9 %	1,0 %
• KA	0,0 %	0,0 %	9,8 %	18,4 %

Agentur-Profil**823 Freising**

	6 Agenturen West		823 Freising	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	3.716	11,1 %	214	12,5 %
Gründer insgesamt ^{*)}	33.482	100 %	1.709	100 %
• ÜG-Förderung	17.497	52,3 %	892	52,2 %
• ExGZ-Förderung	10.053	30,0 %	570	33,4 %
• Weder ÜG noch ExGZ	6.010	17,9 %	248	14,5 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	37.198	100 %	1.923	100 %
• Freie Förderung	5.888	15,8 %	305	15,9 %
• ESF	516	1,4 %	-	-
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	161.218	100 %	8.450	100 %
• mit ÜG / ExGZ	23.667	14,7 %	1.089	12,9 %
• 2003 insgesamt	157.331	100 %	8.842	100 %
• mit ÜG / ExGZ	16.438	10,4 %	876	9,9 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	209	Tage	182	Tage
• ExGZ-Gründer	248	Tage	185	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	387.417	100 %	8.244	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	123.568	31,9 %	6.691	81,2 %
Frauenanteil				
• Gründer		35,2 %		32,5 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		39,1 %		36,0 %

^{*)} 2003 und 2004 bis Juli

^{**)} Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

823 Freising	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	24.639	10.386	1.709	214
Geschlecht				
• Männer	57,4 %	63,1 %	67,5 %	64,0 %
• Frauen	42,6 %	36,9 %	32,5 %	36,0 %
Alter				
• unter 25 Jahre	19,4 %	22,1 %	6,2 %	0,0 %
• 25 bis unter 35 Jahre	26,6 %	29,5 %	27,9 %	22,9 %
• 35 bis unter 45 Jahre	27,6 %	28,2 %	40,8 %	47,2 %
• 45 bis unter 50 Jahre	9,2 %	8,9 %	11,4 %	15,4 %
• 50 Jahre und älter	15,6 %	9,5 %	13,6 %	14,5 %
Schulbildung				
• Kein Abschluss	11,0 %	9,5 %	5,4 %	3,3 %
• Hauptschulabschluss	52,7 %	53,7 %	36,8 %	34,1 %
• Mittlerer Abschluss	22,1 %	22,4 %	26,7 %	27,1 %
• (Fach-)Hochschulreife	14,1 %	14,3 %	31,0 %	34,6 %
• KA	0,0 %	0,0 %	0,1 %	0,9 %
Berufsausbildung				
• keine	28,9 %	22,7 %	16,1 %	14,0 %
• betriebliche	57,6 %	63,8 %	54,0 %	57,9 %
• außerbetriebliche	1,6 %	1,6 %	1,8 %	0,9 %
• Fach-/Fachhochschule	7,9 %	8,0 %	16,7 %	16,8 %
• Hochschule/Universität	4,0 %	3,9 %	11,1 %	9,3 %
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	2,8 %	3,8 %	1,9 %	1,9 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	32,3 %	36,4 %	17,1 %	15,9 %
• 60 – 63 Technische Berufe	3,7 %	4,0 %	8,1 %	5,1 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	60,8 %	55,6 %	62,3 %	65,4 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	0,5 %	0,2 %	0,3 %	0,0 %
• KA	0,0 %	0,0 %	10,3 %	11,7 %

Agentur-Profil**843 München**

	6 Agenturen West		843 München	
Potenzielle (Nicht-)Gründer ^{*)}	3.716	11,1 %	1.229	9,0 %
Gründer insgesamt ^{*)}	33.482	100 %	13.724	100 %
• ÜG-Förderung	17.497	52,3 %	6.811	49,6 %
• ExGZ-Förderung	10.053	30,0 %	3.897	28,4 %
• Weder ÜG noch ExGZ	6.010	17,9 %	3.038	22,1 %
Gründer und potenzielle Gründer Nutzer Gründungsberatung ^{**)}	37.198	100 %	14.953	100 %
• Freie Förderung	5.888	15,8 %	2.519	16,8 %
• ESF	516	1,4 %	1	0,0 %
Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Er- werbstätigkeit				
• 2004 insgesamt	161.218	100 %	59.858	100 %
• mit ÜG / ExGZ	23.667	14,7 %	9.955	16,6 %
• 2003 insgesamt	157.331	100 %	60.434	100 %
• mit ÜG / ExGZ	16.438	10,4 %	6.642	11,0 %
Dauer Arbeitslosigkeit vor Gründung Durchschnitt Tage				
• ÜG-Gründer	209	Tage	212	Tage
• ExGZ-Gründer	248	Tage	228	Tage
Eingliederungstitel 2003 in 1000 €	387.417	100 %	95.316	100 %
• ÜG/ExGZ-Ausgaben	123.568	31,9 %	51.872	54,4 %
Frauenanteil				
• Gründer		35,2 %		37,1 %
• potenzielle (Nicht-)Gründer		39,1 %		39,3 %

^{*)} 2003 und 2004 bis Juli

^{**)} Gründer und potenzielle Gründer

Strukturmerkmale**Gründer und potenzielle (Nicht-)Gründer 2003/2004 in den zehn Agenturen im Vergleich mit anderen Abgängern aus Arbeitslosigkeit**

843 München	Abgänger aus Arbeitslosigkeit		Gründer	Potenzielle (Nicht-)Gründer
	insgesamt	in unselbstständige Arbeit		
<i>Basis</i>	189.511	72.671	13.724	1.229
Geschlecht				
• Männer	57,4 %	60,0 %	62,9 %	60,7 %
• Frauen	42,6 %	40,0 %	37,1 %	39,3 %
Alter				
• unter 25 Jahre	14,7 %	15,5 %	4,0 %	1,3 %
• 25 bis unter 35 Jahre	27,8 %	33,2 %	29,7 %	21,8 %
• 35 bis unter 45 Jahre	27,5 %	30,3 %	42,5 %	48,4 %
• 45 bis unter 50 Jahre	8,7 %	8,3 %	11,6 %	11,3 %
• 50 Jahre und älter	20,1 %	11,5 %	12,2 %	17,2 %
Schulbildung				
• Kein Abschluss	10,6 %	8,4 %	2,7 %	3,1 %
• Hauptschulabschluss	44,4 %	43,3 %	26,0 %	18,6 %
• Mittlerer Abschluss	19,9 %	21,5 %	21,6 %	20,9 %
• (Fach-)Hochschulreife	25,1 %	26,5 %	48,8 %	57,1 %
• KA	0,0 %	0,3 %	0,9 %	0,3 %
Berufsausbildung				
• keine	36,0 %	29,8 %	14,9 %	15,0 %
• betriebliche	41,5 %	46,8 %	49,4 %	33,1 %
• außerbetriebliche	1,9 %	2,0 %	3,6 %	2,7 %
• Fach-/Fachhochschule	10,5 %	10,9 %	19,3 %	23,8 %
• Hochschule/Universität	9,9 %	10,4 %	16,5 %	25,0 %
Berufskennziffern				
• 01 – 09 Landwirtschaft/Bergbau	1,4 %	1,9 %	0,7 %	1,0 %
• 10 – 54 Fertigungsberufe	23,3 %	26,3 %	11,7 %	9,1 %
• 60 – 63 Technische Berufe	3,7 %	4,2 %	6,9 %	11,1 %
• 68 – 93 Dienstleistungsberufe	67,2 %	66,5 %	72,2 %	70,2 %
• 97 – 99 Sonstige Arbeitskräfte	3,8 %	1,2 %	0,2 %	0,3 %
• KA	0,0 %	0,0 %	8,2 %	8,2 %

3 Gründer und Abbrecher – Gespräche in sieben Agenturbezirken

Während der ersten Projektphase haben Mitarbeiter des Projektteams von sinus ausführliche persönliche und auf Tonkassetten festgehaltene Gespräche mit insgesamt 71 Gründern und Abbrechern in sieben der zehn ausgewählten Agenturbezirke geführt. Die Gespräche sind für diesen Bericht in 70 Dossiers/Kurzfassungen dokumentiert, davon Gespräche mit zwei Partnern zusammengefasst in einem Dossier, weil es sich dabei um eine Partnerschaftsgründung gehandelt hat.

Die Gespräche fanden schwerpunktmäßig in den Monaten Februar und März 2005 in vier westdeutschen und drei ostdeutschen Agenturbezirken statt. Aus forschungsökonomischen Gründen wurden in der ersten Projektphase noch keine Gründer- und Abbrechergespräche in dem ostdeutschen Agenturbezirk Schwerin und in den zwei westdeutschen Bezirken Heidelberg und Hof geführt.

Die leitfadengesteuerten Gründer- und Abbrechergespräche dauerten im Durchschnitt knapp eine Stunde. Gesprächsbereitschaft und Gesprächsdauer waren bei den Gründern größer als bei den Abbrechern. Am bereitwilligsten und ausführlichsten äußerten sich Gründer, die ihren Schritt in die Selbstständigkeit auch zum Zeitpunkt des Gespräches noch positiv bewerteten; sie berichteten offensichtlich gerne über ihre persönlichen Erfolgserlebnisse. Gelegentlich gewannen die Interviewer sogar den Eindruck, die von ihnen Befragten wollten mit ihren Auskünften gegenüber der BA eine Art "Dankesschuld" für die erhaltene Förderung abgelten.

Interviewverweigerer waren in besonderem Maße Gründer aus Arbeitslosigkeit, die weder das Überbrückungsgeld noch den Existenzgründungszuschuss der BA beansprucht oder erhalten haben. Darüber hinaus trafen die Interviewer von sinus in Ostdeutschland etwas häufiger als im Westen auf Verweigerer.

Im folgenden Berichtsabschnitt werden wichtige und bemerkenswerte Merkmale der Interviewten in knappen Übersichtstabellen ausgewiesen und erläutert. Jeweils bezogen auf die einzelnen Gründer und Abbrecher werden die Merkmale in "Dossiers" (Kurzprotokolle) zu jedem Gründer- und Abbrechergespräch dokumentiert.

3.1 Merkmale von 71 Gesprächspartnern im Überblick

3.1.1 Status der Gesprächspartner zum Zeitpunkt des Interviews

Es wird unterschieden zwischen *Gründern* und *Abbrechern*, wobei zu beachten ist, dass alle Abbrecher ursprünglich auch einmal Gründer/innen gewesen sind.

"Gründer" befinden sich zum Zeitpunkt des Interviews immer noch in einer selbstständigen beruflichen Stellung – allerdings nicht notwendigerweise in derjenigen, in der sie ursprünglich sich selbstständig gemacht haben. Von den Abbrechern waren zum Befragungszeitpunkt elf wieder arbeitslos. Die übrigen Abbrecher befanden sich in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis, ein aktueller Beschäftigungsstatus konnte nicht geklärt werden.

Status	Gesamt		Männer abs.	Frauen abs.
	abs.	%		
Gründer	54	76 %	34	20
Abbrecher	17	24 %	13	4
(wieder) arbeitslos	11	16 %	8	3
in abhängiger Beschäftigung	5	7 %	4	1
keine Angabe	1	1 %	1	-

3.1.2 Regionale Verteilung der Gespräche

In der ersten Projektphase blieben für die Gespräche die Agenturbezirke Schwerin, Hof und Heidelberg noch unberücksichtigt. In Hamburg wurden bisher nur drei Interviews mit von der BA nicht geförderten Gründern geführt. (In diesem Agenturbezirk sind, neben München, die relativ meisten Gespräche mit Gründern und Abbrechern geplant.)

Agentur	Nr.	Gesamt		Gründer/ innen abs.	Abbrecher/ innen abs.
		abs.	%		
München	(10)	17	23 %	13	4
Freising	(09)	8	11 %	5	3
Düren	(06)	8	11 %	6	2
Hamburg	(05)	3	4 %	3	-
Erfurt	(04)	10	14 %	6	4
Dresden	(03)	15	21 %	12	3
Neuruppin	(02)	10	14 %	9	1

3.1.3 Förderung der Existenzgründung durch die BA

Die meisten der befragten Gründer erhalten/erhielten Überbrückungsgeld. Das gilt auch für die Abbrecher.

Förderart	Gesamt		Gründer/ innen abs.	Abbrecher/ innen abs.
	abs.	%		
Überbrückungsgeld	37	52 %	28	9
Existenzgründungs- zuschuss	27	38 %	21	6
Weder/noch	7	10 %	5	2

3.1.4 Geschlecht und Alter

Zwei Drittel der Befragten sind Männer; der Altersschwerpunkt liegt zwischen 30 und 49 Jahren. Abbrecher sind überproportional häufig Männer und 30- bis 39jährige.

Geschlecht und Alter	Gesamt		Gründer/ innen abs.	Abbrecher/ innen abs.
	abs.	%		
Männer	47	66 %	34	13
Frauen	24	34 %	20	4
20 bis 29 Jahre	9	13 %	7	2
30 bis 39 Jahre	28	39 %	20	8
40 bis 49 Jahre	24	34 %	18	6
50 Jahre und älter	10	14 %	9	1

3.1.5 Schulbildung

80 Prozent der Befragten haben entweder einen mittleren Schulabschluss oder das Abitur.

Schulbildung	Gesamt		Gründer/ innen abs.	Abbrecher/ innen abs.
	abs.	%		
Hauptschulabschluss	11	16 %	7	4
Mittlerer Abschluss	27	38 %	23	4
Abitur / Fachabitur	30	42 %	23	7
Ohne Schulabschluss	1	1 %	-	1
Keine Angabe	2	3 %	1	1

3.1.6 Berufsausbildung

Die Mehrzahl der Gründer und Abbrecher verfügt über eine betriebliche Berufsausbildung. Rund ein Drittel absolvierte eine Ausbildung an einer Hochschule oder Fachhochschule.

Berufsausbildung	Gesamt		Gründer/ innen abs.	Abbrecher/ innen abs.
	abs.	%		
Keine	5	7 %	3	2
Betriebliche	40	56 %	31	9
(Fach-)Hochschule	22	31 %	17	5
Ungeklärt / Keine Angabe	4	6 %	3	1

3.1.7 Arbeitslosigkeit vor der Existenzgründung

Die relativ meisten der Befragten waren vor ihrer Existenzgründung zwischen sechs und zwölf Monaten arbeitslos. Zuvor *nicht* arbeitslos waren 18 Prozent. Unter den Abbrechern befinden sich überproportional viele Langzeitarbeitslose.

Arbeitslosigkeit vor der Gründung und Dauer	Gesamt		Gründer/ innen abs.	Abbrecher/ innen abs.
	abs.	%		
nicht arbeitslos	13	18 %	10	3
Unter 6 Monaten	18	25 %	14	4
6 bis unter 12 Monate	22	32 %	18	4
12 Monate und länger	18	25 %	12	6

3.1.8 Branchen / Tätigkeitsfelder

Gründungsbranchen	Gesamt		Männer	Frauen	Gründer/ innen	Abbrecher/ innen
	abs.	%	abs.	abs.	abs.	abs.
Handel	10	14 %	5	5	7	3
Finanzdienstleistungen/ Versicherungen	7	10 %	6	1	4	3
Bau- / Ausbaugewerbe	8	11 %	7	1	5	3
Handwerk	4	6 %	3	1	4	-
Gastronomie	6	8 %	2	4	4	2
Ingenieurwesen / Architektur	5	7 %	5	-	5	-
Informatik / IT	6	8 %	5	1	4	2
Kommunikation / Medien	7	10 %	3	4	6	1
Gesundheit / Körperpflege	3	5 %	-	3	3	-
Unternehmensbezogene Dienstleistungen	7	10 %	5	2	5	2
Sonstige Dienstleistungen	8	11 %	6	2	7	1
	71	100 %	47	24	54	17

3.1.9 Unternehmensformen I

80 Prozent der Gründungen sind Einpersonengründungen.

Mitarbeiter und Partner	Gesamt		Gründer/ innen	Abbrecher/ innen
	abs.	%	abs.	abs.
mit Gründungspartner (GmbH, GbR)	7	10 %	6	1
Einzelunternehmen allein	39	55 %	26	13
Einzelunternehmen/Freiberufler mit Partner	4	6 %	3	1
Freiberufler allein	18	25 %	16	2
Sonstige (alle allein)	3	4 %	3	-

3.1.10 Unternehmensformen II

Zumindest nach der ursprünglichen Planung waren über 90 Prozent der Gründungen als "Vollerwerbsbetriebe" konzipiert.

Geplante Unternehmensformen	Gesamt		Gründer/innen abs.	Abbrecher/innen abs.
	abs.	%		
Vollerwerbsbetriebe	65	92 %	48	17
Nebenerwerbsbetriebe	6	8 %	6	-

3.1.11 Gründungsberatung

28 Prozent der Befragten haben vor ihrer Existenzgründung keinerlei externe Beratung erfahren. Von den Gründern jeder Fünfte, von den Abbrechern mehr als die Hälfte. Nur jeder zehnte Befragte wurde durch die BA oder von ihr Beauftragte ausführlich beraten.

Gründungsberatung *)	Gesamt		Gründer/innen abs.	Abbrecher/innen abs.
	abs.	%		
Keine	20	28 %	11	9
BA Kurzberatung	20	28 %	17	3
BA ausführliche Beratung	7	10 %	7	-
IHK	10	14 %	7	3
Steuerberater	21	30 %	19	2
Sonstige	6	8 %	4	2

*) Mehrfachnennungen möglich

3.1.12 Rating: Entwicklungschancen der (noch bestehenden) Gründungen

Rund 70 Prozent der noch bestehenden und von sinus untersuchten Gründungen werden vom Institut gute bis sehr gute Entwicklungschancen eingeräumt – ExGZ-Geförderten größere als den ÜG-Geförderten.

Entwicklungschancen (Interviewer-Rating)	Gründer/innen		Gründer/innen nach BA-Förderung		
	Gesamt abs.	%	ÜG abs.	ExGZ abs.	Keine abs.
Sehr positiv ++	15	28 %	5	8	2
Positiv +	23	43 %	12	10	1
Eher negativ –	10	18 %	8	1	1
Negativ --	6	11 %	3	2	1
	54	100 %	28	21	5

3.2 Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit

3.2.1 Gründungsanlässe – Gründungsmotive

Von den 71 durch sinus befragten Gründern und Abbrechern waren die allermeisten vor ihrer beruflichen Selbstständigkeit ("Existenzgründung") arbeitslose Leistungsbezieher der BA und damit i.d.R. zumindest vor ihrer letzten Arbeitslosigkeit *unselbstständig beschäftigte Arbeitnehmer*.

Die Gespräche zeigen deutlich: Die wenigsten von ihnen sind Gründer aus der Überzeugung geworden, dass Selbstständigkeit für sie grundsätzlich die geeignetste Form beruflicher Tätigkeit sei. Die Mehrheit dieser Gründer ist im Lauf ihrer Arbeitslosigkeit zu der Einsicht gelangt, dass ihre berufliche Zukunft als abhängig Beschäftigte unter den bestehenden wirtschaftlichen Bedingungen mit einem großen Fragezeichen zu versehen ist.

Von den Gründern (und Abbrechern), die von sinus zu ihren "Gründungsmotiven" befragt wurden, sind etwa die Hälfte ehemalige Arbeitslose, die den Entschluss zu einer selbstständigen Berufstätigkeit vollzogen, weil sie sich dazu mehr oder weniger "gedrängt" fühlten. "Gedrängt" durch ihre während der Arbeitslosigkeit selbst gewonnene Einsicht, gelegentlich (selten!) aber auch durch Argumente der Arbeitsvermittler in den Agenturen. Ihre Chancen auf eine für sie akzeptable abhängige Beschäftigung schätzen sie – zumeist wohl ganz realistisch – inzwischen gering ein. Lieber würden sie zwar wieder eine "Stelle" in einem Betrieb finden, aber sie haben gesehen, dass die Verhältnisse nicht so sind. Die Arbeitsagentur konnte und kann ihnen dazu nicht verhelfen und man sagte ihnen das auch. Eigene Bemühungen um eine erneute Anstellung waren erfolglos und die Hoffnungen, dass sich die Situation in absehbarer Zeit verbessern könnte, sind für sie weitgehend dahingeschwunden. Berufliche Selbstständigkeit wird jetzt zu einem Ausweg, um hoffentlich bald wieder durch Arbeit Geld verdienen zu können.

"Ich habe die Selbstständigkeit nicht angestrebt, sondern bin mehr oder weniger hineingedrängt worden, da ansonsten keine Möglichkeit bestanden hätte zu arbeiten, um Geld zu verdienen." (0540206W)

Der von diesen Gründern beschrittene Weg in die Selbstständigkeit verlangt von ihnen nicht selten, ihr berufliches Betätigungsfeld *weiter* zu definieren als sie das zuvor in abhängiger Beschäftigung getan haben. Man versucht jetzt, sich gedanklich und praktisch genauer mit Berufsfeldern zu befassen, die einen "schon immer interessiert haben" oder von denen man meint, dass man sie fachlich und kräftemäßig werde bewältigen können. Solche Gründer folgen dabei oft dem Prinzip: "Augen zu und durch – mal sehen, ob es klappt." Immerhin hilft einem dabei ja die BA mit ÜG oder ExGZ! Wenn es nicht klappt, dann kann man sich ja wieder arbeitslos melden und die einem dann noch zustehenden Lohnersatzleistungen wieder in Anspruch nehmen. Oder man findet in der Zeit der (oft halbherzig betriebenen) Selbstständigkeit durch persönliche Kontakte und eigene Anstrengungen wieder eine akzeptable bezahlte abhängige Stelle.

Zu unterscheiden von diesen "gedrängten Gründern" sind "Scheingründer" unter den Arbeitslosen, die zwar formell aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit wechseln – aber ohne ernsthafte Grün-

dungsabsichten. Für sie ist der Bezug des ExGZ oder des ÜG eine sich "rechnende Alternative" zum "drohenden" Arbeitslosengeld II. Sie optieren für die "Selbstständigkeit", weil sie sich ausrechnen, dass sie über kurz oder lang sehr viel weniger Lohnersatzleistungen beziehen werden; für sie ist der ExGZ oder das ÜG die bessere Alternative.

"Ich hatte nichts zu verlieren, die Alternative wäre Hartz IV gewesen." (06601040)

"Ich hatte ja eigentlich keine andere Möglichkeit, wenn ich nicht zuhause sitzen wollte. Und dann dachte ich mir, probier' es mal, vielleicht klappt's ja." (03402020)

Nach den Auskünften von Fachkräften in den Agenturen fällt diese Gruppe zahlenmäßig ins Gewicht – vor allem unter den ExGZ-Gründern aus dem letzten Quartal des Jahres 2004. Unter den von sinus bisher befragten Gründern und Abbrechern konnten drei mit ziemlicher Sicherheit zu diesen "Scheingründern" gerechnet werden. In Agenturen firmieren sie unter dem Namen "Hartz-Flüchtlinge". In den Gesprächen mit ihnen ist es nicht immer einfach, sie als solche zu erkennen, denn nicht alle möchten darüber mit den Interviewern offen sprechen.

"Pseudo-Gründer" sind gelegentlich auch ältere Arbeitslose (um die 60 Jahre), die ihren Anspruch auf Arbeitslosengeld schon weitgehend ausgeschöpft haben. Sie versuchen mit Überbrückungsgeld oder dem ExGZ nach Möglichkeit die Zeit bis zu ihrer in näherer Zukunft bevorstehenden Verrentung finanziell zu überbrücken.

Andererseits: Gut die Hälfte der von sinus befragten Gründer geht ihre Existenzgründung durchaus aktiv und zielstrebig und auch überzeugt an. In den Interviews präsentieren sie sich als die *"aktiven Gründer"*. Sie haben konkrete Geschäftsideen, die sie in einem Businessplan darlegen. Auch bei ihnen mag es sein, dass sie eine attraktive Festanstellung der Selbstständigkeit vorziehen würden, aber sie sehen realistisch: Ihre Chancen sind dafür nicht sehr groß. Häufig machen sie aus der Not eine Tugend: Sie antizipieren ihre bevorstehende Kündigung frühzeitig und beginnen mit den Vorbereitungen für eine Existenzgründung. Unter den befragten Gründern sind es vor allem diejenigen, die nur drei bis vier Monate arbeitslos gewesen sind oder sogar direkt aus der Beschäftigung in eine selbstständige Existenz einmünden und dafür das Überbrückungsgeld in Anspruch nehmen.

Nicht wenige dieser "aktiven Gründer" finden sogar, Selbstständigkeit biete ihnen eine *sicherere* Arbeitsperspektive als die frühere Festanstellung.

So berichtet eine Gründerin, die als gelernte Hotelfachfrau in einer Werbeagentur tätig war und jetzt ein Feinkostgeschäft betreibt:

"Werbung ist schnelllebig, es ist wie eine Autobahnüberholspur und irgendwann bist du durch. Und das war eben dann der Punkt, wo ich mich gefragt habe, was machst du, wenn du 40, 45 bist? Dann musst du entweder selbst eine Agentur aufgebaut haben oder du wirst aufs Abstellgleis geschoben. ... Irgendwann ist man durch, man ist definitiv durch, und dann habe ich mich mit meinem Partner zusammengesetzt und überlegt, wo die Reise hingeht." (0050105W)

Ein anderer Gründer, der jetzt im Bereich „Kundenbetreuung und Kundenmanagement“ tätig ist, erklärt:

"Ich war mehrmals in Firmen beschäftigt, die insolvent wurden. Ich wollte nie arbeitslos sein und habe mich daher immer selbst vermittelt. Es war absehbar, wann der Betrieb geschlossen wird und ich beim Arbeitsamt landen würde. Da habe ich mir gesagt, dann kannst du dich auch selbstständig machen, das ist dann sicherer." (03901020)

Die von sinus interviewten „**aktiven Gründerinnen und Gründer**“ lassen sich nach ihren Motiven in zwei Untergruppen aufteilen: Die „*Altersgründer*“ (neun Fälle) und die „*Überzeugten Selbstständigen*“ (17 Fälle).

Die „Altersgründer“ (i.d.R. über 45 Jahre) lassen eine sehr pragmatische Einstellung zur Selbstständigkeit erkennen. Sie wissen über den Arbeitsmarkt bescheid und machen sich aufgrund ihres Alters keine Illusionen auf eine erneute Festanstellung. Sie betreiben ihre Existenzgründung zielstrebig und umsichtig mit sehr handfesten Geschäftsideen, die sich überwiegend an ihre frühere Berufstätigkeit anlehnen. Sie waren maximal ein halbes Jahr arbeitslos, bevor sie sich selbstständig machten. Diese "*Altersgründer*" sehen in ihrer Gründung eine ernsthafte Alternative zur Festanstellung und wollen als Selbstständige möglichst bis zur Verrentung im Berufsleben bleiben. Sie sind überwiegend (sehr) gut qualifiziert und optieren vornehmlich für das Überbrückungsgeld. Männer und Frauen waren in dieser Gruppe etwa gleich vertreten.

Ein 57jähriger Architekt begründet seine Entscheidung:

"In meinem Alter braucht man nicht mehr großartig in einem Architekturbüro anfangen. Die arbeiten alle mit jungen Leuten, die günstig sind, billig sind." (0060110W)

Eine 49jährige Zahntechnikerin berichtet von ihren Erfahrungen:

"Und wenn man über 40 ist, das ist auf dem Markt nichts mehr. Da kriegt man so eine lapidare Antwort wie zum Beispiel 'Sie sind überqualifiziert', d.h. Sie sind zu alt und zu teuer." (0620109W)

Die "Überzeugten Selbstständigen" bevorzugen explizit eine selbstständige Existenz gegenüber einer Festanstellung, weil sie auf diese Weise selbstbestimmter, unabhängiger und kreativer arbeiten können. Selbstständigkeit ist für sie ein Stück Selbstverwirklichung.

Beispiele:

- Ein gelernter Koch war in Ostdeutschland auch schon zu DDR-Zeiten mit wechselnden Firmen und später als Franchisenehmer selbstständig. Seine Zeit als abhängig Beschäftigter beschreibt er als unbefriedigend:

"Ich war schon mal selbstständig, ich war auch vorher schon als Küchenleiter tätig, dann war natürlich auch eine Unterordnung wieder in das Arbeitsverhältnis ziemlich schwierig. Es gibt das Sprichwort: Einmal Chef, immer Chef." (01701030)

- Ein Medientechniker entwickelt und organisiert zusammen mit Kollegen „Firmen-Events“ und schätzt an dieser Tätigkeit die Möglichkeit des unabhängigen und kreativen Arbeitens:

"Der Anlass dafür war eigentlich, dass ich für mich selbst bestimmen wollte, in welchem Bereich ich arbeite und selbst auch die Kreativität entwickeln kann." (01901030)

- Ein ehemaliger Kfz-Mechaniker kommt mit einem Finanzberater ins Gespräch und beschließt daraufhin, sich ebenfalls in diesem Gewerbe selbstständig zu machen.

"Ich wollte schon immer selbstständig und unabhängig sein, meine eigenen Entscheidungen treffen und nicht von meinem Chef ständig eins auf den Deckel kriegen." (04801040)

Bei den „Überzeugten Selbstständigen“ ist der Wunsch nach einer selbstständigen Tätigkeit in einer Reihe von Fällen Resultat einer deutlich bekundeten *Unzufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen und -inhalten* am früheren Arbeitsplatz. In diesen Fällen trug man sich zumeist schon seit längerem mit Gründungsabsichten. Mit der Firmengründung bleibt man im vertrauten Berufsumfeld, aber man schafft sich jetzt Rahmen- und Arbeitsbedingungen, die man subjektiv als befriedigender erlebt.

Diese Situation schildert ein Schreiner:

„Ich habe über 15 Jahre in dem gleichen Bereich, in dem ich mich selbstständig mache, gearbeitet und trug mich schon seit acht Jahren mit dem Gedanken, eine eigene Firma zu gründen.“ (0560106W)

Ob man sich aktiv und aus freien Stücken selbstständig macht oder ob man sich "von den Umständen" dazu gezwungen sieht – dabei können auch noch andere Faktoren eine Rolle spielen: Man macht einen früheren Nebenerwerb zum Haupterwerb oder Frauen begründen aus familiären Anlässen eine selbstständige Existenz.

Eine kleine Minderheit unter den Interviewten sind Gründer, die vor ihrer Existenzgründung mit ihrer Gründungsidee bereits nebenher erwerbstätig waren und nun den Nebenerwerb zum Haupterwerb machten. In einigen dieser Fälle handelt es sich wohl auch um ehemalige „Schwarzarbeiter“, auch wenn sie

betonen, dass sie selbstverständlich immer einer ordnungsgemäß registrierten Tätigkeit nachgegangen sind.

So erklärt eine Reinigungskraft, die jetzt mit ExGZ einen „Putzservice“ gegründet hat:

"Ich war schon vorher selbstständig, weil ich nebenberuflich auf Steuerkarte selbstständig gearbeitet habe." (0570106W)

Für einige Frauen ist die aktuelle familiäre Situation Anlass zur Existenzgründung gewesen. In diesen Fällen geht es entweder um die bessere zeitliche Vereinbarkeit einer Berufstätigkeit mit der Pflege von Eltern oder mit der Betreuung von Kindern. Dabei handelt es sich aber nicht in allen Fällen um eine Nebenerwerbstätigkeit oder ein „Teilzeitunternehmen“. So übernimmt beispielsweise eine ehemalige Steuerberaterin mit Überbrückungsgeld die Gaststätte ihrer Eltern, da sie ihre Mutter pflegen muss und ihre vorherige Tätigkeit die dafür erforderliche zeitliche Flexibilität nicht bot. Sie berichtet von ihrer nicht ganz freiwilligen Entscheidung:

"Ich hatte keine andere Wahl, da meine Mutter schwer erkrankte und pflegebedürftig wurde. Ich wäre nicht mehr in der Lage gewesen, die Pflege und ein Angestelltenverhältnis unter einen Hut zu bringen." (04101020)

3.2.2 Zum Gründungsprozess

3.2.2.1 Zeitpunkte - Zeitpläne

Wie lange dauert es von der Entwicklung einer Existenzgründungs-Idee bis zu ihrer Realisierung?

Was bestimmt den genauen Zeitpunkt der Gründung?

Bei den interviewten "Hartz-Flüchtlingen" ist die Gründung oft innerhalb weniger Tage erfolgt, weil man erst „in letzter Minute“ von der Möglichkeit erfuhr, dass man mit einer Existenzgründung das Arbeitslosengeld II umgehen kann. Diese Gründer mussten keinen Businessplan vorlegen, ihrem Antrag wurde meist innerhalb einer Woche stattgegeben.

Insbesondere unter diesen Schnellgründern befinden sich, was nicht sehr erstaunt, zahlreiche "Abbrecher", die ihre Unternehmertätigkeit mittlerweile wieder beendet haben. Diese Fehlschläge resultieren allerdings nicht nur aus der mangelhaften Vorbereitung, sondern eher aus der Tatsache, dass diese "Gründungen" nicht wirklich ernsthaft betrieben wurden.

Zwei von ihnen, die beide keinen Businessplan vorlegen mussten, und die ihre Ich-AG mittlerweile wieder abgemeldet haben, berichten:

„Das musste dann ganz schnell gehen, weil meine Arbeitslosigkeit geendet hatte und nichts mehr da war.“ (0700209W)

"Das war sehr, sehr kurzfristig. Ich habe erfahren, dass es diese Möglichkeit gibt, das ging dann innerhalb einer Woche. Da hab´ ich ein Konzept entwickelt und das ging auch sofort durch." (0660209W)

In der Mehrzahl der Gründungsfälle dauerte es zwischen zwei und sechs Monaten von der Entwicklung der Gründungsidee bis zur eigentlichen Existenzgründung.

Ein nennenswerter Anteil der Gründer/innen trug sich allerdings schon ein bis eineinhalb Jahre, in Ausnahmefällen bis zu acht Jahren, mit dem Gedanken, sich selbstständig zu machen.

Eine ehemals angestellte Töpferin erzählt dazu:

"Ich habe das schon Jahre im Kopf gehabt. Da hab ich schon angefangen, die Dekore zu entwickeln, zu probieren und zu überlegen, was ich überhaupt machen will. Das kann man in der Keramik nicht so einfach anfangen von heute auf morgen." (02001030)

In der Mehrheit der Fälle wird der konkrete Start der Gründung von den Gründern nicht autonom nach ihren Plänen und Überlegungen festgelegt, sondern durch äußere Ereignisse bestimmt.

Man gründet jetzt bzw. zu einem bestimmten Zeitpunkt, weil...

- der Bezug von Arbeitslosengeld zu Ende geht,
- das beantragte Überbrückungsgeld oder der Existenzgründungszuschuss jetzt bewilligt werden,
- die Existenzgründungsberatung zu einem Abschluss gekommen ist,
- organisatorische Fragen (abschließend) geklärt werden konnten,
- ein Geschäftspartner gefunden wurde bzw. man mit ihm "klar gekommen" ist,
- die ersten Kunden akquiriert werden konnten,
- die ersten Aufträge vorliegen,
- der Laden/die Gaststätte gefunden oder übernommen wurde, Umbauarbeiten abgeschlossen sind...

Einige Beispiele aus den Gesprächen:

- Eine Gründerin, die Firmen in Soft- und Hardware-Fragen berät, bezeichnet als den Startzeitpunkt ihrer Gründung den Tag, ab dem das Überbrückungsgeld auf ihr Konto überwiesen wurde.

"Es war der Zeitpunkt, ab dem ich Überbrückungsgeld bekommen habe und von daher hat sich das eigentlich angeboten, das so zu machen." (0680109W)

- Ein anderer Gründer, der einen Getränkevertrieb gründete, tat dies nach Abschluss einer umfangreicheren Gründungsberatung bzw. -schulung.

"Ich habe an dem Existenzförderungsprojekt Pulsa teilgenommen. Der Zeitpunkt der Gründung ergab sich aus der Tatsache, dass dieses Projekt dann zu Ende war und sämtliche Unterlagen vorlagen." (0590106W)

In Einzelfällen wurde der Gründungszeitpunkt dadurch bestimmt, dass ein Arbeitsverhältnis endete und man sich ohne in die Arbeitslosigkeit zu gehen sofort dem neuen Unternehmen widmete. Dies bedeutete für die Gründer, dass sie auf ihre Kündigung vorbereitet waren und sich schon während der Kündigungsfrist intensiv mit ihren Plänen auseinandergesetzt haben. Einem Kommunikationsberater ist dies gelungen:

"Das ging nahtlos, ich habe einfach einen Schnitt von der Angestelltentätigkeit hin zur Selbstständigkeit gemacht." (04401040)

Es kommt aber auch vor, dass der Zeitpunkt der Gründung nicht mit dem Beginn der Förderungsleistungen der BA identisch ist und man sich dem eigenen Selbstverständnis nach erst zu einem späteren Zeitpunkt als Selbstständige(r) definiert. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn keine ausgereifte und konsistente Geschäftsidee vorliegt oder wenn die Ausbildung, die man eigens für die zu gründende Existenz

absolviert, noch nicht beendet ist. In diesen Fällen wird die Förderung der BA als eine Art „Zwischenfinanzierung“ genutzt.

Ein Versicherungsmakler z.B. hält sich zu gute, dass er schon vor Ablauf des Überbrückungsgeldes nach einem halben Jahr seine Gründung voran trieb:

"Ich wollte nicht erst abwarten, bis das Überbrückungsgeld vom Arbeitsamt abgelaufen war, sondern mich schon vorher bewegen." (04001020)

Eine Fußpflegerin war noch fünf Monate nach der "Gründung" mit ihrer Ausbildung beschäftigt, deren Absolvierung eigentlich eine Voraussetzung für ihre Ich-AG gewesen war. Sie berichtet:

"Ich habe mich am 01.12. zwar selbstständig gemacht, aber meine Ausbildung zur medizinischen Fußpflegerin läuft noch bis April." (0030110W)

Generell vermittelt sich in den meisten Gründergesprächen der Eindruck, dass nur in relativ wenigen Ausnahmefällen der Ablauf der Gründung "lehrbuchmäßig" erfolgte – von der Idee zum Plan, von der Prüfung des Planes zur Planmodifizierung bis zur Realisierung des Vorhabens in der Praxis. Das verwundert nicht, wenn man beachtet, dass die Gründer auch nur in Ausnahmefällen *echte Unternehmensgründer* sind. Die meisten gründen ein selbstständiges Gewerbe kleinsten Zuschnitts!

3.2.2.2 Gründungskonzepte - Gründungsziele

Was veranlasst Gründer und Gründerinnen, sich jeweils in bestimmten Berufs- und Tätigkeitsfeldern selbstständig zu machen?

Liefert der von BA-geförderten Gründern den Agenturen für Arbeit vorzulegende "Businessplan" eine Antwort auf diese Frage?

Wie glaubwürdig und schlüssig erscheinen die Aussagen von Existenzgründern in den Interviews mit sinus mit Blick auf ihre Konzepte und Ziele?

Können die bei der BA vorliegenden statistischen Daten die Frage beantworten?

Um mit dem letzten zu beginnen: Die Statistiken der BA geben zwar recht zuverlässig und detailliert Auskunft über den beruflichen Werdegang bis zum Eintritt in die Arbeitslosigkeit, die mit der Existenzgründung endet. In der Regel erfassen die Statistiken aber nicht die Berufskennziffern für die Tätigkeitsfelder, in denen sich die berufliche Selbstständigkeit konkretisiert. Es gibt Regionaldirektionen der BA (Bayern zum Beispiel), die auch eine statistische Erfassung der Gründungsberufe vorschreiben, aber in den Agenturen räumt man mehr oder weniger offen ein, dass es sich um nicht sehr zuverlässige und aussagekräftige Eintragungen handelt. Offensichtlich wird in den meisten Agenturen darauf verzichtet, dieser Statistik größere Bedeutung beizumessen und die Eintragungen der Fachkräfte auch zu kontrollieren. Man kann für diese Praxis gute Gründe anführen: Die diesbezüglichen Aussagen der Abgänger aus Arbeitslosigkeit in Selbstständigkeit sind letztlich nicht verbindlich. Was der Arbeitslose dazu plant und sagt, sei es im vorgelegten Businessplan oder auf Befragen, legt ihn nicht fest. Die Gründer dürfen sich in ganz anderen Feldern als Selbstständige betätigen, was nicht selten vorkommt. Und sie dürfen den zunächst eingeschlagenen Weg wieder verlassen, was vergleichsweise häufig passiert. Für die Agenturen zählt im Grunde vor allem: Jeder erfolgte Abgang in berufliche Selbstständigkeit ist ein Abgang mehr aus Arbeitslosigkeit.

Was aber zeigen die von sinus mit Gründerinnen und Gründern geführten Gespräche zu Gründungskonzepten und Gründungszielen?

Sie beschreiben Tendenzen, die freilich *nicht Anspruch auf Repräsentativität* erheben, aber insgesamt doch "belastbare Ergebnisse" liefern:

Die meisten der befragten Gründerinnen und Gründer versuchen, zunächst jedenfalls, sich in einem Tätigkeitsfeld als Selbstständige zu bewähren, in dem sie bereits vor ihrer Arbeitslosigkeit berufspraktische Erfahrungen gesammelt haben und/oder für das sie Voraussetzungen und Kenntnisse mitbringen, die ihnen ihre (Berufs-)Ausbildung vermittelt hat – die Schuster bleiben (in der Regel) bei ihren Leisten!

Einige Beispiele:

- Ein leitender Angestellter und sein Firmenkollege, die gleichzeitig die Kündigung erhielten, gründen zusammen eine GmbH mit dem Unternehmensziel: Herstellung und Vertrieb von EDV-Programmen zur Optimierung der Arbeitsabläufe in Call-Centern. Sie machen in diesem Bereich erfolgreich ihrem ehemaligen Arbeitgeber Konkurrenz und erwirtschaften bereits im ersten Jahr einen Umsatz von über 500.000 Euro.

„Wir hatten einen Auftrag sicher, den wir aus unserer alten Firma mitgenommen haben, der auch relativ groß angelegt war, so dass wir die ersten drei, vier, fünf Monate sogar hätten überleben können..“ (0010110W)

- Ein Diplom-Betriebswirt führt nach der Insolvenz seiner Firma das Geschäft als Selbstständiger weiter. Er betreibt "Customer Relationship Management", d.h. er integriert und optimiert sehr erfolgreich für mehrere Firmen alle kundenbezogenen Prozesse in Marketing, Vertrieb und Kundendienst.

„Ich habe die Geschäftsidee aus meiner früheren Firma übernommen, ich habe mir gedacht, diese Idee greifst du auf. Ich bin seit 15 Jahren in der Branche tätig und das wollte ich dann selbstständig verwirklichen.“ (0670110W)

- Der früher *angestellte* Architekt versucht sich jetzt als *selbstständiger* Architekt.

"Ich habe ein Architekturbüro (gegründet). Das (Architektur) habe ich gelernt, das habe ich studiert, das kann ich." (0060110W)

- Der gelernte Schreiner, der mit dem Meisterbrief in der Tasche als Angestellter in einem größeren Betrieb beschäftigt war, betätigt sich jetzt als selbstständiger Möbelrestaurator.

"Ich habe den Meisterbrief als Schreiner, hatte jahrelang im Messebau gearbeitet und verfüge über Erfahrungen im Schränkebau. Da wäre es ja blödsinnig gewesen, wenn ich mich als Metaller selbstständig gemacht hätte." (0580106W)

- Die von ihrem Arbeitgeber "betriebsbedingt" gekündigte Lektorin arbeitet jetzt freiberuflich für den gleichen Verlag, bei dem sie vorher angestellt war.

"Ich hatte im Prinzip die Möglichkeit, die Arbeit, die ich vorher gemacht hatte, als Selbstständige weiterzuführen, mit dem Unterschied, dass ich nicht mehr die Sicherheit einer Festanstellung hatte." (0530106W)

- Der arbeitslose Facharbeiter aus dem Bauhandwerk gründet eine Firma für "Trockenbau" (Innenausbau von Gebäuden). Bisher bearbeitete er ausschließlich Aufträge seines früheren Arbeitgebers.

Kein direkter, aber ein immerhin nützlicher indirekter Bezug zum früheren, vor der Arbeitslosigkeit ausgeübten Beruf besteht dort, wo sich Gründer in *benachbarten Berufsfeldern* betätigen:

- Arbeitslose Bankangestellte arbeiten jetzt als Versicherungsmakler oder selbstständige Finanzdienstleister. Nicht selten werden sie für diese Tätigkeiten von Versicherungsgesellschaften, "Allfinanzunternehmen" u. dgl. gezielt angeworben und erhalten von diesen eine mehr oder weniger gründliche, zumeist aber eine eher notdürftige "Ausbildung" für ihr "Gewerbe". In den meisten dieser Fälle besteht das Einkommen der Selbstständigen aus Erfolgsprämien und Provisionen. (In diesem Gewerbe gibt es allerdings auch klar fachfremde Gründer wie z.B. Kfz-Mechaniker.)

Ein indirekter Bezug zur beruflichen Tätigkeit vor der Arbeitslosigkeit besteht auch dort, wo man handwerkliche Vorkenntnisse dazu nutzt, um sich in benachbarten *Servicebereichen* selbstständig zu machen:

- Der ausgebildete Elektriker zum Beispiel, der einen Hausmeisterservice gründet, in dem er neben anfallenden Elektroarbeiten auch alle anderen Hausmeistertätigkeiten ausführt.

Es gibt aber auch Gründer, deren Gründungskonzept oder Unternehmensziel nahezu nichts mit ihrem bisherigen beruflichen Werdegang zu tun haben. Sie entscheiden sich für etwas, von dem sie glauben, sie könnten es "stemmen", sie bezeichnen es als eine "interessante Marktlücke", sie erklären, es würde ihnen "Spaß machen", es sei relativ "einfach zu realisieren" u.ä.

- Befragte Gründer, die sich im Gastronomiebereich betätigen, waren überwiegend keine arbeitslosen Kellner oder Köche, sondern Näherinnen, Verkäuferinnen, aber auch kaufmännische Angestellte mit einem abgebrochenen Studium, Handelsfachwirt u.ä. Einige von ihnen räumen in den Gesprächen mit *sinus* offen ein, dass ihre "Geschäftsidee aus der Not geboren" sei. Die Gründung einer Bar, eines Café's, eines Imbiss' erscheinen ihnen als überschaubare Risiken. Dafür seien kaum größere und einschlägige Vorkenntnisse von Nöten; in gewisser Weise bestätigen sie nicht selten die Volksmeinung: "Wer nichts ist und wird, wird Wirt."
- Selbstständige Vertreter zeichnen sich nicht zwingend dadurch aus, dass sie einer von ihnen gründlich überlegten Geschäftsidee folgen. Die ihnen angebotene oder von ihnen gefundene Vertretung bot ihnen die "Chance", mit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss zumindest eine selbstständige Existenz zu *versuchen*. Extremes Beispiel: Ein arbeitsloser Maler, Bezieher von ExGZ, der noch kurz vor Torschluss (bevor er ins Arbeitslosengeld II hätte wechseln müssen) auf die "Idee" gekommen ist, Staubsauger einer bestimmten Marke zu vertreten.

Gründungen, die ohne einschlägige berufliche Vorkenntnisse vorgenommen werden, erfolgen nicht selten in bestimmten Sektoren des körpernahen Dienstleistungsgewerbes. Prototyp: Die medizinische Fußpflegerin, zu der sich eine ehemalige Zahntechnikerin und eine pharmazeutisch-kaufmännische Assistentin umschulen ließen. Man verspricht sich hier Erfolg in einem Geschäft, für das es angeblich "keine Kon-

kurrenz in der näheren Umgebung" gibt. Man versucht es – zunächst jedenfalls – in der eigenen Wohnung zu praktizieren und man kennt bereits potenzielle "Kunden aus dem Bekanntenkreis", die einen ermutigt haben, sich in diesem Feld zu betätigen. Wenn man feststellt, dass für die Ausübung dieses Gewerbes doch einige Fachkenntnisse erforderlich sind, über die man nicht verfügt, finanziert man eine Ausbildung gelegentlich auch mit dem Überbrückungsgeld oder ExGZ der BA.

Besondere Erwähnung verdienen die gar nicht so seltenen Gründungen, die zunächst als "kuriose Ideen" zu betrachten sind. Diese Gründer betonen in den Gesprächen mit sinus gerne, dass sie sich in einer "Marktnische" angesiedelt hätten, die sie zumindest vorläufig noch als durchaus erfolgversprechend betrachten:

- Eine arbeitslose Bauingenieurin hat ein "Sauerstoff-Studio" eröffnet, in dem die Kunden "Sauerstoffduschen" erhalten.
- Eine arbeitslos gewordene Reisejournalistin betätigt sich u.a. als "Astrologische Lebensberaterin".
- Ein entlassener Steuerberatungsgehilfe betätigt sich jetzt als selbstständiger "Radiästhet". Um Erläuterung gebeten erklärt er, "Wünschelrutengänger" zu sein, der sich einen interessierten Kundenstamm aufgebaut habe.
- Ein arbeitslos gewordener Verkaufsleiter in einem Einzelhandelsgeschäft für Fotokameras ist jetzt ein selbstständiger (freiberuflicher) Journalist, der sich auf "bajuwarische Besonderheiten wie etwa Kirchen mit Doppeltürmen" spezialisiert hat.

Solche "Nischengründer" mit kuriosen Geschäftsideen sind aber keineswegs von vorneherein als künftige Abbrecher zu betrachten – wenngleich die meisten von ihnen in den Gesprächen mit sinus betonen, dass sie bislang ihren Lebensunterhalt in diesen Betätigungsfeldern noch nicht ausreichend finanzieren konnten. Aber sie rechnen sich durchaus Chancen aus, dies in Zukunft zu können.

Betätigung in einem "Nischensektor" kann durchaus verbunden werden mit früheren beruflichen Erfahrungen. So berichtet z.B. eine arbeitslose Reisebürofachfrau, sie organisiere jetzt "Erzählreisen" und "Erzählseminare":

"Meine Idee ist einfach, in einem Nischensektor tätig zu werden. Zum einen kamen mir meine 20 Jahre Reisebüro zugute, zum anderen wollte ich wirklich professionell ausgebildete Erzähler publik machen. Und zum Dritten gibt es wirklich hier eine Klientel, die gerne zuhört. Ich entwickle auf der einen Seite Marketingstrategien für die Erzähler und veranstalte auf der anderen Seite Seminare in Umbrien und in der Toskana für Psychologen, Ärzte und Kinderärzte, die einfach viel mehr in dieses Erzählen reinkommen wollen." (0100110W)

Nicht wenige "Gründungskonzepte" oder "geplante Gründungsziele" scheitern schon bald an den Realitäten. Das kann zur Aufgabe der "Firma" führen oder aber zum Versuch, sich mit *zusätzlichen* beruflichen Aktivitäten als Selbstständiger über Wasser zu halten:

- Ein entlassener Facharbeiter aus einem Logistikunternehmen bezeichnet "Trinkwasseranalysen" als sein erstes und ursprüngliches Geschäftsfeld als Selbstständiger. Nachdem er feststellte, dass er hierfür nicht genügend Kunden findet, übernimmt er auch "Fahrzeugüberführungen" und rückt damit seinem früheren Berufsfeld als abhängig Beschäftigter wieder näher.
- Eine Abbrecherin, die einen Büroservice aufzuziehen versuchte, der sich bald nicht mehr im geplanten Umfang entwickeln ließ, versucht sich dann als "Reiseleiterin", was ihr aber auch hier kein ausreichendes Einkommen verschafft. Inzwischen bezieht sie Arbeitslosengeld II.
- Ein niedergelassener Elektroinstallateur macht "nebenbei" noch "Büroentsorgung und Hausmeisterdienste".

Diese Existenzgründungen in mehreren und nicht notwendig aufeinander bezogenen Tätigkeitsfeldern sind oft improvisierende Reaktionen auf Kundenwünsche. Man nimmt sich neu bietende Möglichkeiten wahr, weil man sich nur so finanziell über Wasser halten kann. Es geht jetzt darum, "ein paar Euros dazuverdienen". In den Gesprächen deutete sich an, dass solche aus der Not geborenen Geschäftserweiterungen Gefahr laufen, dass die Gründer den eigentlichen Unternehmenszweck dabei aus dem Auge verlieren und insgesamt als Gründer scheitern.

Betätigungen in mehreren unverbundenen Geschäftsfeldern sind, wie gesagt, zu unterscheiden von Betätigungen in miteinander verwandten oder einander ergänzenden Geschäftsfeldern. Ein Beispiel dafür:

- Eine frühere Geschäftsführerin in einem Tiefbaubetrieb, der vom Vater betrieben wurde, die jetzt in einem eigenen Unternehmen "Mediation" anbietet und seit einiger Zeit ergänzend dazu "Personal Coaching", legt glaubhaft dar, dass diese "Doppelstrategie" die Marktchancen ihres Betriebes insgesamt verbessere.

Existenzgründungen im Einzelhandel, gelegentlich auch im Großhandel und Internetshop-Handel, fallen insgesamt ins Gewicht – in den bisher von sinus geführten Gesprächen mit Gründern stellen sie die relativ größte Gruppe dar. Nach ihrer beruflichen Herkunft waren diese Gründer überwiegend Fachfremde. So eröffnete ein Bauzeichner einen Getränkevertrieb, ein Kraftfahrer verkauft Obst und Gemüse, eine Hotelfachfrau Feinkost und eine Theaterpädagogin Spielwaren. Das Spektrum der vertriebenen Produkte dieser Händler reicht von vergleichsweise teuren Wellnessprodukten über Getränke, Feinkost, Spielwaren, Staubsauger bis zum gebrauchten Kraftfahrzeug. Ein Gründer berichtet, in seinem Internetshop biete er rd. 12.000 verschiedene Artikel an. Einige wenige Einzelhändler vertreiben ihre Waren – in der Regel mit mäßigem Erfolg – "von zuhause aus" an. Die anderen verfügen über Ladengeschäfte der verschiedensten Qualitätsstufen von perfekt eingerichtet in guter Verkehrslage bis zu einfacheren, aber zufriedenstellend ausgestatteten Läden. Die Mehrheit der Einzelhändler hat ein bereits vorher bestehendes Ladengeschäft übernommen. Einzelhändler, die von zuhause aus operieren, sind oft nicht viel mehr als Vertreiber von Produkten einer Herstellerfirma oder eines Großhandelsunternehmens. Hier lässt sich oft bereits absehen, dass die "Firma" nicht lange bestehen wird, weil keine ausreichende Kundenakquisition erfolgt.

Unübersehbar ist die Tendenz, dass Schreibservice-Büros hauptsächlich von Frauen gegründet werden, die über eine einschlägige Vorbildung und berufliche Erfahrung als Sekretärinnen, Notariatsfachkräfte,

Steuerberatungsfachkräfte u.ä. verfügen. Einige dieser Gründerinnen berichten, dass sie ihr Gründungsziel zu einer Zeit verfolgten, als solche Serviceeinrichtungen noch auf eine größere Nachfrage rechnen konnten. Inzwischen allerdings seien vor allem in Großstädten solche Unternehmen "plötzlich wie Pilze aus dem Boden geschossen".

Umgekehrt ist als eine "Männerdomäne" die Gründung im Sektor Hausmeisterservice/Hausverwaltungsservice und Reinigungsservice anzusehen. Diese Gründer haben in der Mehrheit eine handwerkliche Ausbildung oder zumindest Vorbildung vorzuweisen, aber es gibt auch, wie schon erwähnt, Gründungen in diesem Bereich aus gänzlich fachfremden Berufen oder Ausbildungsfeldern.

Den Gründungskonzepten und den Gründungszielen liegt keineswegs immer ein ausgearbeitetes inhaltliches Konzept oder ein in sich schlüssiger Arbeitsplan für einen überschaubaren Zeitraum vor. Das ist eher die Ausnahme. Die vielerorts geäußerte Vermutung, die durch die BA praktizierte Existenzgründungsförderung befördere auch die Tendenz, mehr oder weniger unausgegorene Ideen relativ gefahrlos in der Praxis zu testen, ist nicht einfach von der Hand zu weisen. Wenn nichts daraus wird, gibt man schnell wieder auf. Nach den Erfahrungen der von sinus befragten Fachkräfte in den Agenturen trifft dies in besonderem Maße für die sogenannten mit ExGZ geförderten "Hartz-Flüchtlinge" zu, die zum Teil recht kuriose und abgehobene Ideen mit Hilfe der BA-Förderung "probehaltig" umsetzen.

- Ein ehemaliger Kfz-Mechaniker, der jetzt Versicherungsmakler ist, berichtet:

"Da bin ich eigentlich ziemlich blauäugig herangegangen. Ich wusste, ich bekomme ein halbes Jahr Geld vom Arbeitsamt, dann konnte ich ja sehen, ob aus der Geschäftsidee etwas wird oder nicht und konnte das Risiko minimieren." (04901040)

- Ein ausgebildeter Physiker, der früher einmal als Physiklehrer an einer Schule gearbeitet hat, dann in der Industrie angestellt war und dort arbeitslos wurde, berichtet:

"Ich dachte an eine Art von Nachhilfeunterricht. Aber da hat mir die Nähe zum ehemaligen Beruf gefehlt, das war ein Problem. Ich habe mir irgendwie Schulbücher besorgt von irgendwelchen Bekannten, aber das hat nicht so geklappt." (0660209W)

In der Tendenz ziemlich eindeutig berichten sowohl Gründerinnen und Gründer als auch Fachkräfte in den Agenturen für Arbeit, dass die vorgelegten Businesspläne keine Gewähr dafür bieten, dass die Gründerinnen und Gründer ihnen folgen. Einen genehmigungsfähigen Businessplan vorzulegen ist nach aller Erfahrung auch kein Problem für diejenigen, die letztendlich mit ihrer Gründung keine wirkliche Existenzgründung verfolgen, sondern eigentlich als "Scheingründer" zu betrachten sind. Für sie geht es letztendlich darum, unter Benennung eines einigermaßen plausibel erscheinenden Ziels, die Gründungszuschüsse der BA zu erhalten und damit ihr Transfereinkommen zu optimieren.

3.2.2.3 Businesspläne und Tragfähigkeitsbescheinigungen

In der Theorie gilt als eine der wichtigsten Voraussetzungen für Erfolg oder Misserfolg einer Unternehmensgründung eine vorausschauend erstellte inhaltliche Konzeption, die gut durchdacht, fundiert geplant und in einem ausgefeilten "Businessplan" dargelegt sein sollte.

Der Businessplan sollte das Vorhaben so beschreiben, dass Hintergründe, Ziele, Maßnahmen und Finanzierung logisch schlüssig und nachvollziehbar sind. Für die Antragsteller von Überbrückungsgeld oder ExGZ sollte er enthalten:

- Auflistung der Ausbildung und des beruflichen Werdegangs des Gründers
- Darstellung der Geschäftsidee
- Beschreibung der Dienstleistung bzw. des Produktes
- Positionierung und Beschreibung des Kundennutzens
- Darstellung der Preise
- Beschreibung der Markt-, Branchen- und Wettbewerbssituation
- Darstellung der Maßnahmen zur Markterschließung

Der Teil „Finanzplanung“ sollte aus folgenden Bestandteilen bestehen:

- Anlagespiegel
- Investitionsplan
- Betriebsmittelplan
- Übersicht über die Finanzierungsmittel
- Kostenplan
- Umsatz- und Rentabilitätsprognose
- Liquiditätsplan

Die von sinus geführten Gespräche zum Thema Businessplan zeigen: Für sehr viele Gründerinnen und Gründer war dessen Erstellung eine Hürde, die sie nur mit Hilfe von Existenzgründungsberatern der IHK und/oder (sehr häufig!) durch einen Steuerberater bewältigen konnten.

Noch am ehesten gelingt es den Gründern selbst aufzuschreiben, was sie sich *inhaltlich* vorgenommen haben. Große Probleme bereitet vielen hingegen die *Finanzplanung* und hier insbesondere die geforderte Umsatz- und Rentabilitätsvorschau. Gründerinnen und Gründer berichten, sie hatten keinerlei Vorstellungen, woran sie sich dabei orientieren könnten und viele von ihnen räumen ein, dass die endlich in ihren Plan eingegangenen Zahlen "völlig aus der Luft gegriffen" waren und damit unrealistisch, wenn nicht unseriös. Viele der Gesprächspartner geben offen zu, dass ihre im Businessplan dargestellte geplante Ge-

schäftsentwicklung und die prognostizierten Umsatzzahlen eher "aus dem Bauch heraus" gemacht worden sind. Einige orientierten sich an ihrem früheren Gehaltseinkommen oder an fiktiven Umsatzprognosen. Zum Teil richteten sich die Zahlen zur Umsatzentwicklung auch schlicht und einfach nach den von den Gründern errechneten und für notwendig gehaltenen Lebenshaltungskosten. Mancher orientierte sich an Branchenbriefen von Banken, die Durchschnittszahlen für unternehmerische Tätigkeiten veröffentlichen.

Dieses Zahlenwerk, das häufig auch von einem professionellen Berater (Steuerberater!) erstellt wurde und dessen Realisierungschancen man selbst bezweifelt oder zumindest nicht ernst nimmt, diskreditiert auch für viele Gründer den Geschäftsplan. Sie bezeichnen ihn als für ihre Gründung ganz und gar unverbindlich oder irrelevant.

Einige beispielhafte Äußerungen dazu:

- Ein Gründer, der Kleintransporte und Kurierfahrten durchführt:

"Da stehen rein fiktive Zahlen drin, die der Unternehmensberater da reingeschrieben hat. Der ist genauso ein Gangster und ich muss sagen, die IHK ist da der beste Mitwisser." (01601030)

- Und ein Architekt bestätigt:

„Also manche Sachen musste man schon ein bisschen fiktiv annehmen, man kann ja nicht in die Zukunft schauen. Das ist immer eine Prognose und insofern ein wenig willkürlich.“ (0250110W)

- Eine gelernte Betriebswirtin beklagt sich über ihren Businessplan, den sie mit einer Existenzgründungsberatungsstelle erarbeitet hat:

Diese ganzen geschätzten Zahlen! Ich meine, ich bin Betriebswirtin, aber mit so willkürlich geschätzten Zahlen habe ich noch nie so besonders viel anfangen können. Das ist für mich immer mehr ein Blabla.“ (0110110W)

- Ein Hausmeister beurteilt dies ähnlich:

"Der Businessplan und die Praxis sind zwei verschiedene Dinge. Man hat Vorstellungen, die als Rechenexempel gut sind, aber reell und seriös ist das nicht." (02401030)

Viele Gründerinnen und Gründer haben sich lediglich oberflächlich und pro forma mit dem Geschäftsplan auseinandergesetzt und "dem Arbeitsamt nur ein paar Zahlen vorgelegt". In diesen Fällen diente das Unternehmenskonzept nur zur Beantragung der Fördermittel, es war gar nicht beabsichtigt, den Businessplan auch in der Praxis zu nutzen.

Aber natürlich gibt es auch Gründer (aber unter den bisher von sinus Befragten nicht sehr viele!), die sich sehr ernsthaft mit der Planung ihrer Selbstständigkeit beschäftigten. Sie haben Wochen oder gar Monate daran gearbeitet und mehr als hundert Seiten ihrer Agentur vorgelegt. Sie stützten sich dabei auf eigene Berufserfahrungen oder holten sich Rat bei (ehemaligen) Kollegen. Diese Gründer beabsichtigten, den Businessplan als eine Richtschnur für ihr unternehmerisches Handeln zu nutzen.

Auch hierfür einige Beispiele:

- Eine Einzelhändlerin betont die Bedeutung des Planes, für den sie lange gearbeitet hat:

"Der Businessplan, muss ich sagen, war eigentlich das A und O. Das ist eigentlich der Fahrplan für einen selbst und das war bei uns ein Businessplan, der ist entstanden über mindestens ein halbes bis dreiviertel Jahr, bis der wirklich im Kasten war. ... Dieser Businessplan ist das Wichtigste dieses ganzen Gründungsprozesses. Wenn der nicht niet- und nagelfest ist, ..., dann soll man es lieber gleich lassen." (0050105W)

- Ein Schreiner benutzte den Geschäftsplan auch zur Beantragung eines Bankkredites:

„Ich finde es völlig richtig, dass man, wenn man Geld haben will, auch detailliert auflistet, wofür man das will und wie man sich die Finanz- und Umsatzentwicklung vorstellt. Wir haben uns mit dem Plan sehr viel Mühe gegeben, weil wir ihn auch bei der Sparkasse vorlegen mussten.“ (0560106W)

Ein nicht kleiner Anteil der Gründerinnen und Gründer hat den Businessplan *alleine* ausgearbeitet, nachdem zuvor Veranstaltungen von Existenzgründungsberatern besucht wurden. Häufig wurde dann der Plan zusammen mit diesen Beratern oder dem Steuerberater überarbeitet und optimiert.

Während die interviewten Ich-AGler zeitbedingt noch keinen Businessplan vorlegen mussten, gilt dies erstaunlicherweise auch für nicht wenige Existenzgründer, die mit Überbrückungsgeld gefördert wurden. Sie berichten, dass sie sich ohne Businessplan eine Tragfähigkeitsbescheinigung vom Steuerberater haben ausstellen lassen und betonen übereinstimmend, dass ein solcher Plan von der Arbeitsagentur nicht gefordert wurde und der Zuschuss auch ohne ein Unternehmenskonzept gewährt wurde.

Ein Gründer, der sich als Kundenbetreuer in Ostdeutschland mit Überbrückungsgeld nieder ließ, beteuert:

"Ein solcher Plan wurde gar nicht verlangt, ich brauchte nur diese Anmeldebescheinigung und eine Woche später kam dann dieses Bestätigungsschreiben." (03901020)

Der Betreiber eines Internet-Shops spottet:

"Damals war das noch so, man konnte sich im Grunde genommen ohne Konzeption mit allem selbstständig machen, also ich hätte auch Eis verkaufen können in der Antarktis." (02201030)

Von wem erhielten nun die Gründerinnen und Gründer die für das Überbrückungsgeld notwendigen *Tragfähigkeitsbescheinigungen*?

Bei der Erstellung dieses Dokuments spielten *Steuerberater* eine wichtige Rolle. Viele Gründerinnen und Gründer haben ihren Businessplan diesem "Experten" zur Begutachtung vorgelegt, etwa ebenso viele erhielten die Tragfähigkeitsbescheinigung von Existenzgründungsberatungsstellen. In Einzelfällen erstellten die IHK oder auch eine Wirtschaftsförderungsgesellschaft dieses Gutachten.

Während das Erstellen des Businessplanes einigen erhebliche Probleme bereitete, scheinen die Tragfähigkeitsbescheinigungen relativ problemlos zustande zu kommen. In keinem einzigen Fall berichtet man in den Interviews, dass es etwa Zweifel am Businessplan oder Schwierigkeiten mit der Anerkennung der Tragfähigkeitsbescheinigung in der Arbeitsagentur gegeben hätte. Vor allem Ich-AGler merken dazu kritisch an, wie einfach und problemlos ein Existenzgründungszuschuss zu erhalten sei und fordern gelegentlich von sich aus „stärkere Kontrollen“.

Ein Hausverwalter, der selbst eine Ich-AG gegründet hat, gibt zu bedenken:

"Das ist übrigens das, was mich überrascht hat, dass das so einfach war. Ich halte das für gefährlich. Ich habe meinen Antrag eingereicht, bin damit zum Arbeitsamt, dann gab es ein paar Stempel und zwei Briefe und das war es. Dadurch wird den Leuten vorgegaukelt, dass es so einfach wäre, selbstständig zu werden und genau das ist es eben nicht." (04501040)

Grundsätzlich ist zu fragen: Werden die z.T. mühsam zustande gekommenen Businesspläne auch in der Praxis genutzt? Haben diese Pläne Einfluss, bilden sie eine Richtschnur für das unternehmerische Handeln der Gründer? Oder sind sie tatsächlich „das Papier nicht wert“, auf dem sie stehen?

Da, wie gesagt, in den meisten Finanzierungsplänen „fiktive Zahlen“ stehen, kann es nicht verwundern, dass nur einige wenige Gründer den Businessplan tatsächlich nutzen, um die Entwicklung ihres "Unternehmens" zu bewerten. Die Mehrheit nutzt diesen Plan nicht; sie hat ihn nur für die Tragfähigkeitsbescheinigung erstellt und deshalb eignet er sich auch nicht zum Controlling der geschäftlichen Praxis der Gründung. Für die wenigen Ich-AGler, die überhaupt einen Geschäftsplan erstellten, hat er – mit einer Ausnahme – keine Bedeutung für ihre "Unternehmensführung".

Diejenigen, die den Businessplan als geschäftliche Richtlinie nutzen, halten ihn nicht nur in der Vorgründungsphase für ein wichtiges Instrument der Selbstvergewisserung und zur Strukturierung ihrer Geschäftsidee, sie nutzen ihn auch in der Nachgründungsphase, um das Unternehmenskonzept und die Entwicklung der Geschäftszahlen zu kontrollieren. Diejenigen, die eine GmbH gegründet haben, orientieren sich nach ihren eigenen Aussagen "sehr streng" an ihrem Geschäftsplan.

Beispiele:

- Ein Kundenbetreuer, der seit vielen Jahren in der Branche arbeitet, betont die Relevanz des Geschäftsplanes:

"Ich bin das gewöhnt, ich lebe nach Planungen. Wir leben eigentlich schon sehr streng nach dem Businessplan, wir versuchen uns schon in unseren Ausgaben und Einnahmen am Businessplan zu orientieren." (0670110W)

- Zwei befragte IT'ler bestätigen dies:

„Für uns ist der Businessplan das laufende Modell, wir arbeiten damit. Das war ein realistischer Plan. Wir messen uns ja auch permanent und stellen halt gewisse Dinge fest, so jetzt kommen die Umsatzströme aus einer ganz anderen Richtung, als wir es erwartet haben. Manche Dinge treten verzögert ein. Aber das ist völlig o.k. Wir haben eine Best-Case-Worst-Case-Betrachtung gemacht und damit sind wir bisher gut gefahren. Das vergessen die Leute immer in ihren Businessplänen, was ist, wenn was Schlimmes passiert.“ (0010110W)

- Ein Finanzberater, der den Businessplan aufwändig entwickelte, berichtet:

„Das ist für mich eine geschäftliche Richtlinie, ich kann damit die Realisierung meiner Zieletappen kontrollieren. Wer auf nichts zielt, kann auch nichts treffen.“ (04801040)

Zwei Abbrecher, die Überbrückungsgeld bezogen, brachte der Vergleich der Ist- mit der Sollentwicklung im Businessplan zu der Überzeugung, das Unternehmen zu liquidieren.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass diejenigen, die sich tatsächlich an ihren Geschäftsplan halten, von sinus ausnahmslos positive bis sehr positive Erfolgsprognosen bekommen haben.

3.2.2.4 Gründer-Förderung durch die BA und die Finanzierung der Gründungen

Welche BA-Fördermittel nehmen die befragten Gründerinnen und Gründer in Anspruch und welches waren die Gründe, weshalb sie sich entweder für das Überbrückungsgeld oder den Existenzgründungszuschuss entschieden haben?

In den westdeutschen Agenturbezirken beantragten "Hochqualifizierte" eher das Überbrückungsgeld und einfacher Qualifizierte den Existenzgründungszuschuss. Dieser Zusammenhang lässt sich im Osten nicht feststellen, dort erhielten auch geringer Qualifizierte sehr oft das Überbrückungsgeld.

Die gut Qualifizierten ziehen das Überbrückungsgeld vor, weil sie damit eine höhere Förderung erhalten als beim Existenzgründungszuschuss. Außerdem erachten sie die Einkommensgrenze von 25.000,- Euro, die mit dem Existenzgründungszuschuss verbunden ist, für zu gering, da ihre Businesspläne oft viel größere Umsatz- und Gewinnmargen ausweisen.

Der Existenzgründungszuschuss wird vornehmlich von Gründerinnen und Gründern beantragt, deren letztes Gehalt eher niedrig war. Sie errechnen sich damit insgesamt eine höhere Fördersumme als mit dem Überbrückungsgeld. Der zweite Grund für die Inanspruchnahme des ExGZ ist die „größere Sicherheit“, die er aus ihrer Sicht durch die längerfristige (dreijährige) Förderung ergibt.

Ein Schreiner begründet seine Entscheidung folgendermaßen:

"Ich wusste nicht, ob die Selbstständigkeit so funktioniert und habe deshalb lieber auf die längerfristige Version zurückgegriffen. Das Überbrückungsgeld ist zu kurz, man kann ein Geschäft nicht in einem halben Jahr in die Gewinnzahlen bringen." (0560106W)

Ein weiterer Grund für die Beantragung des ExGZ ist bei vielen Ich-AGlern der Eindruck, dieser sei das „unbürokratischere“ Instrument. Sie bevorzugen es deshalb, weil ihnen die geforderten Voraussetzungen für das Überbrückungsgeld (Unternehmenskonzept und Tragfähigkeitsbescheinigung) als „zu aufwändig“ erschienen waren.

Diejenigen Befragten, die sich ohne finanzielle Förderung durch die BA selbstständig gemacht haben, hatten entweder keinen Leistungsanspruch oder sie scheuten den "bürokratischen Aufwand" oder sie waren nach ihren Aussagen so sehr mit ihrer Gründung beschäftigt, dass ihnen "keine Zeit" für eine Mittelbeantragung verblieb.

Eine Musikerin und Buchautorin erklärt, warum sie keine Förderung beansprucht hat:

"Ich hatte schon einmal die Erfahrung gemacht, dass man Unmengen von Anträgen ausfüllen muss und dann am Ende aufgrund irgendwelcher Formfehler doch kein Geld erhält." (0502040)

Das von der Bundesagentur für Arbeit bewilligte Überbrückungsgeld oder der Existenzgründungszuschuss sind bzw. waren für die meisten Gründer fest einkalkulierter Bestandteil ihres Gründungsvorhabens. Nach ihren Aussagen war diese Förderung eine „wesentliche Hilfe“ bei der Existenzgründung, die den Start in die Selbstständigkeit erleichterte. Vor allem das Überbrückungsgeld bietet nach diesen Aussagen in der Anfangsphase eine Sicherheit, die die Umstellung auf das Ausbleiben fester Einkommensbezüge erleichtert.

Zwei Gründer aus dem IT-Bereich berichten:

"Das Überbrückungsgeld war fest eingeplant und war ein wesentlicher Bestandteil unserer Gründung. Das ist eine wichtige Sache, es gibt so ein persönliches Sicherheitsgefühl, wir kommen ja alle aus einem Angestelltenverhältnis." (0010110W)

Die meisten Gründerinnen und Gründer haben die Existenzgründungsförderung der BA vorrangig eingeplant zur Finanzierung der Beiträge für ihre Krankenversicherung und Altersvorsorge. In einigen Fällen konnten nach dem Auslaufen des Überbrückungsgeldes tatsächlich keine Krankenversicherungsbeiträge mehr bezahlt werden, weil die nötigen Mittel dafür nicht erwirtschaftet wurden.

Ein Gründer, der im Bereich Kundenbetreuung und –management tätig ist, erklärt:

"Dafür habe ich das Überbrückungsgeld auch wirklich hergenommen. Das war für mich auch Sinn und Zweck der Veranstaltung, dass ich zumindest in den ersten sechs Monaten dort eine Grunddeckung habe für alles, was soziale Sicherheitsaspekte anbetrifft." (0670110W)

Interessant sind viele Antworten auf die Frage, ob man sich *auch ohne finanzielle Förderung durch die BA* selbstständig gemacht hätte: Eine erhebliche Anzahl von Gründern (ca. zwei Drittel) bejaht dies, vor allem, weil für sie nach eigener Einschätzung keine anderen Chancen auf dem Arbeitsmarkt bestanden haben. Während Gründerinnen und Gründer mit Überbrückungsgeld mehrheitlich sagen, sie hätten auch ohne Förderung gegründet, gilt dies für die Ich-AGler in geringerem Maße. Einige bemerken dazu einschränkend, man hätte sich zwar auch ohne Mittel der Bundesagentur selbstständig gemacht, aber wohl erst zu einem *späteren Zeitpunkt*. Aber: Unter denjenigen Gründern, die sich auch ohne Fördergelder selbstständig gemacht hätten, befindet sich nur ein einziger Abbrecher! Während rd. 90 Prozent der Abbrecher erklären, ohne finanzielle BA-Unterstützung hätten sie sich nicht selbstständig gemacht. D.h., dass durch die Existenzgründungsförderung wohl durchaus auch Personen zur Existenzgründung "verführt" werden, die eigentlich für eine Selbstständigkeit kaum geeignet sind. Dies gilt vor allem für „Hartz-Flüchtlinge“ und andere „Pseudogründer“.

So gibt ein Physiker unumwunden zu, dass er den Existenzgründungszuschuss nur deshalb beantragt hat, weil er die Lücke zwischen dem Ende des Arbeitslosengeldes und der Rente schließen wollte:

"Ich hätte mich dann wohl nicht selbstständig gemacht, weil ich noch nicht direkt in die Rente gehen kann sozusagen." (0660209W)

Die Existenzgründungsförderung der BA erfährt durchaus auch Kritik, sie bezieht sich vornehmlich auf das Konzept der Ich-AG:

Einige der Ich-AGler kritisieren heftig, dass sie dazu "gezwungen" sind, in die gesetzliche Rentenversicherung einzuzahlen. Sie hätten die mit dem ExGZ verbundenen Rentenversicherungsbeiträge lieber in eine Lebensversicherung investiert, „weil es sich mit der Rente schon lange nicht mehr rechnet“.

Manche Gründer, erstaunlicherweise auch Ich-AGler, haben Vorbehalte gegenüber dem Existenzgründungszuschuss: Er sei zu langfristig angelegt und übe deshalb nicht genügend Druck auf die Existenzgründer aus, ihr Unternehmen engagiert und zügig voranzubringen. Nicht wenige von ihnen mutmaßen, dass namentlich mit der Ich-AG Menschen in die Selbstständigkeit gebracht werden, die nicht dafür geeignet sind. Darüber hinaus seien die Fördermittel selbst im ersten Jahr zu gering, um wirklich Hilfe und Unterstützung zu sein. Außerdem verleite die Ich-AG zu Missbrauch und habe Mitnahmeeffekte. Einige benannten dafür Beispiele aus ihrem Bekanntenkreis, die im ersten Jahr ihres ExGZ-Bezugs ohne ernsthafte Geschäftsabsicht einfach „kassierten“. Auch das Selbstverständnis eines Ich-AGlers deutet in diese Richtung, wenn er behauptet, das Überbrückungsgeld sei die Förderung der „richtigen“ Gründer, während der Existenzgründungszuschuss eher für diejenigen gedacht sei, die eine selbstständige Existenz nur „ausprobieren“.

Ein Programmierer, der Überbrückungsgeld bezog, kritisiert:

"Der Existenzgründungszuschuss ist etwas für nicht ganz Entschlossene. Er zieht den gesamten Entscheidungsraum nach hinten hinaus und das halte ich nicht für günstig. Außerdem fehlt es am Grundkapital, man hat keine starke Verhandlungsposition und gerät sehr schnell in Abhängigkeiten und Schieflagen."
(04302040)

Ein Kollege aus der Baubranche stützt dieses Argument:

„Die Ich-AG ist doch etwas, wovon man nicht leben und nicht sterben kann. Macht das Sinn, so etwas zu fördern?“ (03801020)

Nicht wenige Gründerinnen und Gründer fordern, gestützt auf ihre Wahrnehmung missbräuchlichen Umgangs mit dem ExGZ, die Arbeitsagenturen sollten bedarfsorientierter vorgehen und einen besseren Marktüberblick haben bei der Frage der Förderwürdigkeit von Unternehmensgründungen. Sie sollten die Fördergelder nicht "wahllos" an Gründer verteilen, sondern stärker kontrollieren, ob

- die Gründungswilligen persönlich für eine selbstständige Tätigkeit geeignet sind und
- ihre Produkte oder Dienstleistungen bedarfs- und marktgerecht sind.

Darüber hinaus werden von Gründern folgende Vorschläge zur Optimierung der Existenzgründungsförderung der BA vorgetragen:

- Regionale Bedarfsplanung durch die Arbeitsagenturen.
- Verteilung der Gesamtfördersumme für Ich-AGs auf zwei Jahre.
- Die Verteilung der Gesamtfördersumme für Überbrückungsgeld auf ein Jahr.
- Fördergelder sollten von erfolgreichen Gründern zurückgezahlt werden, damit mit diesen Geldern ein soziales Netz für weniger erfolgreiche Gründer finanziert werden kann.
- Keine Kammer- und Berufsgenossenschaftsbeiträge für die ersten fünf Jahre.
- Steuerliche Vorteile für die ersten beiden Jahre nach erfolgter Gründung.
- Verbesserung der Konditionen für Startkredite.
- Öffentliche Hand soll Aufträge an Gründer/innen erteilen.

Einige der von der BA geförderten Gründer kritisieren die "Subventionierung von Unternehmen" grundsätzlich, weil dadurch das Marktgleichgewicht gestört werde und Unternehmen künstlich am Leben erhalten werden, die eigentlich nicht lebensfähig sind.

Und es gibt auch Gründer, die – obwohl selbst gefördert – jegliche Unterstützung von Existenzgründungen mit dem Argument in Frage stellen, es käme ausschließlich auf die "Persönlichkeit" der Gründerinnen und Gründer an.

Eine Einzelhändlerin, die eine Ich-AG gegründet hat, äußert dazu:

"Entweder man macht es oder man macht es nicht. Da kann von staatlicher Seite noch so viel Unterstützung dahinterstehen. Es gibt Menschen, da klappt es und es gibt Menschen, die haben die beste Ausbildung, aber da klappt es trotzdem nicht, egal was die tun. Der Erfolg liegt in dem Menschen begründet und nicht im Staat." (03601020)

Einerseits fordern Gründer mehr Kontrollen, andererseits trifft man in den Interviews aber auch auf die Meinung, es sollte weniger bürokratischen Aufwand und weniger Reglementierungen für Existenzgründer geben.

So äußert sich ein Finanzberater:

"Wenn jemand sich selbstständig machen will, soll man ihn lassen. Wenn er seine Sache nicht beherrscht, wird er ohnehin vom Markt gekickt." (04801040)

Die Existenzgründungsförderung der BA ist für die Gründerinnen und Gründer, wie gezeigt, eine feste Größe, die den Start in die Selbstständigkeit erleichtert. Was aber haben die Gründer an Eigenkapital eingesetzt, z.B. für Startinvestitionen oder für die Finanzierung (anfänglicher) auftragsschwacher Perioden?

Eine erhebliche Anzahl von Gründern (etwa zwei Drittel) hat beim Start des Unternehmens auf Eigenkapital zurückgegriffen; etwa 60 Prozent von ihnen mit Beträgen unter 10.000,- Euro, die übrigen mit 10.000,- Euro oder mehr. Wenige investierten deutlich über 20.000,-Euro, in einem (nicht geförderten) Einzelfall wurden sogar 80.000,- Euro an Eigenkapital eingesetzt.

Die meisten Gründerinnen und Gründer erklären allerdings, sie hätten keine Startfinanzierung gebraucht, weil die nötigen Arbeitsmittel bereits vorhanden waren und/oder weil sie ihre Firma von zu Hause aus betreiben.

So berichtet eine ehemalige Betriebswirtin, die sich als Mediatorin und Coach selbstständig gemacht hat:

"Das waren Ersparnisse. Wobei ich sagen muss, ich habe für den Start nicht allzu viel bezahlt. Es war alles da, was ich brauchte. Also ich habe ein Arbeitszimmer, ich habe Büromöbel und ich habe einen Computer, einen Laptop und einen Drucker. Das war alles schon da." (0110110W)

Einer Reihe von Gründern wurde vom Familien- oder Freundeskreis „für den Notfall“ finanzielle Unterstützung in Aussicht gestellt. Einige Gründer haben aber z.T. erhebliche Summen für die Unternehmensgründung von der Familie bzw. dem Freundeskreis erhalten.

Dafür einige Beispiele:

- Zwei Fußpflegerinnen haben sowohl für die Ausbildung als auch für die Startinvestitionen in die erforderlichen Geräte finanzielle Unterstützung durch ihre Mütter erhalten.

"Meine Mutter hat mir alles finanziert, weil die Umschulung ist mir ja nicht bezahlt worden. Und die ganzen Gerätschaften, das waren auch über 10.000,- Euro, das alles hat meine Mutter bezahlt." (0620109W)

- Der Betreiber eines Stehcafés lieh sich das Startkapital in Höhe von 10.000,- Euro von Freunden und Verwandten, zum Teil wurden auch Rechnungen für die Umbauarbeiten noch nicht bezahlt. Über Schulden bzw. über die Frage der Notwendigkeit bestimmter Investitionen zerstritten sich der Gründer und sein Kompagnon, so dass letzterer aus dem Geschäft ausstieg und ausbezahlt werden musste.

„Wir hatten viel Streit. Dann wollten wir den Laden wieder verkaufen und aufhören. Es lief halt irgendwie nicht so, wir haben immer über das Geld gestritten.“ (0120110W)

In Einzelfällen diente eine betriebliche Abfindung, die man nach der Kündigung des Arbeitsverhältnisses bekommen hatte, als Startkapital oder eine wegen "Hartz IV" aufgelöste Lebensversicherung.

Bankkredite spielen im Gründungsprozess der von sinus bisher Befragten nur eine untergeordnete Rolle. Die meisten Gründer wollten sich explizit nicht „bei der Bank verschulden und in Abhängigkeit geraten“.

So hat der Betreiber eines Internet-Shops seine gesamten Ersparnisse in den Ankauf verschiedener Artikel investiert:

"Ich habe mir gesagt, das muss ohne Kredit gehen. Ich hatte ein paar Mittel übrig, ich habe 10.000,- Euro investiert und damit bin ich ausgekommen." (02201030)

Viele Gründerinnen und Gründer versuchten erst gar nicht, ein Darlehen bei einer Bank zu beantragen, weil sie selbst sich als „nicht kreditwürdig“ betrachten. Die fehlende Kreditwürdigkeit liegt nach den Aussagen vieler Gründer darin begründet, dass man "als Arbeitsloser" von einer Bank nichts zu erwarten habe, d.h. sie definieren sich beim Start ihres Unternehmens nicht als ernstzunehmende Selbstständige, sondern als Arbeitslose.

Insgesamt stellte sich der Kapitaleinsatz bei der Unternehmensgründung der von sinus Befragten wie folgt dar:

Kapitaleinsatz	Gründer
Kein Startkapital nötig	24
Unter Euro 5.000,-	12
Euro 5.000,- bis unter Euro 10.000,-	16
Euro 10.000,- bis unter Euro 20.000,-	12
Euro 20.000,- und mehr	6

Das Minimum des Kapitaleinsatzes lag bei 400,- Euro, das Maximum bei 230.000,- Euro.

Diese Gelder wurden überwiegend verwendet für Umbaumaßnahmen z.B. von Gaststätten bzw. Einzelhandelsgeschäften, für die Einrichtung dieser Räumlichkeiten und für den Einkauf der Produkte, die man zu vertreiben beabsichtigt.

Die Minderheit, die sich um einen Bankkredit bemüht hat, berichtet häufig über unwillige und unfreundliche Reaktionen seitens der Banken. Generell seien die Banken nicht bereit, Selbstständige mit einem Kredit zu fördern. Diese Gründer fühlten sich von den Banken nicht ernst genommen, da diese sich z.B. nicht einmal ernsthaft mit dem vorgelegten Businessplan und der Geschäftsidee auseinandersetzten. Diejenigen, die einen Kredit erhielten, mussten Sicherheiten in Form eines hohen Eigenkapitalanteils oder einer Immobilie bieten. So berichtet eine Einzelhändlerin, die zusammen mit einem Partner einen professionell ausgestatteten Laden in einer guten Lage eröffnen wollte, von den abwehrenden Reaktionen der Hausbank:

"Also selbstständig, das war schon der Makel. Selbstständig, nee, machen wir schon gar nicht. Also das hat mich wirklich erschüttert." (0070105W)

Einem ehemaligen Betonbauer, der sich als Bauleiter selbstständig gemacht hat, gelang es nicht einmal, einen Kontokorrent-Kredit zu erhalten:

"Ich hatte auch versucht, bei der Bank, wo ich das Geschäftskonto habe, einen Kontokorrent-Kredit zu bekommen. Der sagte, arbeiten Sie mal ein Jahr, dann gucken wir uns das an, dann können wir entscheiden, ob wir eventuell..." (02702030)

Zwei Gründer berichten, dass die Banken versuchten, ihnen einen größeren Kredit als gewünscht zu vermitteln, genannt wurde ein Förderdarlehen von 30.000,- Euro. Beide Gründer verzichteten daraufhin auf einen Kredit, da sie nur jeweils 10.000,- Euro beantragt hatten.

Bei Gründern, die in größerem Umfang Kapital in ihr Unternehmen investierten, bestimmte der verfügbare Kapitalrahmen die Art und Höhe der Investitionen, nur bei einer Minderheit bestimmte die Unternehmensplanung die Höhe der Investitionen und des einzusetzenden Kapitals. In der Regel werden die erforderlichen Arbeitsmittel sukzessive und je nach Auftragslage angeschafft, Mitarbeiter werden erst dann eingestellt, wenn der Umsatz es erlaubt.

Zwei Gründer, ein Versicherungsmakler und ein IT'ler, berichten über die Grundzüge ihres kostenbewussten Wirtschaftens:

"Ich denke, dass man in der Startphase noch nahe am Existenzminimum lebt und diese Fragen daher keine Rolle spielen, natürlich beschränkt man sich auf das vorhandene Kapital." (0550106W)

"Wir kommen beide aus einem urdeutschen Mittelstand heraus und waren doch sehr konservativ in finanziellen Dingen. In der Spitzenzeit waren wir mal runter auf 3.000,- Euro auf dem Girokonto, da haben wir immer sehr, sehr genau darauf geachtet." (0010110W)

3.2.2.5 Unterstützung und Beratung bei der Existenzgründung

- Welche Arten von Unterstützung bekommen Gründerinnen und Gründer?
- Von wem bekommt man diese Unterstützung?
- Welche Unterstützungsformen haben für die Gründer besondere Bedeutung?
- Von wem lässt man sich vor der Gründung und im Gründungsprozess beraten?
- Wessen Rat wird besonders ernst genommen?

Die überwiegende Mehrheit der Gründerinnen und Gründer fanden uneingeschränkt emotionalen, moralischen und oft auch praktischen Rückhalt in ihren Familien. Einige wurden bzw. werden auch finanziell von (Ehe-)Partnern oder den Eltern unterstützt, dies gilt etwa gleichermaßen für männliche ebenso wie für weibliche Gründer.

Ein "Radiästhet" drückt das wie folgt aus:

"Die Familie muss dahinterstehen, das ist ja ein entscheidender Eingriff in das komplette Leben. Wenn die Familie nicht mitmacht, dann kann das nichts werden." (0640109W)

Viele berichten über praktische handwerkliche Hilfen von Angehörigen und Freunden beim Renovieren von Einrichtungen, von Läden, Gaststätten oder Büros. Nur eine Minderheit fühlte sich von der Familie und/oder dem Bekanntenkreis eher mit Skepsis in die Selbstständigkeit begleitet. Aber es lässt sich kein Zusammenhang zwischen bislang erfolgreichen und gescheiterten Gründungen und den emotionalen und praktischen Unterstützungsleistungen Dritter feststellen.

Präzisere, d.h. quantifizierbare Informationen liefern die von sinus geführten Interviews über die von Gründern und Abbrechern in Anspruch genommene *professionelle Gründerberatung*.

Hier zeigt sich, dass jeder Fünfte der (zum Zeitpunkt des Interviews noch selbstständig arbeitenden) Gründer, aber jeder zweite Abbrecher keinerlei Gründungsberatung in Anspruch genommen hat. Die in den Interviews benannten Gründe für die Nichtinanspruchnahme solcher Beratungsleistungen bleiben oft vage und ausweichend:

- Man habe nicht die Zeit dazu gefunden.
- Man sei schon vorher ausreichend informiert gewesen.
- Man wisse auch ohne Beratung genau, was man wolle.
- Man sei von einem Vertreter des Produktes, das man vertreiben wolle, ausreichend "geschult" worden.

Einer der Abbrecher, der sich mit Nachhilfeunterricht selbstständig machen wollte, schildert seine Vorbehalte gegenüber Existenzgründungsberatungsstellen:

"Ich habe mir gedacht, ich brauche mich gar nicht an die zu wenden, weil ich da nicht in dieses Raster passe. Ich wollte es eigentlich dauernd machen, das war vielleicht auch der Fehler." (0660209W)

Ein anderer ehemaliger Ich-AGler hat außer mit dem Chef der Firma, deren Staubsauger er vertreten wollte, mit niemandem über sein Gründungsvorhaben gesprochen:

"Beratung eigentlich nicht. Da ist der Chef vom Büro von Vorwerk gekommen, der hat bei der Einstellung und beim Ausfüllen mich da aufgeklärt, was ich tun soll, das war es dann aber auch." (0700209W)

Knapp 40 Prozent der Gründer und Abbrecher haben sich von Mitarbeitern der BA oder von ihr beauftragten Dritten beraten lassen. Dabei handelte es sich in 20 Fällen nur um eine "Kurzberatung", in sieben Fällen um eine ausführliche Beratung i.d.R. durch eine Existenzgründungsberatungsstelle, deren Leistungen aus Mitteln der BA bezahlt werden. (Hier ist zu beachten, dass nicht alle Agenturen der BA mit solchen professionellen Existenzgründungsberatungsstellen zusammenarbeiten. Eine dieser Einrichtungen ist in München sehr aktiv und dürfte damit die Gesamtergebnisse der Interviews eher "schönen".)

Die Gründer und Gründerinnen berichten, dass sie sich bei diesen Personen und Einrichtungen Ratschläge für die Erstellung des Businessplans geholt haben, Seminare und Vorträge besuchten oder auch Workshops, zumindest aber Informationsbroschüren von diesen Stellen erhielten. Es waren überproportional weibliche Gründer, die diese Angebote der BA nutzten oder sogar intensiv nutzten. Zwei Interviews liefern allerdings auch Beispiele für Gründerinnen, bei denen eine monatelang in Anspruch genommene Beratung eher zur Verschleierung der Tatsache diente, dass sie nicht in der Lage gewesen sind, eine konsistente Geschäftsidee zu entwickeln und sich dazu zu entschließen, ernsthaft eine Gründung auch zu vollziehen. In diesen Fällen hätte die Beratung wohl besser auf einen Abbruch des Vorhabens hinwirken müssen, da beide Gründungswilligen von ihrer Persönlichkeit her offensichtlich nicht für eine berufliche Selbstständigkeit geeignet erscheinen. Die Beratung hat jedoch nicht zu einer solchen Empfehlung geführt.

Die meisten, die von der Arbeitsagentur finanzierte Existenzgründungsberatung in Anspruch genommen haben, äußerten sich positiv über die Vorträge, Seminare und Einzelgespräche. Man schätzt besonders die dort erhaltenen steuerlichen Ratschläge, Anregungen für Kundenakquisition, Hinweise für das Marketing und, soweit es geschah, Angebote für die Nutzung von Gründernetzwerken, aber vor allem die Hilfe bei der Erstellung des Businessplans. Für manche Gründer war es psychologisch sehr wichtig, in solchen Veranstaltungen Motivation, Ermunterung und Bestärkung zu erfahren.

Eine Kommunikations- und Lebensberaterin schildert ihre Erfahrungen:

"Die direkten Businessstipps habe ich aus der Gründerwerft. Man wird viel strikter an die Existenzgründung herangeführt, vor allem geht es um Akquise, Akquise, Akquise. Das ist einfach notwendig. Es muss die Zielgruppe stehen, es muss deine Werbung stehen, es muss alles stehen. Das andere waren eher fachliche Bereiche, PR und Text und so, das sind auch Anregungen, die ich gut finde." (0070105W)

Eine Betriebswirtin, die jetzt Mediation und Coaching anbietet, berichtet:

"Ich war nicht nur zufrieden, sondern mehr als zufrieden. Da ist auch eine Wärme rübergekommen, wo ich sagen muss, man braucht das auch in dieser Zeit, dass jemand es nicht nur so abhandelt, sondern dass auch ein menschliches Gespräch zustande kommt." (0110110W)

Nur wenige zeigten sich unzufrieden mit der Beratung in den Existenzgründerzentren: Man habe nicht viel Neues erfahren, die Beratung sei zu unspezifisch und nicht auf das eigene Gründungsprojekt zugeschnitten gewesen. An Seminaren wird gelegentlich kritisiert, sie vermittelten nur „banales“ Grundlagenwissen, das man auch vorher schon hatte.

Ein Architekt:

„Da wurde erzählt, man soll irgendwie mehr Einnahmen als Ausgaben haben. Wer das nicht weiß, ist nicht zur Schule gegangen.“ (0060110W)

Großes Gewicht in der Existenzgründungsberatung haben auch Steuerberater. Sie wurden von 21 der insgesamt 71 Gründer und Abbrecher konsultiert. Nur halb so viele der Befragten haben sich an Berater einer IHK gewandt. Sowohl Steuerberater als auch Berater in den IHK's haben im allgemeinen positiv beurteilte Ratschläge und Tipps erteilt, sie boten Kurse an, Workshops oder Vorträge und die Steuerberater vor allem boten Unterstützung beim Entwurf des Geschäftsplanes.

Eine Einzelhändlerin berichtet:

"Die Handelskammer bietet sehr viele Beratungstermine an, gerade für Existenzgründer. Von Finanzierung über Workshops, Kurse, einfach Literatur und eigentlich die unterschiedlichsten Dinge. Man kann einfach anrufen und die haben dort immer ein offenes Ohr. Das fand ich ganz ausgezeichnet, dass die so offen und ehrlich sind." (0050105W)

Nur wenige kritisieren die Beratung bei der IHK als „formal“, „bürokratisch“, „schwerfällig“ und/oder „zu wenig praxisorientiert“.

Gründer aus den neuen Bundesländern berichten häufiger, dass die Existenzgründungsberatung durch Steuerberater bei ihnen von der BA finanziert werde. (Diese Behauptungen konnten bislang noch nicht durch Erkundungen in den Agenturen verifiziert oder falsifiziert werden). Manche dieser Klienten verweisen auf Unternehmensberater – die gleichfalls von der BA finanziert werden – und ihre Beratung anbieten. Diese Leistungen wurden allerdings gelegentlich als wenig hilfreich charakterisiert und es wurde auch moniert, dass sich der Unternehmensberater offensichtlich Beratungsstunden von der BA bezahlen ließ, die überhaupt nicht durch den Gründer in Anspruch genommen wurden.

Eine Notariatsfachkraft, die eine Agentur für Officemanagement betreiben wollte, schildert ihre schlechten Erfahrungen:

"Das war ein mieser, windiger Typ, dem ich meine Ideen gar nicht anvertrauen wollte. Im Nachhinein hat sich dann herausgestellt, er hat alle seine Stunden ausgeschöpft und hat aber auch Zeiten aufgeführt, die ich nachweislich gar nicht da war. Ich habe das Blankoformular unterschrieben von diesem Coaching, weil ich einfach nicht damit gerechnet habe, dass man auf diese Art und Weise sein Geld verdient."
(02902030)

Eine untergeordnete Rolle spielen bei der Beratung Handwerkskammern und Wirtschaftsförderungsgesellschaften.

Inanspruchnahme von Existenzgründungsberatung i.e.S. durch die befragten 71 Gründer und Abbrecher ^{*)}

Keine	20
BA Kurzberatung	20
BA ausführlich	7
IHK	10
Steuerberater	21
Sonstige	6

^{*)} Mehrfachnennungen

Welche Rolle spielen aber die normalen Fachkräfte in den Arbeitsagenturen bei einer Beratung von potenziellen Existenzgründern? Üben sie eine im engeren Sinne "beratende Funktion" überhaupt aus? Wie wird diese Beratung ggf. von den Existenzgründern beurteilt?

In Gesprächen von sinus mit Fach- und Führungskräften in einigen der in die Untersuchung einbezogenen Agenturen wurde offen eingeräumt, dass diese im Grunde eine echte "Gründerberatung" überhaupt nicht leisten können – weder zeitlich noch inhaltlich. Aber man verweist die Interessierten, wenn möglich, an externe "Existenzgründungsberatungsstellen" (diese sind sehr gut etabliert in den Agenturen in München und Hamburg). Oder aber man schickt die Arbeitslosen zu den Kammern vor Ort und in den ostdeutschen Agenturbezirken öfters auch zu Steuerberatern und Unternehmensberatern.

Die Gründer selbst urteilen sehr unterschiedlich über ihre Agenturen im Zusammenhang mit dem Thema Gründungsberatung: Die überwiegende Mehrheit von ihnen wurde von den Arbeitsvermittlern nicht beraten, diese beschränkten sich vielmehr auf formale Hinweise und Ratschläge im Zusammenhang mit der Existenzgründung – zur Beantragung der Fördermittel, mit Verweisen auf zu kontaktierende Ämter und bei der Aushändigung erforderlicher Unterlagen. Allerdings berichtet man in vielen Fällen auch, dass man

von den Arbeitsvermittlern auf Möglichkeiten hingewiesen wurde, externe Existenzgründungsberatung in Anspruch zu nehmen. Gut fällt das Urteil im allgemeinen darüber aus, wie die Vermittler in den Agenturen den Gründungswilligen die ihnen zustehenden Leistungen erläutern.

Während selbstbewusste und aktive Gründer sich mit der Aufklärung über die formalen Wege bei der Beantragung von Fördermitteln zufrieden geben und von der Agentur gar keine Beratung im engeren Sinne erwarten, beklagten sich insbesondere die Abbrecher über mangelhafte Hilfestellungen der Agentur. Sie sprechen von "Anonymität" und einem nur "geringen Einsatz der Arbeitsagentur". Interessant erscheint, dass gerade diejenigen, die keinerlei Existenzgründungsberatung in Anspruch genommen haben, ihre Agenturen kritisieren bzw. beklagen, dass diese sich nur um die formalen und rechtlichen Aspekte des Gründungsprozesses gekümmert hätten. Sie vermissen jetzt Informationsveranstaltungen und Angebote über Steuerrecht oder Marketing etc.

Ein Kommunikationsberater gibt sich dazu ganz pragmatisch:

"Die Beratung war im Rahmen dessen, was ich wissen wollte, o.k. Ich habe ja nur Informationen abgefragt." (04401040)

Ein Programmierer, der sein Unternehmen allerdings nach sechs Monaten mit dem Auslaufen des Überbrückungsgeldes wieder aufgab, moniert dagegen:

"Man hat das Gefühl, dort abgearbeitet zu werden, nur eine Nummer zu sein. Die Betreuung erfolgt nach Schema F und die Informationen sind völlig allgemein gehalten und praktisch nutzlos." (04302040)

Zusammenfassend lässt sich aus den Gesprächen festhalten: Existenzgründungsberatung führt nicht immer auch zu guten Erfolgen bei der Existenzgründung. Umgekehrt aber wird deutlich, dass diejenigen, die auf jegliche Beratung verzichtet haben, in besonderem Maße gescheiterte Gründer bzw. Abbrecher sind.

Einige der Gründer berichten, dass sie von den Existenzgründungsberatungsstellen organisierte "Existenzgründertreffen" besucht haben. Diese werden dann in der Regel sehr positiv beurteilt. Eine Gründerin erzählt von Supervisionen in einer Existenzgründungsberatung speziell für Frauen, die sehr hilfreich gewesen seien.

Ein Ingenieur, der die Existenzgründungsberatung intensiv in Anspruch genommen hat, hält weiterhin Kontakt zu dieser Institution:

"Da war so ein Treffen derer, die letztes Jahr gegründet haben. Da war ich mit dabei, ich pflege den Kontakt." (0690109W)

Diese Treffen können auch nützlich sein zum Aufbau von Netzwerken, wie eine Reisebürofachkraft berichtet:

"Da gibt es so Visitenkartenpartys für Neugründer. Das ist ein Austausch, das ist lustig und das ist auch hilfreich, da kann man so ein bisschen netzwerken." (0100110W)

Welche Verbesserungsvorschläge und Anregungen liefern Gründer mit Blick auf eine mögliche Optimierung der Beratungsprozesse?

Die Mehrheit der Gründerinnen und Gründer, die eine Beratung überhaupt in Anspruch genommen haben, war mit der von ihnen wahrgenommenen Existenzgründungsberatung zufrieden und will oder kann dazu keine Verbesserungsvorschläge machen.

Vereinzelt werden folgende Forderungen erhoben:

- Begleitendes Coaching für ein Jahr.
- Begleitende Beratung durch Seniorberater, die selbst noch im Geschäftsleben stehen.
- Gründung von Existenzgründerforen, die einen Austausch zwischen Existenzgründern ermöglichen.
- Arbeitsagenturen sollen Spezialisten damit beauftragen, Kunden und Gründerinnen und Gründer zusammenzubringen („Business Angels“).

Das begleitende Coaching wird vor allem von Ich-AGlern gewünscht und könnte durchaus eine sinnvolle und rentable Maßnahme sein, da es Gründer gibt, welchen man als Außenstehender eigentlich den umgehenden Abbruch empfehlen müsste. Auch Abbrecher machen sich für ein begleitendes Coaching stark, das Gründer/innen rechtzeitig zur Aufgabe des Unternehmens rät.

Existenzgründerforen werden von einigen Existenzgründungsberatungsstellen bereits angeboten.

Auch das Konzept der „Business Angels“, das Netzwerke für Unternehmer/innen bereit stellt und ein kostenloses bundesweites Internet-Matching und lokale Matching-Veranstaltungen bietet, ist bereits etabliert und könnte von der BA mehr propagiert werden.

3.2.3 Die aktuelle Situation

3.2.3.1 Zur wirtschaftlichen Lage der Gründer

- Wie beurteilen Gründer ihre aktuelle wirtschaftliche Situation bzw. die ihres "Unternehmens"?
- Machen sie Gewinne, machen sie Verluste?
- Können sie ihren Lebensunterhalt mit den Einkünften aus der Selbstständigkeit bestreiten?

Für eine Beantwortung dieser wichtigen Fragen sind Interviews, also Selbstauskünfte der Gründer, nur ein eingeschränkt taugliches Instrument. Aber die Gespräche liefern immerhin Anhaltspunkte über die wirtschaftliche Stimmungslage der Gründerinnen und Gründer.

Die Grundtendenz, die in den 70 Gründergesprächen von sinus zum Vorschein kommt, lässt sich – sieht man von den 17 Abbrechern einmal ab – als "gedämpft optimistisch" bezeichnen. Jedenfalls verraten sie nicht die verbreitete Haltung vieler etablierter Mittelständler, die sich von dem Prinzip leiten lassen: "Lerne klagen auch ohne zu leiden!"

Die Gespräche mit den Gründern zeigen einmal mehr das Gewicht des "subjektiven Elements" bei der Bewertung von Wirtschaftsfragen. Es gibt unter ihnen solche, die nach "objektiven Maßstäben" fraglos als "Kümmerexistenzen" zu bezeichnen wären, die sich aber trotzdem zufrieden über ihre selbstständige Existenz äußern und zwar durchaus glaubhaft. Und umgekehrt gibt es Gründer, die sich nur "vorsichtig optimistisch" äußern möchten, tatsächlich aber bereits mit mehreren Mitarbeitern einen beachtlichen Umsatz und Gewinn erwirtschaften.

Die Selbstauskünfte der Befragten zu ihrer wirtschaftlichen Lage bleiben oft lückenhaft insofern, als sie unberücksichtigt lassen, was auch und nicht zuletzt für das Funktionieren ihrer selbstständigen Existenz von großer Bedeutung ist: Sie blenden Ressourcen aus, ohne die sie längst nicht mehr als Selbstständige existieren könnten – die billige Wohnung, das eigene Haus, das einst privat angeschaffte Auto, das jetzt geschäftlich genutzt wird und vor allem die Mithilfe von Familienangehörigen und Freunden, die man in die Berechnungen nicht einbezieht, und oft natürlich ein sehr hohes Maß an Selbstausbeutung. Die Ausblendung solcher Faktoren führt dazu, dass die wirtschaftliche Lagebeurteilung der selbstständigen Existenz deutlich positiver ausfällt, als wenn sie durch einen Wirtschaftsprüfer oder eine Bank erfolgen würde, die das "Unternehmen" z.B. in Bezug auf seine Kreditwürdigkeit zu beurteilen hätten.

Wie an anderer Stelle gezeigt, vermeiden die allermeisten Existenzgründer, wenn irgend möglich, die Aufnahme von Bankkrediten für ihre Existenzgründung. Sie tun es zum Teil, weil sie ganz realistisch ihre Chancenlosigkeit einschätzen, einen solchen Kredit zu erhalten, aber sie tun es auch und vor allem, um nicht in die "Abhängigkeit von einer Bank" zu geraten, um sich nicht mit solchen Schulden zu belasten. Hingegen werden "private Kredite" von Angehörigen und Freunden als sehr viel weniger bedrückend wahrgenommen oder sie werden schlicht vergessen, weil man sich vorläufig über ihre Rückzahlung keine Gedanken machen muss.

Nur ganz wenige Gründer bezeichnen die wirtschaftliche Situation ihres Unternehmens rundheraus als "sehr gut". Diese haben sich eine beachtliche Marktposition erarbeitet, ihr Umsatz liegt im Plan oder darüber und sie erzielen Gewinne. Sie verdienen so viel wie in ihrer früheren (gut bezahlten) Festanstellung, sie haben konkrete Expansionspläne und wollen dafür auch (weitere) Mitarbeiter einstellen. Solche Gründer bezogen fast ausschließlich Überbrückungsgeld, oder sie haben sich ohne Förderung der BA selbstständig gemacht.

Ein Kundenbetreuer gibt sich trotz der offensichtlich hervorragenden Situation seiner Firma zurückhaltend:

„Ich würde mal sagen, unsere Situation ist gedämpft positiv. Wir sind in unseren Erwartungen. Wir können uns momentan noch keine horrenden Gehälter zahlen, aber die Kosten sind gedeckt. Und wir sehen momentan vom Markt her eigentlich ein sehr großes Potenzial für uns.“ (0670110W)

Ein anderer sehr erfolgreicher Gründer verweist auf die hohen "subjektiven Kosten" des Erfolges:

„Es geht uns gut, aber wir (Partner) haben dieses Jahr beide nur eine Woche Urlaub gehabt. ... Ich habe Familie und versuche, mir die Wochenenden frei zu halten. Aber es gibt immer mal einen Samstag oder einen Sonntag, wo was gemacht wird. Wir arbeiten zwischen zehn und zwölf Stunden.“ (0010110W)

Die meisten Gründerinnen und Gründer halten ihre Gründung für wirtschaftlich tragfähig und stabil und sie haben keine Existenzängste. Solange sie Fördermittel erhalten, können sie ihren Lebensunterhalt eigenständig finanzieren und zwar in der überwiegenden Zahl der Fälle ebenso gut wie in der früheren Stellung als abhängig Beschäftigte. Aber einige mussten in dieser Hinsicht auch Abstriche hinnehmen.

Einige Beispiele:

- Ein Hausverwalter plant, zu expandieren:

„Wenn ich garantiert bekäme, dass ich keinen meiner jetzigen Verträge verliere, wäre ich sehr zufrieden. Aber da ich meine Ziele bis jetzt immer übererfüllt habe, möchte ich mich natürlich ausweiten und drei weitere Mitarbeiter einstellen.“ (04501040)

- Eine Einzelhändlerin berichtet:

„Der Laden läuft gut, wir haben viel zu tun. ... Für mein Herz interessiert mich der Umsatz, weil der sieht besser aus als der Gewinn. Also umsatztechnisch ist es sehr, sehr viel besser als ich kalkuliert habe ... Aber gewinntechnisch war es ein bisschen unter dem, was ich geplant hatte.“ (0080105W)

- Ein Architekt, der noch nicht wieder sein früheres Einkommensniveau erreicht hat, obwohl relativ viele Aufträge zu bearbeiten sind:

„Zufriedenstellend ist die Situation nicht, zufriedenstellend wäre es, wenn man einfach weiterhin so verdient, wie man vorher verdient hat oder so in der Richtung. Wir kommen über die Runden, aber mit finanziellen Einschränkungen.“ (0060110W)

Gründer, denen es nach ihren Aussagen "nicht so gut" geht, sind unter den Befragten (lässt man Abbrecher außer Betracht) eine Minderheit. Sie sind unzufrieden mit ihrer Geschäftsentwicklung, was sie oft auf die schlechte wirtschaftliche Konjunktur zurückführen. Sie leiden unter starken Auftragschwankungen oder daran, dass ihre Firma „einfach noch nicht richtig angelaufen" ist. Viele von ihnen sagen, sie können zwar von ihrem Unternehmen leben, aber es sei ein Leben an der "Existenzgrenze". Zur Zeit gehe es noch, aber es dürfe „nichts dazwischenkommen“. Man kann sich keinerlei "Extras" leisten. Unübersehbar: Die Fördermittel der BA sind bei den ExGZ-Gründern ein existentieller Bestandteil des Haushaltsbudgets.

Ein Ingenieur, von seiner Persönlichkeit her offensichtlich für berufliche Selbstständigkeit gut geeignet, leidet nach dem sehr guten Start seines Unternehmens jetzt unter der schlechten Baukonjunktur:

„Die Unsicherheit war noch nie so groß wie jetzt. Das erste Jahr ist so gut verlaufen, dass ich meine Prognose im Businessplan übertroffen habe. Aber jetzt ist der Rücklauf auf allen Seiten, sowohl im privaten Wohnungsbau als auch gewerblich.“ (0690109W)

Ein Ich-AGler, der einen Hausmeisterservice betreibt, ist nur bedingt zufrieden mit seiner wirtschaftlichen Lage:

„Im Moment geht es gerade mal so. Wenn ich aber das Geld vom Arbeitsamt nicht hätte, dann würde es ganz mies aussehen.“ (0230103O)

Aber es fällt auf: Auch Gründer, die sich derzeit in einer Talsohle sehen, verweisen auf "positive Aussichten". Sie halten ihre Firmen für "ausbaufähig", sie erwähnen, dass ihre Produkte oder Dienstleistungen begonnen haben, "sich auf dem Markt durchzusetzen". Sie sind nicht entmutigt, sondern wirken eher umsichtig, zielstrebig und engagiert.

Ein Event-Manager mit sehr guten Kontakten in die Branche, der sein Unternehmen mit großer Energie voran treibt, ist optimistisch:

„Es müssen definitiv mehr Sicherheiten über die nächsten Jahre rein kommen, mehr langfristige Verträge. Von Dezember bis März ist es extrem tot. Wenn man da nicht ein paar Messen oder Ausstellungen hat, dann ist man aufgeschmissen. Der Sommer ist immer übel, da kannst Du Dich eigentlich zerteilen. Aber langfristig werden wir das schaffen.“ (0190103O)

Die Gespräche mit Gründern, bei denen die aktuelle Wirtschaftslage unübersehbar kritisch ist, zeigen, woran das liegt und welche Auswirkungen es hat: Sie verweisen auf die zu geringen Umsätze, die Unmöglichkeit, Gewinne zu erwirtschaften, auf die Notwendigkeit, auf Ersparnisse und Reserven zurückzu-

greifen, die schon bald aufgebraucht sein werden, sie schildern, dass sie von Ehepartnern oder ihren Eltern bezuschusst werden etc. Einige von ihnen vermitteln einen resignierten, demotivierten und gelegentlich auch orientierungslosen Eindruck. Viele dieser offensichtlich vom Scheitern bedrohten Gründungen erfolgten in den neuen Bundesländern durch Arbeitslose, die sich mit dem Überbrückungsgeld selbstständig gemacht haben.

Beispiele:

- Ein Web-Berater schildert seine Situation:

„Ich bin bis über beide Ohren in den roten Zahlen. Ich habe mein Überziehungslimit voll ausgeschöpft und ja jetzt fängt es halt an, dass ich die Rechnungen nicht mehr zahlen kann. Also, da dreht sich gerade eine böse Spirale.“ (0260110W)

- Eine Einzelhändlerin, die ihre Produkte von zu Hause aus zu vertreiben versucht, hält ihre wirtschaftlich Situation für sehr schwierig:

„Also momentan ist es schlecht. Es geht nicht vorwärts und die Geldprobleme, die sind da. Sie können ja weitermachen, Sie können dorthin und dahin, aber Sie müssen ja immer alles selber bezahlen, Sie müssen immer in Vorleistung gehen.“ (0150103O)

- Eine ehemalige Reisejournalistin brütet seit zwei Jahren über die Sinnhaftigkeit und den Zweck ihrer Gründung und lässt sich auch immer wieder extern beraten. Sie wirkt im Interview sehr unentschlossen. Sie berichtet:

„Also, die Erfahrung, die ich gemacht habe, dass eben auf einmal die Reserven weg sind. ... Die Erfahrung ist sehr bitter. So, weil dann steht man auf einmal da, weil die Aufträge weg bleiben und es brechen einem Kunden weg.“ (0070105W)

Wie stellt sich die Situation bei den Abbrechern dar?

Sie berichten, dass sie "nur ganz zu Anfang" von einem oder einigen Aufträgen leben konnten, aber es gibt auch solche, die während ihrer Selbstständigkeit überhaupt keine Umsätze machten.

Einige führen ihr Scheitern auf die schlechte Zahlungsmoral von Kunden zurück. Nicht wenige der Abbrecher haben Ersparnisse und persönliche Reserven riskiert und verloren. Die wirkliche Quelle ihres Lebensunterhaltes als Selbstständiger war offensichtlich die finanzielle Förderung durch die Arbeitsagentur.

Nicht allen Abbrechern gelang es, ihre Unternehmung rechtzeitig zu beenden, sie stellten plötzlich fest, dass sie mit Steuerzahlungen im Verzug sind, sie konnten die Krankenversicherung nicht mehr bezahlen,

hatten den Dispositionskredit der Bank ausgeschöpft, etc. In diesen Fällen wäre sicherlich ein begleitendes Coaching für sie hilfreich gewesen.

Ein Bauarbeiter, der sich auf Trockenbau, also Innenausbau, spezialisiert hat, warf nach fünf Monaten das Handtuch:

„Das war eher ein Überlebenstraining, weil nie rechtzeitig bezahlt wurde. Das Finanzamt will aber nicht warten, die Versicherungen wollen auch nicht warten. Die interessiert es nicht, ob ich das Geld schon bekommen habe oder nicht. Zuerst ging es noch, aber dann habe ich gemerkt, dass es keinen Sinn macht und es drangegeben.“ (03402020)

Ein Einzelhändler, der Autos über das Internet verkaufen wollte, musste nach vier Monaten aufgeben:

„Am Anfang hat es einigermaßen funktioniert, da ging es noch so. Aber da habe ich eben auch viel Eigenkapital reingebuttert und das habe ich auch nicht mehr wieder reingekriegt.“ (0610210W)

Von den 17 Abbrechern waren zum Zeitpunkt der Befragung durch sinus elf (wieder) arbeitslos gemeldet, neun bezogen Arbeitslosengeld II, zwei Krankengeld. Wieder in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis befanden sich fünf der Abbrecher, ein aktueller Status blieb ungeklärt.

Aus den Interviews ergeben sich keine erkennbaren Zusammenhänge zwischen der Art der in Anspruch genommenen BA-Gründungsförderung (ÜG oder ExGZ) und dem wirtschaftlichen Erfolg der Gründungen. Die Interviews zeigen, dass die Gründer in der Regel durchaus flexibel und kreativ auf wirtschaftliche Schwierigkeiten zu reagieren vermögen. Die Geschäftsziele und geschäftlichen Schwerpunkte werden modifiziert, wenn deutlich wird, dass die heutige Realität mit den ursprünglichen Gründungsplänen und Absichten nicht mehr übereinstimmt. Man scheut sich nicht, auch völlig neue Unternehmensziele zu verfolgen, wenn die alten Pläne sich als nicht mehr tragfähig erweisen. Solche Kurskorrekturen sind aber nur zum Teil gut durchdacht, es gibt auch Fälle, wo Konzeptkorrekturen und neue Geschäftsideen, die Aufnahme zusätzlicher Produkte, das Angebot anderer Dienstleistungen (wieder) sehr problembehaftet scheinen. Generell zeigt sich, dass wirtschaftliche Schwierigkeiten zu einer Reduzierung von bezahlten Mitarbeitern führen und dass einmal geplante Investitionen aufgeschoben oder aufgegeben werden.

3.2.3.2 Kundenakquisition und Marketing

- Wie findet man als Gründer seine (ersten) Kunden?
- Was tut man dafür, sich einen Kundenstamm aufzubauen und ihn zu pflegen?
- Welche Marketingkonzepte verfolgen Gründerinnen und Gründer?

Die Interviews verraten, dass Kundenakquisition und Marketing für viele zu den zentralen und keineswegs gelösten Problemen ihrer selbstständigen Berufstätigkeit zu rechnen sind. Bei der gedanklichen Vorbereitung auf die Selbstständigkeit achtete man in aller Regel mehr auf die *Inhalte* dessen, was man anbieten und verkaufen möchte und weniger auf Zielgruppen, die realistischerweise als Kunden infrage kommen. Und vergleichsweise wenig Gedanken machte man sich in der Vorbereitungsphase auch darüber, wie man für seine Produkte und Dienstleistungen wirbt, wie man sie "unter die Leute bringt".

Viele Gründer beginnen ihre geschäftlichen Aktivitäten mit wenigen oder sogar sehr wenigen Kunden. Das erscheint dort angebracht und unproblematisch, wo man es (zunächst wenigstens) mit Großkunden zu tun und deren Aufträge schon in der Tasche hat. Nicht selten ergibt sich dieser Marktzugang, wenn Gründer Kunden ihres früheren Arbeitgebers "mitgenommen" haben. Erfolgreich sind solche Unternehmen allerdings besonders dann, wenn es ihnen gelingt, rechtzeitig ihren Kundenstamm zu erweitern. Unter den interviewten Gründern gab es mehrere solcher Fälle, die sich zunächst auf einige wenige sichere Kunden verlassen konnten, und die nun versuchen, Schritt für Schritt ihren Kundenstamm auszuweiten.

Schwierig entwickelt sich nicht selten die geschäftliche Situation von Gründern mit nur einem Exklusivkunden, der zuvor der Arbeitgeber gewesen ist, bei dem man als unselbstständiger Arbeitnehmer tätig war. Gerade wenn diese Kundenbeziehung den Start in die Selbstständigkeit erleichtert oder gar erst ermöglicht hat, erwächst daraus oft eine Abhängigkeit auf Gedeih und Verderb. Wenn der Kunde ausfällt – aus welchen Gründen auch immer – und man sich nicht rechtzeitig anderweitig um Anschlusskunden oder neue Kunden gekümmert hat, kann daran die gesamte selbstständige Existenz scheitern.

Viele der Interviews zeigen, dass die Gründer Kundenakquisition und das Halten von Kunden nicht sehr professionell betreiben. In den gegründeten Gastronomiebetrieben vertraute man darauf, dass die Stammgäste der vorherigen Pächter quasi mit der Firma "übernommen" seien. Das gilt auch für viele Ladengeschäfte. Nicht selten zeigt sich dann aber, dass mit dem Firmenwechsel die bisherigen Abnehmer der Leistungen und Produkte keineswegs ein gesichertes Kundenpotenzial darstellen.

Noch schwieriger stellt sich die Situation für Gründerinnen und Gründer dar, die ihre Produkte von zuhause aus vertreiben. Manche von ihnen glauben, genügend Leute aus ihrem Bekanntenkreis als Kunden gewinnen zu können und müssen dann bald feststellen, dass dies ein viel zu kleiner Kreis von Abnehmern ist. Unter diesen Gründern setzt man bevorzugt auf Annoncen in Stadtteilzeitungen, Flyer, Aushänge etc. und man vertraut darauf, dass zufriedene Kunden eine "kostenlose Mundpropaganda" betreiben. Diese Rechnung geht, wie man feststellen muss, keineswegs immer auf.

Aktive gezielte "Marketingstrategien", die diesen Namen verdienen, verfolgt nur ein kleinerer Teil der befragten Gründer. Entweder weiß man nicht, wie so etwas anzugehen ist oder aber man stellt fest, dass wirklich aussichtsreiche Werbestrategien Beträge kosten, die das Gründerbudget nur zu oft überfordern. Das mag erklären, dass eine Mehrheit der Befragten in den Gesprächen auf die Qualität der von ihnen vertriebenen Produkte oder Dienstleistungen verweist und erklärt, diese werde sich "herumsprechen" oder sie habe sich schon herumgesprochen.

So setzt ein Versicherungsberater auf Empfehlung durch zufriedene Kunden:

"Werbung mache ich eigentlich gar keine, das läuft eher über Empfehlungen." (04901040)

Einige Gründer haben es mit Werbung in Zeitungen, im Internet, in den "Gelben Seiten" oder mit Pkw-Werbung versucht, dies dann aber mangels Resonanz wieder aufgegeben. Auch das Verteilen von Flyern oder Aushänge in Supermärkten brachten den Gründerinnen und Gründern nur vereinzelt Kunden.

Eine Mediatorin berichtet von solchen schlechten Erfahrungen:

"Ich habe Annoncen geschaltet, das hat viel Geld gekostet. Ich verspreche mir mehr von Mundpropaganda." (0110110W)

Gute Erfahrungen hat man am ehesten noch mit gezielten Mailing-Aktionen gemacht, verbunden mit einer sich anschließenden telefonischen Akquisition. Dies setzt aber Adressmaterial voraus, über das die meisten Gründer nicht verfügen.

Während einige Gründer es zu ihren persönlichen Stärken rechnen, direkt auf potenzielle Kunden zuzugehen und sie für sich zu gewinnen, sehen andere gerade darin eines ihrer geschäftlichen Hauptprobleme: Es gelingt ihnen nicht, Kunden anzusprechen, weder persönlich noch telefonisch. Die Gründe sind vielfältig – entweder kennt man seine Zielgruppe nicht oder man hat Hemmungen, „sich zu verkaufen“, man ist kontaktarm oder man erklärt sogar, im Grunde mag ich meine Kunden nicht! Solch fehlende Fähigkeit zur Selbstvermarktung ist für nicht wenige Gründer ein Problem und sie wird von Abbrechern häufig als wichtiger Grund für ihr Scheitern bezeichnet.

Ein ehemaliger Finanzberater erzählt:

"In der Branche gibt es eigentlich nur zwei, drei Sachen, auf die es ankommt. Das Erste ist einfach die Kundenakquise, das Zweite ist die Verkaufssicherheit, das Dritte ist die Beratungsqualität, die einem langfristige Kunden erhält. Die Akquise, die steht einfach am Anfang, und daran hat es bei mir gehapert. Das ist meine Schwachstelle, das kann ich nicht so gut, das fällt mir sehr schwer. Ich hätte mich mehr zwingen müssen, wirklich an die Akquise zu gehen. Also direkt Kunden anrufen." (0630209W)

Auch ein ehemaliger Architekt, der als Bauleiter selbstständig arbeiten wollte, führt die Aufgabe seines Unternehmens auf die fehlende Kundenakquisition zurück:

"Letztendlich gehört der Kunde mit dazu. Aber in der Kundenakquise, da tue ich mich halt sehr schwer, das ist nicht jedermanns Sache. Ich kann mich nicht so gut anbieten." (02702030)

Mit Blick auf Markterkundung und das Marketing lassen sich die befragten Gründer grob in zwei Gruppen unterteilen:

- Solche, die den Markt für ihr Unternehmen und ihre Produkte und Dienstleistungen gut bis sehr gut kennen. Sie verfügen über die Kenntnisse aus jahrelanger beruflicher Tätigkeit in abhängiger Stellung, sie nutzen einschlägige Informationssysteme, Newsletter, Fachzeitschriften, die Tagespresse, das Fernsehen etc.
- Solche, die über alle diese Kenntnisse und Informationsquellen nicht verfügen, aber gleichwohl meinen, sie wüssten dazu alles, was sie für ihr Unternehmen wissen müssen. Das sind vor allem Gründerinnen und Gründer, die berufsfremd gegründet haben; sie kennen oft weder ihren Markt noch ihr Konkurrenzumfeld hinreichend genug, um sich einigermaßen erfolgversprechend positionieren zu können.

Ein befragter Kundenbetreuer verschafft sich höchst professionell den Marktüberblick:

"Das ist auf jeden Fall sehr wichtig, ich beziehe meine Informationen über Firmen und das Marktinformationssystem, da sieht man detailliert, wie sich der Markt entwickelt." (03901020)

"Nischengründer" im Bereich der Dienstleistungen und auch des Produktvertriebs halten solche Informationen häufig für unwichtig. Sie vertrauen darauf, dass es für sie "keine Konkurrenz" gibt, weil ihre Produkte und Dienstleistungen so einzigartig seien, dass Marketing überflüssig ist.

Ein Radiästhet hat dieses „Nischenbewusstsein“:

"Diese Informationen brauche ich nicht, dazu ist mein Feld zu individuell. Da müssen Sie den Kunden sehen, der vor Ihnen sitzt und auf ihn reagieren." (03301020)

Es sind vor allem Gründerinnen und Gründer, die nach Einschätzungen von sinus zu den wohl erfolgreichen gehören, die die Notwendigkeit von intensiven Kontakten mit Wettbewerbern in ihrer Branche betonen. Sie nutzen die Gelegenheit, sich mit "Kollegen auszutauschen". Viele solcher Branchenkontakte bestanden schon vor der Existenzgründung und waren durch die frühere Berufstätigkeit begründet. Besonders aktive Gründer bewegen sich in Netzwerken und besuchen Veranstaltungen von Verbänden ihrer Branche. Ein solcher Erfahrungsaustausch mit Kollegen wird als hilfreich herausgestellt, wenn man Kooperationspartner sucht oder technische Unterstützung braucht. Dass man dadurch neue Kunden gewinnt, meinen freilich die wenigsten.

Einige Gründerinnen und Gründer sind auch Mitglieder in Branchenverbänden. Gelegentlich berichtete man in den Interviews von Frauennetzwerken z.B. einem Netzwerk bekannter Unternehmerinnen in einer Großstadt.

Eine Kommunikations- und Lebensberaterin berichtet:

"Es gibt ein kleines, feines Frühstücksnetzwerk mit wirklich gestandenen Unternehmerinnen. Das ist wirklich eins der besten. Und die Idee ist, wirklich eng zusammenzuarbeiten. Das sind glaube ich 50 Mitglieder, die treffen sich einmal im Monat von 9:00 Uhr bis 10:00 Uhr." (0070105W)

Interviewpartner, die über keinerlei Branchenkontakte verfügen, gehören auffällig häufig zu den Abbrechern.

Eine erste Auswertung der Interviews zeigt eine schwache Tendenz: Gründer mit ÜG haben tendenziell mehr Branchenkontakte und bewegen sich häufiger in Netzwerken als Ich-AGler. Wer Branchenkontakte hat, ist zumeist auch besser über seinen Markt und die Konkurrenz informiert.

3.2.3.3 Partner und Mitarbeiter

Insgesamt elf der von sinus Befragten haben sich dazu entschlossen, den Schritt in die Selbstständigkeit gemeinsam mit Partnern zu gehen. Fünf davon gründeten eine GmbH, in der sie und ihre Partner gleichzeitig Gesellschafter und Geschäftsführer sind. Der Grund für die Wahl dieser Gesellschaftsform war die Haftungseinschränkung. Ein Gründer gründete nach einem Jahr der Selbstständigkeit eine GmbH zusammen mit einem ehemaligen Wettbewerber.

Ein Handwerksbetrieb wurde als GbR gegründet, der Kompagnon des befragten Gründers ist Handwerksmeister und somit kann das Unternehmen als Meisterbetrieb firmieren.

In einem anderen Handwerksbetrieb sind beide Ich-AGler Einzelunternehmer, sie akquirieren jeweils eigenständig, verpflichten sich jedoch gegenseitig als Subunternehmer für größere Aufträge.

Die übrigen Gründerinnen und Gründer, die sich gemeinsam mit einem Partner oder einer Partnerin niedergelassen haben, sind "informelle Partnerschaften" eingegangen. Sie haben eine Geschäftsidee gemeinsam entwickelt und realisieren sie jetzt gemeinsam ohne juristische Definition der Partnerschaft.

Grundsätzlich kann angenommen werden, dass partnerschaftlich organisierte Gründungen erfolgversprechender sind als Einzelgründungen, zumal wenn es sich um GmbHs handelt, da in diesen Fällen schon das Stammkapital eine gewisse Unternehmenssubstanz signalisiert. In der Tat sind vier dieser GmbHs Unternehmen, denen sinus besonders gute Erfolgsaussichten prognostiziert (++) . Auf der anderen Seite musste eine ostdeutsche GmbH aus der Versicherungsbranche wegen der schlechten Wirtschaftslage aufgeben. Ein ebenfalls ostdeutscher Gastronomiebetrieb, in welchem der Partner der Gründerin auf Honorarbasis mitgearbeitet hat, musste nach einem halben Jahr liquidiert werden.

Die Vorteile partnerschaftlicher Gründungen werden beschrieben: Man teilt sich die Verantwortung auch in finanzieller Hinsicht, tauscht sich permanent fachlich aus und ist gemeinsam kreativer. Man schätzt die jeweilig ergänzenden Qualifikationen und Qualitäten der Partner und kann dadurch leichter arbeitsteilig vorgehen.

Ein erfolgreicher Kundenbetreuer berichtet:

„Inzwischen ist das Ganze eine GmbH geworden mit noch einem Partner zusammen, den ich auf der Wegstrecke kennengelernt habe. Wir haben also gleiche oder identische Leistungen angeboten mit verschiedenen fachlichen Schwerpunkten und haben uns dann entschlossen, dieses zusammen in der GmbH zu machen.“ (0670110W)

Die ganz überwiegende Mehrheit der Gründerinnen und Gründer aber macht sich ohne Partner selbstständig, wobei das nicht als Ergebnis einer bewussten und freien Entscheidung zu betrachten ist. Die Frage "Partner oder nicht?" stellt sich den meisten Gründern schon deshalb nicht, weil es für sie keinen potenziellen Partner gibt oder weil ihre Geschäftsidee nur eine Person beschäftigen und ernähren kann.

Wie aber steht es um die von Gründern geschaffenen Arbeitsplätze?

Zwölf Befragte beschäftigen weitere Personen, allerdings überwiegend freie Mitarbeiter, die zumeist als Teilzeitkräfte projekt- oder auftragsbezogen eingesetzt werden. Sechs der befragten Unternehmen beschäftigen insgesamt elf festangestellte Mitarbeiter.

Für viele Gründerinnen und Gründer ist die Mitarbeiter-Frage ein Problem: Einerseits will man Mitarbeiter, um sich zu entlasten, andererseits sieht man sich außerstande, längerfristige Arbeitsverträge abzuschließen, weil dies mit zu großen wirtschaftlichen Risiken behaftet wäre.

Einige Gründer berichten davon, dass es speziell für sie schwierig sei, geeignete Mitarbeiter zu finden, weil sie als Person für ihre Kunden "praktisch unersetzlich" seien.

Eine Einzelhändlerin dazu:

„Die Leute, die kommen, die möchten natürlich von uns bedient werden, die wollen, dass wir im Laden sind. Das ist einfach so. Die freuen sich, dass man den Namen kennt, die freuen sich, wenn Sie fragen, wie war ihr Urlaub, wie war dieses, wie war jenes.“ (0050105W)

Zwei Gründer wollten Arbeitslose einstellen, um in den Genuss der von der BA bezahlten Gehaltssubventionierung zu kommen, aber sie hatten Schwierigkeiten, geeignete Mitarbeiter im Arbeitslosenbestand der Agentur zu finden.

Ein IT'ler wusste nicht, welche Rubrik im Informationssystem der Agentur für seine Anforderungen die geeignetste ist:

„Es ist unheimlich schwer, die passende Rubrik zu finden. Wir brauchen System Engineer Consultants, das passt nicht in die Schubladen rein, die man da so findet.“ (0010110W)

Die Mehrzahl der Gründerinnen und Gründer kann sich Personal nicht leisten, weil das weder ihre Auftragslage noch ihr finanzielles Volumen erlauben. Dennoch erklären 14 der Gründer, sie wollen expandieren und in den nächsten zwei bis drei Jahren Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter einstellen. In zwei Fällen haben sich die Gründer das allerdings nicht sehr realistisch erscheinende Ziel gesetzt, spätestens in drei Jahren so viele Angestellte zu haben, dass sie selbst sich nur noch um die Geschäftsleitung und Kundenakquisition kümmern müssten.

Gewagt optimistisch der Betreiber eines Stehcafés:

„Der Laden muss laufen, wir wollen schnell Geld verdienen. Dass wir irgendwann mal Leute reinstellen können und nicht mehr selbst arbeiten müssen.“ (0120110W)

3.2.3.4 Probleme und ihre Lösungen

Neben den schon erwähnten Problemen Kundenakquisition und Kundenpflege sind es vorrangig *Finanzfragen und Liquiditätsprobleme*, die den Gründern zu schaffen machen. Natürlich hängen beide Problemkomplexe eng miteinander zusammen. Was berichten die Gründer dazu in den Gesprächen?

Sie klagen darüber, dass der Zufluss liquider Mittel und die Auftragslage Diskontinuitäten aufweisen, bei denen sie kaum gegensteuern können. Im günstigen Fall wechseln Auftragsflauten und Produktionsengpässe einander ab, im ungünstigen Fall hat das Unternehmen lange Zeit nichts zu tun, was Existenzangst bei nicht wenigen Gründern auslöst. Insbesondere Gründer im Bau- und Baunebengewerbe klagen über die schlechte konjunkturelle Lage, über Auftragsflauten und Auftragsrückgänge.

Viele Gründer berichten, sie erhielten nicht genügend Aufträge, um kostendeckend arbeiten zu können. Bei einigen ist die Finanzdecke inzwischen so knapp, dass sie sogar Schwierigkeiten haben, ihre Krankenkassenbeiträge oder die zur Rentenversicherung zu zahlen. Einige berichten, dass sie auch mit den Umsatzsteuerzahlungen im Verzug seien, sie hätten diese Verpflichtungen nicht berücksichtigt oder zu zahlen "vergessen". Hier drücken sich Mängel im kaufmännischen Know-How aus. Mit solchen Problemen sind offensichtlich Ich-AGler häufiger konfrontiert als Gründer, die das Überbrückungsgeld erhalten.

Einige Beispiele:

- Ein erfolgreicher Kundenbetreuer beklagt die Unsicherheit:

"Und letztendlich ist es immer so, dass gerade zu den Zeiten, wo Sie es halt bräuchten, dann vielleicht gerade mal ein Auftrag nicht kommt und dafür dann, wenn Sie schon einen haben, kommt der zweite auch noch. Das können Sie planerisch nicht einrechnen, das ist das Problem." (0670110W)

- Ein Event-Manager erklärt:

„Das Problem ist, immer so viel Geld zu erarbeiten, dass man seine Kosten decken kann. Also, wenn es wirklich ein Problem gibt, dann ist es das, weil daran hängt im Endeffekt alles. Daran hängt Kreativität, Gesundheit, nervlich vor allen Dingen. Daran hängt eigentlich die komplette Existenz.“ (01901030)

- Ein Gründer, der bereits 2001 Überbrückungsgeld bezog und mit seiner Firma erfolglos blieb, steht nun auch mit seiner Ich-AG kurz vor dem Aus:

"Umsatzsteuernachzahlungen, Umsatzsteuerstrafgeschichten, weil ich die Sachen nicht rechtzeitig eingereicht hatte und solche Dinge spielen da auch eine Rolle. Das ist eben diese mangelnde Schulung, ich bin halt gestartet ausschließlich mit meinem IT-Wissen, aber habe keinerlei Ahnung von unternehmerischer Tätigkeit." (0260110W)

Über Schwierigkeiten, vorliegende Aufträge zu erfüllen oder beim Personaleinsatz berichtet kaum einer der Gründer. Bei guter Auftragslage behilft man sich projekt- oder auftragsbezogen mit freien Mitarbeitern.

Schon schwieriger ist es, für seine Produkte oder Dienstleistungen angemessene Preise zu realisieren. Die Westdeutschen Gründer sagen i.d.R., sie bekämen diese Preise bezahlt, ihre Preise, Verdienste und Produkte seien „branchenüblich“ kalkuliert. (Einige berichten allerdings, dass sie zu *Beginn* ihrer Selbstständigkeit damit Probleme hatten, sie wussten nicht, wie man nach kaufmännischen Regeln "richtig" kalkuliert.)

Insbesondere in Ostdeutschland ist es für die Befragten häufig schwierig bis unmöglich, für die von ihnen angebotenen Leistungen einen angemessenen oder zumindest kostendeckenden Preis zu erhalten. Sie klagen öfter als im Westen über die schlechte konjunkturelle Lage, die Probleme, die ihnen die "Billig-Konkurrenz" mache (insbesondere in den Baubranchen), aber auch über Käuferzurückhaltung. Dies führe dazu, dass die erzielbaren Preise die Kosten nicht mehr decken. Einige Gründer kämpfen deswegen ums Überleben, einige von ihnen haben ihre Firma deswegen wieder abgemeldet. Ein Bereich, in dem auffällig häufig über "Preis-Drückerei" berichtet wird, sind die Hausmeisterservices und auch die Schreibbüros. Schließlich erweist sich, dass im Westen durchaus noch verkäufliche „exotische Produkte“ in Ostdeutschland wegen der geringeren Kaufkraft kaum nachgefragt werden.

Eine Reiseleiterin berichtet von hartem Preis-Dumping:

"Es hat Kollegen gegeben, die haben für 35,- Euro pro Tag gearbeitet, was mir völlig unverständlich ist. Denn wenn ich zehn Arbeitsstunden am Tag rechne, kann ich von 27,- Euro, wenn wir die Mehrwertsteuer abziehen, nicht leben. Ich habe meine laufenden Kosten, das rechnet sich nicht für mich." (02902030)

Ein Journalist schildert seine Erfahrungen in den neuen Ländern:

"Da hatte ich eine Gerichtsgeschichte in Görlitz. Das ist eine Stunde Fahrt von Dresden. Und da habe ich in den 12 Stunden, in denen ich unterwegs war, glatte 30,- Euro umgesetzt. Es war eine Bezahlung nach Zeilen, geplant war ein 70-Zeiler, das wären dann immerhin 70,-Euro gewesen. Aber der wurde dann runtergekürzt auf 30 und dementsprechend habe ich nur 30,- Euro gekriegt." (0320210W)

Versicherungsmakler und Finanzdienstleister haben weniger das Problem, angemessene Preise für bestimmte Leistungen zu erzielen, da sie auf fester Provisionsbasis arbeiten. Für diese Gruppe von Selbstständigen ist das Hauptproblem, überhaupt (neue) Kunden zu finden.

Ein weiteres großes Problem, das vor allem, aber nicht nur, in den Gesprächen in Ostdeutschland zur Sprache kommt, ist die schlechte Zahlungsmoral vieler Kunden. Rechnungen werden oft monatelang nicht bezahlt und damit geraten viele der Gründer in große Bedrängnis. Von den Abbrechern berichten sehr viele, dieses Problem sei der Hauptgrund für das Scheitern ihrer Unternehmung gewesen. Wenn noch vorhanden, greifen die Gründer auf ihre finanziellen Reserven zurück oder auf die Unterstützung

von Angehörigen. Vereinzelt vertritt man in den neuen Ländern die Ansicht, es müsse ein Gesetz geben, das die Kunden zur Zahlung zwingt.

Ein Abbrecher aus der Baubranche:

"Das Problem lag ausschließlich bei der Zahlungsmoral. Wenn der Auftraggeber nicht zahlt, können Sie auch nicht in Vorleistung gehen. Sie dürfen aus einem Gebäude nichts wieder abbauen, auch wenn Sie das Material bezahlt haben und kein Geld dafür bekommen. Das kann nicht in Ordnung sein. Wenn Sie es doch tun, haben Sie sofort einen Prozess wegen Hausfriedensbruch und Diebstahl am Hals, das ist schon vom Gesetzgeber her ein organisierter Betrug." (03402020)

Sonstige Schwierigkeiten und Probleme, von den Gründerinnen und Gründer berichten:

- Einige leiden darunter, dass sie keine Ansprechpartner haben, mit denen sie sich über ihre Erfahrungen und Probleme austauschen können.
- Vor allem Frauen berichten gelegentlich von "Motivationsproblemen". Sie besuchen, wenn möglich, Seminare, in welchen sie lernen, wie sie mit ihren Motivationsdefiziten umgehen können; sie versuchen sich dort angesichts von Fehlschlägen oder Misserfolgen gegenseitig wieder "aufzumuntern".
- Manche berichten, dass es für sie schwierig sei, sich ihre Zeit selbst einzuteilen und sie sinnvoll zu nutzen. Man ist zwar als neuer Selbstständiger im Prinzip froh über seine größere Zeitsouveränität, andererseits hat diese bei schlechter Auftragslage aber auch verunsichernde Effekte.

Ein Finanzberater, der seit 16 Jahren in dieser Branche tätig ist, beklagt sich über zu viel Freizeit:

"Wenn man es vorher gewohnt ist, so um die 50 Wochenstunden zu arbeiten und dann hat man auf einmal sehr viel Freizeit. Ich sage mal einfach, unfreiwillig sehr viel Freizeit, ganz einfach, weil keine Kunden da sind und man nicht richtig ausgelastet ist. Das belastet mich." (0630209W)

Ein Problem, das hin und wieder erwähnt wird, ist die Frage der sozialen Absicherung.

Die Mehrheit der Gründerinnen und Gründer ist privat krankenversichert, davon ist ein großer Teil mit der Existenzgründung aus Kostengründen von der gesetzlichen in die private Krankenkasse gewechselt. Hierzu hätte man sich eine unabhängige Beratung gewünscht. Ebenfalls die Mehrzahl hat eine private Lebensversicherung als Altersvorsorge.

4 Erfolgreiche, gescheiterte und scheiternde Gründer – wer sind sie?

Im folgenden wird versucht, aus den von sinus mit Gründern und Abbrechern geführten Gesprächen ein erstes vorläufiges Resümee unter dem Gesichtspunkt *Erfolgschancen* und *Gründe für den Erfolg und das Scheitern* zu ziehen.

Wie erwähnt, waren von den Gesprächspartnern zum Zeitpunkt der Interviews 17 Abbrecher (13 Männer und 4 Frauen). Sie hatten ihre berufliche Selbstständigkeit bereits wieder aufgegeben bzw. aufgeben müssen. Von den 54 Gründern, Personen also, die zum Zeitpunkt des Interviews immer noch beruflich selbstständig arbeiteten, waren 34 Männer und 20 Frauen.

Nach der inhaltlichen Auswertung der qualitativen Leitfaden-Interviews wurde bei sinus der Versuch unternommen, die *Entwicklungschancen jeder einzelnen Gründung* abzuschätzen. Dabei wurden auch die notierten persönlichen Eindrücke der Interviewer über ihre Gesprächspartner berücksichtigt. Die Chancenbeurteilung durch sinus war fünffach abgestuft:

• ++	= sehr positive] Entwicklungschancen
• +	= positive	
• -	= eher negative	
• --	= negative	
• ---	= keine! "Abbrecher"	

Für die Gesamtheit der interviewten Gründer/innen ergibt sich folgendes Bild:

- Positive bis sehr positive Entwicklungschancen: Etwas mehr als die Hälfte der Befragten
- (Eher) geringe Entwicklungschancen: Etwas mehr als ein Fünftel der Befragten
- Gründung bereits fehlgeschlagen ("Abbrecher"): Fast jede vierte Gründung

Wie die nachstehende Tabelle zeigt, führt das Rating von sinus dazu, dass den interviewten Ich-AG'lern bessere Entwicklungschancen eingeräumt werden, als den ÜG-Geförderten. Aus der Gruppe der nicht geförderten (ehemaligen) Gründer (insgesamt sieben) werden zwei Gründungen sehr gute Entwicklungschancen zugebilligt und zwei dieser Gründungen waren bereits wieder abgebrochen worden.

sinus-Rating zu den Erfolgchancen von Gründungen

		Gesamt		Förderung BA		
		abs.	%	ÜG abs.	ExGZ abs.	Keine abs.
Gründer						
	++	15	21 %	5	8	2
	+	23	32 %	12	10	1
	-	10	14 %	8	1	1
	--	6	9 %	3	2	1
Abbrecher						
	---	17	24 %	9	6	2
		71	100 %	37	27	7

Von den 15 Gründungen mit mutmaßlich *sehr guten Entwicklungschancen* kamen aus den Branchen...

- Unternehmensbezogene Dienstleistungen 3
- Sonstige Dienstleistungen 2
- Handel 2
- Kommunikation / Medien 2
- Handwerk 2
- Finanzdienstleistungen / Versicherungen 1
- Informatik / IT 1
- Gastronomie 1

Sechs aus dieser Gruppe sind Frauen und neun männliche Gründer.

Bemerkenswert erscheint zunächst, dass sich in der Gruppe niemand befindet, der im Bau oder Baugewerbe gegründet hat. Andererseits: Die in der Gruppe am häufigsten vertretene Branche (unternehmensbezogene Dienstleistungen) ist keine unstrittige Erfolgsbranche der befragten Gründer – sie weist auch (sehr) negativ beurteilte Gründungen auf.

Was ist also nach den Einschätzungen des Instituts an den sehr positiv beurteilten Gründungen auffällig?

- Durchgängig lassen die Interviews erkennen, dass diese Gründerinnen und Gründer ihr Unternehmen sehr konkret und sorgfältig konzipiert und geplant haben. Die meisten von ihnen haben einen Geschäftsplan *vor* der Gründung erarbeitet und viele erklären auch, sie halten sich daran, sie nutzen ihn als wichtiges Kontrollinstrument.

- Die sehr positiv Beurteilten sind kontaktfähige und kontaktfreudige Gründer – sie berichten, dass sie dies eigentlich schon vor ihrer Selbstständigkeit gewesen sind. Sie haben auffällig oft bereits Kunden in ihre gegründete Firma "mitgebracht".
- Sie verfügen über langjährige Branchenerfahrungen und haben fast alle in der Branche gegründet, in der sie bereits vorher als abhängig Beschäftigte tätig gewesen sind. Entsprechend verfügen sie über (sehr) gute Marktinformationen.
- In den Gesprächen verraten sie Engagement und ihre Freude an der Selbstständigkeit. Sie blicken in aller Regel selbst optimistisch in die Zukunft ihrer Gründung.

Wer sind die gescheiterten Gründer?

17 "Abbrecher" wurden bislang von sinus-Mitarbeitern interviewt.

Von diesen Abbrechern gründeten in die Branchen

- | | |
|---|---|
| • Handel | 3 |
| • Finanzdienstleistungen / Versicherungen | 3 |
| • Bau / Baunebengewerbe | 3 |
| • Unternehmensbezogene Dienstleistungen | 2 |
| • Informatik / IT | 2 |
| • Gastronomie | 2 |
| • Kommunikation / Medien | 1 |
| • Sonstige Dienstleistungen | 1 |

Auch hier zeichnet sich kein eindeutiges Branchenprofil ab, wenn auch in der Baubranche sich unübersehbar die Gründer mit schlechten Chancen häufen – die Gründungsbranchen Finanzdienstleistungen und Handel weisen eine vergleichsweise ausgewogene Chancenverteilung auf. Die Inhalte der Gespräche mit den Abbrechern deuten vor allem auf folgendes:

- Auffällig viele unter ihnen beendeten ihre Geschäftstätigkeit nach sechs Monaten, d.h. nach Ablauf der BA-Förderung. Dies deutet darauf, dass sich unter ihnen vergleichsweise viele befinden, die es mit der "Gründung" nicht sehr ernst nahmen, sondern vermutlich zu den Scheingründern zu rechnen waren.
- Die Gespräche lassen i.d.R. kein überzeugendes Gründungskonzept erkennen, kaum einer hat eine ernsthafte Kostenkalkulation oder Kostenschätzung vor der Gründung erstellt.

- Die Abbrecher berichten, dass sie Kundenakquisition vernachlässigt haben oder dabei erfolglos geblieben sind.
- In den Gesprächen wird deutlich, dass die Abbrecher ihre Gründung häufig überstürzt und/oder impulsgesteuert/unüberlegt betrieben haben.
- Die meisten von ihnen verzichteten auf eine Beratung durch Experten.
- Mehr als andere klagen sie über die Konkurrenz, die ihnen zu schaffen gemacht habe und/oder es ist offensichtlich, dass ihnen im Grunde jeglicher Marktüberblick gefehlt hat.

Sechs der mit Gründern geführten Gespräche fallen in die Gruppe "negative Chancenbeurteilung" (→)

- Ihnen ist gemeinsam, dass sie alle in Branchen gegründet haben, innerhalb derer sie zuvor nicht beruflich tätig gewesen sind.
- Auffällig für diese Gruppe ist auch, dass sie angesichts der schlechten Geschäftsentwicklung zu Umstrukturierungen in ihrem Leistungs- oder Warenangebot tendieren. Dabei vermitteln sie in der Regel den Eindruck, dass diese Neuorientierung nicht überlegt erfolgte, sondern eher spontanen Eingebungen zuzuschreiben ist.
- Ihre schlechte Situation ist fast allen bewusst, sie wissen, dass sie zu wenig Aufträge und Kunden akquirieren, aber sie sehen sich außer Stande, diesem oft auch in ihrer Person liegenden Manko konstruktiv zu begegnen.

Schlussbemerkung: Die Chancenbeurteilungen durch sinus berücksichtigen Gesamteindrücke aus den Interviews und Interviewereinstufungen. Für die zweite Untersuchungsphase ist vorgesehen, diese Einstufungen noch einmal zu überprüfen. Es ist davon auszugehen, dass zumindest in einigen Fällen sinus "falsch" geurteilt hat. Es wird zu prüfen sein: warum?

Jetzt ist schon in einem Fall zu konstatieren, dass ein von sinus prognostizierter "sicherer Fehlschlag" aller Voraussicht nach nicht eintreten wird. Die so beurteilte Gründerin verweist inzwischen auf eine durchaus hoffnungsvolle Geschäftsentwicklung.

**Teil IV:
Mikroökonomische Analysen
(DIW)**

Bericht 2005

**Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der
Vorschläge der Hartz-Kommission**

**Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente
Modul 1e: Existenzgründungen**

BMWA-Projekt: 20/04

Projektlaufzeit: 1. September 2004 bis 30. Juni 2006

Projektleitung: Dr. Marco Caliendo und Prof. Dr. Viktor Steiner

Projektbearbeitung: Hans J. Baumgartner

Projektassistenz: Gert Dreiberg, Daniela Glocker,
Nicole Scheremet, Dagmar Svindland

F o r s c h u n g s v e r b u n d



Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB)



Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung (DIW)

SINUS

sinus Gesellschaft für Sozialforschung
und Marktforschung mbH



Alexander Kritikos (Gesellschaft für
Arbeitsmarktaktivierung GfA)



infas Institut für angewandte
Sozialwissenschaft GmbH

Berlin, den 30. Juni 2005

Inhalt

1	Einleitung.....	343
2	Analyse der Förderung durch Überbrückungsgeld für die Eintrittskohorten 2000-2002.....	344
2.1	Datengrundlagen.....	345
2.2	Struktur der Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen.....	347
2.3	Matchingverfahren	351
2.3.1	Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit	351
2.3.2	Matchingqualität.....	357
2.3.2.1	Vergleichbarkeit der Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen.....	357
2.3.2.2	Standardisierter Bias	359
2.4	Erfolgskriterien.....	361
2.5	Ergebnisse.....	363
2.5.1	Effekte für die Hauptgruppen	365
2.5.2	Effekte für die Untergruppen.....	371
2.6	Zusammenfassung	374
3	Analyse der Befragungsdaten.....	376
3.1	Datengrundlagen, Konzept und Aufbereitung der Stichprobe	376
3.1.1	Konzept und Aufbereitung der Stichprobe	376
3.1.2	Erste deskriptive Auswertungen.....	378
3.1.3	Vorbereitung der CATI – Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit.....	383
3.1.4	Realisierte Stichprobe im CATI	385
3.2	Deskriptive Auswertung der Befragungsdaten.....	386
3.2.1	Gründungsbeschreibung von ÜG- und ExGZ-Teilnehmer/innen.....	386
3.2.1.1	Nachhaltigkeit der Existenzgründung	386
3.2.1.2	In welchen Branchen machen sich ÜG- und ExGZ-Empfänger selbständig?.....	387
3.2.1.3	Erfahrungen, Motive und Vorbereitung der Gründung.....	389
3.2.1.4	Start- und Eigenkapital.....	391
3.2.1.5	Gründe für die gewählte Fördervariante und Zufriedenheit mit der Betreuungsintensität	392
3.2.1.6	Einkommensentwicklung und Mitarbeiter	393
3.2.2	Abbrecheranalyse	395
3.3	Kausalanalysen.....	398
3.3.1	Wahl der Förderalternative: Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss?..	398
3.3.2	Allgemeine Wirkungen am Arbeitsmarkt.....	405
3.3.2.1	Effekte in den Hauptgruppen	408
3.3.2.2	Effekte in den Untergruppen	411
3.3.2.3	Zwischenfazit Integration in den Arbeitsmarkt.....	417
3.3.3	Erfolgsdeterminanten für das Fortbestehen der Selbständigkeit	418
3.3.4	Ergebnisvariable – Relative Einkommensentwicklung	429

4	Effizienzanalyse.....	435
4.1	Ablauf der Effizienzanalyse	436
4.2	Ergebnisse der Effizienzanalyse.....	437
4.3	Zusammenfassung	440
5	Zusammenfassung, Fazit und Ausblick	442

1 Einleitung

In diesem vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) bearbeiteten Kapitel werden der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) und das Überbrückungsgeld (ÜG) im Hinblick auf Effektivität und Effizienz analysiert. Dabei werden zwei zentrale Erfolgskriterien berücksichtigt und ausgewertet. Aus arbeitsmarktpolitischer Perspektive ist das erste Erfolgskriterium die Integration in den Arbeitsmarkt im Sinne von Nicht-Arbeitslosigkeit bzw. regulärer Beschäftigung, auch wenn die Gründungsförderung darauf selbstverständlich nicht direkt abzielt. Diese Integration kann im Prinzip auf Basis der Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit (BA) evaluiert werden. Als zweites Kriterium wird die Nachhaltigkeit der Gründungen, d.h. der individuelle Verbleib der Geförderten in Selbständigkeit herangezogen, der nur durch eine Zusatzerhebung erfasst werden konnte. In dieser Zusatzerhebung wurden jeweils 3.000 Teilnehmer/innen an beiden Programmen befragt, wobei neben dem aktuellen Status der Individuen u.a. auch vertiefende Informationen zur selbständigen Tätigkeit, zur Gründungsmotivation und zur Vorbereitung der Gründung erfragt wurden.

Dementsprechend gliedert sich dieses Kapitel in drei Teile. In Kapitel IV.2 untersuchen wir den Integrationserfolg von Überbrückungsgeld für die Eintrittskohorten 2000 bis 2002 auf Basis der Prozessdaten der BA. Eine 80-Prozentstichprobe aller Teilnehmer/innen aus diesem Zeitraum erlaubt uns, regionale, geschlechtsspezifische und individuelle Effektheterogenitäten zu berücksichtigen. Dabei unterscheiden wir vier aus der BA-Statistik abgeleitete Erfolgskriterien, d.h. „Nicht-Arbeitslosigkeit“ und „Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ jeweils mit und ohne Berücksichtigung von Folgeförderungen. Kapitel IV.3 widmet sich den erhobenen Befragungsdaten für Teilnehmer/innen an ÜG und ExGZ. Untersuchungsgegenstand ist dabei eine repräsentative Stichprobe aller Teilnehmer/innen aus dem 3.Quartal 2003. Dabei präsentieren wir zunächst einige erste deskriptive Ergebnisse zu den erfolgten Gründungen von ÜG- und ExGZ-Teilnehmer/innen, bevor wir im Rahmen von Kausalanalysen vier Themen untersuchen. An erster Stelle wird analysiert, welche Merkmale von potentiellen Gründern für die Wahl zwischen ÜG und ExGZ entscheidend sind, bevor wir für beide Programme die Integrationswirkungen in den allgemeinen Arbeitsmarkt analysieren. Daran anschließend wird untersucht, welche Determinanten für den Erfolg der Gründungen verantwortlich sind und welche Wirkung die Programme im Hinblick auf die Einkommenssituation der Teilnehmer/innen haben. In Kapitel IV.4 wird auf Grundlage der Effektivitätsanalyse zusätzlich die monetäre Effizienz beider Programme analysiert.

Insbesondere für den ExGZ sind sowohl die Effizienzanalyse als auch die Effektivitätsanalyse vor dem Hintergrund zu sehen, dass die Förderung für den Großteil der Individuen nach wie vor andauert. Eine abschließende Bewertung des Instruments ist somit erst nach Auslaufen der individuellen Förderung möglich. Dadurch, dass wir uns im ersten Bericht auch auf die Eintritte aus dem 3.Quartal 2003 konzentrieren mussten, sind auch noch keine Aussagen über evtl. Änderungen in der Teilnehmer/innen-Struktur in Folge der „Hartz-IV“-Einführung zum 1.1.2005 möglich. Dies wird im zweiten Bericht zu untersuchen sein.

2 Analyse der Förderung durch Überbrückungsgeld für die Eintrittskohorten 2000-2002

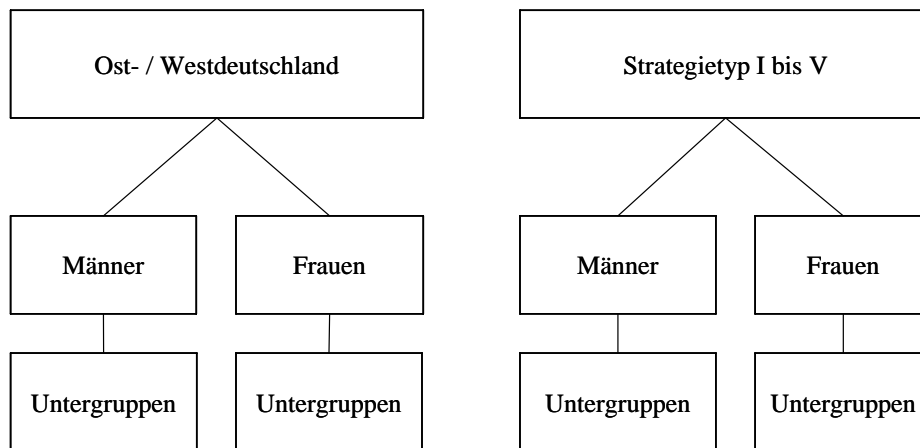
„Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer selbständigen, hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden oder vermeiden, haben zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung in der Zeit nach der Existenzgründung Anspruch auf Überbrückungsgeld“ (§57(1) SGB III). Ob dieses Instrument der aktiven Arbeitsmarktpolitik erfolgreich ist, soll in diesem Kapitel untersucht werden. Auf Basis der Daten der Integrierten Erwerbsbiographie (IEB) werden geförderte Existenzgründer/innen hinsichtlich ihrer Eingliederung in den ersten Arbeitsmarkt sowie des Ausbleibens einer erneuten Arbeitslosigkeit analysiert. Dieses ergibt sich, weil nicht bekannt ist, wie sich eine geförderte Person ohne die Maßnahmenteilnahme entwickelt hätte (kontrafaktische Situation). Zur Lösung dieses Problems wird im Folgenden ein Matchingverfahren verwendet, d.h. es wird zu jedem/r Teilnehmer/in ein „statistischer Zwilling“ gesucht, der in allen relevanten beobachtbaren Charakteristika möglichst ähnlich ist, jedoch keine ÜG-Förderung in Anspruch genommen hat.

Bei der Analyse wird ein besonderes Augenmerk auf die sogenannte Effektheterogenität gelegt, d.h. es wird nicht unterstellt, dass es nur einen durchschnittlichen Effekt für alle geförderten Existenzgründungen gibt. Im Sinne des ‚Gender Mainstreaming‘ führen wir alle Analysen zu den verschiedenen Einzelaspekten getrennt nach Geschlecht durch. Zudem unterscheiden wir auch regional und zwar zum einen in Ost- und Westdeutschland, zum anderen in die fünf Strategietypen¹ der Bundesagentur für Arbeit (vgl. Blien et al 2004). Neben dieser geschlechtlich und regional getrennten Untersuchung des Fördererfolgs – den wir im Folgenden als Haupteffekt bezeichnen – definieren wir weitere Untergruppen², d.h. es wird neben dem durchschnittlichen „Haupteffekt“ z.B. für westdeutsche Frauen auch der Effekt für westdeutsche Frauen einer bestimmten Alterskategorie analysiert. Die Abbildung 1 stellt dieses Untersuchungsdesign graphisch dar.

Eine Beschreibung der IEB-Daten sowie eine Diskussion der aufgetretenen Datenprobleme und deren Lösung folgt im nächsten Abschnitt, bevor in 2.2 die Struktur der Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen beschrieben wird. Hierdurch wird deutlich, dass sich Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen hinsichtlich ihrer beobachteten Charakteristika z.T. sehr deutlich unterscheiden. Das Matchingverfahren, das in Abschnitt 2.3 diskutiert wird, bereinigt diesen Unterschied, sodass Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen miteinander verglichen werden können. Die für den Vergleich herangezogenen Erfolgskriterien werden in Abschnitt 2.4 definiert und in Abschnitt 2.5 analysiert. Abschnitt 2.6 zieht ein erstes zusammenfassendes Fazit.

¹ Die Strategietypen der Bundesagentur für Arbeit sind: Typ I: Bezirke in Ostdeutschland mit dominierendem Arbeitsplatzdefizit; Typ II: Großstädtisch geprägte Bezirke vorwiegend in Westdeutschland mit hoher Arbeitslosigkeit; Typ III: Mittelständische und ländliche Gebiete in Westdeutschland; Typ IV: Zentren in Westdeutschland mit günstiger Arbeitsmarktlage und hoher Dynamik; Typ V: Bezirke in Westdeutschland mit guter Arbeitsmarktlage und hoher Dynamik.

² Wir untersuchen folgende Untergruppen: acht Alterskategorien, Familienkontext (alleinlebend/verheiratet), fünf Schulabschlüsse, fünf Qualifikationskategorien, gesundheitliche Einschränkung (ja/nein), Staatsangehörigkeit (deutsch/nichtdeutsch) sowie sechs Kategorien für die Dauer der Arbeitslosigkeit.

Abbildung 1: Untersuchungsdesign

Untergruppen: Alter, Vorherige Arbeitslosigkeitsdauer, Schulabschluss, Qualifikation, Nationalität, Familienkontext

2.1 Datengrundlagen

In diesem Kapitel werden die Eintritte in Überbrückungsgeld (ÜG) zwischen dem 1. Januar 2000 und 31. Dezember 2002 mikroökonomisch analysiert. Die Datengrundlage für diese Untersuchung sind die Integrierten Erwerbs-Biographien (IEB), die als Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit vorliegen. Die IEB-Daten fassen vier Datenquellen zusammen: die Beschäftigten-Historik (BeH), die Leistungsempfänger-Historik (LeH), die Maßnahme-Teilnahme-Gesamtdatenbank (MTG) und die Statistik zum Status der Arbeitssuchenden aus dem Bewerberangebot (ASU/BewA). Aus den IEB-Daten wurde für jeden der 36 Monate zwischen Januar 2000 und Dezember 2002 aus allen ÜG-Eintritten eine 80% Teilstichprobe gezogen. Diese Teilstichprobe wurde durch eine Stichprobe von Arbeitslosen ergänzt, die in dem jeweiligen Monat nicht in ÜG eingetreten sind (Kontrollgruppe). Hierbei wurden für jede/n Teilnehmer/in die zwanzigfache Anzahl an Kontrollpersonen im jeweiligen Monat gezogen. Um eine möglichst gute Vergleichbarkeit zwischen Teilnehmer- und Kontrollgruppe zu gewährleisten, wurde bei der Ziehung der Kontrollgruppe nach den folgenden Merkmalen geschichtet: Geschlecht, regionale Zugehörigkeit, Alter und Dauer der Arbeitslosigkeit.

Bei der Konsistenzüberprüfung der IEB-Daten stellte sich heraus, dass sich einige Arbeitslose der Kontrollgruppe zu einem späteren Zeitpunkt mit einer Förderung durch Überbrückungsgeld selbständig gemacht haben. Dies kommt dadurch zu Stande, dass eine Person sehr wohl z.B. für den März 2000 eine Kontrollperson sein kann, aber dennoch z.B. im September 2002 eine geförderte Gründung tätigt. Dies würde jedoch dazu führen, dass die gleiche Person, sowohl Teilnehmer/in als auch Nichtteilnehmer/in wäre und somit die Ergebnisse u.U. erheblich verzerren würde. Nichtteilnehmer/innen, die auch als Teilnehmer/innen gezogen wurden, sind deshalb aus der Gruppe der Nichtteilnehmer/innen gelöscht. Die zweite Datenbereinigung bezieht sich auf die Mehrfachziehung von Nichtteilnehmern/innen. Bei der Ziehung eines Arbeitslosen für die Kontrollgruppe wurde nicht darauf konditioniert, ob sie/er bereits einmal gezogen wurde. Von den mehrfach gezogenen Nichtteilnehmer/innen wurden deshalb durch eine Zufallsauswahl alle bis auf eine/n Nichtteilnehmer/in gelöscht.

Nach diesen Bereinigungen stehen insgesamt 2.918.881 Nichtteilnehmer/innen 238.898 Teilnehmer/innen der Eintrittskohorten 2000, 2001 und 2002 gegenüber. Die Tabellen C.2.1-C.2.42 im Anhang zeigen die Anzahl der Beobachtungen in den jeweiligen Eintrittskohorten getrennt nach Geschlecht und regionaler Zugehörigkeit. Exemplarisch ist die Anzahl der Beobachtungen für Ost- und Westdeutschland sowie die fünf Strategietypen der Bundesagentur für Arbeit in Übersicht 1 aufgeführt. Für die Eintrittskohorte 2000 stehen z.B. in Ostdeutschland 16.973 männlichen Teilnehmern 213.578 Nichtteilnehmer gegenüber. Die weibliche Untersuchungspopulation ist dagegen mit 7.489 Teilnehmerinnen und 113.863 Nichtteilnehmerinnen nur etwa halb so umfangreich. Für Westdeutschland sind zwar insgesamt sowohl für Frauen als auch für Männer mehr Personen beobachtet, doch zeigt sich hier, dass für weibliche Teilnehmer (11.958) nur etwa ein Drittel der Beobachtungen zur Verfügung stehen als für männliche Teilnehmer (31.117). Die Tabelle zeigt auch die Anzahl der Beobachtungen in den jeweiligen Strategietypen, die z.T. stark variieren. So gründeten 2000 im Strategietyp IV nur 1.776 Frauen eine geförderte Existenz. Hingegen gründeten im Strategietyp I – der sich weitgehend mit Ostdeutschland deckt – 6.036 Frauen eine geförderte Selbständigkeit.

Übersicht 1: Auszählung der Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit für Ost- und Westdeutschland

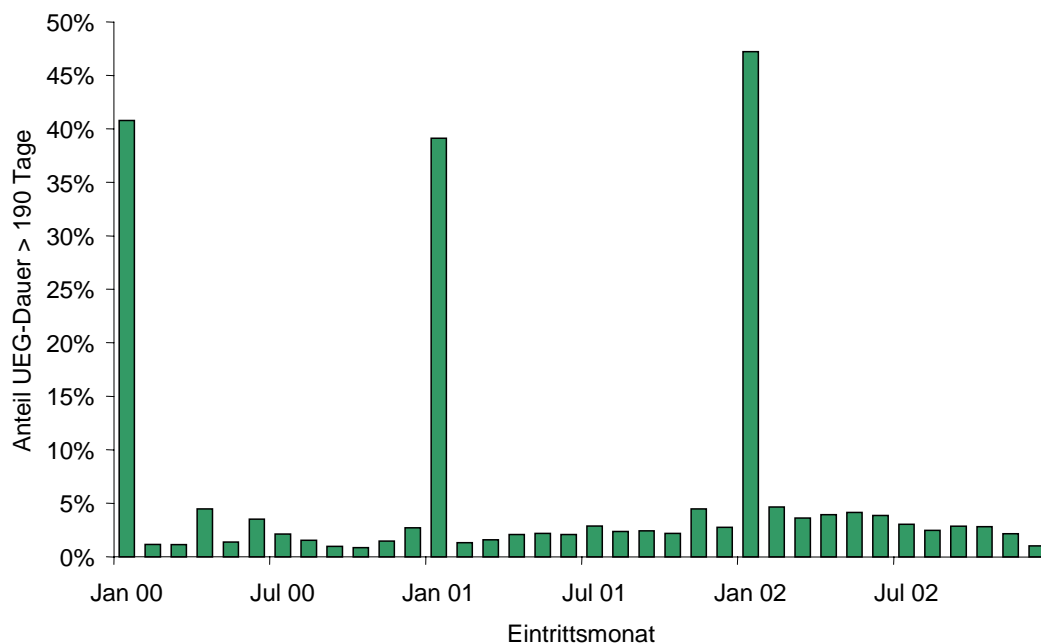
	2000		2001		2002	
	Teilnehmer	Nichtteilnehmer	Teilnehmer	Nichtteilnehmer	Teilnehmer	Nichtteilnehmer
Ostdeutschland						
Männer	16.973	213.578	19.063	227.506	19.702	232.141
Frauen	7.489	113.863	8.627	120.793	9.444	126.257
Westdeutschland						
Männer	31.117	377.185	34.840	390.922	47.853	504.985
Frauen	11.958	182.042	13.379	191.032	18.453	238.577
Strategietyp I						
Männer	13.419	169.162	14.939	177.800	14.663	174.015
Frauen	6.036	92.573	6.822	97.334	7.060	97.064
Strategietyp II						
Männer	10.099	130.454	11.968	140.492	15.408	173.221
Frauen	4.007	60.969	4.707	65.669	6.526	84.693
Strategietyp III						
Männer	12.114	148.462	13.091	150.915	17.853	188.738
Frauen	4.343	68.363	4.825	71.067	6.439	83.784
Strategietyp IV						
Männer	3.674	44.957	4.388	49.413	6.599	69.887
Frauen	1.776	25.623	2.030	26.697	2.996	36.416
Strategietyp V						
Männer	8.784	97.728	9.517	99.808	13.032	131.265
Frauen	3.285	48.377	3.622	51.058	4.876	62.877

Der Datensatz bietet detaillierte Informationen zu den soziodemographischen und qualifikatorischen Merkmalen der Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen sowie ihrer Arbeitsmarkthistorie und regionalen Zugehörigkeit. Welche Merkmale für die Untersuchung herangezogen werden, ist in Kapitel 2.2 genauer beschrieben. Es sei jedoch noch darauf hingewiesen, dass für die Analyse nur jene Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen verwendet werden können, für die alle Variablen beobachtet sind, d.h. die in keiner der Variablen einen fehlenden Wert vorweisen. Dies führt dazu, dass einige der Beobachtungen nicht für die Untersuchung verwendet werden können. Allerdings ist der Datenverlust mit rund einem Prozent recht gering. Die Tabelle C.2.13 zeigt z.B., dass von den 13.419 männlichen Teil-

nehmern des Strategietyps I der Eintrittskohorte 2000 13.168 keine fehlenden Werte vorweisen. Somit geht nur knapp ein Prozent der Beobachtungen verloren.

Obgleich Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III für sechs Monate gezahlt wird, spiegelt der Datensatz die sechsmonatige Dauer des Überbrückungsgeldbezuges nicht zwangsläufig wieder. Nur 87,3 Prozent der ÜG-Eintritte bezogen Überbrückungsgeld für ca. 6 Monate.³ 4,7 Prozent der Teilnehmer/innen entschlossen sich für eine kürzere Bezugszeit und 8,0 Prozent bezogen laut Datensatz für mehr als sechs Monate Überbrückungsgeld. Die Abbildung 2 zeigt, dass sich die fehlerhaften, d.h. länger als sechsmonatigen Überbrückungsgeldbezüge am Jahresanfang übermäßig häufen. Über 40 Prozent der Januareintritte bezogen laut Datensatz für länger als sechs Monate Überbrückungsgeld. Da dies offensichtlich auf einen strukturellen Eingabefehler in den Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit zurückzuführen ist (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2004, S. 40), werden alle Überbrückungsgeldbezüge von länger als sechs Monaten auf sechs Monate limitiert.

Abbildung 2: Anteil von Teilnehmer/innen mit einer ÜG-Dauer von mehr als 190 Tagen



2.2 Struktur der Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen

Eine erste deskriptive Darstellung der verschiedensten Charakteristika der ÜG-Empfänger/innen sowie jenen Arbeitslosen, die nicht an dieser Maßnahme teilnahmen bieten die Tabellen C.3.1-C.3.6 im Anhang. Die Beobachtungen werden getrennt nach Geschlecht sowie der regionalen Zugehörigkeit untersucht. Zur Unterscheidung der regionalen Zugehörigkeit wird in den Tabellen C.3.1-C.3.3 nach Ost- und West-

³ Der Datensatz zeigt die Bezugsdauer in Tagen. Für diese Auszählung wurde eine Toleranz von ± 10 Tagen gewählt. Also eine Bezugsdauer von 170 bis 190 Tagen.

deutschland unterschieden und in den Tabellen C.3.4-C.3.6 nach den fünf Strategietypen der Agentur für Arbeit (vgl. Blien et al 2004). Fast alle Merkmalsausprägungen sind Indikator- bzw. kategoriale Variablen. Daher geben die dargestellten Ausprägungen den relativen Anteil der Population in diesen Kategorien wieder. Für die wenigen stetigen Variablen sind sowohl deren Maxima und Minima als auch deren Standardabweichungen abgebildet. Im Folgenden wird auf die einzelnen Merkmalsausprägungen genauer eingegangen.

Soziodemographische Merkmale

Hinsichtlich der Alterskategorien lässt sich kein Unterschied zwischen den Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen feststellen. Dies ist nicht weiter verwunderlich, da bei der Stichprobenziehung das Alter ein Schichtungsmerkmal war. Ostdeutsche Teilnehmer/innen sind relativ häufiger in den unteren Alterskategorien anzutreffen. So sind z.B. 10,2 (17,3) Prozent der ostdeutschen Teilnehmer der Eintrittskohorte 2000 18-24 (25-29) Jahre alt, hingegen betrug deren Anteil in Westdeutschland nur 5,2 (13,3) Prozent. Auch bei den weiblichen Überbrückungsgeldbeziehern lässt sich dieser Unterschied feststellen, wenn auch nicht so ausgeprägt. Vergleicht man die Altersunterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland, so zeigt sich für die Eintrittskohorte 2002 ein Regionalunterschied von 10,1 (6,3) Prozent der 18-24 jährigen männlichen Teilnehmer Ostdeutschlands (Westdeutschlands) und ein geringerer Regionalunterschied für die weiblichen Teilnehmer von 8,2 (5,8) Prozent in Ostdeutschland (Westdeutschland).

Unter den männlichen Teilnehmern finden sich deutlich mehr Personen, die entweder verheiratet sind oder in einer häuslichen Gemeinschaft wohnen als unter den weiblichen Teilnehmern. 2002 waren z.B. 48 Prozent der Nichtteilnehmer in den westlichen Bundesländern verheiratet, hingegen betrug deren Anteil bei den westdeutschen Teilnehmern 54,1 Prozent und war somit etwas höher (Tabelle C.3.3 im Anhang). Für die weibliche Untersuchungspopulation zeigt sich ein anderes Bild. Hier finden sich mit 44,2 Prozent deutlich weniger verheiratete Personen unter den weiblichen Teilnehmern als unter den weiblichen Nichtteilnehmern (59,4 Prozent). Der Anteil der verheirateten männlichen Teilnehmer ist sowohl zwischen Ost- und Westdeutschland, als auch im Zeitverlauf zwischen den Eintrittskohorten 2000, 2001 und 2002 größer als bei den verheirateten Nichtteilnehmern. Für die Eintrittskohorten 2000 und 2001 gilt diese Aussage nur für Westdeutschland bzw. für ostdeutsche Teilnehmerinnen in verminderter Form, d.h. deren Anteil ist annähernd ausgeglichen. Es scheint folglich anhand dieser deskriptiven Auszählung so zu sein, dass Männer, die in einer Partnerschaft leben, eher geneigt sind eine durch ÜG geförderte Existenz zu gründen, wohingegen es bei den Frauen eher jene ohne einen Partner zu sein scheinen.

Eine deutsche Staatsangehörigkeit haben relativ mehr Teilnehmer/innen als Nichtteilnehmer/innen. Dies gilt sowohl für Männer und Frauen, als auch für West- und Ostdeutschland. So hatten z.B. 2002 drei Viertel der männlichen Teilnehmer in Ostdeutschland die deutsche Staatsangehörigkeit, hingegen traf dies nur auf etwa zwei Drittel der männlichen Nichtteilnehmer in Ostdeutschland zu.

In den Anhangtabellen C.3.1-C.3.6 sind die Arbeitszeitpräferenzen nur für Frauen ausgewiesen. Der Grund hierfür ist, dass die Arbeitszeitpräferenz der Männer nicht in die Schätzung der Teilnahmeneigung aufgenommen werden konnte (siehe hierzu mehr in Kapitel 2.3). Teilnehmerinnen haben hiernach in Westdeutschland eine deutlich höhere Präferenz für eine Vollzeitbeschäftigung als Nichtteilnehmerinnen. Es scheint folglich so zu sein, dass Frauen, die sich für einen größeren Beschäftigungsumfang interessie-

ren, eher geneigt sind eine durch ÜG geförderte Existenz zu gründen, als Frauen, die eine Teilzeittätigkeit mit geringerem Beschäftigungsumfang vorziehen. Des Weiteren zeigt sich auch, dass in Ostdeutschland eine Präferenz für eine Vollzeitbeschäftigung sowohl bei Teilnehmerinnen als auch bei Nichtteilnehmerinnen deutlich stärker ausgeprägt ist als in Westdeutschland.

Qualifikatorische Merkmale

ÜG-Teilnehmer/innen verfügen im Allgemeinen über eine höhere Schulbildung, als die jeweiligen Nichtteilnehmer/innen. So hatten 70,9 Prozent der westdeutschen Teilnehmerinnen der Eintrittskohorte 2002 eine Mittlere Reife oder höher, hingegen lediglich 44,4 Prozent der westdeutschen Nichtteilnehmerinnen. Bei den westdeutschen Männern ist der Bildungsgrad zwar niedriger als bei den Frauen, ein deutlicher Unterschied zwischen Teilnehmern und Nichtteilnehmern bleibt jedoch bestehen. 55,5 Prozent der männlichen Teilnehmer hatten eine Mittlere Reife oder höher, wohingegen nur 29,0 Prozent der Nichtteilnehmer einen solchen Schulabschluss besaßen (Tabelle C.3.3 im Anhang). Im Zeitverlauf lässt sich festhalten, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Eintrittskohorte 2002 in den oberen Schulabschlusskategorien stark zugenommen haben. 2002 hatten 20,1 Prozent der teilnehmenden Männer in Ostdeutschland eine Hochschulreife, hingegen nur 18,4 Prozent der Eintrittskohorte 2001. Ein ähnlicher Anstieg im Bildungsniveau der Teilnehmerinnen und Teilnehmer lässt sich für alle Gruppen konstatieren. Auch die berufliche Qualifikation, also die berufsqualifikatorische Einschätzung des BA-Kundenbetreuers, der Teilnehmer/innen ist höher. So finden sich z.B. Spitzenkräfte sowie Kräfte mit Hochschulniveau deutlich häufiger unter den Teilnehmer/innen als unter den Nichtteilnehmer/innen.

Arbeitsmarkthistorik

Der Wegfall der Vier-Wochen-Frist zum 1. Januar 2002 zeigt sich auch in den Prozessdaten. So stieg der Anteil der Teilnehmer/innen mit einer Arbeitslosigkeitsdauer von unter einem Monat von 2001 auf 2002 stark an. Je nach Geschlecht und Region hatten 2002 zwischen 22,3 und 27,5 Prozent der Teilnehmer/innen eine Arbeitslosigkeitsdauer von unter einem Monat, bevor sie eine ÜG-Förderung aufnahmen. 2001 lag deren Anteil noch bei etwa 12 Prozent und 2000 sogar nur bei etwa acht Prozent.

Der IEB-Datensatz enthält auch eine Einschätzung des BA-Kundenbetreuers über die jeweilige Berufserfahrung. Hierbei handelt es sich nicht, wie sonst üblich um ein stetiges Merkmal, sondern um eine dichotome Variable. Überbrückungsgeldbezieher haben generell häufiger Berufserfahrung als Nichtteilnehmer/innen. Allerdings ergeben sich Unterschiede zwischen den Regionen. Innerhalb der jeweiligen Region und des jeweiligen Jahres ist kein wesentlicher Unterschied zwischen Männern und Frauen auszumachen.

Teilnehmer/innen haben eine wesentlich längere Dauer der letzten Beschäftigung als Nichtteilnehmer/innen. Für die Eintrittskohorte 2001 betrug diese zum Beispiel rund 80 Wochen für männliche Nichtteilnehmer in Westdeutschland, hingegen durchschnittlich 162 Wochen für männliche Teilnehmer im Westen. Die Dauer der letzten Beschäftigung war mit rund 81 Wochen für weibliche Nichtteilnehmer in Westdeutschland durchschnittlich ähnlich lange, wie die der männlichen Nichtteilnehmer. Nichtteilnehmerinnen waren dagegen mit 147 Wochen etwas kürzer beschäftigt als männliche Nichtteilnehmer (Tabelle C.3.2 im Anhang).

Betrachtet man den Erwerbsstatus vor der Meldung als arbeitssuchend, so zeigt sich, dass Teilnehmer/innen doppelt so häufig in der Gruppe der Selbstständigen und Mithelfenden Familienangehörigen anzutreffen sind als Nichtteilnehmer/innen. Daraus kann geschlossen werden, dass Arbeitssuchende, die bereits erste Erfahrungen mit einer Selbstständigkeit machen konnten, eher geneigt sind eine ÜG-Förderung aufzunehmen, als Personen, die eine solche Erfahrung nicht gemacht haben. Ähnliches gilt für Personen, die vor ihrer Arbeitssuchendenmeldung einer Erwerbstätigkeit nachgingen. Auch sie sind relativ häufiger unter den ÜG-Geförderten anzutreffen. 2002 waren 53,3 Prozent der männlichen Nichtteilnehmer in dieser Kategorie, hingegen mit 65,8 Prozent deutlich mehr Teilnehmer (Tabelle C.3.3 im Anhang).

Differenzierung nach Strategietypen

Ein ähnliches Bild wie die eben ausführlich diskutierte regionale Aufteilung nach Ost- und Westdeutschland zeigt die regionale Differenzierung nach den fünf Strategietypen der Bundesagentur für Arbeit, die in den Tabellen C.3.4-C.3.6 dargestellt ist. Hinsichtlich des Familienstatus zeigt sich z.B., dass der Anteil der verheirateten männlichen Nichtteilnehmer in allen Strategietypen geringer ist als der Anteil der verheirateten Teilnehmer. Bei den verheirateten Nichtteilnehmerinnen verhält es sich umgekehrt. Sie sind relativ häufiger anzutreffen als verheiratete Teilnehmerinnen. Im Strategietyp I ist dieser Unterschied mit (66,5) 65,1 Prozent für weibliche (Nicht-)Teilnehmer der Eintrittskohorte 2000 nur mäßig ausgeprägt. Am deutlichsten zeigt er sich jedoch für den Strategietyp IV. Hier ist der Anteil der verheirateten (Nicht-)Teilnehmerinnen mit (60,4) 38,8 Prozent etwas niedriger.

Betrachtet man die Anzahl der Kinder, so zeigt sich, dass in allen Strategietypen der Anteil der kinderlosen Männer unter den Nichtteilnehmern größer ist als bei den Teilnehmern. Für kinderlose Frauen ergibt sich jedoch ein umgekehrtes Bild. Es sind relativ mehr Kinderlose unter den Teilnehmerinnen anzutreffen. Für den Strategietyp IV der Eintrittskohorte 2000 bedeutet dies z.B. dass 66,7 (75,1) Prozent der männlichen (Nicht-)Teilnehmer und 70,3 (51,9) Prozent der weiblichen (Nicht-)Teilnehmer kinderlos waren (Tabelle C.3.4 im Anhang).

Der geringste Anteil an Teilnehmern mit einer deutschen Staatsangehörigkeit findet sich mit 58,4 Prozent im Strategietyp IV der Eintrittskohorte 2000. Auch wenn dieser Anteil für die Eintrittskohorte 2002 etwas höher ist, so nehmen im Strategietyp IV relativ weniger eine ÜG-Förderung auf als in den anderen Strategietypen.

Ein deutlicher Unterschied zwischen den Strategietypen zeigt sich auch hinsichtlich des Schulabschlusses. Die am stärksten besetzte Kategorie für Teilnehmer/innen der Eintrittskohorte 2002 des Strategietyps IV ist „Abitur bzw. Hochschulreife“. Für den Strategietyp V ist die am stärksten besetzte Kategorie „Hauptschulabschluss“. Somit verfügen Teilnehmer/innen des Strategietyps V durchschnittlich über einen niedrigeren Schulabschluss als Teilnehmer/innen des Strategietyps IV.

Diese erste deskriptive Darstellung der Merkmale hat gezeigt, dass sich Teilnehmer/innen zum Teil deutlich von den Nichtteilnehmer/innen unterscheiden. So haben die Teilnehmer/innen eine höhere Schulausbildung und durchschnittlich mehr Berufserfahrung als Nichtteilnehmer/innen. Teilnehmer/innen haben zudem auch häufiger als Selbständige bzw. mithelfende Familienangehörige erste Erfahrung mit der Selbst-

ständigkeit machen können. Auch die feinere regionale Aufteilung in fünf Strategietypen hat gezeigt, dass Unterschiede zwischen den Regionaltypen bestehen. So variiert die Anzahl der Kinder nicht nur zwischen den Geschlechtern, sondern auch deutlich zwischen den Strategietypen. Ebenso zeigt sich ein deutlicher Unterschied hinsichtlich des Qualifikationsniveaus zwischen den fünf Strategietypen.

Würden diese Unterschiede in den beobachteten Charakteristika nicht berücksichtigt, ergäbe sich eine deutliche Verzerrung der Ergebnisse. Daher ist es wichtig, die Unterschiede in den beobachteten Charakteristika weitestgehendst auszugleichen. Im nächsten Kapitel wird daher das Matchingverfahren für diesen Ausgleich genauer diskutiert und beschrieben.

2.3 Matchingverfahren

Das grundlegende Evaluationsproblem ist im Anhang C.1.2 genauer dargestellt. Es besteht essentiell darin, dass für eine/n Teilnehmer/in nicht beobachtbar ist, wie sich z.B. ihr/sein Verbleib in Arbeitslosigkeit entwickelt hätte, wenn sie/er nicht an der Maßnahme teilgenommen hätte. Um dieses grundlegende Evaluationsproblem zu lösen, werden mittels eines Matchingverfahrens sogenannte „statistische Zwillinge“ gefunden, die nicht an der Maßnahme teilnahmen, aber hinsichtlich aller anderen beobachtbaren Charakteristika mit den Teilnehmer/innen weitgehend identisch sind. Beim Finden der „statistischen Zwillinge“ wird zudem darauf geachtet, dass gleiche Monatskohorten zusammengeführt werden, um sicherzustellen, dass z.B. Januar Teilnehmer/innen mit Nichtteilnehmer/innen des gleichen Monats zusammengefügt werden. Wenn die „statistischen Zwillinge“ gefunden sind, wird anhand eines standardisierten Bias verglichen, ob das Matchingverfahren eine ausreichende Reduktion des Unterschiedes in den beobachteten Charakteristika herstellen konnte. Ohne die nun folgende Diskussion vorweg zu nehmen, konnte für die Hauptgruppen eine sehr gute Matchingqualität erreicht werden. Die Maßnahmeneffekte werden sodann durch einen einfachen Mittelwertvergleich zwischen den Teilnehmer/innen und den vergleichbaren, d.h. gematchten Nichtteilnehmer/innen anhand von zuvor definierten Erfolgskriterien berechnet.

2.3.1 Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit

Wie bereits erwähnt, und wie im Anhang C.1.3 genauer dargestellt, werden „statistische Zwillinge“ nicht auf Basis gleicher Merkmalsausprägung, sondern auf Basis einer hinreichend ähnlichen Teilnahmewahrscheinlichkeit gesucht. Hierzu wird mittels eines Logit-Modells die individuelle Wahrscheinlichkeit in eine durch Überbrückungsgeld geförderte Selbstständigkeit zu gehen geschätzt. Dieses Modell dient folglich nicht nur zum Finden der „statistischen Zwillinge“, sondern zeigt auch, welche beobachteten Charakteristika die Wahrscheinlichkeit beeinflussen eine geförderte Existenz zu gründen. Im Folgenden werden die Schätzergebnisse dieses diskreten Wahrscheinlichkeitsmodells getrennt für die Eintrittskohorten 2000, 2001, 2002 sowie getrennt nach Männern und Frauen als auch nach der regionalen Zugehörigkeit dargestellt.

Bei der Modellierung, d.h. der Auswahl der in den Anhangtabellen C.4.1-C.4.6 dargestellten Ergebnisse, wurden die im Datensatz verfügbaren statistisch signifikanten Variablen berücksichtigt, die eine maxi-

mierte logarithmierte Likelihood schätzen. Außerdem wurde bei der Variablenauswahl auf eine möglichst einheitliche Spezifikation für die einzelnen Gruppen – also Geschlecht und regionale Zugehörigkeit – geachtet. Eventuelle saisonale Unterschiede der Gründungswahrscheinlichkeit wurden mit Saisondummies modelliert.

Ost- und Westdeutschland

Sozio-demographische Merkmale

Die Teilnahmewahrscheinlichkeit sinkt mit zunehmendem Alter.⁴ Dies lässt sich an den meist signifikant negativen Koeffizienten der Alterskategorien erkennen. Mit zunehmendem Alter werden die Koeffizienten zunehmend negativer. Nur für Frauen in Westdeutschland scheint das Alter einen geringeren Erklärungsgehalt zu haben. Hier sind die meisten Alterskategorien in den Jahren 2000 und 2001 nicht signifikant. Erst für die Eintrittskohorte 2002 sind auch hier die meisten Koeffizienten signifikant. Allerdings mit einem anderen Vorzeichen. So ist die Teilnahmewahrscheinlichkeit ceteris paribus für westdeutsche Frauen der Alterskategorie 40-44 Jahre höher als die Teilnahmewahrscheinlichkeit der Referenzkategorie 18-24 Jahre. Sowohl für ostdeutsche Männer als auch für ostdeutsche Frauen ist die Teilnahmewahrscheinlichkeit der Alterskategorie 40-44 hingegen signifikant geringer als die Teilnahmewahrscheinlichkeit der Basiskategorie.

Der Haushaltskontext hat für Männer einen anderen Effekt als für Frauen. Verheiratete oder in häuslicher Gemeinschaft lebende Männer haben eine signifikant höhere Teilnahmeneigung als ledige Männer. Verheiratete, oder in häuslicher Gemeinschaft lebende Frauen hingegen haben eine signifikant niedrigere Teilnahmeneigung. Dieser Effekt lässt sich sowohl für Ost- als auch für Westdeutschland konstatieren.

In einem engen Zusammenhang hierzu steht die Anzahl der Kinder als Erklärung für die Teilnahme an ÜG. Väter haben eine signifikant höhere Teilnahmeneigung als kinderlose Männer. Für Frauen ist dieser Effekt meist nicht signifikant. Nur Frauen in Ostdeutschland mit zwei oder mehr Kindern hatten 2000 eine signifikant niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit als kinderlose Frauen. Hingegen hatten westdeutsche Frauen 2000 und 2001 mit einem Kind eine signifikant höhere Teilnahmeneigung als kinderlose Frauen. Für die Eintrittskohorte 2002 ist der Effekt vorhandener Kinder für Frauen sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland insignifikant.

Liegt eine gesundheitliche Einschränkung vor, die eine Auswirkung auf die Vermittlung der Arbeitslosen hat, so wirkt diese auch negativ auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit an einer ÜG-Förderung.

Das durch Überbrückungsgeld geförderte Gründungsverhalten von Arbeitslosen nichtdeutscher Staatsangehörigkeit scheint sich zwischen Ost- und Westdeutschland zu unterscheiden. In den Eintrittskohorten 2000 und 2001 hatten Arbeitslose ohne deutsche Staatsangehörigkeit eine signifikant niedrigere Teilnah-

⁴ Im Folgenden sind alle Interpretationen der Effekte als ceteris paribus Interpretation gemeint, d.h. die Interpretation gilt nur bei Konstanz aller anderen erklärenden Variablen.

mewahrscheinlichkeit, wenn sie aus Ostdeutschland stammten. Hingegen hatten nichtdeutsche Arbeitslose in Westdeutschland eine signifikant höhere Teilnahmeneigung. Für 2002 erscheint dieser Ost-West-Unterschied weniger deutlich. Zwar hatten Nichtdeutsche in Westdeutschland immer noch eine signifikant höhere Teilnahmeneigung als deutsche Arbeitslose, jedoch hatten nun auch nichtdeutsche Männer in Ostdeutschland eine höhere Gründungswahrscheinlichkeit. Für nichtdeutsche Frauen in Ostdeutschland ist dieser Effekt nach wie vor negativ, jedoch nicht signifikant.

Qualifikatorische Merkmale

Neben den eben diskutierten soziodemographischen Merkmalen wurden auch qualifikatorische Merkmale in das Schätzmodell aufgenommen. Mit der Höhe des Schulabschlusses steigt auch die Teilnahmeneigung, d.h. je höher der Schulabschluss ist, desto größer sind die Koeffizienten der Schätzung. Dies lässt sich sowohl für Männer und Frauen, als auch für Gründungen in Ost- bzw. Westdeutschland konstatieren.

Anders als beim Niveau des Schulabschlusses zeigt sich für die berufliche Fachqualifikation kein monoton steigender Einfluss für alle untersuchten Gruppen. Nur Kräfte mit und ohne Fachkenntnisse haben sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland eine signifikant niedrigere Gründungswahrscheinlichkeit als Spitzenkräfte der Referenzkategorie. Für ostdeutsche Frauen lässt sich sonst, mit Ausnahme von Fachkräften im Jahre 2001, kein Einfluss der beruflichen Qualifikation auf die Teilnahmwahrscheinlichkeit nachweisen. Ostdeutsche Männer mit Fachschulniveau haben in den Eintrittskohorten 2001 und 2002 eine signifikant höhere Gründungswahrscheinlichkeit als Spitzenkräfte. Für Westdeutschland zeigt sich hier ein anderes Bild. Dort haben annähernd alle Kategorien der Berufsqualifikation einen statistisch signifikanten Einfluss. Allerdings steigt die Gründungswahrscheinlichkeit nicht monoton mit der beruflichen Fachqualifikation, d.h. mit zunehmender fachlicher Qualifikation steigt die Teilnahmwahrscheinlichkeit, sinkt dann aber wieder ab. Für Kräfte mit Fachschulniveau wurde für Westdeutschland sowohl für Männer als auch für Frauen die höchste Gründungswahrscheinlichkeit geschätzt. Aber auch Kräfte mit Fachhochschul- bzw. mit Hochschulniveau haben eine signifikant höhere Gründungswahrscheinlichkeit als Spitzenkräfte der Referenzkategorie.

Arbeitsmarkthistorik

Eine sehr hohe Gründungswahrscheinlichkeit haben Arbeitslose mit weniger als einem Monat Arbeitslosigkeit. Alle anderen Kategorien der Arbeitslosigkeitsdauer wirken sich signifikant negativ auf die Teilnahmwahrscheinlichkeit relativ zur Referenzkategorie (weniger als ein Monat) aus. Dies weist darauf hin, dass Arbeitslose sich zu einem sehr frühen Zeitpunkt ihrer Arbeitslosigkeitskarriere für den Gang in die Selbständigkeit entscheiden. Vermutlich wird diese Entscheidung bereits am Ende ihrer letzten Erwerbstätigkeit, bzw. bereits vor Beginn der Arbeitslosigkeit getroffen. Die Anzahl der Vermittlungsvorschläge zeigt ein ähnliches Bild wie bereits die Dauer der Arbeitslosigkeit. Mit steigender Anzahl an Vermittlungsvorschlägen sinkt die Wahrscheinlichkeit der Überbrückungsgeldteilnahme, und zwar in allen drei Eintrittskohorten ungeachtet der geschlechtlichen bzw. regionalen Zuordnung.

Aus den Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit geht auch der Erwerbsstatus vor dem Arbeitssuchendenstatus hervor. Arbeitslose entscheiden sich signifikant häufiger für eine Teilnahme an ÜG, wenn sie bereits vor ihrer Arbeitslosigkeit selbständig bzw. mithelfende Familienangehörige waren. Annähernd für

alle Gruppen wirkt sich diese erste Erfahrung mit einer Selbständigkeit vor dem jeweiligen Arbeitssuchendenstatus positiv auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit aus. Eine Ausnahme hiervon sind westdeutsche Männer der Eintrittskohorte 2002. Für sie konnte kein signifikanter Effekt auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit geschätzt werden, wenn sie vor ihrer Arbeitslosigkeit bereits selbständig bzw. mithelfend waren. Alle andern Kategorien haben einen signifikant negativen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit relativ zur Referenzkategorie sonstige Erwerbstätigkeit.

Des Weiteren wurde auch die Dauer der letzten Beschäftigung in das diskrete Wahrscheinlichkeitsmodell aufgenommen. Je länger die letzte Beschäftigung andauerte, desto unwahrscheinlicher ist die Gründung einer Selbständigkeit. Nur für die westdeutsche Eintrittskohorte 2000 ließ sich kein signifikanter Zusammenhang nachweisen. Für den Fall, dass die letzte Beschäftigung allerdings von der Bundesagentur für Arbeit – z.B. durch ABM – gefördert wurde, ist kein Einfluss auf die Gründungsneigung nachweisbar.

Als geschlechtsspezifische erklärende Variable wurde die gewünschte Arbeitszeit in die Schätzgleichung aufgenommen. Männer haben fast ausschließlich eine Präferenz für eine Vollzeittätigkeit. Daher können für Männer keine Koeffizienten für die Kategorien der gewünschten Arbeitszeit geschätzt werden. Die Teilnahmewahrscheinlichkeit für Frauen, die eine Präferenz für eine Vollzeittätigkeit haben, ist größer als wenn die Frauen angeben keine ausgeprägte Präferenz für eine Voll- bzw. Teilzeittätigkeit zu haben. Geben die Frauen allerdings an eine Teilzeittätigkeit zu präferieren, so wirkt sich dies negativ auf die Gründungswahrscheinlichkeit aus. Dies gilt sowohl für ost- als auch für westdeutsche Frauen der Eintrittskohorte 2002. Für ostdeutsche Frauen der Eintrittskohorten 2000 und 2001 konnte der Effekt einer Teilzeitpräferenz nicht signifikant geschätzt werden.

Regionaler Kontext

Zur Erfassung regionaler Unterschiede hinsichtlich der Arbeitsmarktlage wurden auch die Strategietypen der Bundesagentur für Arbeit in das Schätzmodell aufgenommen. Die Strategietypen sind aufsteigend definiert, wobei der jeweils niedrigste Strategietyp jener mit den ungünstigsten Arbeitsmarktbedingungen ist. Dieser wurde auch als Referenzkategorie definiert. Es zeigt sich, dass sich die Neigung eine Selbständigkeit aufzunehmen, mit einer günstigeren Arbeitsmarktlage erhöht. Es scheint also nicht so zu sein, dass Arbeitslose mit einer aufgrund der regionalen Arbeitsmarktlage schlechten Perspektive sich für eine Selbständigkeit entscheiden. Vielmehr scheint eine günstige Dynamik auf dem Arbeitsmarkt Arbeitslose zu einer Selbständigkeit zu motivieren, was sich bereits auch schon in den Ausführungen zum REM-Report in Kapitel II.2.4.2 angedeutet hat.

Fünf Strategietypen der Bundesagentur für Arbeit

Sozio-demographische Merkmale

In den eben diskutierten Spezifikationen wurden die Effekte getrennt nach Ost- und Westdeutschland geschätzt. Hierbei wurde zwar durch Dummy-Variablen für die Strategietypen die jeweilige Arbeitsmarktlage kontrolliert, jedoch berücksichtigt diese Spezifikation nicht mögliche Unterschiede der Effekte der anderen erklärenden Variablen zwischen den Strategietypen. Somit war implizit angenommen, dass

der Einfluss der jeweiligen erklärenden Variablen in allen Regionen gleich ist. Da sich Ostdeutschland – bis auf Dresden und Berlin – mit dem Strategietyp I deckt, ist dies keine starke Annahme. Westdeutschland hingegen umfasst die Strategietypen II bis V, also Bezirke mit hoher Arbeitslosigkeit bis hin zu Bezirken mit günstiger Arbeitsmarktlage. Um die Erfolgskriterien auch getrennt nach den fünf Strategietypen ausweisen zu können, wurde auch die Teilnehmerneigung getrennt nach diesen fünf Strategietypen geschätzt. Diese Schätzergebnisse sollen im Folgenden kurz diskutiert werden.

Bereits bei der Betrachtung der Alterskategorien zeigt sich, dass die regional getrennte Schätzung einen zusätzlichen Erkenntnisgewinn liefert. Zuvor wurde festgestellt, dass sich 2002 für westdeutsche Frauen der Alterskategorie 40-44 ein signifikant positiver Effekt feststellen lässt. Die äußerst rechte Spalte der Tabelle C.4.6 zeigt, dass dieser Effekt überwiegend durch Frauen des Strategietyps V getragen ist. Darüber hinaus zeigt sich auch in den anderen Alterskategorien – also für Frauen im Alter zwischen 35 und 54 – ein signifikant positiver Effekt. Für den Strategietyp II zeigt sich zudem, dass alle Frauen jeden Alters eine signifikant niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit haben als Frauen der Referenzkategorie 18-24 Jahre. Auch Männer haben in allen Strategietypen eine niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit als Männer der Referenzkategorie 18-24 Jahre.

Verheiratete bzw. in häuslicher Gemeinschaft lebende Männer der Eintrittskohorten 2000 und 2001 haben in den Strategietypen I bis IV eine signifikant höhere Teilnahmewahrscheinlichkeit als Männer der Referenzkategorie. Für Männer dieser Kategorie des Strategietyps V ist der Effekt erst ab der Eintrittskohorte 2002 signifikant. Für diesen Strategietyp ist der Effekt der Eintrittskohorten 2000 und 2001 nicht signifikant. Verheiratete bzw. in häuslicher Gemeinschaft lebende Frauen haben in allen Eintrittskohorten und Strategietypen eine signifikant niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit als ledige bzw. alleinerziehende Frauen. Nur für die Eintrittskohorte 2000 ist der Effekt für Frauen des Strategietyps I nicht signifikant.

Für Väter zeigt sich in allen drei Eintrittskohorten und in allen fünf Strategietypen eine signifikant höhere Teilnahmewahrscheinlichkeit als für kinderlose Männer. Für Mütter hingegen unterscheidet sich die Teilnahmewahrscheinlichkeit in den jeweiligen Strategietypen. Mütter mit zwei oder mehr Kindern des Strategietyps I und II und der Eintrittskohorte 2000 haben eine signifikant niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit als kinderlose Frauen. Für die anderen Strategietypen ist dieser Effekt nicht signifikant. Jedoch ist der Effekt für Mütter mit einem Kind signifikant positiv, d.h. dass Mütter mit einem Kind eine höhere Teilnahmewahrscheinlichkeit haben als kinderlose Frauen, wenn sie aus den Strategietypen III bis V kommen. Für Mütter der Eintrittskohorte 2002 ist dieser Effekt nicht signifikant. Mit einer Ausnahme: Mütter mehrerer Kinder haben im Strategietyp IV eine signifikant höhere Teilnahmewahrscheinlichkeit als kinderlose Frauen.

Für die Einflussgröße gesundheitliche Einschränkung mit Auswirkung auf die Vermittlung zeigt sich für alle Strategietypen und alle Personen ein signifikant negativer Einfluss auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit. Für die Eintrittskohorte 2002 zeigt sich zudem, dass eine nichtdeutsche Staatsangehörigkeit ungeachtet des Strategietyps eine positive Wirkung auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit hat. Für die früheren Eintrittskohorten lässt sich dies nicht so eindeutig feststellen. So hatten z.B. nichtdeutsche Männer der Eintrittskohorten 2000 und 2001 des Strategietyps I eine signifikant niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit als Männer mit deutscher Staatsangehörigkeit.

Qualifikatorische Merkmale

Hinsichtlich des qualifikatorischen Merkmals Schulabschluss zeigt sich ein ähnliches Bild wie bereits zuvor bei der regionalen Aufteilung in Ost- und Westdeutschland. Je höher der Schulabschluss ist, desto höher ist auch die Wahrscheinlichkeit eine geförderte Selbständigkeit zu gründen. Diese Aussage gilt sowohl für Frauen und Männer, als auch für alle fünf Strategietypen.

Für die Kategorien der Berufsqualifikationen zeigt sich kein so eindeutiges Bild. Es lässt sich jedoch festhalten, dass Kräfte mit und ohne Fachkenntnisse eine niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit haben als Spitzenkräfte der Referenzkategorie. Allerdings ist dieser Effekt für Frauen nicht in allen Strategietypen signifikant. Für Männer der Eintrittskohorte 2002 zeigt sich z.B., dass die Gründungswahrscheinlichkeit für Kräfte mit Fachschulniveau aber auch für Kräfte mit Fachhochschul- oder auch Hochschulniveau in den Strategietypen II, III und V signifikant höher geschätzt wird, als die Gründungswahrscheinlichkeit der Spitzenkräfte der Referenzkategorie.

Arbeitsmarkthistorik

Wie bereits zuvor sind auch bei einer nach Strategietypen getrennten Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeiten die Kategorien der Arbeitslosigkeitsdauer ein recht guter Prädiktor. Alle Arbeitslosigkeitskategorien haben gegenüber der Referenzkategorie – Arbeitslosigkeitsdauer unter einem Monat – eine signifikant niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit. Mit steigender Anzahl der Vermittlungsvorschläge sinkt die Wahrscheinlichkeit der Überbrückungsgeldteilnahme ebenfalls, und zwar in allen drei Eintrittskohorten, ungeachtet der geschlechtlichen bzw. regionalen Zuordnung. Ebenso haben auch Personen ohne Berufserfahrung in allen drei Eintrittskohorten und in allen fünf Strategietypen eine signifikant niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit.

Wie bereits bei der nach Ost- und Westdeutschland getrennten Schätzung festgestellt wurde, haben Arbeitslose, die vor ihrer Arbeitslosigkeit selbstständig bzw. mithelfend waren, eine signifikant höhere Teilnahmewahrscheinlichkeit in den Eintrittskohorten 2000 und 2001. Dies gilt auch für die nach den fünf Strategietypen getrennte Schätzung. Alle anderen Erwerbsstadien haben relativ zur Referenzkategorie eine signifikant niedrigere Gründungswahrscheinlichkeit. Für die Eintrittskohorte 2002 kann der Effekt des Erwerbsstatus „Selbständig“ bzw. „Mithelfend“ nicht für alle Strategietypen signifikant positiv geschätzt werden. Hier wird nur ein positiver Effekt für den Strategietyp I bzw. für Frauen des Strategietyps II und IV festgestellt.

Des Weiteren wurde auch die Dauer der letzten Beschäftigung in das Schätzmodell aufgenommen. Je länger die letzte Beschäftigung andauerte, desto unwahrscheinlicher ist die Gründung einer Selbständigkeit. Allerdings ist dieser Effekt nur für die Eintrittskohorten 2002 für alle fünf Strategietypen statistisch signifikant ermittelt. Für die Eintrittskohorte 2000 konnte dieser Effekt für keinen der Strategietypen II bis V als signifikant ermittelt werden. Für den Fall, dass die letzte Beschäftigung durch die Bundesagentur für Arbeit gefördert wurde, hat die Dauer keinen nachweisbaren Effekt auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit.

2.3.2 Matchingqualität

Nachdem die jeweiligen Teilnahmewahrscheinlichkeiten geschätzt sind, wird in diesem Abschnitt die Qualität des Matchingverfahrens hinsichtlich des gemeinsamen Stützbereichs („common support“) und des standardisierten Bias diskutiert. Wie bereits erwähnt können „statistische Zwillinge“ nur für jene Teilnehmer/innen gefunden werden, deren geschätzte Teilnahmewahrscheinlichkeit innerhalb des gemeinsamen Stützbereichs liegt. Im folgenden Unterabschnitt wird daher der gemeinsame Stützbereich dargestellt, der sich aus der eben diskutierten Teilnahmewahrscheinlichkeit ergibt. Ziel des Matchingverfahrens ist es, den Unterschied in den beobachteten Charakteristika zwischen Teilnehmern und Nichtteilnehmern zu reduzieren. Im zweiten Unterabschnitt wird daher der standardisierte Bias vor und nach dem Matching verglichen.

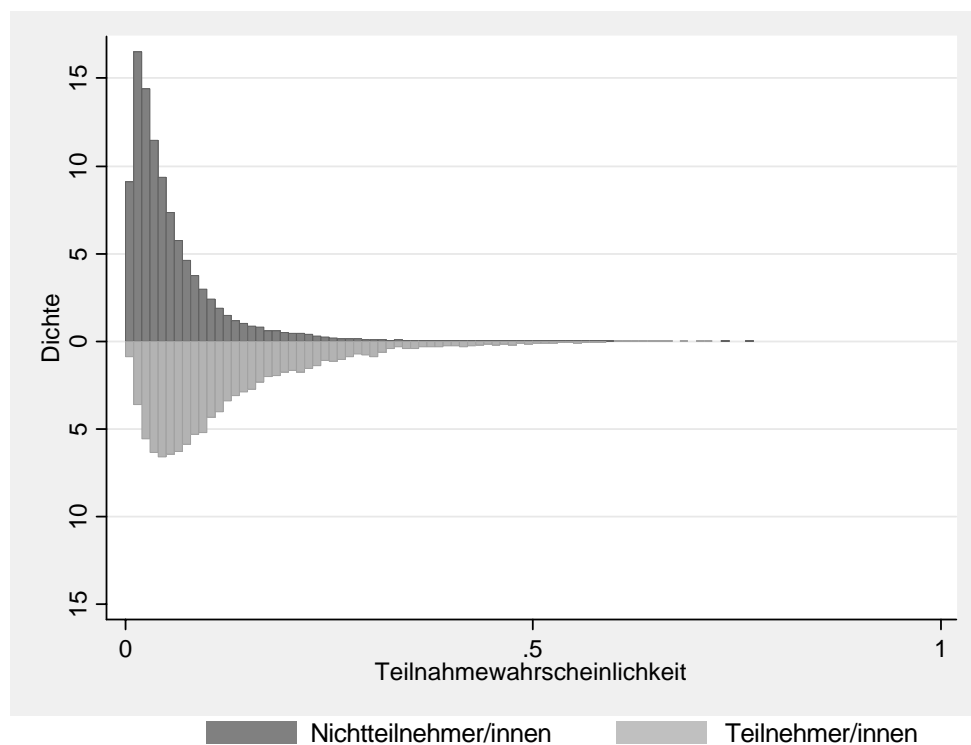
2.3.2.1 Vergleichbarkeit der Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen

Die eben diskutierten und in den Tabellen C.4.1-C.4.6 im Anhang dokumentierten Ergebnisse des diskreten Wahrscheinlichkeitsmodells schätzen die individuelle Teilnahmewahrscheinlichkeit jedes Arbeitslosen, d.h. es wird bedingt auf die jeweilige Ausprägung der erklärenden Variablen die individuelle Teilnahmewahrscheinlichkeit geschätzt und zwar sowohl für Teilnehmer/innen als auch für Nichtteilnehmer/innen. Das gewählte Matchingverfahren wählt innerhalb eines Radius („caliper“) eine/n Nichtteilnehmer/in und weist diesen dem/der Teilnehmer/in zu (vgl. Kapitel C.1.3 im Anhang). Da Nichtteilnehmer/innen, deren geschätzte Teilnahmewahrscheinlichkeit jenseits dieses Radius liegt, bzw. Teilnehmer/innen für die innerhalb dieses Radius kein/e Nichtteilnehmer/in gefunden werden konnte nicht für die Ergebnisberechnung herangezogen werden, reagiert die gewählte Matchingmethode nicht sensibel auf eine Verletzung des gemeinsamen Stützbereiches. Der gemeinsame Stützbereich ist der Bereich der Teilnahmewahrscheinlichkeit für den sowohl Teilnehmer/innen als auch Nichtteilnehmer/innen gefunden werden können. Dieser gemeinsame Stützbereich ist für alle 42 Geschlechts- und Regionalkombinationen in den Abbildungen C.5.1-C.5.7 im Anhang dargestellt. Da der gemeinsame Stützbereich für alle Gruppen ähnlich ist, wird hier in Abbildung 3 exemplarisch der Stützbereich für Teilnehmerinnen und Nichtteilnehmerinnen aus Ostdeutschland der Eintrittskohorte 2000 dargestellt. Die Graphik zeigt die Dichteverteilung der Teilnehmerinnen in der unteren Hälfte und die Dichteverteilung der Nichtteilnehmerinnen in der oberen Hälfte. Es ist auf den ersten Blick ersichtlich, dass für Teilnehmerinnen, deren Teilnahme neigung sehr hoch geschätzt ist, keine vergleichbaren Nichtteilnehmerinnen gefunden werden können. Je nach Anzahl schränkt dies die Interpretation der Ergebnisse bezüglich der Population ein. Wie viele Teilnehmer/innen dadurch für die Auswertung nicht berücksichtigt werden können, zeigen die Tabellen C.2.1-C.2.42 im Anhang. Neben dem gemeinsamen Stützbereich ist auch die Anzahl der Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen der zugrundeliegenden Prozessdaten dargestellt sowie eine Auszählung der Beobachtungen, auf denen die Teilnahmeschätzung beruht. Die Tabellen zeigen somit u.a. den Datenverlust in den einzelnen Untersuchungsschritten.

Tabelle C.2.1. zeigt z.B. die Beobachtungen für Männer in Ostdeutschland der Eintrittskohorte 2000. Die Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit enthalten 16.973 Teilnehmer und 213.578 Nichtteilnehmer. In die Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit gehen nur jene Beobachtungen ein, für die alle erklärenden Variablen beobachtet werden. 2,1 Prozent (355) der Teilnehmer und 1,1 Prozent (2.320) der Nicht-

teilnehmer können für die Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit nicht berücksichtigt werden, da für diese nicht alle erklärenden Variablen beobachtet sind. Die Schätzung ergibt, dass 16.386 Teilnehmer und 211.258 Nichtteilnehmer innerhalb des gemeinsamen Stützbereichs liegen. Die Anzahl der Teilnehmer und Nichtteilnehmer reduziert sich erneut um 232 Teilnehmer, da diese außerhalb des gemeinsamen Stützbereichs liegen. Der Ausfall ist folglich sehr gering. Die Tabelle C.2.1. zeigt auch die Entwicklung des Samples für die Untergruppen. So enthalten z.B. die Prozessdaten der Bundesanstalt für Arbeit 367 männliche Teilnehmer aus Westdeutschland der Eintrittskohorte 2000, die keinen Schulabschluss haben. Von dieser Teilgruppe können 24 Teilnehmer bzw. 6,5 Prozent nicht für die Ergebnisberechnung herangezogen werden, da ihre Teilnahmewahrscheinlichkeit außerhalb des gemeinsamen Stützbereiches liegt.

Abbildung 3: Gemeinsamer Stützbereich für Frauen in Ostdeutschland der Eintrittskohorte 2000



Wie sich weiter unten noch genauer zeigen wird, kann für einige Untergruppen kein Effekt berechnet werden, da zu wenige Beobachtungen vorliegen, um die Effekte präzise zu schätzen.⁵ Die Tabellen C.2.1-C.2.42 im Anhang zeigen, dass diese geringe Anzahl an Beobachtungen nicht auf einem übermäßigen Datenverlust in den jeweiligen Schritten beruht. So liegen z.B. nur 82 weibliche Teilnehmer ohne Schulabschluss aus Ostdeutschland der Eintrittskohorte 2000 innerhalb des gemeinsamen Stützbereichs. Diese geringe Beobachtungszahl ist aber auf die wenigen Beobachtungen in den ursprünglichen Prozessdaten zurückzuführen, die nur 96 Teilnehmerinnen ohne Schulabschluss enthalten.

⁵ Ergebnisse, die auf weniger als 100 Teilnehmer/innen innerhalb des gemeinsamen Stützbereichs beruhen werden im Folgenden nicht ausgewiesen.

In der Regionalaufteilung nach Ost- und Westdeutschland kann nur für westdeutsche Teilnehmerinnen ohne Schulabschluss aufgrund der geringen Beobachtungszahl innerhalb des gemeinsamen Stützbereichs kein Effekt ausgewiesen werden. Wie gezeigt, ist dies kein Problem des gemeinsamen Stützbereichs, sondern der wenigen Beobachtungen in der Kategorie „ohne Schulabschluss“ in den Prozessdaten. Die Tabellen C.2.13-C.2.42 zeigen eine andere regionale Aufteilung, nämlich die nach den fünf Strategietypen der Bundesagentur für Arbeit. Hier zeigt sich, dass für wesentlich mehr Untergruppen zu wenig Beobachtungen im gemeinsamen Stützbereich liegen. Doch auch wenn hier relativ betrachtet mehr Teilnehmer/innen außerhalb des gemeinsamen Stützbereichs liegen, ist dies dennoch hauptsächlich auf die geringe Anfangspopulation in den Prozessdaten zurückzuführen. Tabelle C.2.20 zeigt dies z.B. für Frauen der Eintrittskohorte 2000 des Strategietyps IV. Hier liegen nur 18 Teilnehmerinnen, die als Kräfte mit Fachschulniveau klassifiziert sind, innerhalb des gemeinsamen Stützbereichs. Ausgehend von den 70 Teilnehmerinnen in den Prozessdaten bedeutet dies, dass nur 25,7 Prozent der Teilnehmerinnen in dieser Kategorie für das Matchingverfahren verwendet werden könnten. Doch auch wenn dies augenscheinlich ein relativ großer Datenverlust ist, so wären auch 100 Prozent der Prozessdaten – nämlich 70 Teilnehmerinnen – im gemeinsamen Stützbereich nicht ausreichend gewesen, um ein belastbares Ergebnis zu ermitteln.

2.3.2.2 Standardisierter Bias

Das gewählte Matchingverfahren gleicht nicht exakt die Unterschiede der beobachtbaren Charakteristika zwischen Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen, sondern die geschätzten Teilnahmewahrscheinlichkeiten zwischen diesen aus. Die im nächsten Kapitel diskutierten Ergebnisse sind aber nur aussagekräftig, wenn durch das Matchingverfahren eine hinreichende Reduktion des standardisierten Bias zwischen den beobachtbaren Charakteristika der Teilnehmer/innen und der Nichtteilnehmer/innen hergestellt werden konnte. Als Indikator hierfür verwenden wir die von Rosenbaum und Rubin (1985) vorgeschlagene Berechnung des standardisierten Bias. Dieser berechnet für jede Merkmalsausprägung die Differenz der Mittelwerte zwischen Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen in den beobachtbaren Charakteristika und setzt diese ins Verhältnis zur Wurzel der durchschnittlichen Varianzen in beiden Gruppen. (Die Berechnungsmethode wird im Anhang C.1.3 genauer erläutert.)

Übersicht 2 zeigt den Mittelwert des standardisierten Bias (MSB) über alle Merkmalsausprägungen sowohl vor als auch nach dem Matching getrennt für die drei Eintrittskohorten 2000, 2001 und 2002 für Männer und Frauen in Ost- und Westdeutschland sowie in den fünf Strategietypen. Der Unterschied in den beobachteten Variablen der Hauptgruppen schwankt zwischen 13,5 Prozent für ostdeutsche Männer der Eintrittskohorte 2000 und 19,9 Prozent für Frauen des Strategietyps IV der Eintrittskohorte 2001. Ein Nachteil des gewählten Qualitätsindikators ist, dass er keine klare Anleitung liefert, welche Biasreduktion als hinreichend gut angesehen werden kann. Die meisten empirischen Evaluationsstudien (z.B. Sianesi 2004) gehen jedoch davon aus, dass eine Reduktion des Bias auf kleiner fünf Prozent als sehr gut angesehen werden kann und dass eine Reduktion auf kleiner zehn Prozent immer noch ausreichend ist. Die rechte Spalte der Übersicht 2 zeigt, dass für die regionale Aufteilung in Ost- und Westdeutschland der Unterschied in den beobachteten Charakteristika durch das Matchingverfahren auf unter ein Prozent gebracht werden konnte. Für die regionale Aufteilung in Strategietypen konnte der Bias ebenfalls meist unter ein Prozent reduziert werden, liegt aber in einigen Fällen auch etwas darüber. Der größte Unterschied in den

beobachteten Charakteristika bleibt nach dem Matchingverfahren für Männer des Strategietyps IV der Eintrittskohorte 2001 mit 1,5 Prozent bestehen. Alles in allem kann die Biasreduktion als sehr gut bewertet werden, da der Unterschied in den Kovariablen nach dem Matching weit unter der sonst üblichen Marke von fünf Prozent bleibt.

Übersicht 2: Mittelwert im standardisierten Bias nach Geschlecht und regionaler Zugehörigkeit

	2000		2001		2002	
	Vorher	Nacher	Vorher	Nacher	Vorher	Nacher
Hauptgruppe						
Ostdeutschland						
Männer	14,2	0,6	13,8	0,7	13,5	0,7
Frauen	13,5	0,9	13,7	0,8	14,1	0,8
Westdeutschland						
Männer	13,8	0,6	14,0	0,5	14,1	0,7
Frauen	14,7	0,8	15,2	0,6	15,5	0,5
Strategietyp I						
Männer	14,7	0,5	14,3	0,7	14,0	0,6
Frauen	13,6	0,7	13,7	0,8	13,8	0,9
Strategietyp II						
Männer	14,4	1,0	14,8	0,7	15,1	0,9
Frauen	16,8	1,0	17,2	0,9	18,2	1,0
Strategietyp III						
Männer	14,9	0,7	15,1	0,9	15,2	1,0
Frauen	14,4	1,0	14,9	1,1	15,2	0,8
Strategietyp IV						
Männer	16,2	1,5	16,9	1,0	16,7	1,0
Frauen	19,5	1,7	19,9	1,5	19,5	1,5
Strategietyp V						
Männer	14,7	0,9	15,1	0,7	14,6	0,9
Frauen	15,4	1,3	15,9	0,8	15,6	1,0

Der abgebildete MSB ist berechnet als Mittelwert des SB über alle Variablen.

Das Matchingverfahren fügt Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen zusammen, die eine hinreichend ähnliche Ausprägung in den beobachteten Charakteristika haben. Dies geschieht, wie oben bereits beschrieben, aufgrund einer hinreichend ähnlichen, d.h. innerhalb des Radius („caliper“) liegenden Teilnahmewahrscheinlichkeit. Die Effekte wurden jedoch auch für Untergruppen, z.B. getrennt nach Schulabschlüssen oder auch der Staatsangehörigkeit, berechnet. Die Erfahrung aus der empirischen Evaluationsforschung hat gezeigt, dass das Matchingverfahren auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit nicht notwendigerweise den standardisierten Bias in Untergruppen reduziert (vgl. Caliendo/Hujer/Thomsen 2005). Dies ist der Grund weshalb die Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit getrennt für jede Untergruppe durchgeführt wurde.⁶ Die Tabellen C.6.1-C.6.9 im Anhang zeigen den standardisierten Bias für die verschiedenen Untergruppen, differenziert nach Alterskategorien, Familienkontext, Schulabschluss, Qualifikation, gesundheitliche Einschränkung, Staatsangehörigkeit sowie Dauer der Arbeitslosigkeit.

Der standardisierte Bias vor dem Matching liegt je nach Untergruppe und je nach geschlechtlicher oder regionaler Zugehörigkeit zwischen 11 und 22 Prozent. Die wohl größten Unterschiede in den beobachtbaren Charakteristika vor dem Matching finden sich in der Untergruppe „nichtdeutsche Staatsangehörig-

⁶ Die Ergebnisse dieser Schätzung sind aufgrund des Umfangs nicht in diesem Gutachten abgedruckt.

keit“. Hier beträgt der standardisierte Unterschied vor dem Matching für ostdeutsche Männer der Eintrittskohorte 2000 11,7 Prozent und für Frauen des Strategietyps IV der Eintrittskohorte 2002 21,6 Prozent. Durch das Matching konnte dieser unter die kritische Marke von fünf Prozent reduziert werden. Der größte Unterschied bleibt nach dem Matching für nichtdeutsche Frauen des Strategietyps IV der Eintrittskohorte 2000 mit 3,6 Prozent bestehen.

Wie die Tabellen C.6.1-C.6.9 im Anhang zeigen, fällt der standardisierte Bias nach dem Matching etwas höher für die Untergruppen als zuvor für die Hauptgruppen aus. Der Grund für diese leichte Verschlechterung des standardisierten Bias ist die geringere Anzahl der Beobachtungen in den Untergruppen. Für die meisten Untergruppen kann der standardisierte Unterschied in den beobachteten Charakteristika jedoch unter den kritischen Wert von fünf Prozent reduziert werden. Für einige Untergruppen bleibt allerdings ein Unterschied von größer fünf Prozent bestehen. Dies stellt jedoch kein Problem dar, da der Bias auch in diesen Untergruppen auf kleiner zehn Prozent reduziert wurde. Für die Untergruppe „kein Schulabschluss“ bleibt z.B. nach dem Matching für Frauen des Strategietyps II der Eintrittskohorte 2000 ein Bias von 6,5 Prozent bestehen. Dieser Berechnung liegen jedoch nur 123 Teilnehmerinnen zugrunde (vgl. Tabelle C.2.16 im Anhang), wodurch sich die relativ geringe Reduktion des Bias erklären lässt. Ähnliches gilt für den Unterschied in den beobachtbaren Charakteristika der Untergruppe „Qualifikation: Kräfte mit Fachschulniveau“. In dieser Untergruppe bleibt für Frauen des Strategietyps III der Eintrittskohorte 2000 ein Bias von 9,4 Prozent nach dem Matching bestehen. Auch hier lässt sich diese relativ schlechte Biasreduktion durch die geringe Beobachtungszahl von 102 Teilnehmerinnen erklären (vgl. Tabelle C.2.18 im Anhang). Natürlich sollten die Effekte für Untergruppen mit hohem verbleibenden Bias vorsichtig interpretiert werden.

2.4 Erfolgskriterien

Die amtliche Statistik der Bundesagentur für Arbeit weist Eingliederungsquoten und Verbleibsquoten der Absolventen von Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktförderung aus (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2003). Analog zu diesen Definitionen werden auch hier die Erfolgskriterien der Aufnahme einer Selbständigkeit, die mit Überbrückungsgeld gefördert wurde, bestimmt. Zunächst sollen deshalb die von der Bundesagentur für Arbeit verwendeten Erfolgskriterien dargestellt werden, um danach zu erläutern, wie wir diese Erfolgskriterien operationalisiert haben.

Als Eingliederungsquote versteht die Bundesagentur für Arbeit den Anteil der Absolventen von Maßnahmen der aktiven Arbeitsförderung, die sechs Monate nach Teilnahmeende eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufgenommen haben. Des Weiteren wird auch eine Eingliederungsquote ohne Folgeförderung ausgewiesen. Hierunter versteht man den Anteil der Absolventen von Maßnahmen der aktiven Arbeitsförderung sechs Monate nach Teilnahmeende, die eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufgenommen haben, jedoch ohne einer weiteren Förderung im Rahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik. Eine sozialversicherungspflichtige Folgeförderung könnten z.B. Lohnkostenzuschüsse, Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen oder Strukturanpassungsmaßnahmen sein. Als Verbleibsquote definiert die Bundesagentur für Arbeit den Anteil der Absolventen von Maßnahmen der aktiven Arbeitsförderung, die sechs Monate nach Teilnahmeende nicht mehr arbeitslos gemeldet sind.

In Anlehnung an die eben beschriebenen Quoten werden in diesem Gutachten vier Erfolgskriterien verwendet:

1. Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung;
2. Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ohne Folgeförderung;
3. nicht arbeitssuchend gemeldet; sowie
4. nicht arbeitssuchend gemeldet ohne Folgeförderung.

Abweichend von der Definition – sechs Monate nach Teilnahmeende – werden hier die Erfolgskriterien für jeden Monat ab dem ersten Monat nach Förderbeginn berechnet.

Eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ist dann gegeben, wenn die Beschäftigtenhistorie der IEB ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigtenmerkmal ausweist.⁷ Für das zweite Erfolgskriterium, also die Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ohne Folgeförderung, wurde die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung zusätzlich mit den Informationen aus der Maßnahme-Teilnahme-Gesamtdatenbank (MTG) abgeglichen. Bei der Analyse stellte sich jedoch heraus, dass ein enger Zusammenhang zwischen Überbrückungsgeld und Freier Förderung sowie einer Förderung durch den Europäischen Sozialfonds besteht. Daher führt eine Folge- bzw. Parallelförderung in diesen beiden Förderformen nicht zu einem Misserfolg des zweiten Erfolgskriteriums.

Das Überbrückungsgeld fördert insbesondere die Anfangsphase einer Selbständigkeit. Ziel dieser Förderung ist es also explizit nicht, die Geförderten in den ersten Arbeitsmarkt einzugliedern. Es erscheint somit auf den ersten Blick etwas widersinnig, die Eingliederung in den ersten Arbeitsmarkt als ein Erfolgskriterium zu definieren. Diese Erfolgskriterien wurden eher deshalb gewählt, um eine Vergleichbarkeit mit den ausgewiesenen Statistiken der Bundesagentur für Arbeit herzustellen. Im Übrigen weist die Bundesagentur für Arbeit die Verbleibsquoten u.a. inklusive der Überbrückungsgeldbezieher aus.

Die Beendigung der Arbeitslosigkeit durch selbständige Beschäftigung wird als drittes Erfolgskriterium gemessen, das analog zur Verbleibsquote definiert ist. Hier gilt als Erfolg, wenn jemand in der Arbeitssuchendenstatistik der IEB nicht als „arbeitssuchend und gleichzeitig arbeitslos“ gemeldet ist. Der Grund dafür, dass jemand nicht als arbeitslos gemeldet ist, könnte jedoch auch darin liegen, dass eine Folgeförderung vorliegt. Daher wurde auch hier das Vorliegen einer Arbeitssuchendenmeldung mit den MTG-Information abgeglichen. Das vierte Erfolgskriterium ist folglich die Nichtarbeitssuchendenmeldung ohne Folgeförderung. Wobei auch hier die Teilnahme an einer Folgeförderung im Rahmen der freien Förderung bzw. des Europäischen Sozialfonds nicht als Folgeförderung gewertet ist.

⁷ Dies sind nach der Definition der Bundesagentur für Arbeit: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte ohne besondere Merkmale, Auszubildende, Praktikanten, Werkstudenten, Mitarbeitende Familienangehörige in der Landwirtschaft, unständige Beschäftigte, Versicherungsfreie Altersvollrentner und Versorgungsbezieher wegen Alters, Personen, bei denen eine Beschäftigung vermutet wird (§7 Abs. 4. SGBIV), Seeleute, Auszubildende in der Seefahrt, Seelotsen, mit Haushaltsscheckverfahren gemeldete Beschäftigte, Versicherungspflichtige Künstler und Publizisten, unständige Beschäftigte.

Arbeitslose werden regelmäßig durch mehrere AAMP-Maßnahmen gefördert. Daher besteht die Schwierigkeit, einen kausalen Zusammenhang einer speziellen Förderung herzustellen, wenn eine Reihe verschiedener Maßnahmen während des Verlaufs der Arbeitslosenkariere durchlaufen wurde. Deshalb wurden jene Personen aus dem der Untersuchung zu Grunde liegenden Datensatz am Ende einer eventuellen Folgeförderung zensiert.⁸

Wie bereits weiter oben erwähnt, werden drei Eintrittskohorten in Überbrückungsgeld untersucht: 2000, 2001 und 2002. Daher ist der Untersuchungshorizont der Eintrittskohorte 2002 naturgemäß kürzer als der Horizont der früheren Eintrittskohorten. Die Informationen der Beschäftigtenhistorie liegen bis Dezember 2003 vor.⁹ Somit kann für die ersten beiden Erfolgskriterien – nämlich Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung, sowie Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ohne Folgeförderung – die vollständige Eintrittskohorte 2000 nur für 36 Monate untersucht werden.¹⁰ Die vollständige Jahreskohorte 2002 ist jedoch nur für 12 Monate beobachtbar. Für die Eintrittskohorten 2001 und 2000 ist ein längerer Zeitraum beobachtbar – 24 und 36 Monate – und wird daher auch entsprechend ausgewertet. Informationen aus der Arbeitssuchendenstatistik liegen bis Juni 2004 vor. Dies ermöglicht es für die Eintrittskohorte 2002 (2001, 2000) einen längeren Zeitraum von 18 (30, 42) Monaten zu untersuchen.

2.5 Ergebnisse

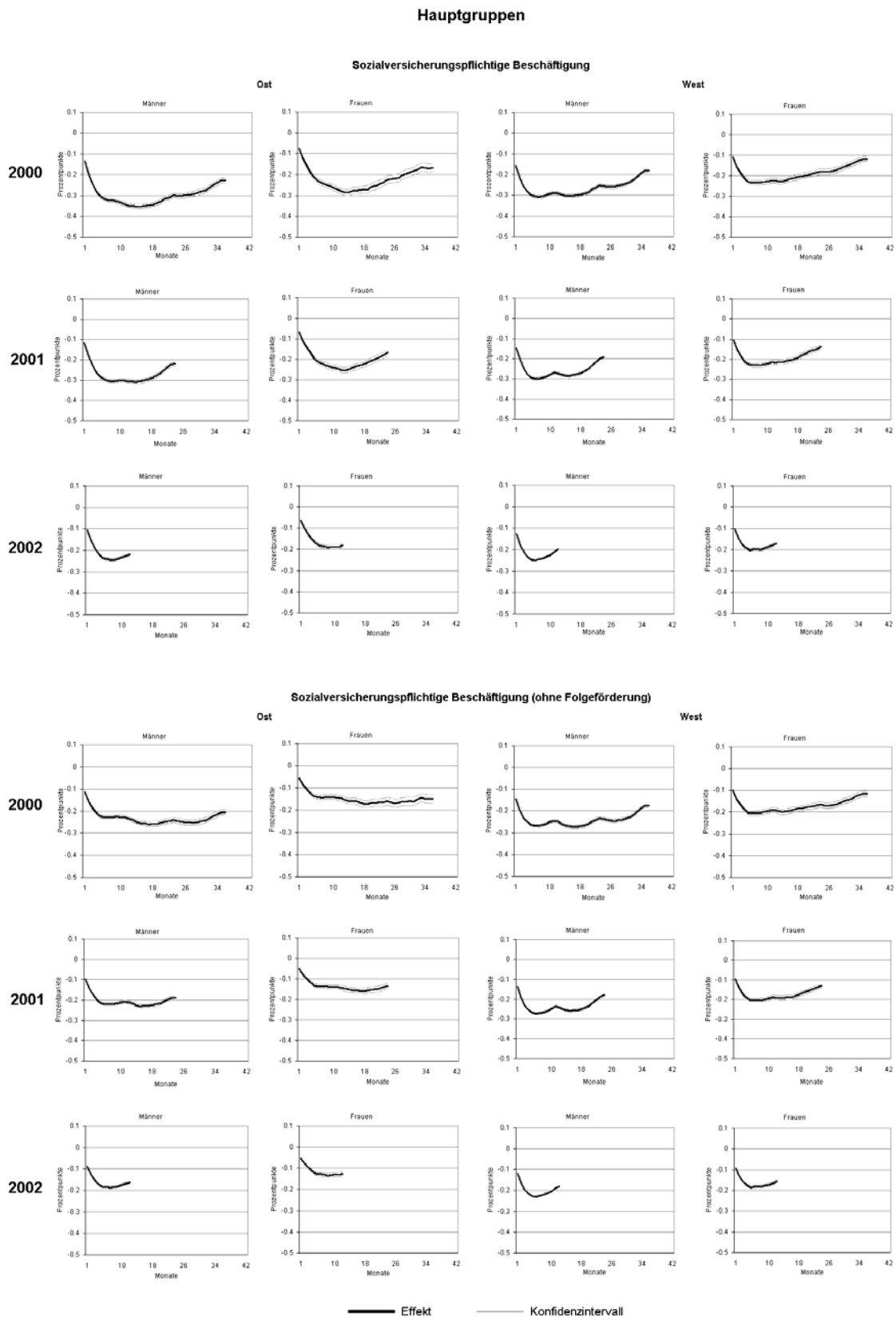
Die Maßnahmeneffekte einer durch Überbrückungsgeld geförderten Gründung einer Selbständigkeit aus Arbeitslosigkeit heraus werden anhand der eben beschriebenen vier Erfolgskriterien gemessen. Hierbei wird der Unterschied zwischen Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen berechnet, die hinsichtlich ihrer beobachtbaren Charakteristika vergleichbar sind. Diese Identifikation wurde für den Eintrittsmonat in Überbrückungsgeld der Teilnehmer/innen durchgeführt. Die jeweiligen Effekte werden dann stichtagsbezogen auf den 15. jedes Folgemonats berechnet. Graphisch sind diese Effekte in den Abbildungen C.8.1-C.8.224 im Anhang dargestellt. Die Tabellen C.7.1-C.7.168 im Anhang geben diese Effekte für ausgewählte Monate nach dem Eintritt in Überbrückungsgeld wieder, nämlich für 6, 12, 18, usw. Monate nach Eintritt in die Förderung. Zusätzlich zeigen die Tabellen C.7.1-C.7.168 auch die Anzahl der Beobachtungen, die der Berechnung zugrunde liegen. Im Folgenden werden die Effekte getrennt nach Haupt- und Untergruppen diskutiert.

⁸ Die Sensitivität der Ergebnisse in Bezug auf diese Zensierung wird im zweiten Bericht untersucht.

⁹ Aufgrund der Jahreszwischenmeldung ist der Füllgrad der Beschäftigtenhistorie für das Jahr 2003 nur ca. 85-90 Prozent (vgl. Bundesagentur für Arbeit, S. 12).

¹⁰ Januareintritte könnten entsprechend länger beobachtet werden, nämlich 47 Monate (Februar 2000 bis Dezember 2003). Jedoch ist die vollständige Jahreskohorte 2002 nur für 36 Monate beobachtbar.

Abbildung 4: Effekte in den Hauptgruppen: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung



2.5.1 Effekte für die Hauptgruppen

Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung

Die Abbildung 4 zeigt für Männer und Frauen in Ost- und Westdeutschland sowie für alle drei Eintrittskohorten einen negativen Maßnahmeeffekt. In den Monaten direkt nach dem Förderungseintritt nimmt dieser Effekt sogar noch weiter ab, d.h. er wird noch stärker negativ. Ab dem sechsten Monat, also direkt nach Ablauf der sechsmonatigen Förderung durch Überbrückungsgeld nimmt dieser Effekt für Westdeutschland wieder zu, bleibt jedoch bis zum aktuellen Rand negativ. Für Ostdeutschland ist diese Umkehr des zeitlichen Verlaufs der Differenzen erst nach etwa 12 Monaten zu beobachten. Nur für die Eintrittskohorte 2002 scheint sich der zeitliche Verlauf auch für Ostdeutschland bereits nach sechs Monaten umzukehren. Ein Vergleich der Eintrittskohorten zeigt auch, dass der Effekt für die Eintrittskohorte 2000 negativer ist als für die Eintrittskohorte 2002.

Die genauen Differenzen der durchschnittlichen Erfolgsquoten zwischen Teilnehmer/innen und vergleichbaren Nichtteilnehmer/innen sind in der Übersicht 3 ausgewiesen. Westdeutsche Teilnehmerinnen der Eintrittskohorte 2000 haben z.B. 12 Monate nach Eintritt in die Förderung, d.h. sechs Monate nach Ende der Förderung, eine um 22,4 Prozentpunkte niedrigere Beschäftigungsquote als vergleichbare Nichtteilnehmerinnen. Wie bereits aus den Abbildungen ersichtlich ist, haben ostdeutsche männliche Teilnehmer der Eintrittskohorte 2000 den niedrigsten Beschäftigungseffekt. Dieser ist zwölf Monate nach Maßnahmenbeginn um 34,8 Prozentpunkte niedriger als bei vergleichbaren Nichtteilnehmern.

Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ohne Folgeförderung

Da der eben diskutierte Effekt auf einer Folgeförderung beruhen kann, wird für das zweite Erfolgskriterium nur die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung als Erfolg definiert, die nicht aus einer Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit resultiert. Hier zeigt sich zweierlei: Zum einen ist der negative Effekt, d.h. vergleichbar niedrigere Beschäftigungsquote, etwas schwächer ausgeprägt. Zum anderen ist der Verlauf der Kurve flacher, was vor allem für Ostdeutschland deutlich ausgeprägt ist. Der dargestellte Effekt zeigt die Differenz in den Beschäftigungsquoten vergleichbarer Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen. Ein flacherer Verlauf dieser Differenzkurven bedeutet somit, dass der Unterschied im Zeitverlauf sich nicht deutlich verändert. Somit kann daraus geschlossen werden, dass der eben beschriebene Ausgleich in der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung (inklusive Folgeförderung) zumindest für Ostdeutschland überwiegend auf eine Folgeförderung der Nichtteilnehmer/innen zurückzuführen ist. Dies erklärt auch die Ähnlichkeit der Effektkurven (mit und ohne Folgeförderung) in Westdeutschland, da hier ABM o.ä. in weitaus geringerem Umfang eingesetzt werden.

Teilnehmerinnen haben sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland einen höheren (weniger negativen) Beschäftigungseffekt als männliche Teilnehmer, wobei der Beschäftigungseffekt Ostdeutschlands für beide Geschlechter geringer (weniger negativ) ist als für Westdeutschland. Bei einem Vergleich der Effekte zwischen den Eintrittskohorten zeigt sich, dass sich die Effektkurve von Eintrittsjahr zu Eintrittsjahr nach oben verschiebt, d.h. der Effekt wird größer (weniger negativ). Das Verschieben der Effektkurve ist am deutlichsten zwischen den Eintrittskohorten 2001 und 2002 ausgeprägt. So betrug der Maßnahmen-

Übersicht 3: Differenzen der durchschnittlichen Eingliederungsquoten zwischen Teilnehmer/innen und vergleichbaren Nichtteilnehmer/innen

	nach 6 Monaten			nach 12 Monaten			nach 18 Monaten			nach 24 Monaten			nach 30 Monaten			nach 36 Monaten			nach 42 Monaten		
	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹
Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung																					
2000																					
Ostdeutschland																					
Männer	-0,317	0,004	14 459	-0,348	0,005	12 727	-0,343	0,006	10 722	-0,300	0,006	9 345	-0,279	0,006	8 306	-0,226	0,006	7 572	-	-	-
Frauen	-0,233	0,006	6 377	-0,279	0,007	5 559	-0,270	0,008	4 540	-0,225	0,009	3 866	-0,190	0,010	3 372	-0,166	0,010	3 036	-	-	-
Westdeutschland																					
Männer	-0,305	0,003	25 848	-0,288	0,004	23 447	-0,296	0,004	21 377	-0,255	0,004	20 049	-0,244	0,004	18 820	-0,180	0,004	17 949	-	-	-
Frauen	-0,232	0,005	10 188	-0,224	0,006	9 297	-0,205	0,007	8 596	-0,181	0,007	8 163	-0,156	0,007	7 809	-0,118	0,007	7 518	-	-	-
2001																					
Ostdeutschland																					
Männer	-0,296	0,004	15 796	-0,305	0,005	14 017	-0,289	0,005	11 857	-0,220	0,005	10 380	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Frauen	-0,214	0,006	7 193	-0,252	0,007	6 337	-0,222	0,007	5 226	-0,168	0,008	4 512	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Westdeutschland																					
Männer	-0,300	0,003	28 796	-0,272	0,003	26 482	-0,271	0,004	24 210	-0,190	0,004	22 635	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Frauen	-0,229	0,005	11 251	-0,217	0,006	10 268	-0,190	0,006	9 488	-0,138	0,006	8 992	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002																					
Ostdeutschland																					
Männer	-0,241	0,004	16 388	-0,218	0,004	14 550	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Frauen	-0,181	0,005	7 917	-0,180	0,006	7 001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Westdeutschland																					
Männer	-0,249	0,002	38 602	-0,197	0,003	35 181	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Frauen	-0,198	0,004	15 264	-0,172	0,004	14 015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung (ohne Folgeförderung)																					
2000																					
Ostdeutschland																					
Männer	-0,228	0,004	14 459	-0,235	0,005	12 727	-0,259	0,005	10 722	-0,245	0,006	9 345	-0,245	0,006	8 306	-0,206	0,006	7 572	-	-	-
Frauen	-0,141	0,005	6 377	-0,145	0,006	5 559	-0,171	0,008	4 540	-0,159	0,009	3 866	-0,160	0,010	3 372	-0,149	0,010	3 036	-	-	-
Westdeutschland																					
Männer	-0,267	0,003	25 848	-0,247	0,004	23 447	-0,269	0,004	21 377	-0,236	0,004	20 049	-0,233	0,004	18 820	-0,175	0,004	17 949	-	-	-
Frauen	-0,205	0,005	10 188	-0,190	0,006	9 297	-0,184	0,006	8 596	-0,166	0,007	8 163	-0,150	0,007	7 809	-0,114	0,007	7 518	-	-	-
2001																					
Ostdeutschland																					
Männer	-0,220	0,004	15 796	-0,210	0,004	14 017	-0,226	0,005	11 857	-0,190	0,005	10 380	-	-	-	-	-	-	-	-	
Frauen	-0,136	0,005	7 193	-0,144	0,006	6 337	-0,157	0,007	5 226	-0,136	0,007	4 512	-	-	-	-	-	-	-	-	
Westdeutschland																					
Männer	-0,274	0,003	28 796	-0,241	0,003	26 482	-0,252	0,004	24 210	-0,180	0,004	22 635	-	-	-	-	-	-	-	-	
Frauen	-0,202	0,005	11 251	-0,189	0,005	10 268	-0,173	0,006	9 488	-0,130	0,006	8 992	-	-	-	-	-	-	-	-	
2002																					
Ostdeutschland																					
Männer	-0,184	0,003	16 388	-0,162	0,004	14 550	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Frauen	-0,127	0,004	7 917	-0,126	0,005	7 001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Westdeutschland																					
Männer	-0,229	0,002	38 602	-0,181	0,003	35 181	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Frauen	-0,181	0,004	15 264	-0,157	0,004	14 015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

1) Anzahl der Beobachtungen.

effekt gemessen an der Quote der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ohne Folgeförderung z.B. für westdeutsche Teilnehmerinnen der Eintrittskohorte 2000 (2001, 2002) zwölf Monate nach Maßnahmenbeginn -19,0 (-18,9, -15,7) Prozentpunkte.

Die Tabellen C.7.79-C.7.109 im Anhang zeigen den Maßnahmeerfolg gemessen an einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung (ohne Folgeförderung) in einer Regionalaufteilung nach *Strategietypen*. Hier zeigt sich ein deutlicher Unterschied im Maßnahmeerfolg zwischen den Strategietypen. Für den langfristigen Effekt, also 36 Monate nach Maßnahmenbeginn, zeigt sich für Teilnehmerinnen der Eintrittskohorte 2000 ein Maßnahmeneffekt von -14,2 (Strategietyp I), -13,1 (Strategietyp II), -9,4 (Strategietyp III), -13,9 (Strategietyp IV) bzw. -10,5 (Strategietyp V). Für männliche Teilnehmer liegt der Effekt bei -22,9 (Strategietyp I), -14,2 (Strategietyp II), -18,9 (Strategietyp III), -15,1 (Strategietyp IV) bzw. -18,5 (Strategietyp V). Somit ist der durchschnittliche Maßnahmeneffekt für Teilnehmer/innen des Strategietyps I am niedrigsten geschätzt, d.h. im Strategietyp I befinden sich 36 Monate nach Maßnahmenbeginn relativ weniger Teilnehmer/innen in einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung (ohne Folgeförderung), als dies in den anderen Strategietypen zu beobachten ist.

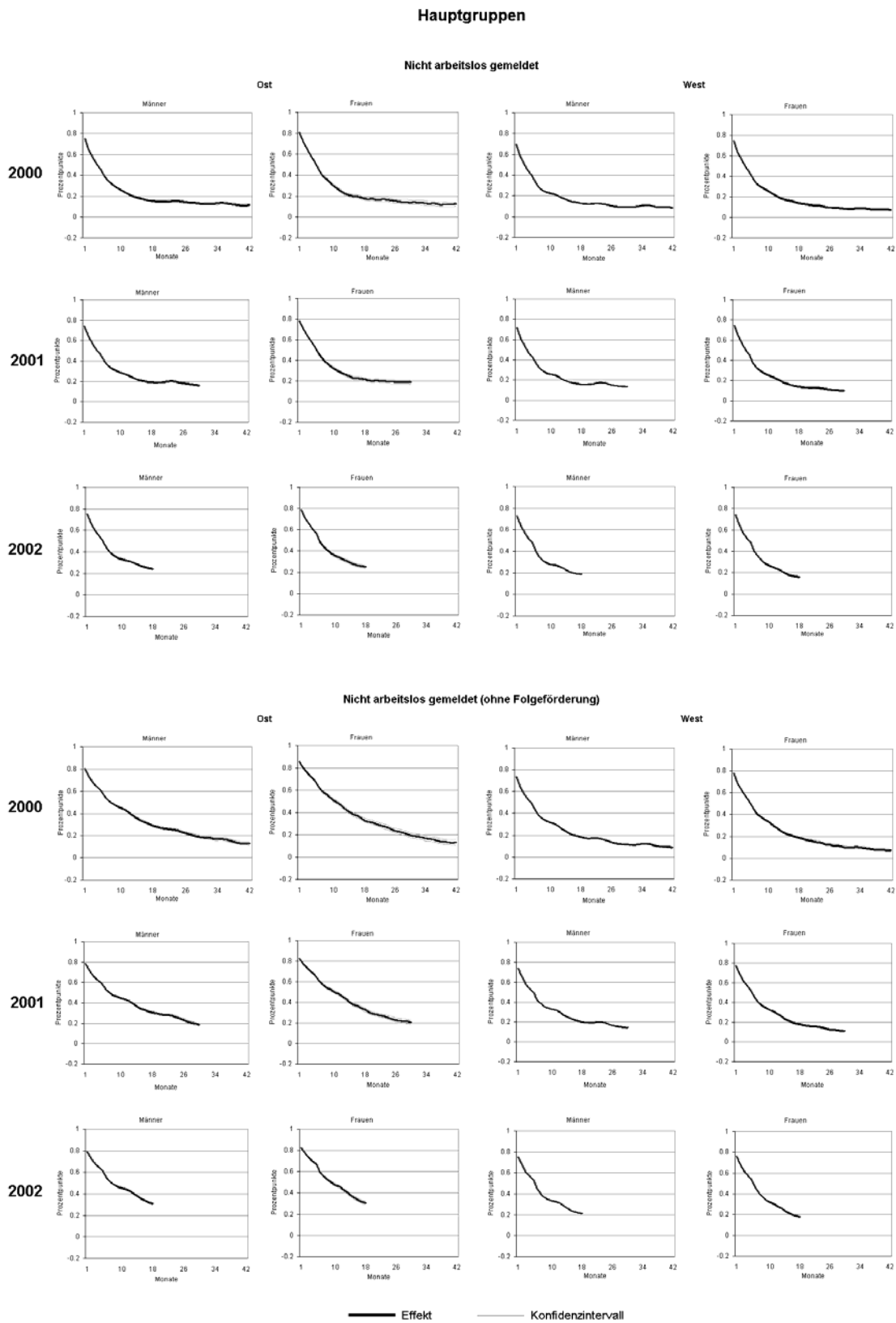
Nicht arbeitslos gemeldet

Die Eingliederung in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ist nicht das Maßnahmenziel des Überbrückungsgeldes. Daher sollten die eben beschriebenen negativen Maßnahmeneffekte nicht überinterpretiert werden. Das Ausbleiben einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung kann sogar als ein Indikator für eine erfolgreiche Gründung einer Selbständigkeit interpretiert werden. Für den Fall, dass Teilnehmer/innen in Selbständigkeit bleiben – also erfolgreich sind – sind sie gerade nicht sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Daher werden als nächstes die Verbleibsquoten – also das Ausbleiben einer Meldung als arbeitslos – zwischen Teilnehmer/innen und vergleichbaren Nichtteilnehmer/innen als Erfolgskriterium verglichen.

Der Verlauf der Erfolgskurve „nicht arbeitslos gemeldet“ ist in Abbildung 5 dargestellt. In den ersten Monaten nach Eintritt in die Förderung fällt die Erfolgskurve steil ab, stabilisiert sich dann aber nach etwa 12 Monaten. Die Erfolgskurven zeigen die Differenz der Quoten nicht arbeitslos gemeldet zu sein zwischen Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen. Ein positiver Maßnahmeneffekt bedeutet somit, dass die Quote der nicht arbeitslos gemeldeten Teilnehmer/innen die Quote der nicht arbeitslos gemeldeten Nichtteilnehmer/innen übersteigt. Die Unterschiede in den ersten sechs Monaten, die durch ÜG gefördert sind, ergeben sich zum Teil natürlich einfach dadurch, dass die geförderten Existenzgründer definitionsgemäß nicht arbeitslos sind. Bemerkenswert ist aber, dass auch nach Beendigung der Förderung (nach sechs Monaten) die Differenz in den Verbleibsquoten zwischen den beiden Gruppen nicht weiter sinkt und sich auf einem hohem Niveau stabilisiert.

Auch hinsichtlich dieses Erfolgskriteriums zeigt sich ein zum Teil deutlicher Unterschied im Ausbleiben einer Arbeitslosigkeitsmeldung zwischen weiblichen und männlichen Teilnehmern. In Ostdeutschland beträgt der Maßnahmeneffekt der Eintrittskohorte 2000 zwölf Monate nach Eintritt in die Maßnahmen

Abbildung 5: Effekte in den Hauptgruppen: Nicht-Arbeitslosigkeit



24,1 (21,9) Prozentpunkte für weibliche (männliche) Teilnehmer und steigt für die jüngere Eintrittskohorte 2002 auf 32,1 (31,3) Prozentpunkte an. Für Westdeutschland zeigt sich zwar auch eine Verbesserung, d.h. eine Verschiebung der Erfolgskurve nach oben, jedoch ist diese nicht so deutlich ausgeprägt wie für Ostdeutschland. In Westdeutschland betrug der langfristige Maßnahmeneffekt 21,0 (20,1) Prozentpunkte für weibliche (männliche) Teilnehmer der Eintrittskohorte 2000 und wuchs auf 23,6 (26,4) Prozentpunkte für die Eintrittskohorte 2002 an.

Nicht arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)

Das Ausbleiben einer Meldung als arbeitslos könnte jedoch auch darauf zurückzuführen sein, dass eine Folgeförderung, wie z.B. ABM, begonnen wurde. Daher wird als viertes Erfolgskriterium Nichtarbeitslosigkeit ohne Folgeförderung untersucht, d.h. eine Person, die nicht arbeitslos gemeldet ist, weil sie eine durch die Bundesagentur für Arbeit geförderte Maßnahme besucht, wird nicht als Erfolg bewertet. Durch den Abgleich mit einer eventuellen Folgeförderung verschiebt sich die Erfolgskurve leicht nach oben. Dies suggeriert einen noch besseren Erfolg einer ÜG-Förderung, als er im vorherigen Abschnitt festgestellt wurde. Allerdings stabilisiert sich die Erfolgskurve nicht. Die Kurve fällt zwar nach etwa zwölf Monaten weniger steil ab, erreicht aber selbst nach 42 Monaten nach Maßnahmeneintritt keinen flachen Verlauf.

Gemessen am Erfolgskriterium nicht arbeitslos gemeldet ohne Folgeförderung lässt sich erneut ein deutlicher Unterschied im Erfolg zwischen Teilnehmern und Teilnehmerinnen feststellen. Der Erfolg ostdeutscher Teilnehmerinnen übersteigt den Erfolg ostdeutscher männlicher Teilnehmer. Hingegen schneiden die männlichen Teilnehmer in Westdeutschland besser ab als Teilnehmerinnen. Allerdings ist in Westdeutschland dieser Unterschied nicht so deutlich ausgeprägt. Für die Eintrittskohorte 2000 beträgt der Maßnahmenerfolg z.B. 12 Monate nach Maßnahmenbeginn 45,9 (40,6) Prozentpunkte für weibliche (männliche) Teilnehmer in Ostdeutschland, wobei der Maßnahmenerfolg in Westdeutschland mit 28,3 (28,5) Prozentpunkte niedriger ausfällt (Übersicht 4). Sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland steigt der Maßnahmenerfolg für die jüngere Eintrittskohorte 2002. So beträgt der Maßnahmenerfolg für weibliche (männliche) Teilnehmer 43,4 (42,7) Prozentpunkte in Ostdeutschland bzw. 28,0 (21,2) Prozentpunkte in Westdeutschland. Langfristig, d.h. 42 Monate nach Maßnahmenbeginn, beträgt der Maßnahmeerfolg für weibliche (männliche) Teilnehmer immer noch 13,1 (13,1) für weibliche (männliche) Teilnehmer in Ostdeutschland und 7,3 (8,8) Prozentpunkte für weibliche (männliche) Teilnehmer in Westdeutschland.

Die Tabellen C.7.134-C.7.168 zeigen den Maßnahmeerfolg gemessen am Ausbleiben einer Meldung als arbeitslos (ohne Folgeförderung) in einer Regionalaufteilung nach *Strategietypen*. Der Erfolg einer ÜG-Förderung variiert zwischen den Strategietypen erheblich. Für den langfristigen Effekt, also 42 Monate nach Maßnahmenbeginn, beträgt der Maßnahmenerfolg für Teilnehmerinnen der Eintrittskohorte 2000 15,7 (Strategietyp I), 10,9 (Strategietyp II), 7,0 (Strategietyp III), 6,3 (Strategietyp IV) bzw. 4,6 (Strategietyp V). Für männliche Teilnehmer ist der Effekt auf 12,9 (Strategietyp I), 11,2 (Strategietyp II), 9,3 (Strategietyp III), 7,4 (Strategietyp IV) bzw. 5,7 (Strategietyp V) geschätzt. Somit ist der durchschnittliche Maßnahmeerfolg für Teilnehmer/innen des Strategietyps I deutlich höher als für Teilnehmer/innen des Strategietyps V.

Übersicht 4: Differenzen der durchschnittlichen Verbleibsquoten zwischen Teilnehmer/innen und vergleichbaren Nichtteilnehmer/innen

	nach 6 Monaten			nach 12 Monaten			nach 18 Monaten			nach 24 Monaten			nach 30 Monaten			nach 36 Monaten			nach 42 Monaten		
	Effekt	Standard- fehler	N ¹	Effekt	Standard- fehler	N ¹	Effekt	Standard- fehler	N ¹	Effekt	Standard- fehler	N ¹	Effekt	Standard- fehler	N ¹	Effekt	Standard- fehler	N ¹	Effekt	Standard- fehler	N ¹
Nicht Arbeitslos gemeldet																					
2000																					
Ostdeutschland																					
Männer	0,389	0,005	14 459	0,219	0,005	12 727	0,154	0,005	10 722	0,155	0,006	9 345	0,130	0,006	8 306	0,136	0,007	7 572	0,117	0,007	6 925
Frauen	0,452	0,007	6 377	0,241	0,008	5 559	0,176	0,009	4 540	0,167	0,009	3 866	0,139	0,010	3 372	0,131	0,011	3 036	0,125	0,010	2 771
Westdeutschland																					
Männer	0,328	0,003	25 848	0,201	0,004	23 447	0,131	0,004	21 377	0,122	0,004	20 049	0,095	0,004	18 820	0,111	0,004	17 949	0,089	0,004	17 159
Frauen	0,377	0,005	10 188	0,210	0,005	9 297	0,140	0,005	8 596	0,109	0,005	8 163	0,086	0,005	7 809	0,082	0,006	7 518	0,075	0,005	7 252
2001																					
Ostdeutschland																					
Männer	0,398	0,004	15 796	0,260	0,005	14 017	0,192	0,005	11 857	0,198	0,006	10 380	0,157	0,006	9 234	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,463	0,007	7 193	0,275	0,007	6 337	0,214	0,008	5 226	0,195	0,009	4 512	0,186	0,009	4 033	-	-	-	-	-	-
Westdeutschland																					
Männer	0,360	0,003	28 796	0,233	0,004	26 482	0,157	0,004	24 210	0,174	0,004	22 635	0,134	0,004	21 253	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,372	0,005	11 251	0,219	0,005	10 268	0,141	0,005	9 488	0,124	0,005	8 992	0,100	0,005	8 561	-	-	-	-	-	-
2002																					
Ostdeutschland																					
Männer	0,437	0,004	16 388	0,313	0,005	14 550	0,241	0,005	12 527	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,486	0,006	7 917	0,321	0,007	7 001	0,250	0,008	6 013	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Westdeutschland																					
Männer	0,396	0,003	38 602	0,264	0,003	35 181	0,186	0,003	32 173	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,401	0,005	15 264	0,236	0,005	14 015	0,158	0,005	12 995	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nicht Arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)																					
2000																					
Ostdeutschland																					
Männer	0,554	0,004	14 459	0,406	0,005	12 727	0,291	0,006	10 722	0,247	0,006	9 345	0,186	0,007	8 306	0,165	0,007	7 572	0,131	0,007	6 925
Frauen	0,629	0,006	6 377	0,459	0,008	5 559	0,331	0,009	4 540	0,268	0,010	3 866	0,194	0,011	3 372	0,159	0,011	3 036	0,131	0,011	2 771
Westdeutschland																					
Männer	0,426	0,003	25 848	0,285	0,004	23 447	0,183	0,004	21 377	0,160	0,004	20 049	0,115	0,004	18 820	0,120	0,004	17 949	0,088	0,004	17 159
Frauen	0,460	0,005	10 188	0,283	0,006	9 297	0,186	0,006	8 596	0,139	0,006	8 163	0,101	0,006	7 809	0,087	0,006	7 518	0,073	0,006	7 252
2001																					
Ostdeutschland																					
Männer	0,539	0,004	15 796	0,421	0,005	14 017	0,306	0,006	11 857	0,262	0,006	10 380	0,187	0,006	9 234	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,610	0,006	7 193	0,459	0,008	6 337	0,325	0,009	5 226	0,252	0,009	4 512	0,208	0,010	4 033	-	-	-	-	-	-
Westdeutschland																					
Männer	0,428	0,003	28 796	0,302	0,004	26 482	0,199	0,004	24 210	0,196	0,004	22 635	0,143	0,004	21 253	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,448	0,005	11 251	0,286	0,006	10 268	0,181	0,006	9 488	0,147	0,006	8 992	0,111	0,006	8 561	-	-	-	-	-	-
2002																					
Ostdeutschland																					
Männer	0,551	0,004	16 388	0,427	0,005	14 550	0,308	0,006	12 527	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,598	0,006	7 917	0,434	0,007	7 001	0,304	0,008	6 013	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Westdeutschland																					
Männer	0,455	0,003	38 602	0,312	0,003	35 181	0,212	0,003	32 173	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,461	0,005	15 264	0,280	0,005	14 015	0,178	0,005	12 995	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

1) Anzahl der Beobachtungen.

2.5.2 Effekte für die Untergruppen

Die Maßnahmeneffekte für Untergruppen sind in den Tabellen C.7.1-C.7.168 sowie in den Abbildungen C.8.1-C.8.229 für alle vier Erfolgskriterien, also für *sozialversicherungspflichtige Beschäftigung*, *sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ohne Folgeförderung*, *nicht arbeitslos gemeldet* sowie *nicht arbeitslos gemeldet ohne Folgeförderung* dargestellt. Aus Platzgründen werden im Folgenden nur die Erfolgskriterien mit einem Abgleich einer eventuellen Folgeförderung diskutiert. Wie bereits weiter oben ausführlich dargelegt wurde, können die Ergebnisse für einige Untergruppen nicht ausgewertet werden, da der Effekt auf weniger als 100 Beobachtungen basiert.

Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ohne Folgeförderung

Soziodemographische Merkmale

Bei einem Vergleich der Maßnahmeneffekte hinsichtlich einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ohne Folgeförderung stellt sich heraus, dass jüngere Teilnehmer einen unterdurchschnittlichen Eingliederungseffekt aufweisen. So haben z.B. westdeutsche Teilnehmerinnen der Eintrittskohorte 2002 und der Alterskategorie 18–24 Jahre eine um 17,6 Prozentpunkte niedrigere Eingliederungsquote als vergleichbare Nichtteilnehmerinnen. Vergleicht man diesen Effekt mit dem Durchschnittseffekt, d.h. mit der Hauptgruppe, so zeigt sich, dass westdeutsche Teilnehmerinnen dieser Alterskategorie eine um 1,9 Prozentpunkte niedrigere Eingliederungsquote aufweisen.

Ein deutlicher Unterschied in den Eingliederungseffekten in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ohne Folgeförderung zwischen Ost- und Westdeutschland zeigt sich für den familiären Kontext der Eintrittskohorte 2002. Alleinlebende bzw. -erziehende westdeutsche Teilnehmerinnen haben mit –18,8 Prozentpunkten einen um 5,7 Prozentpunkte niedrigeren Eingliederungseffekt als verheiratete Teilnehmerinnen. Männliche Teilnehmer aus Westdeutschland haben zwar mit –17,5 (–18,9) Prozentpunkten für Alleinlebende (Verheiratete) eine ähnlich niedrigere Eingliederungsquote wie weibliche Teilnehmerinnen, jedoch hat hier der familiäre Kontext einen wesentlich niedrigeren Einfluss auf die Eingliederungsquote.

Sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland haben Teilnehmer/innen ohne eine gesundheitliche Einschränkung auf die Vermittlung einen deutlich niedrigeren Eingliederungseffekt als Teilnehmer/innen mit einer gesundheitlichen Einschränkung. Auch eine deutsche Staatsangehörigkeit führt in Ost- und Westdeutschland für Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu einem niedrigeren Eingliederungseffekt als sie Teilnehmer/innen mit einer nichtdeutschen Staatsangehörigkeit haben. Ostdeutsche männliche Teilnehmer der Eintrittskohorte 2002 mit einer deutschen Staatsangehörigkeit hatten z.B. einen Maßnahmeneffekt von -17,8 Prozentpunkte, wohingegen dieser Effekt in Westdeutschland für männliche Teilnehmer mit -20,7 Prozentpunkten niedriger ist.

Qualifikatorische Merkmale

Betrachtet man den Schulabschluss, so zeigt sich, dass der Eingliederungserfolg in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ohne Folgeförderung in Westdeutschland für Teilnehmer/innen mit einer Fach-

hochschulreife der Eintrittskohorte 2002 am niedrigsten ist. So haben z.B. weibliche (männliche) Teilnehmer mit einer Fachhochschulreife einen um 7,5 (3,2) Prozentpunkte niedrigeren Maßnahmenerfolg als weibliche (männliche) Teilnehmer mit einem Hauptschulabschluss. Für Ostdeutschland ist dieser Unterschied für Teilnehmerinnen am stärksten ausgeprägt. Hier haben Teilnehmerinnen mit einer Fachhochschulreife zwölf Monate nach Maßnahmenbeginn ein um 11,7 Prozentpunkte niedrigeren Maßnahmenerfolg als ostdeutsche Teilnehmerinnen mit einem Hauptschulabschluss. Für männliche Teilnehmer ist dieser Unterschied hingegen mit 0,2 Prozentpunkten nur sehr gering. Allerdings haben hier jene mit einem Hauptschulabschluss einen leicht niedrigeren Maßnahmenerfolg als jene mit einer Fachhochschulreife. Unter den männlichen Teilnehmern Ostdeutschlands haben Teilnehmer mit einer Mittleren Reife bzw. einer Fachoberschulreife mit -18,2 Prozentpunkten den niedrigsten Maßnahmenerfolg.

Weibliche (männliche) Kräfte mit Fachschulniveau haben in Westdeutschland mit -23,9 (-25,3) Prozentpunkten den niedrigsten Eingliederungseffekt in der Untergruppe der beruflichen Qualifikation. Dies gilt mit -16,5 Prozentpunkten auch für ostdeutsche Teilnehmerinnen. Ostdeutsche Teilnehmer, die als Kräfte mit Fachschulniveau klassifiziert sind, haben hingegen mit -18,4 Prozentpunkten einen um einen Prozentpunkt niedrigeren Eingliederungserfolg als Kräfte mit Fachhochschulniveau, deren Eingliederungsquote -19,4 Prozentpunkte beträgt.

Arbeitslosigkeitshistorie

Für Ostdeutschland zeigt sich, dass der Maßnahmeneffekt hinsichtlich einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ohne Folgeförderung mit zunehmender Arbeitslosigkeitsdauer zunimmt, d.h. weniger negativ wird. Ostdeutsche Frauen (Männer) der Eintrittskohorte 2002 haben z.B. zwölf Monate nach Eintritt einen Maßnahmeneffekt von -17,3 (-22,7) Prozentpunkten, wenn die Arbeitslosigkeit vor Maßnahmenbeginn unter einem Monat war. Weibliche (männliche) Langzeitarbeitslose, deren Arbeitslosigkeit bereits länger als zwei Jahre vor Maßnahmenbeginn andauerte, haben dagegen einen Maßnahmeneffekt von -4,7 (-2,4) Prozentpunkten. Für Westdeutschland zeigt sich ein ähnliches Bild. Hier beträgt der Maßnahmeneffekt für weibliche (männliche) Teilnehmer zwölf Monate nach Maßnahmenbeginn -22,1 (-23,0) Prozentpunkte, wenn ihre Arbeitslosigkeit unter einem Monat ist. Beträgt die Arbeitslosigkeitsdauer hingegen über zwei Jahre, so ist der Maßnahmeneffekt nur noch auf -2,7 (-0,1) Prozentpunkte geschätzt. Dies bedeutet, dass die Differenz zwischen vergleichbaren Teilnehmern und Nichtteilnehmern, gegeben dass ihre Arbeitslosigkeit länger als zwei Jahre war, hinsichtlich der Eingliederungsquote nur noch gering ist.

Nicht arbeitslos gemeldet ohne Folgeförderung

Soziodemographische Merkmale

Als weiteres Erfolgskriterium soll das Ausbleiben einer erneuten Meldung als arbeitslos ohne Folgeförderung diskutiert werden. Ältere Teilnehmer aller Eintrittskohorten haben eine höhere Verbleibsquote als vergleichbare Nichtteilnehmer. Für die Eintrittskohorte 2002 zeigt sich z.B., dass die Verbleibsquote der weiblichen (männlichen) Teilnehmer der Alterskategorie 50–54 Jahre in Westdeutschland 44,8 (49,5) Prozentpunkte höher ist, als die der vergleichbaren Nichtteilnehmer/innen. In Ostdeutschland beträgt der

Maßnahmenerfolg 54,9 (55,1) Prozentpunkte für weibliche (männliche) Teilnehmer. Der Maßnahmenerfolg der jüngeren weiblichen (männlichen) Teilnehmer, also der Alterskategorie 18-24 Jahre, fällt hingegen wesentlich niedriger aus. Für Westdeutschland zeigt sich ein Maßnahmenerfolg von 5,6 (14,8) Prozentpunkten; der Maßnahmenerfolg in Ostdeutschland fällt mit 15,4 (26,2) Prozentpunkten deutlich höher aus. Die Tatsache, dass der Maßnahmenerfolg einer Förderung durch Überbrückungsgeld für ältere Teilnehmer den Maßnahmenerfolg für jüngere Teilnehmer übersteigt, kann zwei Gründe haben. Zum einen könnte die Gründung einer Selbständigkeit für ältere Teilnehmer erfolgreicher sein, was dazu führt, dass eine Meldung als arbeitslos ausbleibt. Zum anderen könnten bei einem Misserfolg ältere Teilnehmer aus dem Arbeitsmarkt ausscheiden.

Der Maßnahmenerfolg fällt für verheiratete oder in häuslicher Gemeinschaft lebende Frauen in Ostdeutschland deutlich höher aus als für ledige oder alleinerziehende Teilnehmerinnen. Mit einem langfristigen Maßnahmeeffekt nach 42 Monaten von 17,0 Prozentpunkten ist der geschätzte Erfolg für die Eintrittskohorte 2000 um 7,2 Prozentpunkte höher als für ledige Teilnehmerinnen. Für männliche Teilnehmer ist die Differenz des Maßnahmenerfolges mit 1,4 (0,9) Prozentpunkten in Ostdeutschland (Westdeutschland) eher ausgeglichen, d.h. der familiäre Kontext hat nur einen geringen Einfluss auf den Maßnahmenerfolg.

Für Ostdeutschland wurde der gleiche Maßnahmeeffekt von 43,0 Prozentpunkten für Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Eintrittskohorte 2002 12 Monate nach Maßnahmenbeginn geschätzt, wenn keine gesundheitliche Einschränkung mit Auswirkungen auf die Vermittlung vorliegt. In Westdeutschland ist allerdings ein Geschlechtsunterschied zu erkennen. Hier beträgt der Maßnahmeeffekt 27,9 (30,9) Prozentpunkte für weibliche (männliche) Teilnehmer der Eintrittskohorte 2002 zwölf Monate nach Maßnahmenbeginn. Für eine Einschätzung des langfristigen Maßnahmeeffektes muss auf die Eintrittskohorte 2000 verwiesen werden. Hier zeigt sich, dass das Fehlen einer gesundheitlichen Einschränkung in einem Maßnahmeeffekt von 15,0 (12,2) Prozentpunkten in Westdeutschland bzw. 7,8 (8,1) Prozentpunkten in Ostdeutschland für weibliche (männliche) Teilnehmer resultiert.

Teilnehmer/innen mit einer nichtdeutschen Staatsangehörigkeit haben eine höhere Verbleibsquote als vergleichbare Nichtteilnehmer/innen. Für weibliche (männliche) Teilnehmer der Eintrittskohorte 2000 wurde 12 Monate nach Maßnahmenbeginn ein um 2,2 (8,8) (Ost) bzw. 4,0 (2,7) (West) Prozentpunkte höherer Maßnahmeeffekt geschätzt, als für Teilnehmer mit einer deutschen Staatsangehörigkeit. Dies bedeutet, dass Teilnehmer mit einer nichtdeutschen Staatsangehörigkeit eine höhere Verbleibsquote haben als vergleichbare Nichtteilnehmer.

Qualifikatorische Merkmale

Vergleicht man den Maßnahmenerfolg hinsichtlich des höchsten erreichten Schulabschlusses, stellt sich heraus, dass in Westdeutschland für Teilnehmer/innen mit einem Hauptschulabschluss der größte Maßnahmeerfolg geschätzt wurde. Dieser beträgt langfristig 8,9 (11,0) Prozentpunkte für weibliche (männliche) Teilnehmerinnen der Eintrittskohorte 2000 nach 42 Monaten. In Ostdeutschland haben weibliche (männliche) Teilnehmer mit einer Mittleren Reife bzw. einer Fachoberschulreife mit 17,7 (16,5) Prozentpunkten den größten Maßnahmeeffekt. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch nach zwölf Monaten für die Eintrittskohorte 2002. Für Kräfte mit Fachhochschulniveau lässt sich innerhalb der beruflichen Qualifika-

tionsgruppen der höchste Maßnahmeneffekt feststellen. Dieser beträgt bis zu 55,3 (42,8) Prozentpunkte für ostdeutsche weibliche (männliche) Teilnehmer der Eintrittskohorte 2000. Im Westen ist dieser Effekt mit 28,1 (30,1) etwas geringer, jedoch immer noch beachtlich hoch.

Arbeitslosigkeitshistorie

Für die Dauer der Arbeitslosigkeit vor dem Maßnahmebeginn zeigt sich ,dass der Maßnahmeneffekt umso höher ist, je länger diese andauerte. Zu beachten ist hierbei allerdings, dass für ostdeutsche Teilnehmerinnen aufgrund der geringen Stichprobengröße für zwei Arbeitslosigkeitskategorien kein Effekt ausgewiesen werden kann. Dies sind die Kategorien unter einem Monat sowie über zwei Jahre. Ein überdurchschnittlich hoher Maßnahmeneffekt wurde für westdeutsche Teilnehmerinnen der Eintrittskohorte 2000 geschätzt. Dieser beträgt langfristig, also 42 Monate nach Maßnahmenbeginn, 18,2 Prozentpunkte und liegt somit um 10,9 Prozentpunkte über dem Durchschnitt (Hauptgruppe). Für westdeutsche männliche Teilnehmer wurde der Effekt auf 14,6 und somit um 5,8 Prozentpunkte über dem Durchschnitt (Hauptgruppe) geschätzt. Dies bedeutet, dass mit zunehmender Länge der Arbeitslosigkeit die Verbleibsquote der Teilnehmer/innen höher ist als die Verbleibsquote vergleichbarer Nichtteilnehmer/innen.

Wie bereits weiter oben bei den Haupteffekten ausgeführt wurde, zeigen sich auch für die Dauer der Arbeitslosigkeit bei der Regionalaufteilung nach den fünf *Strategietypen* der Bundesagentur für Arbeit deutliche Unterschiede zwischen den Strategietypen (Tabellen C.7.139 – C.7.168 im Anhang). So beträgt der langfristige Maßnahmeneffekt der Eintrittskohorte 2000 42 Monate nach Maßnahmenbeginn für Teilnehmerinnen mit einer Arbeitslosigkeitsdauer von 6 Monaten bis unter einem Jahr 20,6 (Strategietyp I), 10,9 (Strategietyp II), 6,2 (Strategietyp III), 7,8 (Strategietyp IV) bzw. 5,4 (Strategietyp V) Prozentpunkte, d.h. den höchsten Maßnahmeneffekt hinsichtlich der Verbleibsquote haben Arbeitslose des Strategietyps I wohingegen der relativ geringste Maßnahmeneffekt für den Strategietyp V geschätzt wurde. Für männliche Teilnehmer zeigt sich mit einem Maßnahmeneffekt von 18,7 (Strategietyp I), 12,3 (Strategietyp II), 12,4 (Strategietyp III), 6,1 (Strategietyp IV), 10,8 (Strategietyp V) ein anderes Bild. Der größte Effekt wird zwar auch für männliche Teilnehmer des Strategietyps I geschätzt, jedoch zeigen sich in den anderen Strategietypen deutliche Geschlechtsunterschiede.

2.6 Zusammenfassung

Auf Basis der Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit wurde der Erfolg von Unternehmensgründungen aus Arbeitslosigkeit untersucht, die zwischen 2000 und 2002 eine Förderung durch Überbrückungsgeld erhielten. Hierzu wurden mit Hilfe eines Matchingverfahrens „statistische Zwillinge“ gefunden, um den Maßnahmeneffekt zu identifizieren. Die Kriterien, an denen der Erfolg einer durch Überbrückungsgeld geförderten Existenzgründung gemessen wurde, sind analog zu den Eingliederungs- und Verbleibsquoten (jeweils mit und ohne Folgeförderung) definiert. Für die Eingliederungsquoten bezüglich sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung liegen die Daten mit Einschränkungen bis Dezember 2003 und für die Verbleibsquoten – also das Ausbleiben einer Meldung als arbeitslos – bis Juni 2004 vor. Wir konnten somit für die Eintrittskohorte 2000 einen langfristigen Erfolg des Überbrückungsgeldes von bis zu 3 bzw. 3,5 Jahren nach Maßnahmenbeginn untersuchen. Für die anderen beiden Eintrittskohorten 2001 bzw.

2000 ist dieser Zeitraum für die Untersuchung hinsichtlich der Eingliederungsquoten (Verbleibsquoten) mit 2 (2,5) bzw. 1 (1,5) Jahren nach Maßnahmenbeginn kürzer.

Es hat sich gezeigt, dass sowohl kurz- als auch langfristig durch Überbrückungsgeld geförderte ehemalige Arbeitslose eine niedrigere Eingliederungsquote aufweisen als Nichtteilnehmer/innen. Die Eingliederung in den ersten Arbeitsmarkt ist jedoch nicht das Maßnahmenziel des Überbrückungsgeldes. Vielmehr soll durch Selbständigkeit die Arbeitslosigkeit beendet werden. Daher wurde auch das Ausbleiben einer erneuten Meldung als arbeitslos untersucht („Verbleibsquote“).

Die Ergebnisse zeigen, dass der Maßnahmenerfolg sich regional unterscheidet. In Westdeutschland ist der Erfolg „nicht arbeitslos gemeldet ohne Folgeförderung“ 12 Monate nach Maßnahmeneintritt um ca. zehn Prozentpunkte niedriger als in Ostdeutschland. Allerdings ist selbst in Westdeutschland der Erfolg mit einer ca. 30 Prozentpunkte niedrigeren Arbeitslosenmeldung immer noch beachtlich. Hierbei sind ostdeutsche Frauen besonders hervorzuheben, für die der größte Maßnahmenerfolg geschätzt wurde. In Westdeutschland ist der Erfolg einer ÜG-Förderung zwischen den Geschlechtern ähnlicher, wobei hier für Männer ein etwas größerer Erfolg festzustellen ist. Die regionale Differenzierung in Strategietypen zeigte, dass Teilnehmer/innen des Strategietyps I – also Bezirke in Ostdeutschland mit dominierendem Arbeitsplatzdefizit – langfristig eine um ca. 20 Prozentpunkte höhere Verbleibsquote haben als Nichtteilnehmer/innen. In den anderen Strategietypen ist der Maßnahmenerfolg geringer, und schwankt stärker zwischen den Geschlechtern. Des Weiteren zeigte sich, dass der Maßnahmenerfolg für jüngere Eintrittskohorten zunimmt. Da die Verbleibsquote ohne Folgeförderung der Teilnehmer/innen langfristig, z.B. 30 Monate nach Eintritt in die ÜG-Förderung, um über 10 Prozentpunkte höher ist, als die Verbleibsquote nicht durch ÜG geförderter Arbeitsloser, kann Überbrückungsgeld als eine erfolgreiche Maßnahme hinsichtlich dieses Erfolgskriteriums bewertet werden.

3 Analyse der Befragungsdaten

Die obigen Ausführungen verdeutlichen, dass auf Basis der Prozessdaten insbesondere die Ergebnisvariablen „arbeitslos/nicht-arbeitslos“ und „sozialversicherungspflichtig beschäftigt“ untersucht werden können. Diese Information allein ist jedoch nicht ausreichend, um daraus Aussagen zum Verbleib der Geförderten in Selbständigkeit abzuleiten. Auch können auf dieser Grundlage keine Aussagen über den Erfolg der Existenzgründung bzw. der Förderung getroffen werden. Diesen Fragen wird im Folgenden auf Basis einer Zusatzerhebung nachgegangen. Dabei stand insbesondere die zeitnahe Erfassung des individuellen Verbleibs von Geförderten im Vordergrund des Interesses, also ob eine Person noch immer beruflich selbständig tätig ist und ob aus der selbständigen Tätigkeit ein existenzsicherndes Einkommen realisiert werden kann. Weitere Fragestellungen der geplanten Primärerhebung galten u.a. zusätzlichen Beschäftigungseffekten durch weitere Einstellungen sowie der Identifizierung von potenziellen Erfolgsfaktoren für Existenzgründungen. Als Datengrundlage dienen dabei die Eintritte in Überbrückungsgeld (ÜG) und Existenzgründungszuschüsse (ExGZ) aus dem dritten Quartal 2003, von denen jeweils eine Stichprobe von 3.000 Individuen befragt wurde. Da die Befragung im Januar/Februar 2005 durchgeführt wurde, steht uns somit ein Zeitraum von mindestens 16 Monaten nach Eintritt in die Maßnahme zur Verfügung. Während uns dies für ÜG-Empfänger/innen erlaubt, einen Zeitraum von mindestens 10 Monaten nach Auslaufen der Förderung zu beobachten, muss bei ExGZ-Empfänger/innen berücksichtigt werden, dass sich diese auch am Ende unseres Beobachtungszeitraums nach wie vor in der Förderung befinden können. Insofern ist eine abschließende Interpretation und Bewertung dieses Instruments zu diesem Zeitpunkt problematisch. Wir werden dies in Abschnitt 3.3.3 im Rahmen einer Verweildaueranalyse berücksichtigen, darüber hinaus analysieren wir im Abschnitt 3.2.2 auch explizit die ExGZ-Fälle, die zum Interviewzeitpunkt nicht mehr selbständig waren und somit „Abbrecher“ darstellen. Doch zunächst werden wir im Abschnitt 3.1 auf die uns zur Verfügung stehenden Datengrundlagen und die Vorbereitung der telefonischen Interviews (CATI) eingehen. Im Abschnitt 3.2 präsentieren wir erste deskriptive Ergebnisse zu den erfolgten Gründungen von ÜG- und ExGZ-Teilnehmer/innen. Daran anschließend werden wir in 3.3 die Kausalanalysen präsentieren, wobei wir hier zunächst ein diskretes Entscheidungsmodell für die Wahl zwischen beiden Instrumenten präsentieren (3.3.1) bevor wir in 3.3.2 die Integration in den allgemeinen Arbeitsmarkt untersuchen. Abschnitt 3.3.3 beinhaltet eine Untersuchung der Erfolgsdeterminanten von Gründungen, während wir in 3.3.4 explizit die Wirkung der Programme auf die Einkommenssituation der Teilnehmer/innen thematisieren.

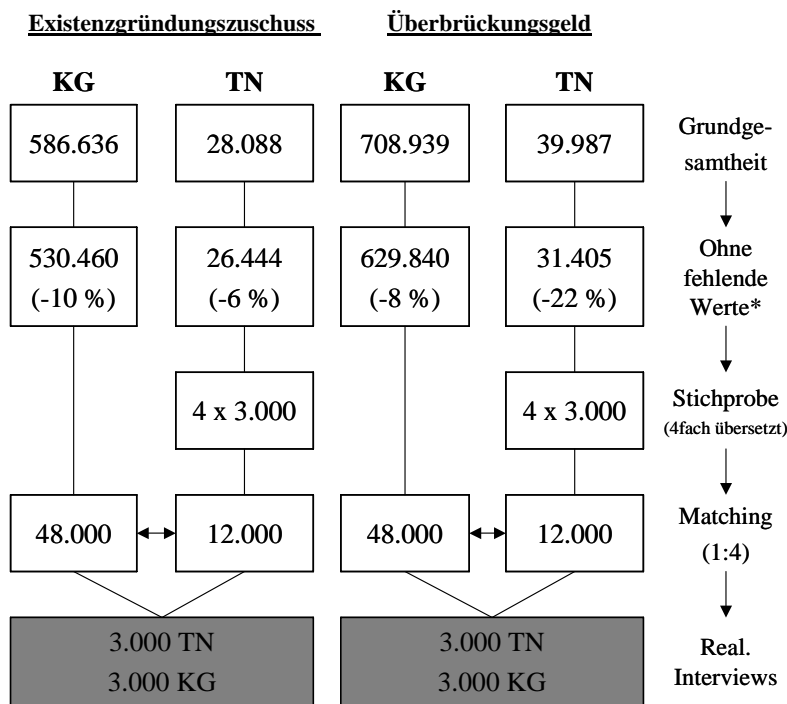
3.1 Datengrundlagen, Konzept und Aufbereitung der Stichprobe

3.1.1 Konzept und Aufbereitung der Stichprobe

Als Grundlage für die folgende Analyse dienen alle ÜG- und ExGZ-Eintritte im Zeitraum 01.07.2003 - 30.09.2003, die aus der IEB identifiziert wurden. Dies waren insgesamt 39.987 Eintritte in ÜG und 28.088 Eintritte in ExGZ. Für jeden Teilnehmer wurden zahlreiche Merkmale aus der Integrierten Erwerbs-Biografie (IEB) hinzugespielt. Hierzu zählen neben sozioökonomischen und qualifikatorischen Merkmalen auch Informationen zur Arbeitsmarkthistorie. Darüber hinaus wurden die Daten auch noch mit regionalen Informationen (Arbeitsagentur-Typisierung nach Blien et al (2004)) angereichert. Dabei

hat sich gezeigt, dass der Füllgrad einiger IEB-Variablen nur unzureichend war. Infolgedessen wurden von uns einige „Schlüsselvariablen“ (Alter, Arbeitslosigkeitsdauer vor Maßnahme, Geschlecht, Region, Nationalität, Ausbildung und Abschluss) definiert und nur Beobachtungen verwendet, die keine fehlenden Werte in diesen Schlüsselvariablen hatten. Abbildung 6 macht deutlich, dass dadurch ca. 22% der ÜG-Teilnehmer/innen und knapp 6% der ExGZ-Teilnehmer/innen nicht berücksichtigt werden konnten. Da in der vom Auftraggeber gewählten Befragungsvariante jeweils 3.000 Teilnehmer-Interviews vorgesehen waren, wurde über die verbleibenden Teilnehmer eine vierfach übersetzte Zufallsauswahl getroffen, wobei jeweils 12.000 Teilnehmer in ÜG und ExGZ ausgewählt wurden.¹¹

Abbildung 6: Konzept zur Generierung der Befragungsstichprobe



* Alter, Dauer vorherige Arbeitslosigkeit, Geschlecht, Region, Nationalität, Ausbildung, Abschluss TN: Teilnehmer, KG: Kontrollgruppe

Die Teilnehmer wurden anschließend nach ihren Eintrittsdaten in Monatseintrittskohorten (Juli, August, September 2003) separiert. Für die Bildung der Kontrollgruppen wurde aus dem Bestand Arbeitsloser jeweils im Eintrittsmonat der Teilnehmer eine geschichtete Stichprobe in einer Größenordnung von 1:20 gezogen.¹² Als Schichtungsmerkmale wurden neben der BA-Typisierung auch Alter, Geschlecht und die Arbeitslosigkeitsdauer verwendet.¹³ Ziel dieser Schichtung war es, eine möglichst homogene Gruppe von

¹¹ Die vierfache Übersetzung ist durch eine erwartete „Response-Rate“ von 25 % bedingt.

¹² Um eine Vereinheitlichung in der Datengenerierung zu ermöglichen, haben wir auf die von uns ursprünglich vorgesehene Ziehung aus dem Monat vor dem Maßnahmeneintritt verzichtet.

¹³ Ursprünglich war auch vorgesehen nach einer Bildungsvariable zu schichten. Es hat sich allerdings gezeigt, dass dies zu vielen leeren Zellen und somit Verzerrungen führen würde, so dass darauf verzichtet wurde.

Nicht-Teilnehmern zu erhalten, um so vorab eine möglichst gute Matching-Qualität sicherzustellen. Dies war insbesondere deshalb von Bedeutung, weil das von uns ursprünglich vorgesehene zweistufige Matching-Verfahren vom Auftraggeber abgelehnt wurde. Ein Verzicht auf die Schichtung hätte eine höhere Teilnehmer-Nicht-Teilnehmer-Quote erfordert und sollte aus datenschutzrechtlichen Gründen vermieden werden. Insgesamt standen uns Kontrollgruppen in einer Größenordnung von ca. 709.000 Individuen für die ÜG-Gründer/innen und 587.000 Personen für die ExGZ-Gründer/innen zur Verfügung. Davon konnten letztlich 530.460 (ExGZ) bzw. 629.840 (ÜG) Individuen als potentielle Kontrollindividuen verwendet werden. Auf Grundlage der verfügbaren Prozessinformationen wurde dann ein Propensity Score Matching durchgeführt (siehe Methodenanhang C.1 und Abschnitt 3.1.3), um für jede/n Teilnehmer/in eine/n möglichst ähnliche/n (in allen relevanten beobachtbaren Charakteristika) Nicht-Teilnehmer/in zu finden. Um letztendlich auf eine realisierte Stichprobengröße von jeweils 3.000 Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen für beide Programme zu kommen, haben wir uns in Absprache mit infas für eine vierfache Übersetzung der Daten entschieden (siehe Abbildung 6). Die so gebildete Stichprobe von jeweils 12.000 Teilnehmer/innen in ÜG und ExGZ bildete somit die Untersuchungsgesamtheit der Zusatzbefragung und die nachfolgenden Ausführungen basieren auf dieser Stichprobe. Nach dem in Abschnitt 3.1.3 durchgeführten Matching wurde die Teilnehmer/innen-Stichprobe um 48.000 Nicht-Teilnehmer/innen erweitert und an infas als Befragungsgrundlage geliefert.

3.1.2 Erste deskriptive Auswertungen

Da davon ausgegangen werden kann, dass sich die Effekte sowohl zwischen West- und Ostdeutschland als auch für Männer und Frauen unterscheiden, werden die folgenden Auswertungen jeweils separat nach diesen Merkmalen durchgeführt. Übersicht 5 und 6 zeigen einige ausgewählte Merkmale für Teilnehmer- und Kontrollgruppen unter Berücksichtigung des Geschlechts und der regionalen Unterscheidung. Zunächst ist festzuhalten, dass Männer in Westdeutschland in beiden Programmen die größte Gruppe an Teilnehmern stellen (7.051 Eintritte in ÜG und 5.413 Eintritte in ExGZ). Demgegenüber traten im Westen im gleichen Zeitraum nur 2.339 Frauen in ÜG und 3.800 in ExGZ ein. Während also mehr als dreimal so viele Männer als Frauen an ÜG teilnehmen, ist die Quote mit ca. 1,5 beim ExGZ viel ausgeglichener. Ähnliches zeigt sich auch in Ostdeutschland, wenn auch nicht ganz so stark ausgeprägt. 1.744 Männer und 789 Frauen haben das Instrument ÜG genutzt, während der ExGZ von 1.672 Männern und 1.022 Frauen in Anspruch genommen wurde. Es zeigt sich also, dass beide Instrumente verstärkt in Westdeutschland und vor allem von Männern in Anspruch genommen werden. Regionale und geschlechtsspezifische Unterschiede zeigen sich auch bei einigen der soziodemographischen Variablen, die wir nachfolgend beschreiben wollen.

Soziodemographische Merkmale

Keine großen Unterschiede ergeben sich bei der Altersverteilung in beiden Programmen und Regionen. Beim Überbrückungsgeld sind Männer in Westdeutschland mit durchschnittlich 38,4 Jahren die älteste Gruppe, während Männer in Ostdeutschland mit durchschnittlich 36,9 Jahren die jüngste Gruppe sind. Frauen im Westen (38,3 Jahre) und im Osten (38,2 Jahre) liegen jeweils dazwischen. Da das Alter auch

Übersicht 5: Verteilung ausgewählter Merkmale für EXGZ-Teilnehmer/innen in West- und Ostdeutschland (Anteile in %, falls nicht anders angegeben)

	Westdeutschland				Ostdeutschland			
	Männer		Frauen		Männer		Frauen	
	Nicht-Teilnehmer	Teilnehmer	Nicht-Teilnehmer	Teilnehmer	Nicht-Teilnehmer	Teilnehmer	Nicht-Teilnehmer	Teilnehmer
Anzahl Beobachtungen	239004	5413	167677	3800	73588	1672	45996	1022
1. Sozio-demographische Merkmale								
Alter								
Mittelwert	37,3	37,2	38,4	38,5	37,3	37,4	39,0	38,9
Standardabweichung	9,8	9,6	9,1	8,8	10,2	10,2	10,0	10,0
Alterskategorie								
18 bis 29 Jahre	25,9	25,9	18,7	18,0	28,2	27,7	20,6	21,4
30 bis 39 Jahre	35,7	36,2	39,6	39,5	32,8	32,5	33,0	32,8
40 bis 49 Jahre	27,0	26,5	30,3	31,4	26,2	26,1	30,4	29,1
50 bis 64 Jahre	11,4	11,3	11,5	11,1	12,9	13,7	16,1	16,7
Haushaltskontext								
Allein lebend/erziehend	55,2	57,2	43,5	46,8	55,8	47,7	38,6	34,2
Verheiratet/in häuslicher Gemeinschaft	44,8	42,8	56,5	53,2	44,2	52,3	61,4	65,8
Kinderanzahl								
0	74,5	75,9	51,3	53,3	74,1	70,0	43,9	51,5
1	11,4	11,5	24,1	23,5	14,5	17,4	28,6	25,1
2 oder mehr	14,2	12,6	24,7	23,2	11,5	12,6	27,5	23,4
Gesundheitliche Einschränkungen mit Auswirkung auf Vermittlung								
Nein	86,5	90,4	90,4	94,6	88,7	94,3	92,0	95,5
Ja	13,5	9,6	9,6	5,4	11,3	5,7	8,0	4,5
Staatsangehörigkeit								
Deutsch	56,7	63,6	66,3	71,7	69,1	77,5	60,4	72,5
Nicht deutsch	43,3	36,4	33,7	28,3	30,9	22,5	39,6	27,5
Gewünschte Arbeitszeit								
Vollzeit oder Teilzeit			6,7	7,9			8,5	7,3
Vollzeit und VZ mit Schicht			60,7	55,2			85,4	84,5
Teilzeit und TZ mit Schicht			32,6	36,9			6,0	8,1
2. Qualifikatorische Merkmale								
Schulabschluss								
Kein Schulabschluss	15,0	7,3	10,0	2,3	7,9	2,4	4,5	0,9
Hauptschulabschluss	52,2	44,8	43,2	31,1	32,1	20,0	23,3	12,1
Mittlere Reife/Fachoberschulreife	18,5	25,4	28,8	33,3	51,5	62,1	63,6	65,9
Fachhochschulreife	5,2	7,8	5,6	9,9	2,1	4,7	2,2	4,9
Abitur, Hochschulreife	9,1	14,6	12,5	23,4	6,4	10,8	6,4	16,1
Berufsordnung								
Fehlender Wert	10,3	11,0	18,3	17,0	6,2	6,4	9,5	9,5
Pflanzenbauer, Tierzüchter, Fischereiberufe	3,0	2,5	1,1	1,4	6,0	4,2	7,5	4,6
Fertigungsberufe	41,4	33,3	15,0	8,4	52,6	46,6	16,0	8,6
Technische Berufe	3,7	3,8	1,8	2,7	3,1	3,9	2,3	2,9
Dienstleistungsberufe	40,0	48,2	62,5	69,8	30,6	37,7	63,4	73,6
Sonstige Arbeitskräfte (inkl. Bergleute, Mineralgewinner)	1,5	1,1	1,2	0,7	1,5	1,1	1,3	0,8
Qualifikation								
Spitzenkräfte/Kräfte mit Hochschul- oder Fachhochschulniveau	6,1	8,8	7,5	14,8	3,7	6,5	3,8	9,6
Kräfte mit Fachschulniveau	2,9	4,4	1,7	3,6	2,5	4,8	2,3	3,8
Fachkräfte	38,8	49,7	44,1	55,6	56,5	63,2	57,8	65,3
Kräfte mit oder ohne Fachkenntnisse/n	52,3	37,1	46,6	26,0	37,3	25,5	36,1	21,3
Vorherige Dauer der Arbeitslosigkeit								
unter 3 Monate	27,8	27,7	29,7	29,4	27,8	27,6	26,3	26,6
3 Monate bis unter 1 Jahr	46,9	47,3	51,1	51,7	47,2	47,2	45,3	45,7
1 Jahr bis unter 2 Jahre	18,1	17,9	14,5	14,2	17,4	17,9	18,1	17,9
ab 2 Jahre	7,3	7,0	4,8	4,7	7,6	7,2	10,3	9,8
3. Arbeitsmarkthistorik								
Anzahl der Vermittlungsvorschläge								
Mittelwert	4,8	4,3	3,2	2,5	5,6	4,3	4,8	3,8
Standardabweichung	8,8	8,6	7,0	5,9	7,7	6,7	6,0	5,7
Berufserfahrung								
ohne Berufserfahrung	19,2	17,4	21,0	15,9	22,2	16,8	22,7	19,7
mit Berufserfahrung	80,8	82,6	79,0	84,1	77,8	83,2	77,3	3479,4
Erwerbsstatus vor Arbeitssuchend-Status								
Beschäftigung/sonstige Erwerbstätige	50,0	57,1	45,5	57,6	50,5	57,5	42,8	52,3
Selbständige/r / Mithelfende/r	2,0	6,1	1,0	4,2	1,6	6,5	1,0	6,3
Schule/noch nie erwerbstätig/Ausbildung	7,8	8,3	7,0	7,6	12,5	9,4	15,8	11,8
Arbeitsunfähigkeit	12,7	8,8	11,8	8,4	17,1	13,9	20,0	15,6
Andere bereits einmal erwerbstätig	17,8	16,4	23,4	20,2	12,1	10,3	14,7	12,2
Sonstige	9,7	3,3	11,2	2,1	6,2	2,4	5,7	1,8
4. Regionaler Kontext								
Vergleichstyp								
la					15,8	12,9	16,0	12,6
lb					68,8	67,5	69,1	68,7
lc					15,4	19,6	14,8	18,7
Strategietyp								
II	29,7	30,1	24,8	25,5				
III	34,7	34,3	35,2	34,7				
IV	10,9	10,6	11,9	11,5				
V	24,8	25,0	28,2	28,3				

Übersicht 6: Verteilung ausgewählter Merkmale für ÜG-Teilnehmer/innen in West- und Ostdeutschland (Anteile in %, falls nicht anders angegeben)

	Westdeutschland				Ostdeutschland			
	Männer		Frauen		Männer		Frauen	
	Nicht-Teilnehmer	Teilnehmer	Nicht-Teilnehmer	Teilnehmer	Nicht-Teilnehmer	Teilnehmer	Nicht-Teilnehmer	Teilnehmer
Anzahl Beobachtungen	369235	7051	122364	2339	92556	1744	40920	789
1. Sozio-Demographische Merkmale								
Alter								
Mittelwert	38,4	38,4	38,3	38,3	37,1	36,9	38,1	38,2
Standardabweichung	9,0	8,8	8,5	8,5	9,8	9,5	9,5	9,4
Alterskategorie								
18 bis 29 Jahre	18,1	18,3	16,2	17,2	26,9	27,9	22,1	22,2
30 bis 39 Jahre	41,9	41,6	44,3	42,8	35,5	34,9	34,8	34,0
40 bis 49 Jahre	28,5	28,6	29,7	30,0	26,2	26,7	31,1	31,8
50 bis 64 Jahre	11,4	11,5	9,8	10,0	11,4	10,6	12,0	12,0
Haushaltskontext								
Allein lebend/erziehend	52,2	44,5	43,9	60,1	55,1	44,2	39,0	41,4
Verheiratet/in häuslicher Gemeinschaft	47,8	55,5	56,1	39,9	44,9	55,8	61,0	58,6
Kinderanzahl								
0	72,4	66,4	50,2	70,2	73,1	66,9	42,2	50,3
1	12,1	14,8	24,8	17,3	15,1	20,2	29,6	28,1
2 oder mehr	15,5	18,8	25,0	12,5	11,8	13,0	28,2	21,5
Gesundheitliche Einschränkungen mit Auswirkung auf Vermittlung								
Nein	86,5	95,3	90,8	96,2	88,9	96,4	92,4	96,1
Ja	13,5	4,7	9,2	3,8	11,1	3,6	7,6	3,9
Staatsangehörigkeit								
Deutsch	56,9	69,0	65,6	73,2	69,9	81,0	63,1	79,6
Nicht deutsch	43,1	31,0	34,4	26,8	30,1	19,0	36,9	20,4
Gewünschte Arbeitszeit								
Vollzeit oder Teilzeit			6,4	5,5			8,4	5,7
Vollzeit und VZ mit Schicht			61,1	80,7			85,2	88,7
Teilzeit und TZ mit Schicht			32,5	13,8			6,3	5,6
2. Qualifikatorische Merkmale								
Schulabschluss								
Kein Schulabschluss	14,6	4,1	10,6	2,1	7,6	1,4	4,3	0,4
Hauptschulabschluss	51,5	34,4	40,8	20,4	31,1	13,7	21,7	7,6
Mittlere Reife/Fachoberschulreife	18,0	24,9	28,6	29,5	52,6	62,4	64,5	62,9
Fachhochschulreife	5,6	13,1	5,9	12,4	2,1	5,2	2,5	5,8
Abitur, Hochschulreife	10,3	23,5	14,1	35,6	6,6	17,3	7,1	23,3
Berufsordnung								
Fehlender Wert	10,8	7,3	18,7	9,8	6,4	5,2	10,0	8,0
Pflanzenbauer, Tierzüchter, Fischereiberufe	2,8	1,0	1,1	0,8	5,9	1,8	7,8	3,5
Fertigungsberufe	39,9	28,2	14,2	5,6	52,6	44,2	15,1	4,9
Technische Berufe	4,1	10,7	2,0	3,8	3,1	8,9	2,5	5,6
Dienstleistungsberufe	40,9	52,1	62,8	79,4	30,6	39,0	63,3	77,2
Sonstige Arbeitskräfte (inkl. Bergleute, Mineralgewinner)	1,5	0,7	1,2	0,6	1,4	0,8	1,2	0,8
Qualifikation								
Spitzenkräfte/Kräfte mit Hochschul- oder Fachhochschulniveau	7,1	20,1	8,5	26,8	3,9	13,8	4,0	18,5
Kräfte mit Fachschulniveau	3,2	9,3	1,9	5,4	2,5	7,3	2,4	6,2
Fachkräfte	38,6	49,7	43,9	52,2	56,6	63,6	58,4	61,1
Kräfte mit oder ohne Fachkenntnisse/n	51,1	20,9	45,7	15,6	37,0	15,3	35,2	14,2
Vorherige Dauer der Arbeitslosigkeit								
unter 3 Monate	30,3	31,0	28,9	29,2	29,3	29,8	33,6	33,3
3 Monate bis unter 1 Jahr	54,4	53,9	57,7	57,6	53,8	52,9	49,5	49,7
1 Jahr bis unter 2 Jahre	12,4	12,3	11,0	11,2	12,6	13,2	13,5	13,3
ab 2 Jahre	2,9	2,8	2,4	2,0	0,1	81,1	3,5	3,7
3. Arbeitsmarkthistorik								
Anzahl der Vermittlungsvorschläge								
Mittelwert	4,8	2,3	3,1	2,0	5,6	2,9	4,8	2,9
Standardabweichung	9,0	5,7	6,9	5,1	7,7	5,5	6,2	4,9
Berufserfahrung								
ohne Berufserfahrung	17,7	14,2	21,1	15,0	21,9	17,2	24,1	18,1
mit Berufserfahrung	82,3	85,8	78,9	85,0	78,1	82,8	75,9	81,9
Erwerbsstatus vor Arbeitssuchend-Status								
Beschäftigung/sonstige Erwerbstätige	51,8	72,9	46,6	69,5	51,4	68,1	43,7	63,9
Selbständige/r / Mithelfende/r	2,3	2,6	1,1	2,9	1,8	1,7	1,1	1,9
Schule/noch nie erwerbstätig/Ausbildung	6,9	6,6	6,7	6,3	11,9	9,7	15,6	12,4
Arbeitsunfähigkeit	12,4	5,7	11,1	6,1	16,5	10,0	19,0	10,4
Andere bereits einmal erwerbstätig	17,1	10,3	23,0	14,0	12,0	8,8	14,5	9,8
Sonstige	9,5	1,9	11,6	1,1	6,4	1,7	6,1	1,6
4. Regionaler Kontext								
Vergleichstyp								
la					15,5	12,3	15,7	11,8
lb					69,2	67,6	69,0	68,6
lc					15,3	20,1	15,3	19,6
Strategietyp								
II	29,2	29,3	34,1	32,2				
III	32,8	32,8	28,1	28,2				
IV	13,9	13,4	16,6	17,1				
V	24,1	24,5	21,3	22,5				

eines unserer Schichtungsmerkmale für die Ziehung der Kontrollgruppe war, ergibt ein Vergleich zwischen Teilnehmern und Nicht-Teilnehmern keine signifikanten Unterschiede. Beim ExGZ stellen Männer in Westdeutschland die jüngste Teilnehmergruppe mit durchschnittlich 37,2 Jahren, gefolgt von Männern im Osten (37,4 Jahre), Frauen im Westen (38,5 Jahre) und Frauen im Osten (38,9 Jahre). Auch hier ergeben sich durch die Schichtung sehr ähnliche Werte in den Kontrollgruppen. In Bezug auf den Haushaltskontext unterscheiden wir die Kategorien „Allein lebend / Allein erziehend“ und „Verheiratet / in häuslicher Gemeinschaft lebend“. Für Überbrückungsgeldempfänger in Westdeutschland zeigen sich hier signifikante geschlechtsspezifische Unterschiede. Während nur 44,5% der Teilnehmer in die erste Kategorie (Allein lebend) fallen, sind 60,1% der Teilnehmerinnen in dieser Kategorie. Im Osten ist dieses Verhältnis stärker ausgeglichen mit 44,2% bei Männern und 41,4% bei Frauen. Für den Existenzgründungszuschuss ergibt sich ein anderes Bild. Hier sind in Westdeutschland 57,2% der Männer und 46,8% der Frauen allein lebend bzw. allein erziehend, in Ostdeutschland 47,7% der Männer und nur 34,2% der Frauen.

Der Großteil der Teilnehmerinnen und Teilnehmer hat keine gesundheitlichen Einschränkungen mit Auswirkungen auf die Vermittlung. Insbesondere beim Überbrückungsgeld haben nur etwa 4% der Teilnehmer/innen gesundheitliche Einschränkungen und sind damit im Vergleich zur Kontrollgruppe klar unterrepräsentiert, da hier zwischen 7,6 und 13,5% der Individuen gesundheitliche Einschränkungen haben. Auch für die Empfänger/innen des Existenzgründungszuschusses liegen weniger gesundheitliche Einschränkungen als in der Kontrollgruppe vor, wobei die Quote für die Teilnehmer/innen hier zwischen 4,5% (Frauen in Ostdeutschland) und 9,6% (Männer in Westdeutschland) variiert.

In Bezug auf die Staatsangehörigkeit unterscheiden wir zwischen Individuen mit deutscher Nationalität und Ausländer/innen, da eine weitere Untergliederung z.B. zwischen EU-Ausländer/innen und weiteren Ausländer/innen aufgrund der kleinen Fallzahlen in der letztgenannten Gruppe nicht möglich war. Hier zeigt sich, dass der Großteil der Teilnehmer/innen in beiden Programmen über eine deutsche Staatsangehörigkeit verfügt und deutsche Staatsbürger/innen in der Gruppe der Teilnehmer/innen im Vergleich zu den Nicht-Teilnehmer/innen überrepräsentiert sind.

Qualifikatorische Merkmale

Kommen wir nun zu den qualifikatorischen Merkmalen. Hierbei ist es zunächst interessant, sich die Verteilung der Variablen „Schulabschluss“ und „Qualifikation“ zwischen Teilnehmer/innen an ÜG und ExGZ anzuschauen, da vermutet wird, dass Teilnehmer/innen an ExGZ eher geringqualifiziert sind. Dies zeigt sich auch in den Daten. Während 23,5% der am ÜG teilnehmenden Männer in Westdeutschland Abitur oder Hochschulreife vorweisen können, gilt dies nur für 14,6% der teilnehmenden Männer am ExGZ. Analog dazu verfügen knapp 52% der männlichen ExGZ-Empfänger im Westen über keinen Schulabschluss oder einen Hauptschulabschluss, während dies nur für knapp 38% der ÜG-Bezieher gilt. Diese Relation findet sich auch für Frauen in Westdeutschland, wo 35,6% der ÜG-Teilnehmerinnen mit Abitur oder Hochschulreife ein Anteil von 23,4% bei den ExGZ-Empfängerinnen gegenübersteht. Ohne Abschluss bzw. mit Hauptschulabschluss sind 33,4% der ExGZ-Empfängerinnen und nur 22,5% der ÜG-Teilnehmerinnen. In Ostdeutschland ist der Anteil von Personen mit maximal einem Hauptschulabschluss im Vergleich zum Westen relativ niedrig, was damit zusammenhängt, dass im Osten der Großteil der Personen mindestens eine mittlere Reife vorweisen kann. Aber auch hier sind die Teilnehmer/innen an ÜG

besser ausgebildet als die Teilnehmer/innen am ExGZ, wie die Abitur/Hochschulreife-Anteile von 23,3% (Frauen) und 17,3% (Männer) beim ÜG im Gegensatz zu 16,1% (Frauen) und 10,8% (Männer) beim ExGZ deutlich machen. Die Ergebnisse machen allerdings auch deutlich, dass Teilnehmer/innen an beiden Programmen deutlich besser ausgebildet sind als die Nicht-Teilnehmer/innen. Dies wird durch die Variable „Qualifikation“ unterstützt. Hier variiert der Anteil von Spitzenkräften bei ExGZ-Empfänger/innen zwischen 6,5% (Männer im Osten) und 14,8% (Frauen im Westen), bei ÜG-Empfänger/innen gar zwischen 13,8% (Männer im Osten) und 26,8% (Frauen im Westen). Bei den Nicht-Teilnehmer/innen werden demgegenüber Werte zwischen 3,7% und 7,5% für ExGZ und 3,9% und 7,1% für ÜG erreicht. Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass zum einen ÜG-Teilnehmer/innen höher qualifiziert sind als ExGZ-Teilnehmer/innen und zum anderen beide Gruppen höher qualifiziert sind als die Nicht-Teilnehmer/innen.

Arbeitsmarkthistorik

Bezüglich der Arbeitsmarkthistorik stehen uns neben der bisherigen Arbeitslosigkeitsdauer auch der Erwerbsstatus vor der Arbeitslosigkeitsmeldung, ein Indikator für die Berufserfahrung und die Anzahl der Vermittlungsvorschläge zur Verfügung. Bedeutende Unterschiede zwischen Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen ergeben sich hier vor allem bei der Anzahl der Vermittlungsvorschläge, was als Indikator für den Erfolg/Misserfolg des bisherigen Vermittlungsprozesses gewertet werden kann. Teilnehmer/innen beider Programme haben durchgängig weniger Vermittlungsvorschläge als Nicht-Teilnehmer/innen, wobei der Unterschied beim Überbrückungsgeld deutlicher ausgeprägt ist. Während die Anzahl der Vermittlungsvorschläge für Teilnehmer/innen hier zwischen 2,04 (Frauen im Westen) und 2,87 (Frauen im Osten) variiert, kommen Nicht-Teilnehmer/innen hier auf Werte zwischen 3,13 (Frauen im Westen) und 5,59 (Männer im Osten). Beim Existenzgründungszuschuss liegen die Werte für Teilnehmer/innen zwischen 2,51 (Frauen im Westen) und 4,28 (Männer im Westen), während die Anzahl der Vermittlungsvorschläge bei Nicht-Teilnehmer/innen zwischen 3,23 (Frauen im Westen) und 5,59 (Männer im Osten) variiert. Da die vorherige Arbeitslosigkeitsdauer eines unserer Schichtungskriterien war, ergeben sich hier kaum Unterschiede zwischen Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen. Interessant ist aber die Verteilung zwischen beiden Programmen und Regionen. Ca. 30% aller ÜG-Teilnehmer/innen waren vor dem Maßnahmeneintritt kurzfristig arbeitslos (weniger als 3 Monate) und zwischen 2,0% (Frauen im Westen) und 3,7% (Frauen im Osten) waren langzeitarbeitslos (mehr als 2 Jahre). Bei ExGZ-Empfänger/innen beträgt der Anteil von Individuen mit Kurzzeitarbeitslosigkeit zwischen 26,6% (Frauen im Osten) und 29,4% (Frauen im Westen), Langzeitarbeitslosigkeit liegt hier für 4,7% der Frauen im Westen (Minimum) und 9,8% der Frauen im Osten (Maximum) vor. Dies macht deutlich, dass ÜG-Teilnehmer/innen im Durchschnitt eine eher geringere vorherige Arbeitslosigkeitsdauer als ExGZ-Empfänger/innen haben.

Regionaler Kontext

Um den regionalen Kontext abzubilden, verwenden wir die Arbeitsagentur-Typisierung nach Blien et al. (2004). Hier ergeben sich nur wenige Unterschiede zwischen beiden Programmen, da sowohl der ExGZ als auch das ÜG hauptsächlich im Strategietyp III in Westdeutschland und im Strategietyp Ib in Ostdeutschland eingesetzt werden. Bemerkenswert ist allerdings, dass in Zentren mit günstiger Arbeitsmarktlage und hoher Dynamik (Strategietyp IV) der Anteil von ÜG-Empfänger/innen (17,4% der Frauen und

13,4% der Männer) deutlich höher als der Anteil von ExGZ-Empfänger/innen (11,5% der Frauen und 10,6% der Männer) ist.

Diese Ausführungen verdeutlichen, dass sich Teilnehmer/innen an beiden Programmen systematisch von den jeweiligen Nicht-Teilnehmer/innen unterscheiden und somit ein einfacher Vergleich zwischen beiden Gruppen nicht möglich ist. Zur Lösung dieses Selektionsproblems verwenden wir das im Methodenhang C.1.3 beschriebene Propensity Score Matching Verfahren. Grundlage für dieses Verfahren ist die Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit, auf die wir kurz im nächsten Abschnitt eingehen wollen.

3.1.3 Vorbereitung der CATI – Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit

Wie bereits in Abschnitt 3.1.1 beschrieben, war das Ziel des CATI („Computer Assisted Telephone Interview“) eine Realisierung von jeweils 3.000 Teilnehmer/innen in ÜG und ExGZ. Gleichzeitig sollte für jede/n Teilnehmer/in ein/e Nicht-Teilnehmer/in befragt werden. Um zu gewährleisten, dass sich Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen in allen relevanten administrativen Merkmalen ähneln, verwenden wir das im Anhang C.1.3 beschriebene Propensity Score Matching. Grundlegende Idee hierbei ist es, für jede/n Teilnehmer/in eine/n Nicht-Teilnehmer/in zu finden, die sich in allen relevanten beobachtbaren Merkmalen ähneln. Da ein explizites Matching auf alle Charakteristika aufgrund der großen Anzahl an Merkmalen nicht möglich ist („Dimensionalitätsproblem“), konditionieren wir auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit (= Propensity Score).

Die Teilnahmewahrscheinlichkeit wird dabei mit einem Logit-Modell separat nach Programm, Geschlecht und Region, also für insgesamt acht Untergruppen geschätzt. Die Ergebnisse finden sich im Anhang in Tabelle C.9.1. Wir wollen hier nur kurz auf einige Aspekte der Schätzung eingehen. Ein schönes Beispiel für die unterschiedliche Bedeutung der Einflussfaktoren in den einzelnen Untergruppen wird durch die Koeffizienten für den Haushaltskontext deutlich. Die Vorzeichen der Koeffizienten geben dabei die Richtung des Effektes der entsprechenden Variablen auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit an. Im Vergleich zur Referenzkategorie (allein lebend/erziehend) nehmen verheiratete Frauen bzw. Frauen, die in einer häuslichen Gemeinschaft leben, in Westdeutschland tendenziell eher weniger an ExGZ oder ÜG teil. Verheiratete ostdeutsche Frauen haben dagegen eine höhere Wahrscheinlichkeit, an ExGZ zu partizipieren. Für verheiratete Männer ergeben sich diesbezüglich durchweg positive Effekte, wenn man davon absieht, dass sich für Männer im Westen kein signifikanter Einfluss dieser Variable zeigt. Betrachtet man hingegen die Auswirkungen von gesundheitlichen Einschränkungen, ergibt sich für beide Programme, Regionen und Geschlechter ein durchweg negativer Einfluss auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit, d.h. Teilnehmer/innen mit gesundheitlichen Einschränkungen haben eine geringere Teilnahmewahrscheinlichkeit. In Bezug auf die qualifikatorischen Merkmale Ausbildung und Stellung im Beruf ergeben sich im Vergleich zu den Referenzkategorien, die hier jeweils die niedrigste Qualifikationsstufe repräsentieren, durchweg positive Effekte auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit. Interessant ist auch ein Blick auf den Einfluss der Situation am regionalen Arbeitsmarkt. Hier zeigt sich für Teilnehmer/innen in Ostdeutschland eine signifikant höhere Teilnahmewahrscheinlichkeit in Regionen die über eine relativ (im Vergleich zur Referenzkategorie der Arbeitsagenturen mit schlechtesten Arbeitsmarktbedingungen) gute Situation verfügen.

Schaut man sich die Qualität der Schätzungen in Bezug auf die „Hitrate“ an, liegen die Ergebnisse zwischen 57,6% (Männer im Westen, ExGZ) und 67,8% (Frauen im Osten, ÜG) und sind damit relativ zufriedenstellend.¹⁴ Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass das Ziel der Schätzung der Teilnahmewahrscheinlichkeit nicht eine möglichst hohe Prognosegüte, sondern ein Ausgleich der Variablenverteilung in den wichtigsten Einflussgrößen zwischen der Gruppe von Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen ist. Da wir nicht auf die einzelnen Kovariaten, sondern auf die Teilnahmewahrscheinlichkeit konditionieren, müssen wir dies explizit überprüfen, z.B. mit dem sogenannten „standardised bias“ (SB), der es erlaubt die Randverteilungen in beiden Gruppen zu beurteilen. Dabei wird die Differenz zwischen den Mittelwerten der Kovariaten in der Teilnehmer/innen- und Nicht-Teilnehmer/innen-Gruppe berechnet und ins Verhältnis zur Wurzel der Varianzen in beiden Untergruppen gesetzt. Ein Vergleich zwischen den Ergebnissen vor und nach dem Matching erlaubt, die durch das Matching erreichte Anpassungsgüte zu beurteilen.

Dabei muss noch berücksichtigt werden, dass wir ein vierfaches Matching-Verfahren durchführen, um für jede/n Teilnehmer/in vier ähnliche Nicht-Teilnehmer/innen zu erhalten. Dabei ordnen wir im ersten Durchlauf („Sample 1“) jedem/jeder Teilnehmer/in den/die Nicht-Teilnehmer/in mit der geringsten Abweichung in der Teilnahmewahrscheinlichkeit zu und entfernen den/die Nicht-Teilnehmer/in aus dem Datensatz. Diese Prozedur wird insgesamt viermal durchgeführt, so dass für jede/n Teilnehmer/in vier Nicht-Teilnehmer/innen („Sample 1–Sample 4“) vorliegen. Der SB wird für jedes Sample und jede Variable separat berechnet, Übersicht 7 enthält den Mittelwert im SB über alle Variablen (MSB).

Übersicht 7: Mittelwert im standardisierten Bias vor und nach dem Matching

Sample	Überbrückungsgeld									
	West					Ost				
	Männer		Frauen			Männer		Frauen		
	Vor	Nach	Vor	Nach	Vor	Nach	Vor	Nach	Vor	Nach
1	16,64	1,77	19,97	1,76	16,24	2,06	15,85	2,98		
2	16,96	1,86	20,34	2,14	16,55	2,43	16,16	3,30		
3	17,30	1,86	20,74	2,17	16,86	3,03	16,48	3,49		
4	17,65	1,96	21,15	2,10	17,20	2,71	16,83	2,90		

Sample	Existenzgründungszuschuss									
	West					Ost				
	Männer		Frauen			Männer		Frauen		
	Vor	Nach	Vor	Nach	Vor	Nach	Vor	Nach	Vor	Nach
1	8,16	1,65	10,80	1,51	10,82	2,24	11,69	2,66		
2	8,36	1,52	11,06	1,67	11,06	2,15	11,96	2,60		
3	8,58	1,84	11,33	1,56	11,32	2,21	12,24	2,48		
4	8,80	1,59	11,61	1,45	11,60	2,59	12,51	1,69		

Der abgebildete MSB ist berechnet als Mittelwert des SB über alle Variablen.

Die Ergebnisse machen deutlich, dass sich Teilnehmer- und Kontrollgruppen vor dem Matching stark unterscheiden. Es ergibt sich ein MSB von bis zu 20% für ÜG-Empfängerinnen in Westdeutschland. Es zeigt sich aber auch, dass wir durch unser Matching-Verfahren eine sehr gute Anpassungsgüte erreichen. In den meisten Gruppen ergibt sich nach dem Matching ein MSB von unter 3%, was in der empirischen Literatur als ausreichend angesehen wird. Interessant ist auch ein Blick auf den MSB in den verschiede-

¹⁴ Die „Hitrate“ misst den Anteil der mittels des Modells erzielten korrekten Vorhersagen.

nen Matching-Samples. Hier zeigt sich, dass das erste Sample (also das Sample in dem die Kontrollpersonen mit der geringsten Abweichung im Propensity Score enthalten sind) nicht immer die beste Anpassungsgüte garantiert. Betrachtet man die Ergebnisse für durch ExGZ geförderte Männer in Westdeutschland, zeigt sich z.B., dass der MSB für das erste Sample bei 1,65 für das zweite Sample aber bei 1,52 liegt. Dies mag auf den ersten Blick verwundern, ist aber durchaus denkbar, da ein ähnlicher Propensity Score eben nicht garantiert, dass auch die Kovariatenverteilung gleich ist. Da die Matching-Qualität aber insgesamt sehr gut ist, ist dies kein Grund zur Besorgnis.

Diese im Verhältnis 1:4 gematchten Samples von Teilnehmer/innen und vier Nicht-Teilnehmer/innen wurden dann an infas als Grundlage für das Telefoninterview („Computer Assisted Telephone Interview“, CATI) weitergeleitet. Dabei sei an dieser Stelle gleich darauf hingewiesen, dass bei 592 Teilnehmer/innen keines der vier Kontrollgruppenindividuen befragt werden konnte, z.B. weil entweder seitens des IAB keine vollständigen bzw. korrekten Adressinformationen geliefert werden konnten oder die Kontaktaufnahme aus anderen Gründen scheiterte. Eine ausführliche Dokumentation dieser Aspekte findet sich im Methodenbericht von infas im Anhang C.11. Für diese Fälle haben wir analog zu dem oben beschriebenen Verfahren weitere Nicht-Teilnehmer/innen gezogen und wiederum an infas geliefert.

3.1.4 Realisierte Stichprobe im CATI

Ein ausführlicher Methodenbericht zu der von infas durchgeführten CATI-Befragung findet sich im Anhang C.11, der u.a. auch Informationen zum Zeitplan, zu Pre-Tests und der Durchführung der Studie enthält. Insofern wollen wir auf eine Dokumentation an dieser Stelle verzichten. Allerdings wollen wir hier kurz auf die realisierte Stichprobe von Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen eingehen, die die Grundlage für die weiteren Ausführungen ist. Abschnitt 4.2 im Methodenbericht macht deutlich, dass insgesamt Interviews für 3.031 ExGZ-Teilnehmer/innen und 3.115 ÜG-Teilnehmer/innen realisiert werden konnten. Für diese Teilnehmerinterviews konnten 2.827 (ExGZ) bzw. 2.884 (ÜG) Nicht-Teilnehmer/innen-Interviews realisiert werden, so dass sich insgesamt eine Stichprobengröße von 11.811 Individuen ergibt.¹⁵ Die Verteilung auf die einzelnen Gruppen ist aus Übersicht 8 ersichtlich.

Übersicht 8: Überblick über die realisierten Interviews

	Überbrückungsgeld				Existenzgründungszuschuss			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Teilnehmer/innen	1820	597	478	203	1267	1085	383	290
Nicht-Teilnehmer/innen	1661	558	451	197	1149	1028	359	285

Dabei nutzen wir die gesamte Stichprobe von Teilnehmer/innen für die deskriptive Analyse und einige der Kausalanalysen, während wir für die Analysen den Integrationserfolg in den Arbeitsmarkt betreffend nur auf das reduzierte Sample von Teilnehmer/innen und gematchten Nicht-Teilnehmer/innen zurückgrei-

¹⁵ Aufgrund einer fehlerhaften Zuspiegelung in der regionalen Information mussten 23 gematchte Paare aus dem Datensatz entfernt werden.

fen. Durch die unterschiedlichen Eintritts- (Juli, August, September 2003) und Interviewmonate (Januar, Februar 2005) ergibt sich für die befragten Individuen ein Beobachtungszeitraum zwischen 16 und 19 Monaten nach Eintritt in die Maßnahme.

3.2 Deskriptive Auswertung der Befragungsdaten

In diesem Abschnitt wollen wir uns zunächst auf den Teilnehmer-Datensatz konzentrieren und einige erste deskriptive Auswertungen vornehmen. Wie in 3.1.4 bereits beschrieben, liegen uns insgesamt 6.123 auswertbare Teilnehmerinterviews vor. Dabei konzentrieren wir uns im Abschnitt 3.2.1 auf eine Gründungsbeschreibung aller Teilnehmer/innen, während wir im Abschnitt 3.2.2 diejenigen Gründer/innen untersuchen, die zum Zeitpunkt des Interviews nicht mehr selbständig waren.

3.2.1 Gründungsbeschreibung von ÜG- und ExGZ-Teilnehmer/innen

3.2.1.1 Nachhaltigkeit der Existenzgründung

Übersicht 9 zeigt, dass sich der Großteil aller Teilnehmer/innen zum Interviewzeitpunkt nach wie vor in Selbständigkeit befindet. Dabei ist festzuhalten, dass die Verbleibsquoten in Selbständigkeit für ExGZ-Teilnehmer/innen deutlich höher sind als für ÜG-Teilnehmer/innen. Keine eindeutige Tendenz lässt sich zwischen beiden Regionen sowie zwischen Männern und Frauen feststellen. Während in Westdeutschland 78,6% aller Teilnehmerinnen an ExGZ und 74,7% aller Teilnehmer noch selbständig sind, ist die Quote in Ostdeutschland nahezu ausgeglichen mit 80,6% für Männer und 79,0% für Frauen. Beim Überbrückungsgeld ergeben sich allerdings deutliche geschlechtsspezifische Unterschiede, wobei Männer in beiden Landesteilen höhere Verbleibsquoten in Selbständigkeit aufweisen. So sind im Westen (Osten) 71,5% (74,2%) aller Männer noch selbständig, während dies nur für 66,2% (68,5%) aller Frauen gilt. Insbesondere für das Überbrückungsgeld, das zum Interviewzeitpunkt schon mindestens seit zehn Monaten ausgelaufen ist, kann somit eine Verbleibsquote in Selbständigkeit von ca. 70% beobachtet werden.¹⁶ Beim ExGZ, bei dem die Förderung zum Interviewzeitpunkt noch andauert, sind die Verbleibsquoten signifikant höher, wobei hier eben berücksichtigt werden muss, dass der Erfolg der Gründung ohne Förderung noch nicht abgeschätzt werden kann.

¹⁶ Dies deutet auf eine abnehmende Nachhaltigkeit der Gründungen hin, da frühere Studien eine ähnlich hohe Verbleibsquote rund drei Jahre nach Beginn der Förderung festgestellt haben (siehe Wießner 2001).

Übersicht 9: Erwerbsstatus zum Interviewzeitpunkt (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Selbständig	74,7	78,6	80,6	79,0	71,5	66,2	74,2	68,5
Arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet	14,6	8,3	13,9	11,0	13,8	14,1	15,3	15,8
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	7,3	5,4	3,1	4,1	11,6	13,7	8,2	7,9
Berufliche Ausbildung, Studium	0,5	0,2	0,0	0,7	0,4	0,3	0,0	0,0
Fortbildung, Weiterbildung, Umschulung	0,5	0,3	0,3	0,0	0,1	0,8	0,6	0,5
Midi-Job (401 - 800 € im Monat)	0,2	0,5	0,0	0,3	0,1	0,3	0,0	0,5
Mini-Job (bis max. 400 € im Monat)	0,6	1,9	0,3	1,7	0,2	1,0	0,0	1,5
Mithelfende/r Familienangehörige/r	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Mutterschutz, Erziehungsurlaub, Elternzeit	0,0	1,1	0,0	1,7	0,1	1,5	0,0	1,0
Rente, Vorruhestand	0,1	0,2	0,8	0,3	0,5	0,0	0,6	0,5
ABM oder andere Maßnahme der Arbeitsagentur	0,1	0,2	0,3	0,0	0,1	0,3	0,4	2,5
Sonstiges (z.B. Hausfrauen,-männer, > 6 Wochen krank)	1,5	3,3	0,8	0,7	1,6	1,7	0,6	1,5

Die Teilnehmer/innen, die zum Interviewzeitpunkt nicht mehr selbständig sind, werden wir nochmals separat im Abschnitt 3.2.2 untersuchen. An dieser Stelle sei allerdings bereits darauf hingewiesen, dass nicht alle Teilnehmer/innen die zum Interviewzeitpunkt die Selbständigkeit aufgegeben haben, als Misserfolg zu werten sind, da z.B. zwischen 7,9% und 13,7% aller ÜG-Teilnehmer/innen inzwischen wieder eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufgenommen haben.

3.2.1.2 In welchen Branchen machen sich ÜG- und ExGZ-Empfänger selbständig?

Eine weitere wichtige Frage betrifft die Branchen in denen sich die Teilnehmer/innen selbständig gemacht haben. Hier ist u.a. auch von besonderem Interesse, ob sich Unterschiede zwischen beiden Programmen ergeben. Übersicht 10 verdeutlicht, dass die dominierende Branche in beiden Programmen und Regionen sowie für Männer und Frauen „Andere Dienstleistungen“ ist. Für Frauen in Westdeutschland entfällt auf diese jeweils mehr als die Hälfte aller Gründungen für ÜG (57,5%) und ExGZ (58,2%). 51,6% aller ExGZ-Teilnehmerinnen in Ostdeutschland machen sich ebenfalls in dieser Branche selbständig. Bei den ÜG-Teilnehmerinnen in Ostdeutschland sind die meisten Gründungen zwar auch in dieser Branche zu finden, dies macht hier allerdings nur einen Anteil von 40,9% aus.

Übersicht 10: Branche Selbständigkeit (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Andere Dienstleistungen (z.B. Hausmeisterservice)	31,3	58,2	27,7	51,6	30,4	57,5	25,0	40,9
Bau (Bauhaupt- und Baunebengewerbe)	11,4	2,2	23,0	3,5	12,0	2,0	20,4	3,4
Handel (Groß-Einzelhandel)	17,4	16,8	13,8	24,0	16,2	12,9	14,5	23,6
Handwerk, Verarb. Gewerbe, Kfz-Reparatur	12,3	5,8	15,9	3,5	10,4	4,0	17,4	3,0
IT-Bereich, Datenverarbeitung	8,9	2,4	5,0	0,7	11,8	4,0	5,3	3,4
Kredit / Versicherung	4,2	2,1	2,3	6,3	7,6	6,5	6,3	10,8
Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischerei, Tierzucht	2,1	0,3	2,9	1,0	0,5	0,3	1,1	1,0
Verkehr / Nachrichten / Spedition / Logistik / Kurierdienste	5,9	2,1	6,0	2,1	3,4	1,8	4,2	2,5
Sonstige Branche	6,6	10,1	3,4	7,3	7,7	10,9	5,9	11,3

Männer gründen in dieser Branche deutlich weniger. Hier entfallen nur 25,0% (30,4%) der ÜG-Gründungen in Ostdeutschland (Westdeutschland) und 27,7% (31,3%) der ExGZ-Gründungen in Ostdeutschland (Westdeutschland) auf diese Branche. Trotzdem gilt auch für Männer, dass die meisten Gründungen im Bereich „Andere Dienstleistungen“ getätigt werden. Wenden wir uns nun den restlichen Branchen zu, bei denen sich deutliche geschlechtsspezifische Unterschiede ergeben. So spielen z.B. die

Bereiche „Bau“ und „Handwerk, Verarbeitendes Gewerbe, KFZ-Gewerbe und Garten-Landschaftsbau“ bei den von Männern durchgeführten Gründungen eine bedeutende Rolle, während sie für Frauen relativ unbedeutend sind. Die Baubranche wird dabei besonders häufig von Männern in Ostdeutschland (20,4% bei ÜG und 23,0% bei ExGZ) gewählt, während sich hier nur 3,4% (ÜG) bzw. 3,5% (ExGZ) der Frauen selbständig machen. In Anbetracht der bereits hohen Überkapazitäten in dieser Branche, kann hier nicht von einer optimalen Allokation ausgegangen werden. Auch in Westdeutschland fällt ein Vergleich in der Baubranche ähnlich aus, da sich hier 11,4% der ExGZ-Gründer und 12,0% der ÜG-Gründer aber nur jeweils 2,2% (ExGZ) und 2,0% (ÜG) der Gründerinnen selbständig machen. Von Interesse ist auch der besonders hohe Anteil von Gründungen im Bereich „Handel“ durch Frauen in Ostdeutschland, wobei sich hier mit 24,0% (ExGZ) und 23,6% (ÜG) kaum Unterschiede zwischen den Programmen, sehr wohl aber im Vergleich zu Gründungen von Männern in diesem Bereich ergeben.

Insgesamt ist festzuhalten, dass sich das Gründungsverhalten tendenziell eher zwischen Männern und Frauen und zwischen Ost- und Westdeutschland als zwischen beiden Programmen unterscheidet. Dies wird z.B. auch für Gründungen im „IT-Bereich/Datenverarbeitung“ deutlich, worauf 8,9% der ExGZ-Gründungen und 11,8% der ÜG-Gründungen von Männern in Westdeutschland entfallen. Im Osten sind dies bei Männern jeweils ca. 5% für beide Programme. Frauen haben hier dagegen eine deutlich niedrigere Gründungswahrscheinlichkeit. Schaut man sich allerdings die Gründungen im Bereich „Andere Dienstleistungen“ etwas genauer an, werden auch programmspezifische Unterschiede erkennbar. Übersicht 11 untergliedert die Gründungen im Bereich „Andere Dienstleistungen“ feiner.

Dabei zeigt sich, dass sich die Gründungspräferenzen bezüglich der Branche für ÜG-Empfänger/innen und ExGZ-Empfänger/innen klar unterscheiden. So gründen z.B. 10,9% (7,6%) aller ÜG-Empfänger (im Bereich „Andere Dienstleistungen“) in Westdeutschland (Ostdeutschland) ein Architektur- oder Ingenieurbüro, während dies nur für 2,5% (West) bzw. 4,7% (Ost) der ExGZ-Empfänger zutrifft. Auch in den Bereichen „Rechts-/Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung, etc.“ sowie „Werbung, Marketing, Design“ kommen deutlich mehr ÜG-Gründungen als ExGZ-Gründungen vor. Demgegenüber dominieren ExGZ-Gründer/innen die Branche „Haushaltsnahe Dienstleistungen“ sowie „Grundstücks-/Wohnungswesen/ Gebäudeverwaltung“.

Übersicht 11: Welche andere Dienstleistungen (in Prozent)?

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Sonstige andere Dienstleistungen (z.B. Kosmetik)	24,5	29,5	34,0	35,8	25,5	18,1	33,6	25,3
Werbung, Marketing, Design	15,7	7,5	3,8	6,8	15,8	19,0	5,9	12,0
Haushaltsnahe Dienstleistungen (z.B. Reinigung)	11,6	7,3	21,7	11,5	4,7	0,6	12,6	6,0
Kultur, Sport, Freizeit, Unterhaltung	10,9	7,0	10,4	6,8	5,3	6,4	5,0	6,0
Rechts- / Unternehmensberatung, Personalwesen	10,6	7,3	0,9	6,8	17,2	12,3	9,2	12,0
Architektur- / Ingenieurbüros	2,5	2,1	4,7	1,4	10,9	3,2	7,6	3,6
Gesundheits- / Pflege- / Sozialwesen	3,8	16,0	1,9	10,8	5,6	21,3	8,4	16,9
Grundstücks- / Wohnungswesen / Gebäudeverwaltung	7,8	2,2	15,1	0,7	3,6	1,5	8,4	3,6
Lehre, Bildung, Erziehung, Kinderbetreuung	6,6	11,1	5,7	10,8	2,7	8,2	0,0	1,2
Hotel- und Gastgewerbe	5,3	3,0	0,9	4,7	8,0	4,7	9,2	7,2
Auskunfts- / Schreib- / Übersetzungsbüros	0,8	7,0	0,9	4,1	0,7	4,7	0,0	6,0

Prozentangaben bezogen auf alle Gründer/innen im Bereiche „Andere Dienstleistungen“.

3.2.1.3 Erfahrungen, Motive und Vorbereitung der Gründung

Die Erfahrung vor der Gründung kann zum einen ein wichtiger Indikator für den Erfolg einer Gründung sein, zum anderen u.U. aber auch Rückschlüsse auf die Legalisierung von Schwarzarbeit geben. Hier ergeben sich bemerkenswerte Unterschiede zwischen ÜG- und ExGZ-Empfänger/innen (siehe Übersicht 12).

Übersicht 12: Erfahrung vor Gründung (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ja, aus abhängiger Beschäftigung	60,5	55,1	63,2	53,4	71,6	70,2	68,4	61,6
Ja, aus nebenberuflicher Tätigkeit	27,3	26,7	23,5	24,1	20,3	21,8	19,9	24,1
Ja, aus dem Hobbybereich	36,2	32,8	36,6	29,0	25,1	24,3	28,0	29,6
Keine Erfahrung	14,9	19,3	14,4	20,7	13,5	14,1	14,4	14,8

In Westdeutschland geben über 70% der ÜG-Gründer/innen an, Erfahrungen aus abhängiger Beschäftigung zu haben, während dies nur auf 55,1% der ExGZ-Gründerinnen und 60,5% der ExGZ-Gründer im Westen zutrifft. In Ostdeutschland sind die Unterschiede nicht ganz so ausgeprägt, aber doch deutlich wie die Zahlen von 68,4% bzw. 61,6% für Männer bzw. Frauen in ÜG und 63,2% (53,4%) für Männer (Frauen) in ExGZ verdeutlichen. Demgegenüber gibt im Vergleich zu ÜG-Gründer/innen ein deutlich höherer Anteil von ExGZ-Gründer/innen in beiden Landesteilen an, über Erfahrungen aus dem Hobbybereich oder aus nebenberuflicher Tätigkeit zu verfügen. Eine Ausnahme stellen hier Frauen in Ostdeutschland dar, die in beiden Programmen über ähnliche Erfahrungen aus beiden Bereichen verfügen. Keine Erfahrung vor der Gründung hatten durchschnittlich 14% aller Gründer/innen, wobei ExGZ-Gründerinnen hier eine Ausnahme mit ca. 20% darstellen.

Auch bezüglich der Vorbereitung der Gründung gibt ein höherer Anteil von ExGZ-Gründerinnen und ExGZ-Gründern an, sich nicht besonders auf die Gründung vorbereitet zu haben (siehe Übersicht 13).

Übersicht 13: Vorbereitung auf Gründung (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Selbst potentielle Kunden befragt	48,2	42,3	54,3	42,8	50,3	43,9	54,6	51,2
Betreuung durch Andere	39,9	42,1	54,6	52,4	58,9	58,0	60,5	68,0
Besuch von Info-Veranstaltungen u/o Seminaren	36,8	49,2	47,3	51,7	51,0	63,3	61,7	72,9
Nutzung von weitergehenden Beratungsangeboten	20,6	26,4	39,4	43,8	33,8	44,9	55,9	62,1
Keine besondere Vorbereitung	14,4	12,0	8,6	10,0	7,1	6,4	5,0	2,5
Anderes	25,1	26,2	20,1	16,6	24,3	24,3	22,4	21,2

Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich.

Die Antworten der ExGZ-Gründer/innen variieren diesbezüglich zwischen 8,6% (Männer in Ostdeutschland) und 14,4% (Männer in Westdeutschland), während sich nur zwischen 2,5% (Frauen in Ostdeutschland) und 7,1% (Männer in Westdeutschland) der ÜG-Gründer/innen nicht besonders vorbereitet haben. Auch bezüglich der anderen möglichen Antworten auf diese Frage ergeben sich deutliche Unterschiede zwischen beiden Programmen. So haben jeweils deutlich mehr ÜG-Gründer/innen (bezogen auf die Region und das Geschlecht) an Informationsveranstaltungen und/oder Seminaren teilgenommen sowie weiter-

gehende Beratungsangebote genutzt als ExGZ-Gründer/innen. Durchgängig für beide Programme und Landesteile haben Frauen häufiger von diesen Angeboten Gebrauch gemacht als Männer. In Bezug auf die Befragung von potentiellen Kunden gibt es kaum Unterschiede zwischen beiden Programmen, wobei sich hier erkennen lässt, dass diese Vorbereitungsmöglichkeit eher von Männern als von Frauen genutzt wird.

Dominantes Motiv für die Gründung für alle Teilnehmer/innen ist der Wunsch nicht mehr arbeitslos zu sein (siehe Übersicht 14). Dies ist mit ca. 84% aller Nennungen besonders stark ausgeprägt bei Teilnehmer/innen am ExGZ. Beim ÜG wird dieses Motiv von mindestens 71% (Frauen in Westdeutschland) und maximal 80,3% (Frauen in Ostdeutschland) der Gründer/innen genannt. Als zweitwichtigstes Motiv wird mit ca. 60% das Vorhandensein erster Kunden angeführt, wobei sich hier keine wesentlichen Unterschiede zwischen beiden Programmen ergeben. Interessanterweise zeigt sich aber, dass dies für Männer mit ExGZ-Förderung in beiden Landesteilen im Vergleich zu Frauen mit ExGZ-Förderung häufiger zutrifft. Der Wunsch eigener Chef zu sein spielt ebenfalls eine wichtige Rolle und wird von knapp 50% der Teilnehmer/innen genannt. Besonders häufig ist dieses Motiv von Männern in ÜG in West- und Ostdeutschland sowie Männern in ExGZ in Westdeutschland genannt worden. Auf Basis dieser Motive lässt sich also keine eindeutige Unterscheidung zwischen beiden Programmen vornehmen. Deutliche Unterschiede ergeben sich allerdings bei den Motiven „Leistungsansprüche fast aufgezehrt“ und „Vermeidung eines Wohnortwechsels“. Diese Gründe sind für Teilnehmer/innen am ExGZ deutlich wichtiger als für Teilnehmer/innen am ÜG. So haben über 40% der ExGZ-Empfänger/innen in Ostdeutschland ihre Leistungsansprüche schon fast aufgezehrt, während dies nur für ca. 30% der ÜG-Empfänger/innen in Ostdeutschland zutrifft. Auch im Westen findet man diese Relation, wobei das Niveau mit ca. 26% für ÜG-Empfänger/innen und ca. 36% für ExGZ-Empfänger/innen leicht niedriger ist. Geschlechtsspezifische Unterschiede sind hier nicht zu finden. In Bezug auf den Wechsel des Wohnortes finden sich außer für Männer in Westdeutschland ähnliche Unterschiede zwischen beiden Programmen. Für Männer (46,7%) und Frauen (40,0%) in ExGZ in Ostdeutschland ist dies ein bedeutender Grund, während er für Männer (37,4%) und Frauen (33,5%) in ÜG ein deutlich geringeres Gewicht hat.

Übersicht 14: Motive für Gründung (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ich wollte nicht mehr arbeitslos sein	84,0	83,2	85,9	85,2	74,6	71,0	75,7	80,3
Ich hatte schon erste Kunden	63,0	57,2	64,5	60,0	59,6	57,3	59,2	60,6
Ich wollte schon immer mein eigener Chef sein	55,4	46,9	47,3	46,9	56,7	50,6	55,0	45,3
Meine Leistungsansprüche waren fast aufgezehrt	36,1	36,4	44,6	42,8	25,9	26,0	30,5	31,0
Ich wollte nicht den Wohnort wechseln	30,2	35,8	46,7	40,0	28,5	27,3	37,4	33,5
Ich hatte eine Marktlücke entdeckt	28,7	37,1	25,3	37,2	30,8	32,0	29,3	33,0
Der Berater der Arbeitsagentur hat mir dazu geraten	17,0	21,1	12,5	17,2	12,9	14,6	4,6	8,9
Andere Gründe	19,7	20,3	14,6	15,9	20,8	21,1	22,4	16,3

Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich.

Übersicht 15 zeigt, dass sich ein Großteil der ÜG-Teilnehmer/innen auch ohne die Förderung selbständig gemacht hätte. Der Anteil von Teilnehmer/innen, auf die dies nicht zutrifft, liegt hier nur bei ca. 25%, wobei Frauen in Ostdeutschland diesbezüglich mit 32,5% einen etwas höheren Wert aufweisen.

Übersicht 15: Selbständigkeit auch ohne Förderung (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ja, aber in kleinerem Umfang oder später	31,9	30,8	30,6	26,8	28,8	29,1	23,5	26,4
Ja, ganz genau so	37,0	31,7	34,0	31,4	46,2	46,4	51,5	41,1
Nein, auf keinen Fall	31,0	37,5	35,4	41,8	25,1	24,4	25,0	32,5

Um die 50% der ÜG-Teilnehmer/innen hätte die Gründung dabei im gleichen Umfang durchgeführt (40% für Frauen in Ostdeutschland), während der Rest die Gründung in kleinerem Umfang oder zu einem späteren Zeitpunkt durchgeführt hätte. Bei ExGZ-Gründer/innen stellt sich die Situation etwas anders dar. Hier entfallen jeweils ein Drittel der Antworten auf die Optionen „Ja, ganz genau so“, „Ja, aber in kleinerem Umfang oder später“ und „Nein, auf keinen Fall“. Frauen in Ostdeutschland stellen auch hier eine Ausnahme dar, da sich 41,8% ohne die Förderung nicht selbständig gemacht hätten. Auch wenn dabei noch keine Aussage darüber gemacht werden kann, inwieweit der Erfolg der Gründer durch die Förderung beeinflusst worden ist, gibt der hohe Anteil von Gründer/innen, die sich auch ohne Förderung selbständig gemacht hätten, einen Hinweis auf Mitnahmeeffekte. Wir kommen darauf im Rahmen unserer Kausalanalysen im Abschnitt 3.3 zurück.

3.2.1.4 Start- und Eigenkapital

Ein deutlicher Unterschied zwischen beiden geförderten Gründungsarten zeigt sich bei der Höhe des Startkapitals (siehe Übersicht 16). Während nahezu 50% aller ExGZ-Gründer/innen ohne Startkapital gründen, sind dies beim ÜG nur zwischen 30% und 40%. Besonders häufig starten mit ExGZ geförderte Frauen in West- (58,1%) und Ostdeutschland (52,0%) ohne Startkapital in die Gründung. Der Anteil von Frauen, die ohne Startkapital gründen, ist im Vergleich zu den Männern allerdings auch beim Überbrückungsgeld höher.

Übersicht 16: Höhe Startkapital und Anteil Eigenkapital

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Kein Startkapital	48,9	58,1	44,7	52,0	34,8	38,9	30,8	42,8
Bis unter 1.000 Euro	6,6	6,7	6,1	9,4	2,0	3,5	3,0	3,7
1000 bis unter 2.500 Euro	7,6	9,0	10,7	12,6	5,7	7,3	7,1	7,5
2.500 bis unter 5.000 Euro	11,1	7,5	13,4	12,6	7,8	9,5	11,1	13,9
5.000 bis unter 10.000 Euro	10,3	8,6	12,8	5,8	14,6	12,5	20,3	10,2
10.000 bis unter 50.000 Euro	14,0	9,6	11,5	7,2	29,1	24,0	22,7	21,4
50.000 Euro und mehr	1,5	0,4	0,8	0,4	6,1	4,3	4,9	0,5
Anteil Eigenkapital in Prozent	75,8	76,5	84,6	78,7	72,4	68,0	71,5	63,9

Der Unterschied zwischen beiden Programmen fällt auch besonders auf, wenn wir uns auf die Gründungen mit mindestens 5.000 Euro Startkapital konzentrieren. Nur ca. 13,4% der ExGZ-Gründerinnen in Ostdeutschland, 18,6% der ExGZ-Gründerinnen in Westdeutschland sowie ca. 25% der ExGZ-Gründer in beiden Landesteilen starten mit mindestens 5.000 Euro. Demgegenüber trifft dies auf knapp 50% aller ÜG-Gründer und immerhin 40,8% der ÜG-Gründerinnen in Westdeutschland sowie 32,1% der ÜG-Gründerinnen in Ostdeutschland zu. Besonders ausgeprägt ist der Unterschied auch in der letzten Kategorie mit einem Startkapital von mindestens 50.000 Euro, in die sich bis zu 6,1% der ÜG-Gründer (Männer

in Westdeutschland) aber nur maximal 1,5% der ExGZ-Gründer (ebenfalls Männer in Westdeutschland) einordnen. Dies wirft natürlich die Frage auf, in wie weit solch kapitalintensive Gründungen erfolgreicher sind und ob bei einem evtl. Scheitern der Gründung Schulden überbleiben. Wir werden den letzten Aspekt explizit im Abschnitt 3.2.2 behandeln. Abschließend sei auch noch festgehalten, dass ExGZ-Gründer/innen im Durchschnitt zwar mit weniger Startkapital, dafür aber mit einem höheren Anteil an Eigenkapital die Gründung beginnen. So liegt der Eigenkapital-Anteil von ExGZ-Gründer/innen in Westdeutschland bei ca. 76% und im Osten sogar bei knapp 79% für Frauen und knapp 85% bei Männern. Der Eigenkapital-Anteil von ÜG-Gründer/innen ist demgegenüber deutlich geringer bei 72,4% (68,0%) für Männer (Frauen) in Westdeutschland sowie 71,5% (63,9%) für Männer (Frauen) in Ostdeutschland. Dies muss natürlich in Verbindung mit dem absolut höherem Startkapital der ÜG-Gründer/innen gesehen werden, so dass ExGZ-Gründer/innen zwar relativ, nicht aber absolut mehr Eigenkapital für die Gründungen aufwenden.

3.2.1.5 Gründe für die gewählte Fördervariante und Zufriedenheit mit der Betreuungsintensität

Als nächstes betrachten wir die Gründe für die gewählte Fördervariante und die Zufriedenheit mit der Betreuungsintensität. Übersicht 17 zeigt, dass für ExGZ-Gründer/innen die dominanten Gründe zum einen die „Empfehlung vom Arbeitsvermittler“ und die geringen bürokratischen Hindernisse waren. Für Männer ist dabei mit 30,0% (Westdeutschland) und 32,8% (Ostdeutschland) die geringere Bürokratie, für Frauen mit 32,7% (Westdeutschland) und 31,0% (Ostdeutschland) die Empfehlung vom Arbeitsvermittler wichtiger.

Übersicht 17: Gründe für die Fördervariante Existenzgründungszuschuss (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss			
	West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Dachte, die bürokratischen Hürden seien niedriger	30,0	23,2	32,8	27,8
Empfehlung vom Arbeitsvermittler	27,5	32,7	24,9	31,0
Mir war die längere Förderdauer wichtig	17,8	19,1	20,8	20,2
Für mich war die Ich-AG finanziell attraktiver	3,4	5,2	3,0	6,5
Andere	21,1	19,0	18,3	13,7

Relativ häufig wurde auch die längere Förderdauer genannt (zwischen 17,8% und 20,8%), von geringerer Bedeutung war die finanzielle Attraktivität, die besonders von Männern nur von ca. 3% aller Gründer als Grund für die Wahl der Alternative genannt wird.

Bei ÜG-Gründer/innen spielt die finanzielle Attraktivität schon eine größere Rolle; sie wird von knapp 11% aller Gründer/innen in Westdeutschland und 5,8% (7,2%) der ÜG-Gründer (Gründerinnen) in Ostdeutschland als entscheidend genannt. Hohe Bedeutung hat auch hier die Empfehlung vom Arbeitsvermittler mit knapp unter 30% aller Nennungen. Dominantes Kriterium stellt für ÜG-Gründer/innen allerdings die Entscheidung über die soziale Absicherung dar; sie wird von 33,9% (Frauen in Westdeutschland) bis 40,4% (Männer in Ostdeutschland) genannt.

Übersicht 18: Gründe für die Fördervariante Überbrückungsgeld (in Prozent)

	Überbrückungsgeld			
	West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Eigene Entscheidung über die Art meiner sozialen Absicherung	36,0	33,9	40,4	38,7
Empfehlung von Arbeitsvermittler	27,3	29,6	27,5	29,4
Für mich war das Überbrückungsgeld finanziell attraktiver	10,6	10,9	5,8	7,2
Andere	25,7	25,4	26,1	23,7

Bezüglich der Zufriedenheit mit der Betreuungsintensität ergeben sich ähnliche Ergebnisse für beide Programme (siehe Übersicht 19). Um die 70% aller geförderten Gründer/innen wäre nicht bereit gewesen, für eine intensivere Betreuung auf einen Teil der finanziellen Förderung zu verzichten. Zwischen den Programmen gibt es hier keine nennenswerten Differenzen, wenn überhaupt, kann von regionalen Differenzen gesprochen werden, da im Westen jeweils über 70% der Gründer/innen - im Osten jeweils knapp unter 70% - nicht bereit gewesen wären auf die Förderung zu Gunsten einer intensiveren Betreuung zu verzichten. Tendenziell wäre einem größeren Teil von ExGZ-Gründer/innen eine intensivere Betreuung lieber gewesen. Um die 8% wären bereit gewesen für Betreuung ganz auf die Finanzierung zu verzichten, während dies bei den ÜG-Gründer/innen in Westdeutschland für 3,4% der Frauen bzw. 6,5% der Männer und in Ostdeutschland für 5,2% der Männer und 8,7% der Frauen zutrifft.

Übersicht 19: Betreuung statt Förderung (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ja, bis 25%	13,2	15,2	15,0	13,5	16,2	17,3	16,2	16,3
Ja, bis 50%	7,0	6,0	6,2	8,9	6,4	6,7	8,7	5,6
Ja, bis 75%	0,9	1,1	1,6	0,4	1,0	0,9	0,7	1,0
Mir wäre Betreuung lieber gewesen (als Finanzierung)	8,8	7,7	8,6	8,9	6,5	3,4	5,2	8,7
Nein	70,1	70,1	68,6	68,4	70,0	71,7	69,2	68,4

3.2.1.6 Einkommensentwicklung und Mitarbeiter

Weitere wichtige Informationen, die nicht durch administrative Daten erfasst werden, betreffen die Einkommensentwicklung der geförderten Personen und durch die Gründung induzierte Beschäftigungseffekte. Übersicht 20 fasst die Einkommensentwicklung im Jahr 2004 gegenüber der letzten abhängigen Beschäftigung und den Beitrag der Gründerin bzw. des Gründers zum monatlichen Netto-Haushaltseinkommen zusammen.

Übersicht 20: Einkommensentwicklung in 2004 gegenüber letzter abhängiger Beschäftigung (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
... sehr viel höher	3,8	1,8	2,1	2,1	3,9	2,7	4,7	1,5
... höher	16,9	13,3	19,6	19,6	15,9	10,5	17,8	12,1
... genau so hoch	18,3	15,9	25,4	24,6	17,9	18,2	22,0	16,7
... niedriger	36,8	40,2	36,8	33,9	34,7	33,6	37,7	42,4
... sehr viel niedriger	24,2	28,7	16,1	19,6	27,5	35,0	17,8	27,3
... gestiegen	20,7	15,2	21,7	21,8	19,8	13,2	22,5	13,6
... genau so hoch	18,3	15,9	25,4	24,6	17,9	18,2	22,0	16,7
... gesunken	61,0	69,0	52,9	53,6	62,3	68,6	55,5	69,7
Durchschnittlicher Beitrag Zielperson zum monatlichen Haushaltseinkommen Netto	1.240 €	834 €	1.004 €	773 €	1.792 €	1.314 €	1.442 €	1.067 €

Hier zeigt sich, dass sich das Einkommen für den Großteil der Gründer/innen gegenüber der letzten abhängigen Beschäftigung verschlechtert hat. Fasst man die Kategorien „niedriger“ und „sehr viel niedriger“ zusammen, zeigt sich, dass das Einkommen für 61,0% der ExGZ-Gründer und 69,0% der ExGZ-Gründerinnen in Westdeutschland gefallen ist. Eine ähnliche Größenordnung ergibt sich für ÜG-Gründer mit 62,3% und ÜG-Gründerinnen mit 68,6%. Die Einkommensverluste scheinen also besonders hoch für Frauen in Westdeutschland zu sein. Dies wird dadurch unterstützt, dass mit ÜG geförderte Frauen in Westdeutschland auch besonders häufig angeben (35,0%), ein sehr viel niedrigeres Einkommen zu beziehen. Auch in Ostdeutschland sind Frauen in ÜG die Gruppe mit den größten Einkommenseinbußen (für knapp 70% ist das Einkommen gefallen, für 27,3% ist es sehr viel niedriger). Für ÜG-Gründer in Ostdeutschland liegt die Quote mit gesunkenem Einkommen bei 55,5%, für ExGZ-Gründer/innen ist sie noch niedriger bei etwa 53%.

Bei dieser Auswertung muss natürlich auch berücksichtigt werden, dass der aktuelle tatsächliche durchschnittliche Beitrag zum Haushaltseinkommen zwischen den Programmen, Geschlechtern und Regionen stark variiert (siehe Übersicht 20 letzte Zeile) und somit auch von unterschiedlichen Ausgangsniveaus ausgegangen werden muss. Es zeigt sich, dass ÜG-Empfänger/innen einen höheren Netto-Beitrag zum Haushaltseinkommen leisten als ExGZ-Bezieher/innen, im Westen der Beitrag höher als im Osten ist und schließlich Männer mehr Einkommen beisteuern als Frauen.

Übersicht 21: Anzahl Mitarbeiter (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Gründer mit mindestens einem Beschäftigten (absolut)	89	63	31	16	383	86	103	30
Gründer mit mindestens einem Beschäftigten (relativ in %)	9,6	7,4	10,1	7,0	29,7	21,8	29,1	21,6
Anzahl der Beschäftigten nach Art								
Sozialversicherungspflichtige Vollzeitkräfte	0,60	0,35	0,84	0,63	1,84	0,93	1,78	1,17
Sozialversicherungspflichtige Teilzeitkräfte	0,34	0,30	0,13	0,38	0,48	0,48	0,43	0,47
Freie Mitarbeiter, Aushilfen	0,69	1,25	0,60	0,50	1,17	1,01	0,66	0,10
Geringfügig Beschäftigte (Mini Midi-Job)	1,04	0,73	0,71	0,38	1,11	1,14	0,67	0,93
Gesamt	2,66	2,63	2,28	1,88	4,59	3,56	3,53	2,67

Übersicht 21 verdeutlicht, dass die durch ExGZ-Gründungen induzierten Beschäftigungseffekte eher gering sind. Zum Interviewzeitpunkt (also 16 bis 19 Monate nach Beginn der Gründung), hat der Großteil der geförderten Teilnehmer/innen in West- und Ostdeutschland nach wie vor keine Mitarbeiter und arbeitet weiter in der klassischen 1-Personen-Ich-AG. Der Anteil von Frauen ohne Mitarbeiter (ca. 93%) ist

dabei höher als der Anteil von Männern ohne Mitarbeiter (ca. 90%). Beim ÜG zeigt sich dagegen, dass bereits ca. 30% der Männer und ca. 22% der Frauen mindestens eine/n Mitarbeiter/in haben. Knapp 5% aller männlichen ÜG-Gründer beschäftigen zum Zeitpunkt der Befragung sogar sechs und mehr Mitarbeiter.

Übersicht 22: Durchschnittliche Anzahl Beschäftigter nach Art (absolut)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Keiner	90,4	92,6	89,9	93,0	70,3	78,2	70,9	78,4
Einer	5,0	4,0	6,8	3,1	11,0	8,9	12,4	10,8
Zwei	2,2	1,9	1,6	2,2	6,8	3,8	5,9	2,9
Drei	0,6	0,8	0,6	1,7	3,5	4,3	3,1	2,9
Vier	0,6	0,4	0,0	0,0	2,1	0,5	1,4	1,4
Fünf	0,2	0,0	0,6	0,0	1,8	0,8	1,1	1,4
Sechs und mehr	1,0	0,4	0,3	0,0	4,6	3,6	5,1	2,2

Übersicht 22 enthält die durchschnittliche Anzahl von Mitarbeiter/innen für diejenigen Gründer/innen die nicht mehr alleine arbeiten. Hier zeigt sich, dass ÜG-Empfänger/innen durchschnittlich zwischen 2,66 (Frauen in Ostdeutschland) und 4,59 (Männer in Westdeutschland) Mitarbeiter/innen beschäftigen. ExGZ-Gründer/innen beschäftigen zwischen 1,88 (Frauen in Ostdeutschland) und 2,66 (Männer in Westdeutschland) und damit deutlich weniger Mitarbeiter/innen. Der Großteil der Mitarbeiter/innen von ÜG-Empfänger/innen sind dabei sozialversicherungspflichtige Vollzeitkräfte (siehe Übersicht 23). In Ostdeutschland sind dies bei den ÜG-Gründern 50,3% (plus 12,1% sozialversicherungspflichtige Teilzeitkräfte), bei ÜG-Gründer/innen immer noch 43,8% (plus 17,5%). Auch im Westen werden hier Werte von 40,0% für Männer (plus 10,4%) und immerhin noch 26,1% (plus 13,4%) für Frauen erreicht. Beim ExGZ sind die Anteile von sozialversicherungspflichtigen Vollzeitkräften deutlich geringer, wobei sie in Ostdeutschland trotzdem die größte Mitarbeitergruppe stellen mit 36,8% bei ExGZ-Gründern und 33,3% bei ExGZ-Gründerinnen. In Westdeutschland sind dagegen bei ExGZ-Gründungen von Männern die geringfügig Beschäftigten die größte Gruppe, bei ExGZ-Gründungen von Frauen die freien Mitarbeiter/innen und Aushilfen (47,6%).

Übersicht 23: Durchschnittliche Anzahl Beschäftigter nach Art (relativ)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Sozialversicherungspflichtige Vollzeitkräfte	22,4	13,3	36,8	33,3	40,0	26,1	50,3	43,8
Sozialversicherungspflichtige Teilzeitkräfte	12,7	11,4	5,7	20,0	10,4	13,4	12,1	17,5
Freie Mitarbeiter, Aushilfen	25,7	47,6	26,3	26,7	25,4	28,4	18,7	3,7
Geringfügig Beschäftigte (Mini Midi-Job)	39,2	27,7	31,2	20,0	24,2	32,0	19,0	35,0

3.2.2 Abbrecheranalyse

In diesem Abschnitt wollen wir diejenigen Gründer/innen betrachten, die zum Interviewzeitpunkt nicht mehr selbständig waren. Der Begriff „Abbrecher“ trifft dabei natürlich nur auf die ExGZ-Gründer/innen zu, da für ÜG-Gründer/innen die Förderung ja bereits nach maximal sechs Monaten ausgelaufen ist. Von

besonderem Interesse wird hier auch sein, welche Gründe zur Beendigung der Selbständigkeit führten und ob aus der gescheiterten Gründung Schulden verbleiben.

Übersicht 24: Erwerbsstatus zum Interviewzeitpunkt für Nicht(mehr)-Selbständige (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Anzahl der "Abbrecher"	320	232	74	61	518	202	123	64
Anteil Selbständiger an Gesamteinritten	74,7	78,6	80,6	79,0	71,5	66,2	74,2	68,5
Anteil Nicht-Selbständiger an Gesamteinritten	25,3	21,4	19,4	21,0	28,5	33,8	25,8	31,5
davon:								
Arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet	57,8	38,8	71,6	52,5	48,5	41,6	59,3	50,0
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	28,8	25,4	16,2	19,7	40,7	40,6	31,7	25,0
ABM oder andere Maßnahme der Arbeitsagentur	0,3	0,9	1,4	0,0	0,2	1,0	1,6	7,8
Berufliche Ausbildung, Studium	1,9	0,9	0,0	3,3	1,5	1,0	0,0	0,0
Fortbildung, Weiterbildung, Umschulung	1,9	1,3	1,4	0,0	0,4	2,5	2,4	1,6
Midi-Job (401 - 800 € im Monat)	0,6	2,2	0,0	1,6	0,2	1,0	0,0	1,6
Mini-Job (bis max. 400 € im Monat)	2,2	9,1	1,4	8,2	0,8	3,0	0,0	4,7
Mithelfende/r Familienangehörige/r	0,3	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Mutterschutz, Erziehungsurlaub, Elternzeit	0,0	5,2	0,0	8,2	0,4	4,5	0,0	3,1
Rente, Vorruhestand	0,3	0,9	4,1	1,6	1,7	0,0	2,4	1,6
Sonstiges (z.B. Hausfrauen,-männer, > 6 Wochen krank)	5,9	15,5	4,1	3,3	5,6	5,0	2,4	4,7

Aus Übersicht 24 wird ersichtlich, dass der Großteil der ExGZ-Abbrecher sechzehn Monate nach Beginn der Förderung wieder arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet ist. Die Anteile sind dabei in Ostdeutschland höher als in Westdeutschland und für Männer höher als für Frauen. So trifft der Status „arbeitslos oder arbeitssuchend“ für 71,6% (52,5%) aller männlichen (weiblichen) Abbrecher in Ostdeutschland zu, während die Werte in Westdeutschland 57,8% für Männer und 38,8% für Frauen betragen. Um eine bessere Einschätzung bezüglich der Bedeutung dieser Ergebnisse zu erlangen, zeigt Übersicht 25 den Anteil der Abbrecher in verschiedenem Status bezogen auf die Gesamtzahl aller Teilnehmer/innen. Hier zeigt sich, dass zwischen 8,3% (Frauen in Westdeutschland) und 14,6% (Männer in Westdeutschland) aller ExGZ-Gründer/innen sechzehn Monate nach Beginn der Förderung wieder arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet sind. Dies bedeutet aber auch, dass zwischen 91,7% und 85,4% aller ExGZ-Gründer/innen eben nicht arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet sind. Sozialversicherungspflichtig beschäftigt sind 7,3% aller männlichen und 5,4% aller weiblichen ExGZ-Gründer/innen in Westdeutschland, sowie 3,1% bzw. 4,1 % aller männlichen bzw. weiblichen ExGZ-Gründer/innen in Ostdeutschland. Für diejenigen ÜG-Empfänger/innen, die nicht mehr selbständig sind, ist der dominierende Status ebenfalls „arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet“. Hier erreicht allerdings die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ähnlich hohe Werte. In Westdeutschland sind dabei 11,6% der ehemaligen ÜG-Teilnehmer und 13,7% der ehemaligen ÜG-Teilnehmerinnen in sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung und damit ein wesentlich höherer Anteil als im Osten (8,2% der Männer und 7,9% der Frauen). Dementsprechend sind auch die Anteile im Status arbeitslos oder arbeitssuchend im Osten (15,3% bei Männern und 15,8% bei Frauen) höher als im Westen (13,8% bei Männern und 14,1% bei Frauen). Insgesamt kann aber festgehalten werden, dass nur ein kleiner Teil aller Teilnehmer/innen in beiden Programmen sechzehn Monate nach Beginn der Maßnahmen wieder arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet ist.

Übersicht 25: Status der Nicht(mehr)-Selbständigen (in Relation zu den Gesamteintritten)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet	14,6	8,3	13,9	11,0	13,8	14,1	15,3	15,8
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	7,3	5,4	3,1	4,1	11,6	13,7	8,2	7,9
ABM oder andere Maßnahme der Arbeitsagentur	0,1	0,2	0,3	0,0	0,1	0,3	0,4	2,5
Berufliche Ausbildung, Studium	0,5	0,2	0,0	0,7	0,4	0,3	0,0	0,0
Fortbildung, Weiterbildung, Umschulung	0,5	0,3	0,3	0,0	0,1	0,8	0,6	0,5
Midi-Job (401 - 800 € im Monat)	0,2	0,5	0,0	0,3	0,1	0,3	0,0	0,5
Mini-Job (bis max. 400 € im Monat)	0,6	1,9	0,3	1,7	0,2	1,0	0,0	1,5
Mithelfende/r Familienangehörige/r	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Mutterschutz, Erziehungsurlaub, Elternzeit	0,0	1,1	0,0	1,7	0,1	1,5	0,0	1,0
Rente, Vorruhestand	0,1	0,2	0,8	0,3	0,5	0,0	0,6	0,5
Sonstiges (z.B. Hausfrauen,-männer, > 6 Wochen krank)	1,5	3,3	0,8	0,7	1,6	1,7	0,6	1,5

Kommen wir nun zu den Beendigungsgründen für die Selbständigkeit. Wie die relativ hohe Quote an sozialversicherungspflichtig beschäftigten ehemaligen ÜG-Teilnehmer/innen bereits vermuten lässt, ist das dominierende Merkmal hier dadurch gegeben, eine attraktivere Anstellung gefunden zu haben, was für ca. 25% der Teilnehmer/innen im Westen und ca. 18% der Teilnehmer/innen im Osten zutrifft. Als zweitwichtigster Grund (neben der Angabe „Sonstiges“) wird hier genannt, die Kosten für die soziale Absicherung unterschätzt zu haben, wobei dies insbesondere für Frauen in Ostdeutschland zutrifft und auf etwaige Beratungsmängel hinweist. Die Unterschätzung der Kosten für die soziale Absicherung ist der dominierende Beendigungsgrund für ExGZ-Teilnehmer/innen und erreicht Werte zwischen 22,0% (Frauen in Westdeutschland) und 30,1% (Männer in Westdeutschland).

Übersicht 26: Beendigungsgründe der Selbständigkeit

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ich habe die Kosten für mein soziale Absicherung unterschätzt	24,2	22,0	30,1	23,0	13,9	15,0	9,8	19,0
Attraktivere Anstellung gefunden	18,5	23,8	11,0	16,4	26,2	24,5	18,9	17,5
Auftragsmangel / zu wenige Kunden	7,0	3,1	5,5	9,8	9,4	8,5	13,1	12,7
Finanzierungsengpässe	6,4	8,8	8,2	3,3	9,8	9,5	11,5	11,1
Andere familiäre / persönliche Gründe	6,7	14,1	12,3	18,0	5,3	9,5	4,1	7,9
Geschäftspartner ist abgesprungen	4,1	2,6	2,7	3,3	7,0	4,5	12,3	6,3
Probleme mit der Kinderbetreuung	1,9	3,1	0,0	1,6	1,4	1,5	0,0	1,6
Arbeitsbelastung zu hoch (auch: zu viel Stress)	2,9	0,0	2,7	1,6	2,5	1,5	1,6	3,2
Sonstiges	28,3	22,5	27,4	23,0	24,5	25,5	28,7	20,6

Schulden aus der beendeten Selbständigkeit haben, wie in Übersicht 27 dargestellt, knapp 50% aller ExGZ-Teilnehmer aber nur 34,5% (23,4%) der ÜG-Teilnehmer in Westdeutschland (Ostdeutschland). Frauen haben, mit Ausnahme von Frauen in Ostdeutschland, insgesamt seltener Schulden als Männer.

Übersicht 27: Schulden aus Selbständigkeit

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ja	48,0	34,5	50,7	26,2	34,5	32,7	23,4	34,4
Nein	51,7	65,1	49,3	72,1	64,9	66,8	76,6	64,1
Verweigert	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
Weiß nicht	0,3	0,4	0,0	1,6	0,4	0,5	0,0	1,6

Bezüglich der Höhe der Schulden zeigt sich analog zur Höhe des eingesetzten Startkapitals, dass ÜG-Teilnehmer/innen eher unter mehr Schulden leiden als ExGZ-Teilnehmer/innen (siehe Übersicht 28). So

haben über 50% der ÜG-Teilnehmer/innen in Westdeutschland Schulden von mindestens 5.000,- € während dies nur für 25% (36%) der weiblichen (männlichen) ExGZ-Gründer/innen im Westen zutrifft. In Ostdeutschland ist die Höhe der Schulden insgesamt niedriger. Knapp 38% aller ÜG-Gründer haben hier Schulden von mindestens 5.000,- € 22,7% der ÜG-Gründerinnen, 21,1% der ExGZ-Gründer und nur 6,3% der ExGZ-Gründerinnen. Zusammengenommen kann also festgehalten werden, dass der Anteil von erfolglosen ÜG-Gründer/innen mit Schulden zwar niedriger, die Höhe der Schulden dann aber höher ist.

Übersicht 28: Höhe Schulden

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Bis unter 1.000 Euro	13,6	17,5	31,6	31,3	6,1	13,6	6,9	22,7
1000 bis unter 2.500 Euro	18,2	21,3	23,7	37,5	12,2	9,1	31,0	31,8
2.500 bis unter 5.000 Euro	27,9	31,3	21,1	18,8	23,9	21,2	20,7	13,6
5.000 bis unter 10.000 Euro	18,2	13,8	15,8	6,3	24,4	19,7	17,2	0,0
10.000 bis unter 50.000 Euro	15,6	8,8	5,3	0,0	27,2	28,8	17,2	22,7
50.000 Euro und mehr	2,6	2,5	0,0	0,0	3,9	3,0	3,4	0,0
Verweigert	1,3	3,8	2,6	6,3	1,7	3,0	3,4	4,5
Weiß nicht	2,6	1,3	0,0	0,0	0,6	1,5	0,0	4,5

3.3 Kausalanalysen

Nach der deskriptiven Beschreibung der ExGZ- und ÜG-Gründer/innen aus dem 3.Quartal 2003, wenden wir uns nun den Kausalanalysen zu. Dabei stehen i.W. vier Themengebiete im Vordergrund des Interesses: In Abschnitt 3.3.1 wird untersucht, welche Einflussfaktoren bei den potentiellen Gründern die Entscheidung zwischen ÜG und ExGZ beeinflussen. Daran anschließend behandeln wir die Wirkungen beider Programme im Hinblick auf die Integration in den Arbeitsmarkt in Abschnitt 3.3.2. Hier greifen wir auf die bereits in Kapitel 2.4 definierten Erfolgskriterien und einen Matching-Ansatz zurück und vergleichen den Erfolg am Arbeitsmarkt von Teilnehmer/innen und einer ausgewählten Gruppe von Nicht-Teilnehmer/innen. Die Erfolgsdeterminanten für Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind Inhalt von Abschnitt 3.3.3, in dem mittels Abgangsdatenmodellen analysiert wird, welche Merkmale für das Fortbestehen bzw. das Scheitern der Gründung verantwortlich sind. Die Beurteilung des finanziellen Erfolges der Gründung ist Thema des letzten Abschnitts 3.3.4.

3.3.1 Wahl der Förderalternative: Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss?

In diesem Abschnitt wird mittels eines mikroökonomischen Entscheidungsmodells untersucht, wie bei der geförderten Existenzgründung die Entscheidung zwischen ÜG und ExGZ von bestimmten potentiellen Einflussfaktoren abhängt. Wir gehen dabei von einer sequentiellen Entscheidungsstruktur aus, bei der zuerst über eine geförderte Existenzgründung entschieden wird und dann, gegeben dieser Entscheidung,

zwischen der Förderung durch ÜG oder ExGZ gewählt wird.¹⁷ Dabei kann diese Entscheidung sowohl weitgehend durch den Existenzgründer bestimmt sein, wie dies beim ExGZ vor Einführung der „Tragfähigkeitsprüfung“ wohl der Fall war, als auch wesentlich durch die Entscheidung der Arbeitsagentur, wie beim ÜG mit „Tragfähigkeitsprüfung“; beeinflusst sein. Die Schätzungen werden getrennt für Ost- und Westdeutschland sowie nach Geschlecht durchgeführt.

Marginale Effekte

In der Übersicht 29 sind die marginalen Effekte der einzelnen Variablen auf die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG relativ zur Förderung durch einen ExGZ, gegeben eine der beiden Förderungen, sowie darunter (in Klammern) die Standardfehler ausgewiesen; signifikante Effekte sind mit Sternen versehen. Die marginalen Effekte geben die Änderung der Wahrscheinlichkeit in Prozentpunkten bei partieller Variation einer erklärenden Variablen, d.h. Konstanz aller anderen Variablen (Merkmale), an. Für erklärende Dummy-Variablen sind die marginalen Effekte als Änderung dieser Wahrscheinlichkeit beim Übergang von der Basiskategorie zur jeweiligen Alternativkategorie angegeben.

¹⁷ Diese Entscheidungsstruktur wird hier mittels eines *sequentiellen bivariaten Probit-Modells* spezifiziert (vgl. dazu z.B. Maddala 1983, Kap. 2). Nach diesem Ansatz kann die Entscheidung zwischen ÜG und ExGZ mittels eines binären Probit-Modells mit einer dichotomen abhängigen Variablen, y , mit $y = 1$, falls ÜG, 0 falls ExGZ, auf der Basis der Teilstichprobe aller geförderten Existenzgründer geschätzt werden.

Übersicht 29: Entscheidungsmodell Überbrückungsgeld vs. Existenzgründungszuschuss - Marginale Effekte

	Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Alterskategorie (Ref.: 18-29 Jahre)				
30 bis 39 Jahre	0,091 (0,027)**	-0,003 (0,040)	-0,020 (0,053)	-0,002 (0,079)
40 bis 49 Jahre	0,112 (0,028)**	-0,010 (0,041)	-0,068 (0,057)	-0,006 (0,083)
50 bis 64 Jahre	0,039 (0,038)	0,034 (0,056)	-0,190 (0,070)**	-0,149 (0,090)
Vorherige Dauer der Arbeitslosigkeit (Ref.: unter 3 Monate)				
3 Monate bis unter 1 Jahr	0,060 (0,023)**	0,036 (0,030)	0,086 (0,045)	-0,039 (0,061)
1 Jahr bis unter 2 Jahre	-0,030 (0,034)	0,008 (0,047)	0,021 (0,063)	-0,062 (0,084)
ab 2 Jahre	-0,218 (0,060)**	-0,135 (0,070)	0,127 (0,093)	-0,049 (0,110)
Qualifikation (Ref.: Kräfte mit und ohne Fachkenntnisse/n)				
Spitzenkräfte/Kräfte mit Hochschul- oder Fachhochschulniveau	0,198 (0,032)**	0,230 (0,051)**	0,257 (0,061)**	0,329 (0,097)**
Kräfte mit Fachschulniveau	0,190 (0,033)**	0,188 (0,079)*	0,201 (0,069)**	0,193 (0,136)
Fachkräfte	0,065 (0,025)*	0,088 (0,038)*	0,068 (0,052)	0,051 (0,075)
Branche (Ref.: andere Dienstleistungen)				
Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischerei, Tierzucht	-0,337 (0,089)**	0,074 (0,231)	-0,167 (0,158)	0,169 (0,282)
Handwerk, Verarbeitendes Gewerbe, Kfz-Reparatur, Gartenbau	-0,096 (0,036)**	-0,041 (0,059)	0,016 (0,061)	0,054 (0,158)
Bau (Bauhaupt- und Baunebengewerbe)	0,0001 (0,034)	-0,108 (0,070)	-0,007 (0,057)	-0,081 (0,132)
Handel (Groß-Einzelhandel)	-0,002 (0,031)	0,003 (0,040)	0,037 (0,063)	0,122 (0,070)
Verkehr/Nachrichten/Spedition/Logistik/ Kurierdienste	-0,105 (0,051)*	0,018 (0,096)	-0,032 (0,094)	0,034 (0,185)
Kredit/ Versicherungen	0,166 (0,037)**	0,347 (0,071)**	0,246 (0,075)**	0,295 (0,099)**
IT-Bereich, Datenverarbeitung	0,048 (0,035)	0,138 (0,082)	0,051 (0,094)	0,398 (0,156)*
sonstige	0,007 (0,041)	-0,010 (0,043)	0,152 (0,085)	0,173 (0,099)
Berufserfahrung (Ref.: ohne Berufserfahrung)				
mit Berufserfahrung	0,090 (0,029)**	0,016 (0,035)	-0,025 (0,055)	0,119 (0,065)
Anzahl der Vermittlungsvorschläge				
Vermittlungsvorschläge	-0,003 (0,001)	0,001 (0,002)	0,001 (0,004)	-0,002 (0,005)
Gewebeanmeldung				
Gewerbeanmeldung	-0,023 (0,032)	0,040 (0,035)	-0,077 (0,070)	-0,046 (0,088)
Erfahrung vor Gründung (Ref.: keine Erfahrung)				
ja, aus abh. Beschäftigung	0,056 (0,023)*	0,105 (0,027)**	0,014 (0,045)	0,048 (0,056)
ja, aus nebenberuflicher Tätigkeit	-0,078 (0,024)**	-0,049 (0,030)	-0,023 (0,048)	-0,033 (0,063)
ja, aus dem Hobbybereich	-0,087 (0,023)**	-0,065 (0,029)*	-0,112 (0,043)**	0,007 (0,062)

Fortsetzung Übersicht 29

	Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Vorbereitung auf Gründung (Ref.: keine Vorbereitung)				
Selbst potentielle Kunden befragt	0,006 (0,02)	0,034 (0,027)	0,007 (0,041)	0,127 (0,055)*
Besuch von Informationsveranstalt	0,055 (0,021)**	0,051 (0,028)	0,116 (0,041)**	0,156 (0,056)**
Nutzung von Coaching- oder Beratungsangeboten	0,092 (0,023)**	0,152 (0,030)**	0,125 (0,040)**	0,106 (0,056)
Betreuung durch andere (Unternehmen)	0,162 (0,020)**	0,104 (0,027)**	0,035 (0,041)	0,102 (0,055)
Anderes	-0,008 (0,023)	-0,029 (0,029)	0,038 (0,046)	0,062 (0,069)
Motive für Gründung				
Ich wollte schon immer eigener Chef sein	0,009 (0,020)	-0,0002 (0,027)	0,017 (0,041)	-0,082 (0,054)
Ich wollte nicht mehr arbeitslos sein	-0,059 (0,026)*	-0,061 (0,035)	-0,047 (0,053)	-0,053 (0,082)
Leistungsansprüche fast aufgezehrt	-0,083 (0,023)**	-0,043 (0,030)	-0,093 (0,041)*	-0,066 (0,058)
Anraten des Beraters in Arbeitsagentur	-0,013 (0,028)	-0,036 (0,034)	-0,231 (0,073)**	-0,107 (0,074)
Ich hatte schon erste Kunden	-0,031 (0,021)	-0,016 (0,027)	-0,025 (0,042)	-0,037 (0,056)
Ich hatte eine Marktlücke entdeckt	0,026 (0,022)	-0,054 (0,027)*	0,027 (0,045)	-0,072 (0,057)
Ich wollte nicht den Wohnort wechseln	0,011 (0,022)	-0,062 (0,028)*	-0,061 (0,040)	-0,072 (0,057)
Startkapital (Ref.: 0 bis unter 1000 Euro)				
1000 bis 5000 Euro	0,001 (0,028)	0,072 (0,037)*	0,003 (0,050)	0,047 (0,066)
5000 bis 50000 Euro	0,171 (0,021)**	0,197 (0,034)**	0,159 (0,044)**	0,222 (0,072)**
50000 Euro und mehr	0,253 (0,037)**	0,482 (0,092)**	0,327 (0,080)**	0,276 (0,371)
Selbständigkeit auch ohne Förderung (Ref.: Nein, auf keinen Fall)				
Ja, ganz genau so	0,044 (0,025)	0,108 (0,033)**	0,124 (0,047)**	0,038 (0,063)
Ja, aber in kleinerem Umfang oder später	-0,021 (0,026)	0,042 (0,034)	-0,044 (0,052)	0,003 (0,067)
Beobachtungen	2898	1561	820	448

- Standardfehler in Klammern.

- Das Signifikanzniveau ist: *** 0,1 %, ** 1 %, * 5 %.

Brancheneffekte

Die Branche, in der die Existenzgründung erfolgt ist, hat in den meisten Fällen keinen signifikanten Effekt auf die Art der Förderung. Nur für den Fall, dass die Existenzgründung im Bereich Kredit/Versicherungen erfolgt, ist die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG für alle in der Übersicht 29 ausgewiesenen Gruppen höher als für die jeweilige Referenzgruppe, die sich auf Gründer/innen im Bereich andere Dienstleistungen bezieht. Am stärksten ist dabei dieser Brancheneffekt bei Gründerinnen in Westdeutschland ausgeprägt, für die sich die Wahrscheinlichkeit einer Förderung durch ÜG relativ zur Förderung durch einen ExGZ um knapp 35%-Punkte erhöht. Ansonsten zeigen sich noch signifikant negative Effekte auf, die Wahrscheinlichkeit, durch ÜG gefördert zu werden, für westdeutsche Männer mit

einer Existenzgründung in den Bereichen Landwirtschaft etc. sowie im Handwerk, verarbeitenden Gewerbe oder in der KFZ Branche.

Dauer der früheren Arbeitslosigkeit

Die geschätzten Effekte der früheren Arbeitslosigkeit auf die Wahl zwischen den beiden Förderarten variieren zwischen den einzelnen Gruppen. In Westdeutschland nimmt bei den Männern die Wahrscheinlichkeit des Bezugs von ÜG bei einer Arbeitslosigkeitsdauer von über 3 Monaten bis zu 1 Jahr relativ zur Basiskategorie kurzfristiger Arbeitslosigkeit (unter 3 Monaten) zuerst um ca. 6 %-Punkte zu und sinkt dann wieder; bei sehr langfristiger Arbeitslosigkeit von mehr als 2 Jahren liegt die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG um über 20%-Punkte unter der entsprechenden Wahrscheinlichkeit für früher kurzfristig arbeitslose Personen und sonst gleichen Merkmalen wie die Vergleichsperson. Ein starker negativer Effekt sehr langfristiger Arbeitslosigkeit auf die Förderung durch ÜG von ca. 13%-Punkten zeigt sich auch bei Frauen in Westdeutschland. Hingegen zeigen sich in Ostdeutschland weder bei den Frauen noch bei den Männern signifikante Effekte langfristiger früherer Arbeitslosigkeit auf die Förderung durch ÜG relativ zum ExGZ; ein signifikanter positiver Dauereffekt zeigt sich nur bei ostdeutschen Männern mit früherer Arbeitslosigkeitsdauer von 4–12 Monaten.

Frühere Berufserfahrung und Vorbereitung der Existenzgründung

Eine Existenzgründung mit Erfahrungen aus *abhängiger Beschäftigung* in der Gründungsbranche relativ zu fehlender vorheriger Erfahrung in dieser Branche erhöht die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG nur in geringem Ausmaß; die geschätzten Effekte sind außerdem nur für Männer und Frauen in Westdeutschland statistisch signifikant. Wurde hingegen früher die geförderte Selbständigkeit entweder als nebenberufliche Tätigkeit oder als Hobby ausgeübt, reduziert sich die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG, allerdings nicht für alle Gruppen signifikant.

Die einzelnen Aktivitäten der *Gründungsvorbereitung* beeinflussen die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG relativ zur Förderung durch einen ExGZ in unterschiedlichem Maße. Während die eigene Befragung potentieller Kunden die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG (außer bei den ostdeutschen Frauen) nicht signifikant zu beeinflussen scheint, wird diese durch den Besuch von Informationsveranstaltungen sowie die Nutzung von Coaching- oder Beratungsangeboten (letzteres wieder mit Ausnahme der ostdeutschen Frauen) signifikant erhöht. Die Betreuung durch andere, insbesondere auch andere Unternehmen, beeinflusst die Wahrscheinlichkeit einer Förderung durch ÜG nur in Westdeutschland.

Die positiven Effekte stärker formalisierter Aktivitäten der Gründungsvorbereitung auf die Wahrscheinlichkeit einer Förderung durch ÜG ist vermutlich auf die bis November 2004 bestehenden unterschiedlichen Regelungen bei der „Tragfähigkeitsprüfung“ als Voraussetzung für eine finanzielle Förderung der Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit zurückzuführen. Bis dahin war für die Bewilligung eines ExGZ keine derartige Prüfung vorgesehen, während die genannten Aktivitäten die Entscheidung über die Bewilligung von ÜG durch die Arbeitsagenturen beeinflussten. Da seit November 2004 auch für die Förderung durch einen ExGZ eine „Tragfähigkeitsprüfung“ vorgesehen ist, bleibt abzuwarten, ob diese Effekte auch in der Zukunft fortbestehen.

Motive der Existenzgründer

Die Art der Förderung der Existenzgründung wird auch von deren Motiven signifikant beeinflusst, wobei sich die Effekte zwischen Westdeutschland und Ostdeutschland unterscheiden. Bei der Interpretation der Gründungsmotive ist allerdings zu berücksichtigen, dass sich diese nicht gegenseitig ausschließen. In Ostdeutschland ist sowohl bei den Männern als auch bei den Frauen die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG geringer, wenn als Gründungsmotiv der *Wunsch die Arbeitslosigkeit zu beenden* angegeben wurde; in Ostdeutschland gehen die geschätzten Effekte in die gleiche Richtung, sind aber weder für die Frauen noch für die Männer statistisch signifikant von Null verschieden.

Negative Effekte auf die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG zeigen sich auch für den Fall, dass als Gründungsmotiv das *bevorstehende Ende des Leistungsanspruchs auf Arbeitslosenunterstützung* angegeben wurde; allerdings ist dieser Effekt in der Schätzung nur für Männer in West- und Ostdeutschland statistisch signifikant. Ein relativ starker negativer Effekt auf die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG zeigt sich bei den Männern in Ostdeutschland, die als Motiv für die Gründung eine Empfehlung des Beraters in der Arbeitsagentur angegeben haben.

Startkapital

Ein sehr starker positiver Zusammenhang besteht zwischen der Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG relativ zum ExGZ und der Höhe des bei der Existenzgründung zur Verfügung stehenden Startkapitals. Verfügt ein Existenzgründer über ein Startkapital von mindestens 50.000 € liegt die Wahrscheinlichkeit des Bezugs von ÜG zwischen 25%-Punkten (Männer in Westdeutschland) und fast 50%-Punkten (Frauen in Westdeutschland) höher als die entsprechende geschätzte Wahrscheinlichkeit für eine/n Existenzgründer/in mit weniger als 1.000 € Startkapital, aber mit sonst den gleichen Merkmalen. Für Existenzgründer/innen in Ostdeutschland liegen die entsprechenden Effekte zwischen den für westdeutsche Frauen und Männer geschätzten Effekten. Die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG erhöht sich auch noch bei einem Startkapital zwischen 5.000 und 50.000 € um 15-20%-Punkte relativ zur jeweiligen Vergleichsgruppe von Existenzgründer/innen mit sehr geringem Startkapital.

Der starke Zusammenhang zwischen der Wahrscheinlichkeit einer Förderung der Existenzgründer durch ÜG (statt ExGZ) könnte zum Teil ebenfalls durch die Regelungen bezüglich der „Tragfähigkeitsprüfung“ determiniert sein: Die Verfügbarkeit eines als „ausreichend“ bewerteten Startkapitals dürfte häufig ein wichtiges Kriterium für die Beurteilung der Tragfähigkeit und somit die Gewährung von ÜG sein. Daher gilt auch hier die bereits oben erwähnte Einschränkung bezüglich der Übertragbarkeit dieses Effekts auf die Förderung von Existenzgründern durch ÜG relativ zum ExGZ für die Zeit nach der Einführung einer „Tragfähigkeitsprüfung“ für den ExGZ nach November 2004.

Einschätzung der Förderung durch die Existenzgründer

Unterschiedliche Wahrscheinlichkeiten der Förderung durch ÜG relativ zum ExGZ zeigen sich auch danach, ob die Existenzgründung auch ohne Förderung erfolgt wäre. Personen, die angegeben haben, auch ohne Förderung eine selbständige Tätigkeit im tatsächlich realisierten Umfang ausüben zu wollen, haben eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG als Existenzgründer, die angegeben haben, sie hätten ohne Förderung auf keinen Fall eine selbständige Tätigkeit aufgenommen. Am stärksten

ist dieser Effekt bei den Frauen in Westdeutschland und den Männern in Ostdeutschland ausgeprägt; diese weisen eine um jeweils gut 10%-Punkte höhere Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG auf als die entsprechende Vergleichsgruppe.

Persönliche Merkmale der Existenzgründer

Die geschätzten *Alterseffekte* auf die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG zeigen kein einheitliches Muster; sie unterscheiden sich sowohl zwischen Ost- und Westdeutschland als auch innerhalb der jeweiligen Region zwischen Frauen und Männern. Signifikante Effekte zeigen sich nur für westdeutsche Männer in den mittleren Altersgruppen und in Ostdeutschland für die 50–64-jährigen. Letztere weisen bei den Frauen eine um ca. 15%-Punkte und bei den Männern eine um knapp 20%-Punkte niedrigere Wahrscheinlichkeit einer Förderung durch ÜG auf als die jeweilige Vergleichsgruppe der unter 30-jährigen. Allerdings ist der geschätzte Effekt für die ostdeutschen Frauen statistisch nicht signifikant von Null verschieden. Im Unterschied zu Ostdeutschland ist bei westdeutschen Männern diese Wahrscheinlichkeit in den mittleren Altersgruppen signifikant höher als für die Vergleichsgruppe der unter 30-jährigen.

Existenzgründer mit höherer Qualifikation haben sowohl in Westdeutschland als auch in Ostdeutschland eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG; bei den Existenzgründerinnen in Ostdeutschland ist dieser Effekt allerdings nur bei Spitzenkräften bzw. Personen mit Universitäts- oder Fachhochschulabschluss statistisch signifikant. Verfügt eine Existenzgründerin in Ostdeutschland über eine derartige Qualifikation, erhöht sich deren Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG um ca. 33%-Punkte. Im Vergleich dazu beträgt dieser Effekt bei den Männern in Westdeutschland 20%-Punkte und bei Personen mit Fachhochschulabschluss zwischen 15 und 20%-Punkte.

Fazit

Wir haben mittels eines mikroökonomischen Entscheidungsmodells die Determinanten der Wahl zwischen ÜG und ExGZ bei geförderten Existenzgründungen untersucht. Bei der Interpretation unserer Schätzergebnisse ist zu berücksichtigen, dass diese Entscheidung sowohl weitgehend durch den Existenzgründer bestimmt sein kann, wie dies beim ExGZ vor Einführung der „Tragfähigkeitsprüfung“ wohl der Fall war, als auch wesentlich durch die Entscheidung der Arbeitsagentur beeinflusst sein kann, wie beim ÜG mit der „Tragfähigkeitsprüfung“. Die Schätzungen wurden getrennt für Ost- und Westdeutschland sowie nach Geschlecht durchgeführt.

Die geschätzten marginalen Effekte der einzelnen Einflussfaktoren auf die Wahl zwischen ÜG und ExGZ zeigen, dass einzelne Aktivitäten der Gründungsvorbereitung die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG relativ zur Förderung durch einen ExGZ in unterschiedlichem Maße beeinflussen. Insbesondere scheint diese Wahrscheinlichkeit durch den Besuch von Informationsveranstaltungen sowie die Nutzung von Coaching- oder Beratungsangeboten signifikant erhöht zu werden. Dies dürfte aber zu einem erheblichen Teil auf die bis November 2004 bestehenden unterschiedlichen Regelungen bei der „Tragfähigkeitsprüfung“ als Voraussetzung für eine finanzielle Förderung der Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit zurückzuführen sein. Da seit November 2004 auch für die Förderung durch einen ExGZ eine „Tragfähigkeitsprüfung“ vorgesehen ist, bleibt abzuwarten, ob diese Effekte auch in der Zukunft fortbestehen.

Dadurch dürfte sich zumindest teilweise auch der starke positive Zusammenhang zwischen der Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG relativ zum ExGZ und der Höhe des bei der Existenzgründung zur Verfügung stehenden Startkapitals erklären lassen. Die Größenordnung der genannten Effekte unterscheidet sich zwischen Ost- und Westdeutschland und zum Teil auch nach Geschlecht.

Auch die Selbsteinschätzung der Gründungsmotive durch die geförderten Existenzgründer beeinflusst für einige der betrachteten Gruppen signifikant die Art der Förderung. Wird als Gründungsmotiv der Wunsch, die Arbeitslosigkeit zu beenden angegeben, ist die Förderung durch ÜG zumindest in Westdeutschland signifikant geringer. Ähnliches gilt auch für den Fall, dass als Gründungsmotiv das bevorstehende Ende des Leistungsanspruchs auf Arbeitslosenunterstützung angegeben wurde. Signifikante Effekte auf die Art der Förderung zeigen sich auch nach der Selbsteinschätzung bezüglich der Abhängigkeit der Existenzgründung von der Förderung. In allen betrachteten Gruppen weisen Existenzgründer, die auch ohne Förderung eine selbständige Tätigkeit im tatsächlich realisierten Umfang ausgeübt hätten, eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG auf.

Als weitere Determinanten der Förderart haben wir die Branche der Gründung, Indikatoren der früheren Erwerbsbiographie und persönliche Merkmale der Existenzgründer wie Alter und Qualifikation, untersucht. Die geschätzten Effekte dieser Variablen auf die Wahl zwischen ÜG und ExGZ variieren zum Teil erheblich zwischen Ost- und Westdeutschland sowie innerhalb einer Region auch nach Geschlecht. Dies trifft insbesondere auch auf die geschätzten Alterseffekte zu. Hingegen ist die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG für Existenzgründer/innen im Bereich Kredit/Versicherungen und bei höherer Qualifikation der Geförderten insgesamt relativ hoch, bei früherer langfristiger Arbeitslosigkeit relativ niedrig ist.

3.3.2 Allgemeine Wirkungen am Arbeitsmarkt

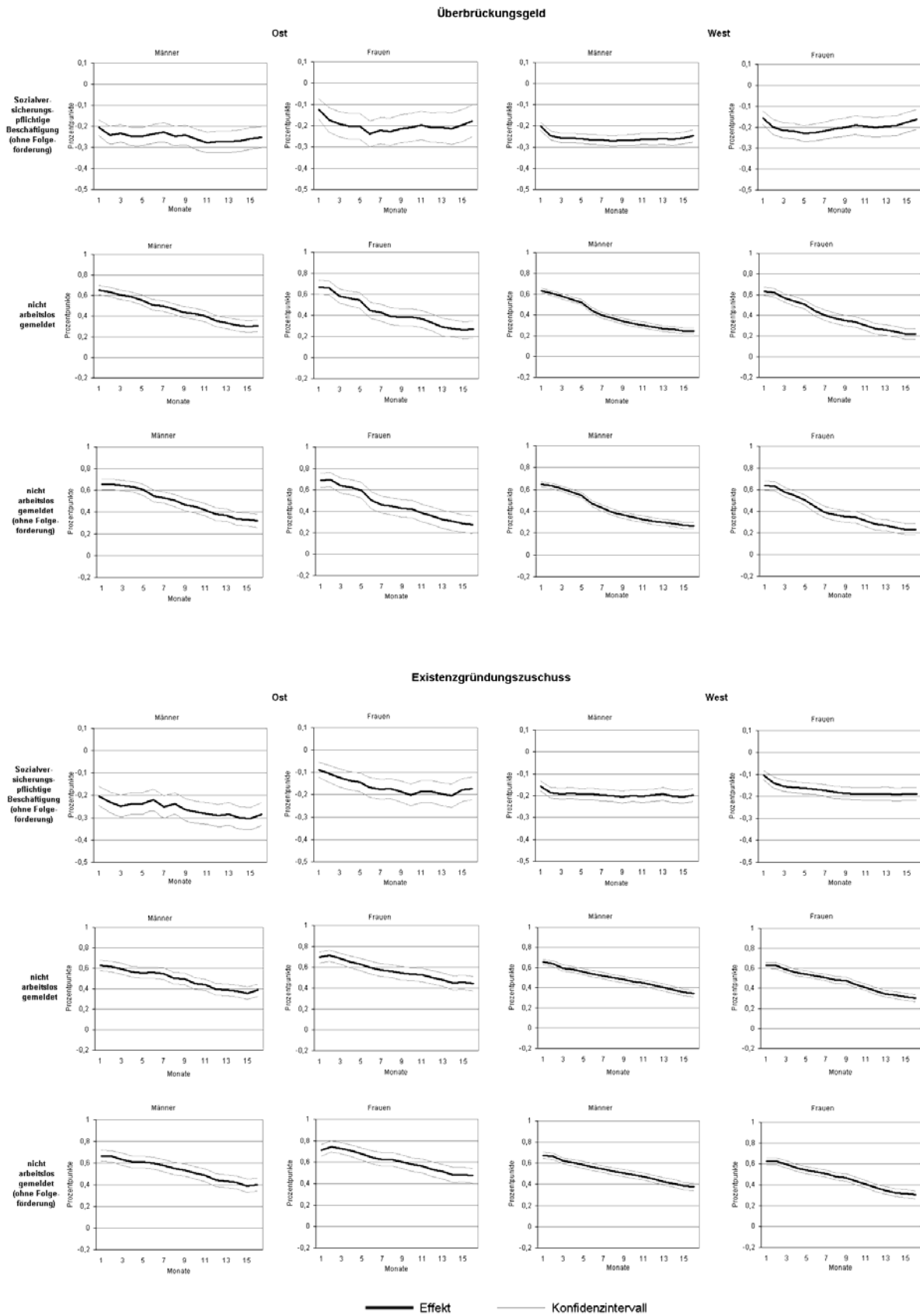
In diesem Abschnitt behandeln wir die Wirkungen von ÜG und ExGZ hinsichtlich der Integration in den Arbeitsmarkt. Dabei nutzen wir die in Abschnitt 2.4 beschriebenen Erfolgskriterien „Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung (ohne Folgeförderung)“, „Nicht arbeitslos gemeldet“ und „Nicht arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)“. Wir greifen auf den gemeinsamen Datensatz von Teilnehmer/innen und gematchten Nicht-Teilnehmer/innen zurück, der jeweils 5.688 Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen, insgesamt also 11.376 Beobachtungen enthält. Die Effekte werden vom ersten Monat nach Maßnahmeneintritt bis maximal 16 Monate nach Maßnahmeneintritt ausgewiesen. Da einige der Teilnehmer/innen im Juli 2003 in ein Programm eingetreten sind und die Befragung im Januar/Februar 2005 stattfand, könnten wir für einige wenige Individuen die Effekte bis zu 19 Monate ausweisen. Um die Darstellung zu vereinheitlichen, wird darauf allerdings verzichtet. Neben den Effekten für die Hauptgruppen (Männer und Frauen in West- und Ostdeutschland in beiden Programmen) berechnen wir auch die Effekte für bestimmte Untergruppen definiert nach dem Alter, der vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer, der Schulbildung, der Qualifikation, dem Haushaltskontext und der Nationalität sowie für unterschiedliche regionale Arbeitsmarktlagen. Übersicht 30 enthält die Anzahl der Teilnehmer/innen in den untersuchten Haupt- und Untergruppen.

Übersicht 30: Anzahl Beobachtungen in den einzelnen Gruppen - 3.Quartal 2003

Gruppen	Überbrückungsgeld				Existenzgründungszuschuss			
	Westdeutschland		Ostdeutschland		Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Hauptgruppen	1661	558	451	197	1149	1028	359	285
Alter								
18-29 Jahre	283	94	116	37	306	156	82	51
30-39 Jahre	684	231	157	66	389	416	111	89
40-49 Jahre	504	184	123	72	317	351	103	88
50-65 Jahre	190	49	55	22	137	105	63	57
Vorheriger Arbeitslosigkeitsdauer								
bis 3 Mon	510	182	128	64	347	322	100	76
3-6 Mon.	456	126	107	44	241	201	70	63
6-12 Mon.	487	184	141	57	327	325	116	73
>12 Mon	208	66	75	32	234	180	73	73
Schulabschluss								
Kein Schulabschluss/Hauptschulabschluss	542	93	50	12	529	319	62	39
Mittlere Reife/Fachoberschulreife	414	148	293	117	302	346	227	178
Fachhochschulreife/Abitur/Hochschulreife	705	317	108	68	318	363	70	68
Qualifikation/Stellung im Beruf								
Spitzenkräfte	389	190	79	48	129	173	20	10
Kräfte mit Fachschulniveau	187	23	44	10	68	37	232	118
Fachkräfte	846	293	270	118	634	601	72	21
Kräfte mit und ohne Fachkenntnissen	239	52	58	21	318	217	44	44
Haushaltskontext								
Alleinlebend/Alleinerziehend	698	327	174	79	641	470	298	155
Verheiratet/in häuslicher Gemeinschaft lebend	963	231	277	118	508	558	148	79
Nationalität								
Deutsch	1243	423	387	155	781	758	298	195
Nicht deutsch	418	135	64	42	368	270	61	90
Strategietyp								
I			451	197			359	285
II	440	181			310	243		
III	583	151			438	363		
IV	222	103			115	120		
V	416	123			286	302		
Vergleichstyp								
I a			57	21			44	44
I b			309	139			236	192
I c			85	37			79	49

Daraus ist zunächst ersichtlich, dass Männer in Westdeutschland in beiden Programmen mit 1.661 Beobachtungen in ÜG und 1.149 Beobachtungen in ExGZ die größte Teilnehmergruppe stellen. Die kleinste Gruppe von Teilnehmer/innen stellen ÜG-Empfängerinnen in Ostdeutschland mit 197 Beobachtungen. Dies führt natürlich dazu, dass für diese Gruppe die Anzahl der Teilnehmerinnen in den Untergruppen relativ klein ist. So finden sich z.B. für Frauen in Ostdeutschland die ÜG beziehen nur 12 Teilnehmerinnen in der Kategorie „Kein Schulabschluss/Hauptschulabschluss“. Eine Interpretation der Effekte für Gruppen mit einer Anzahl von weniger als 100 Beobachtungen ist wegen der großen Standardfehler nur sehr beschränkt möglich, so dass wir auf einen Ausweis der Ergebnisse für diese Gruppen verzichten. Wir beginnen die Diskussion mit den Effekten in den Hauptgruppen in 3.3.2.1, bevor wir uns in 3.3.2.2 den Untergruppen zuwenden.

Abbildung 7: Effekte Hauptgruppen



3.3.2.1 Effekte in den Hauptgruppen

Abbildung 7 zeigt den Effekt von ÜG und ExGZ bezüglich der drei Erfolgskriterien für die Hauptgruppen, also getrennt für Männer und Frauen in West- und Ostdeutschland. Der obere Teil der Abbildung bezieht sich dabei auf das ÜG, der untere Teil auf den ExGZ, die Zeilen enthalten die verschiedenen Erfolgskriterien. Nehmen wir als Beispiel die Grafik für Männer in ÜG in Ostdeutschland (oben links), die den Effekt von ÜG in Bezug auf das Kriterium „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung (ohne Folgeförderung)“ misst. Im ersten Monat nach Maßnahmenbeginn ergibt sich ein Effekt von -0,2 der folgendermaßen zu interpretieren ist: In diesem Monat haben Teilnehmer an ÜG eine um 20 Prozentpunkte (%-Punkte) niedrigere Beschäftigungsquote als die gematchten Nicht-Teilnehmer. Dieser negative Beschäftigungseffekt ist natürlich zu erwarten, da das Ziel des Programms eben nicht die Integration in reguläre Beschäftigung, sondern die Förderung von Selbständigkeit ist. Insofern ist den Ergebnisvariablen „Nicht Arbeitslos gemeldet“ und „Nicht Arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)“ eine größere Bedeutung beizumessen. Für diese beiden Kriterien ergeben sich zunächst stark positive Effekte. Die Arbeitslosenquote für Teilnehmer ist um 65,6 bzw. 65,2 Prozentpunkte (ohne Folgeförderung) niedriger als für gematchte Nicht-Teilnehmer. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass die Förderung in den ersten abgetragenen Monaten noch andauert. Insofern ist eine aussagekräftige Interpretation erst ab dem siebten Monat möglich, da erst hier eine Aussage über den Erfolg bei Auslaufen der Förderung getätigt werden kann. Der positive Effekt nimmt im Zeitverlauf ab, beträgt am Ende unseres Beobachtungszeitraums aber immer noch knapp 40 Prozentpunkte. Um eine präzisere Diskussion zu erlauben, haben wir die Effekte für ausgewählte Zeitpunkte (t+6, t+12, t+16, also sechs, zwölf und sechzehn Monate nach Maßnahmenbeginn) nochmals in Übersicht 31 zusammengefasst.

Die oben beschriebene Tendenz findet sich für alle Hauptgruppen, d.h. in Bezug auf das Erfolgskriterium „Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ ergeben sich negative Effekte, die im Zeitverlauf relativ konstant bleiben. Für die beiden anderen Erfolgskriterien („Nicht Arbeitslos gemeldet“ und „Nicht Arbeitslos gemeldet ohne Folgeförderung“) ergeben sich dagegen durchgängig positive Effekte, die im Zeitverlauf abnehmen. Konzentrieren wir uns zunächst auf das erste Erfolgskriterium. Hier ergeben sich 6 Monate nach Maßnahmenbeginn negative Effekte in der Größenordnung von ca. 20 Prozentpunkten, d.h. die Beschäftigungsquote von Teilnehmer/innen ist ca. 20 Prozentpunkte niedriger im Vergleich zu Nicht-Teilnehmern/innen. In Westdeutschland ergeben sich für Teilnehmer/innen am ÜG (-26,4%-Punkte für Männer und -22,6%-Punkte für Frauen) deutlich stärker negative Effekte als für Teilnehmer/innen am ExGZ (-19,2%-Punkte für Männer und -16,5%-Punkte für Frauen). Gleiches gilt für Ostdeutschland, auch wenn hier die Unterschiede für Männer (-23,7%-Punkte für ÜG und -22,0%-Punkte für ExGZ) weniger stark ausgeprägt sind als für Frauen (-23,9%-Punkte in ÜG und -16,8%-Punkte in ExGZ). Dies kann u.U. darauf zurückzuführen sein, dass die ÜG-Kontrollgruppe höher qualifiziert ist und somit über bessere Alternativen verfügt.

Übersicht 31: Effekte bezüglich der drei Erfolgskriterien in den Hauptgruppen zu ausgewählten Zeitpunkten

Gruppe	Zeitpunkte					
	t+6	s.e.	t+12	s.e.	t+16	s.e.
Ergebnisvariable: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung (ohne Folgeförderung)						
Überbrückungsgeld						
Westen						
Männer	-0,264	0,012	-0,262	0,014	-0,247	0,014
Frauen	-0,226	0,020	-0,201	0,023	-0,161	0,024
Osten						
Männer	-0,237	0,023	-0,273	0,026	-0,253	0,026
Frauen	-0,239	0,031	-0,208	0,035	-0,178	0,038
Existenzgründungszuschuss						
Westen						
Männer	-0,192	0,013	-0,198	0,014	-0,197	0,015
Frauen	-0,165	0,014	-0,188	0,015	-0,189	0,015
Osten						
Männer	-0,220	0,025	-0,290	0,026	-0,284	0,026
Frauen	-0,168	0,023	-0,186	0,025	-0,172	0,026
Ergebnisvariable: Nicht Arbeitslos gemeldet						
Überbrückungsgeld						
Westen						
Männer	0,442	0,014	0,287	0,015	0,243	0,015
Frauen	0,443	0,025	0,271	0,026	0,219	0,026
Osten						
Männer	0,512	0,025	0,355	0,029	0,308	0,029
Frauen	0,447	0,039	0,330	0,041	0,264	0,040
Existenzgründungszuschuss						
Westen						
Männer	0,538	0,016	0,426	0,017	0,347	0,018
Frauen	0,526	0,016	0,374	0,017	0,305	0,018
Osten						
Männer	0,560	0,028	0,396	0,029	0,387	0,030
Frauen	0,596	0,030	0,502	0,033	0,442	0,035
Ergebnisvariable: Nicht Arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)						
Überbrückungsgeld						
Westen						
Männer	0,470	0,014	0,309	0,015	0,268	0,015
Frauen	0,441	0,026	0,280	0,027	0,235	0,026
Osten						
Männer	0,548	0,027	0,381	0,030	0,319	0,031
Frauen	0,503	0,040	0,355	0,042	0,274	0,042
Existenzgründungszuschuss						
Westen						
Männer	0,563	0,016	0,452	0,018	0,379	0,018
Frauen	0,521	0,018	0,370	0,018	0,303	0,019
Osten						
Männer	0,602	0,028	0,443	0,031	0,401	0,031
Frauen	0,646	0,030	0,533	0,035	0,474	0,036

s.e.: Standardfehler.

Unterschiede zwischen beiden Programmen ergeben sich auch im Zeitverlauf, wobei sich die Ergebnisse für ExGZ-Empfänger/innen bis zum Ende unseres Beobachtungszeitraums verschlechtern, während sie für ÜG-Empfänger nahezu konstant bleiben und sich für ÜG-Empfängerinnen verbessern. Am Ende unseres Beobachtungszeitraumes ergeben sich somit negative Effekte zwischen 16,1%-Punkte und 25,3%-Punkte für ÜG-Empfänger/innen. Dabei fällt auf, dass sich jeweils die Effekte für Frauen und Männer in beiden Landesteilen ähneln. Für Männer (Frauen) in Westdeutschland ergibt sich ein Effekt von -24,7%-Punkte (-16,1%-Punkte), in Ostdeutschland beträgt der Effekt für Männer (Frauen) -25,3%-Punkte

(-17,8%-Punkte). Somit kann in Bezug auf das Kriterium „Eingliederung in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ festgehalten werden, dass das Instrument Überbrückungsgeld nicht erfolgreich ist, da Nicht-Teilnehmer/innen am Ende unseres Beobachtungszeitraums deutlich höhere Beschäftigungsquoten als Teilnehmer/innen aufweisen. Gleiches gilt für den Existenzgründungszuschuss, wobei die Ergebnisse hier besonders schlecht für Männer in Ostdeutschland sind, die eine um 28,4 Prozentpunkte niedrigere Beschäftigungsrate als die gematchten Nicht-Teilnehmer haben. Die Effekte für Männer und Frauen in Westdeutschland liegen bei -19,7%-Punkte bzw. -18,9%-Punkte, während sich für Frauen in Ostdeutschland mit -17,2%-Punkte leicht bessere Ergebnisse zeigen. Bei der Interpretation dieser negativen Effekte muss allerdings berücksichtigt werden, dass die Eingliederung in reguläre Beschäftigung nicht das eigentliche Ziel der Programme ist. Falls das Programm erfolgreich ist und Teilnehmer/innen hilft, erfolgreich in Selbständigkeit zu verweilen, müssen sich zwangsläufig negative Effekte ergeben, wenn es einigen Nicht-Teilnehmer/innen gelingt, eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ohne Folgeförderung zu erreichen.

Insofern sollten diese negativen Effekte nicht überinterpretiert werden und wir wenden uns den beiden anderen Erfolgskriterien zu, die Nicht-Arbeitslosigkeit und somit die Vermeidung von Transferleistungen als Erfolg bewerten. Das erste Kriterium ist analog zu der Verbleibsquote definiert, während beim zweiten zusätzlich berücksichtigt wurde, ob das Individuum an einer Folgeförderung teilnimmt. Trifft dies zu, wird das als Misserfolg gewertet. Übersicht 31 macht deutlich, dass sich die Ergebnisse beider Erfolgskriterien sehr ähneln. Durchgängig sind die Ergebnisse bei Berücksichtigung von Folgeförderung um einige Prozentpunkte höher. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Förderung von Nicht-Teilnehmer/innen die sich im Zeitverlauf an einer Maßnahme beteiligen, als Misserfolg gewertet wird. Das gleiche Bewertungskriterium gilt natürlich auch für Teilnehmer/innen. Wie unsere deskriptiven Ergebnisse in Kapitel 3.2.1 aber gezeigt haben, befindet sich der Großteil der Teilnehmer/innen am Ende unseres Beobachtungszeitraumes nach wie vor in Selbständigkeit, so dass dieser Effekt größere Bedeutung für die Nicht-Teilnehmer/innen hat.

Wir halten das zweite Erfolgskriterium (mit Berücksichtigung von Folgeförderung) für aussagekräftiger und werden die Interpretation nachfolgend auf dieses Kriterium beschränken. Hier ergibt sich zunächst ein stark positiver Effekt für alle Hauptgruppen. Dieser positive Effekt in den ersten Monaten nach Maßnahmebeginn sollte inhaltlich allerdings nicht überinterpretiert werden, da die meisten Teilnehmer/innen noch in der Förderung sind. Sechs Monate nach Maßnahmebeginn ergeben sich für ÜG-Empfänger/innen Effekte zwischen 44,1 Prozentpunkten (Frauen in Westdeutschland) und 54,8 Prozentpunkten (Männer in Ostdeutschland). Die Effekte sind dabei jeweils höher für Männer (im Vergleich zu Frauen) und für Ostdeutschland (im Vergleich zu Westdeutschland).

Diese Tendenz finden wir auch für den ExGZ. Männer in Westdeutschland weisen eine um 56,3 Prozentpunkte höhere Nicht-Arbeitslosigkeitsquote auf als vergleichbare Nicht-Teilnehmer, während sich für Frauen in Westdeutschland ein Effekt von 52,1%-Punkte ergibt. In Ostdeutschland sind die Effekte noch höher mit 60,2%-Punkte für Männer und 64,6%-Punkte für Frauen. Die Effekte nehmen im Zeitverlauf weiter ab und liegen in t+16 für ÜG-Empfänger/innen in Westdeutschland zwischen 23,5%-Punkte (Frauen) und 26,8%-Punkte (Männer) und für ÜG-Empfänger/innen in Ostdeutschland zwischen 27,4%-Punkte (Frauen) und 31,9%-Punkte (Männer). Da die Förderung zu diesem Zeitpunkt schon mindestens

10 Monate zurückliegt, sind dies beachtliche Ergebnisse, die darauf hindeuten, dass das ÜG ein erfolgreiches Instrument im Hinblick auf die Vermeidung von zukünftiger Arbeitslosigkeit ist. Teilnehmer/innen an diesem Instrument sind im Durchschnitt also signifikant höher in Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Förderung) zu finden als die jeweiligen Nicht-Teilnehmer/innen. Dies kann als klarer Erfolg des Instruments gewertet werden.

Für den ExGZ ergeben sich noch höhere positive Effekte die bei 30,3%-Punkte (37,9%-Punkte) für Frauen (Männer) in Westdeutschland und 47,4%-Punkte (40,1%-Punkte) für Frauen (Männer) in Ostdeutschland liegen. Natürlich muss bei diesem Instrument berücksichtigt werden, dass die Förderung nach wie vor andauert (für alle Teilnehmer/innen, die noch immer selbständig sind). Daher werden die Effekte zu diesem Zeitpunkt tendenziell überschätzt und eine abschließende Bewertung des Maßnahmen Erfolges wird erst nach Auslaufen der Förderung möglich sein. Trotzdem können die Ergebnisse natürlich als eine erste Tendenz für die Effekte des ExGZ gewertet werden. Teilnehmer/innen, die auch im sechzehnten Monat nach Maßnahmenbeginn nach wie vor selbständig sind und den ExGZ beziehen, befinden sich bereits im zweiten Jahr der Förderung und erhalten daher nur noch einen Zuschuss in Höhe von 360 Euro monatlich. Wenn also die Selbständigkeit auch mit dem reduzierten Zuschuss fortgesetzt werden kann, kann dies als Indiz für einen positiven Effekt gewertet werden.

3.3.2.2 Effekte in den Untergruppen

In diesem Unterabschnitt werden die Effekte von ÜG und ExGZ in den einzelnen Untergruppen behandelt. Die Interpretation der Effekte kann durch zwei Faktoren erschwert werden. Zum einen finden sich in einigen der Untergruppen nur relativ wenige Beobachtungen. Wie bereits erwähnt, weisen wir daher die Effekte nur für Gruppengrößen von mindestens 100 Teilnehmer/innen aus. Ein weiteres Problem kann sich daraus ergeben, dass wir in unserem Matching-Verfahren innerhalb der Untergruppe nicht auf die Merkmale konditioniert haben. Dies kann zur Folge haben, dass sich die Anzahl von Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen in den Untergruppen unterscheidet und vor allem, dass sich auch Unterschiede in der Kovariatenverteilung zwischen beiden Gruppen ergeben. Während der erste Punkt unproblematisch ist, da er mittels Stratification-Matching (Ermittlung der Effekte in der Gesamtpopulation konditioniert auf bestimmte Eigenschaften, siehe z.B. Rosenbaum/Rubin 1983) gelöst werden kann, würden sich bei größeren Unterschieden in der Kovariatenverteilung Interpretationsprobleme ergeben. Tabellen C.9.3 und C.9.4 verdeutlichen diese Problematik für das ÜG und den ExGZ. Hier sind jeweils die Anzahl von Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen in den einzelnen Untergruppen sowie der „mean squared bias“ (MSB) nach dem Matching abgetragen. Es zeigt sich, dass die Anzahl der Beobachtungen in den Untergruppen relativ ähnlich ist. So finden wir z.B. für Männer in ÜG in Westdeutschland 286 Nicht-Teilnehmer und 283 Teilnehmer in der Altersgruppe von 18 bis 29 Jahren. Der MSB liegt bei ca. 8,5% und ist damit deutlich höher als in der Hauptgruppe. Insgesamt finden wir in den ExGZ-Untergruppen niedrigere MSB's, was sich ja auch bereits in den Hauptgruppen (siehe die Diskussion in Abschnitt 3.1.3) angedeutet hatte. Da der MSB für die meisten der Untergruppen immer noch unter 10% beträgt, scheint eine Interpretation der Ergebnisse relativ unproblematisch.

Die Effekte im Zeitverlauf für die Untergruppen sind in den Abbildungen C.10.2 bis C.10.24 zu finden, für ausgewählte Zeitpunkte und die drei Erfolgskriterien in den Tabellen C.9.5 bis C.9.17. Wir konzentrieren uns hier auf den Effekt im letzten Monat unseres Beobachtungszeitraums (t+16) und diskutieren insbesondere Abweichungen von dem Haupteffekt in der jeweiligen Region bzw. für das jeweilige Geschlecht. Des Weiteren richten wir unser Hauptaugenmerk auf die Ergebnisvariable „Nicht arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)“, da dies unserer Meinung nach das relevanteste Erfolgskriterium ist. Die Ergebnisse sind in Übersicht 32 bis 34 zu finden. Zur besseren Vergleichbarkeit ist auch der Haupteffekt für die jeweiligen Gruppen angegeben.

Übersicht 32: Matching-Ergebnisse Überbrückungsgeld - Untergruppen, Erfolgskriterium: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung

Gruppe	Überbrückungsgeld							
	Westdeutschland				Ostdeutschland			
	Männer		Frauen		Männer		Frauen	
	t+16	s.e.	t+16	s.e.	t+16	s.e.	t+16	s.e.
Hauptgruppe	-0,247	0,014	-0,161	0,024	-0,253	0,026	-0,178	0,038
Alter								
18-29 Jahre	-0,282	0,035	n.a.		n.a.		n.a.	
30-39 Jahre	-0,306	0,023	-0,176	0,039	-0,286	0,044	n.a.	
40-49 Jahre	-0,202	0,026	-0,099	0,042	n.a.		n.a.	
über 50 Jahre	-0,089	0,033	n.a.		n.a.		n.a.	
Vorherige Arbeitslosigkeitsdauer								
bis 3 Mon	-0,337	0,026	-0,187	0,045	-0,297	0,051	n.a.	
3-6 Mon.	-0,284	0,028	-0,266	0,050	n.a.		n.a.	
6-12 Mon.	-0,178	0,026	-0,103	0,042	n.a.		n.a.	
>12 Mon	-0,095	0,032	n.a.		n.a.		n.a.	
Abschluss								
Kein Schulabschluss/ Hauptschulabschluss	-0,235	0,025	n.a.		n.a.		n.a.	
Mittlere Reife/ Fachoberschulreife	-0,270	0,028	-0,101	0,046	-0,266	0,032	-0,162	0,048
Fachhochschulreife/Abitur/ Hochschulreife	-0,242	0,022	-0,191	0,034	n.a.		n.a.	
Qualifikation								
Spitzenkräfte	-0,272	0,030	-0,153	0,046	n.a.		n.a.	
Kräfte mit Fachschulniveau	-0,312	0,042	n.a.		n.a.		n.a.	
Fachkräfte	-0,240	0,020	-0,155	0,032	-0,249	0,033	-0,147	0,051
Kräfte mit und ohne Fachkenntnissen	-0,192	0,034	n.a.		n.a.		n.a.	
Nationalität								
Deutsch	-0,249	0,017	-0,153	0,029	-0,262	0,029	-0,199	0,043
Nicht deutsch	-0,239	0,027	-0,189	0,047	n.a.		n.a.	
Haushaltskontext								
Alleinlebend/Alleinerziehend	-0,255	0,022	-0,181	0,033	-0,251	0,040	n.a.	
Verheiratet/in häuslicher Gemeinschaft lebend	-0,241	0,019	-0,133	0,035	n.a.		n.a.	
Strategie-/ Vergleichstyp								
II / Ia	-0,158	0,027	-0,166	0,043	n.a.		n.a.	
III / Ib	-0,279	0,023	-0,151	0,045	-0,233	0,031	-0,160	0,042
IV / Ic	-0,262	0,039	n.a.		n.a.		n.a.	
V	-0,288	0,029	-0,192	0,053				

n.a.: nicht-auswertbar.

s.e.: Standardfehler.

Überbrückungsgeld – Erfolgskriterium Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung

Übersicht 32 enthält die Effekte bezüglich des Kriteriums „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ in $t+16$ für die ÜG-Teilnehmer/innen in West- und Ostdeutschland.

Die Beschäftigungsquoten für teilnehmende Männer in West- und Ostdeutschland liegen - wie bereits erwähnt - ca. 25 Prozentpunkte unter den Beschäftigungsquoten für nicht-teilnehmende Männer, bei Frauen ergibt sich ein Effekt von -16,1%-Punkte in Westdeutschland und -17,8%-Punkte in Ostdeutschland. Wir wollen uns auf die Untergruppen konzentrieren, deren Effekte von dem der Hauptgruppe signifikant abweichen. Für Männer in Westdeutschland ergeben sich weniger negative Effekte vor allem für ältere (-8,9%-Punkte) und langzeitarbeitslose (-9,5%-Punkte) Teilnehmer. Dies kann darauf zurückgeführt werden, dass die Vergleichsgruppe der Nicht-Teilnehmer mit diesen Charakteristika über relativ schlechte Alternativen verfügt, deshalb weniger Chancen auf eine Integration in reguläre Beschäftigung hat und sich somit keine allzu starken negativen Effekte ergeben. Für die anderen männlichen Untergruppen in Westdeutschland ergeben sich ähnliche Effekte wie in den Hauptgruppen, wobei als negative Ausnahme noch kurzzeitarbeitslose Teilnehmer (-33,7%-Punkte) und bedingt auch Teilnehmer zwischen 30 und 39 Jahren (-30,6%-Punkte) genannt werden können. Für Frauen in Westdeutschland ergeben sich abweichende Effekte für Frauen zwischen 40 und 49 Jahren (-9,9%-Punkte), mit einer vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer von drei bis sechs (-26,6%-Punkte) und 6 bis 12 Monaten (-10,3%-Punkte) sowie Frauen mit mittlerer Reife (-10,1%-Punkte) als höchstem Schulabschluss. In Ostdeutschland sind die meisten der Untergruppen aufgrund der oben beschriebenen Restriktion nicht auswertbar, für die anderen Untergruppen ergeben sich kaum von den Effekten in den Hauptgruppen abweichende Effekte. Insgesamt kann also festgehalten werden, dass die Effekte von Überbrückungsgeld bezüglich des Erfolgskriteriums „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ durchgehend negativ sind, wobei für einige Untergruppen weniger stark ausgeprägte Effekte vorliegen.

Existenzgründungszuschuss – Erfolgskriterium Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung

Für ExGZ-Teilnehmer/innen sind die Ergebnisse ähnlich, wie aus Übersicht 33 deutlich wird. Auch hier zeigt sich, dass ältere (-11,8%-Punkte) und langzeitarbeitslose (-9,1%-Prozentpunkte) Männer in Westdeutschland weniger negative Effekte als der Durchschnitt erzielen, während Teilnehmer mit einer relativ kurzen vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer von unter 3 Monaten schlechter abschneiden (-26,1%-Prozentpunkte). Das gleiche trifft auf Frauen in Westdeutschland zu, wobei hier zusätzlich junge Frauen zwischen 18 und 29 Jahren ein besonders schlechtes Ergebnis (-27,1%-Prozentpunkte) erzielen. Auch für die ExGZ-Teilnehmer/innen in Ostdeutschland finden wir wiederum kaum abweichende Effekte von den Ergebnissen in den Hauptgruppen.

Übersicht 33: Matching-Ergebnisse Existenzgründungszuschuss - Untergruppen, Erfolgskriterium: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung

Gruppe	Existenzgründungszuschuss							
	Westdeutschland				Ostdeutschland			
	Männer		Frauen		Männer		Frauen	
	t+16	s.e.	t+16	s.e.	t+16	s.e.	t+16	s.e.
Hauptgruppe	-0,197	0,015	-0,189	0,015	-0,284	0,026	-0,172	0,026
Alter								
18-29 Jahre	-0,206	0,031	-0,271	0,044	n.a.		n.a.	
30-39 Jahre	-0,222	0,028	-0,184	0,024	n.a.		n.a.	
40-49 Jahre	-0,182	0,028	-0,175	0,027	n.a.		n.a.	
über 50 Jahre	-0,118	0,029	n.a.		n.a.		n.a.	
Vorherige Arbeitslosigkeitsdauer								
bis 3 Mon	-0,261	0,030	-0,240	0,030	-0,299	0,052	n.a.	
3-6 Mon.	-0,253	0,035	-0,264	0,036	n.a.		n.a.	
6-12 Mon.	-0,162	0,028	-0,178	0,028	-0,321	0,045	n.a.	
>12 Mon	-0,091	0,026	-0,048	0,027	n.a.		n.a.	
Abschluss								
Kein Schulabschluss/ Hauptschulabschluss	-0,191	0,023	-0,182	0,026	n.a.		n.a.	
Mittlere Reife/ Fachhochschulreife	-0,226	0,030	-0,175	0,027	-0,335	0,035	-0,169	0,034
Fachhochschulreife/Abitur/ Hochschulreife	-0,178	0,029	-0,207	0,028	n.a.		n.a.	
Qualifikation								
Spitzenkräfte	n.a.		-0,166	0,042	n.a.		n.a.	
Kräfte mit Fachschulniveau	n.a.		n.a.		n.a.		n.a.	
Fachkräfte	-0,221	0,021	-0,211	0,020	-0,302	0,034	-0,146	0,032
Kräfte mit und ohne Fachkenntnissen	-0,139	0,027	-0,152	0,032	n.a.		n.a.	
Nationalität								
Deutsch	-0,226	0,019	-0,192	0,018	-0,299	0,030	-0,199	0,035
Nicht deutsch	-0,125	0,027	-0,179	0,032	n.a.		n.a.	
Haushaltskontext								
Alleinlebend/Alleinerziehend	-0,190	0,021	-0,225	0,026	-0,227	0,041	-0,130	0,051
Verheiratet/in häuslicher Gemeinschaft lebend	-0,204	0,022	-0,168	0,019	-0,322	0,035	n.a.	
Strategie-/ Vergleichstyp								
II / Ia	-0,182	0,029	-0,177	0,032	n.a.		n.a.	
III / Ib	-0,157	0,023	-0,157	0,025	-0,286	0,031	-0,161	0,032
IV / Ic	-0,179	0,051	-0,209	0,050	n.a.		n.a.	
V	-0,280	0,032	-0,228	0,029				

n.a.: nicht-auswertbar.

s.e.: Standardfehler.

Insgesamt ist also festzuhalten, dass beide Programme in Bezug auf das Erfolgskriterium „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ am Ende unseres Beobachtungszeitraumes als Misserfolg gewertet werden müssen. Da die Integration in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung allerdings auch nicht das Ziel der Programme ist, wenden wir uns nun dem zweiten Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit“ zu.

Übersicht 34: Matching-Ergebnisse Überbrückungsgeld - Untergruppen, Erfolgskriterium: Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)

Gruppe	Überbrückungsgeld							
	Westdeutschland				Ostdeutschland			
	Männer		Frauen		Männer		Frauen	
	t+16	s.e.	t+16	s.e.	t+16	s.e.	t+16	s.e.
Hauptgruppe	0,268	0,015	0,235	0,026	0,319	0,031	0,274	0,042
Alter								
18-29 Jahre	0,261	0,036	n.a.		n.a.		n.a.	
30-39 Jahre	0,226	0,023	0,223	0,039	0,375	0,048	n.a.	
40-49 Jahre	0,288	0,028	0,319	0,048	n.a.		n.a.	
über 50 Jahre	0,384	0,047	n.a.		n.a.		n.a.	
Vorherige Arbeitslosigkeitsdauer								
bis 3 Mon	0,236	0,026	0,205	0,047	0,253	0,052	n.a.	
3-6 Mon.	0,218	0,029	0,198	0,050	n.a.		n.a.	
6-12 Mon.	0,287	0,029	0,268	0,048	n.a.		n.a.	
>12 Mon	0,417	0,043	n.a.		n.a.		n.a.	
Abschluss								
Kein Schulabschluss/ Hauptschulabschluss	0,340	0,027	n.a.		n.a.		n.a.	
Mittlere Reife/ Fachoberschulreife	0,247	0,031	0,142	0,055	0,343	0,037	0,315	0,059
Fachhochschulreife/Abitur/ Hochschulreife	0,227	0,022	0,261	0,034	n.a.		n.a.	
Qualifikation								
Spitzenkräfte	0,232	0,030	0,274	0,044	n.a.		n.a.	
Kräfte mit Fachschulniveau	0,153	0,043	n.a.		n.a.		n.a.	
Fachkräfte	0,293	0,021	0,206	0,037	0,329	0,039	0,222	0,060
Kräfte mit und ohne Fachkenntnissen	0,305	0,042	n.a.		n.a.		n.a.	
Nationalität								
Deutsch	0,253	0,017	0,264	0,031	0,302	0,032	0,228	0,050
Nicht deutsch	0,317	0,032	0,147	0,056	n.a.		n.a.	
Haushaltskontext								
Alleinlebend/Alleinerziehend	0,258	0,023	0,185	0,036	0,267	0,050	n.a.	
Verheiratet/in häuslicher Gemeinschaft lebend	0,275	0,020	0,305	0,040	n.a.		n.a.	
Strategie-/ Vergleichstyp								
II / Ia	0,310	0,030	0,293	0,048	n.a.		n.a.	
III / Ib	0,263	0,026	0,201	0,050	0,353	0,036	0,341	0,054
IV / Ic	0,225	0,039	n.a.		n.a.		n.a.	
V	0,252	0,030	0,181	0,059				

n.a.: nicht-auswertbar.

s.e.: Standardfehler.

Überbrückungsgeld – Erfolgskriterium Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)

Übersicht 34 enthält die Untergruppen-Ergebnisse für die ÜG-Teilnehmer/innen in West- und Ostdeutschland sechzehn Monate nach Beginn der Förderung. An dieser Stelle sei nochmals darauf hingewiesen, dass die Teilnehmer/innen zu diesem Zeitpunkt schon bereits mindestens 10 Monate ohne Förderung am Arbeitsmarkt wirken. Besonders positive Effekte werden hier für ältere Männer (über 50 Jahre, 38,4%-Punkte) und ehemalige Langzeitarbeitslose (41,7%-Punkte) in Westdeutschland gefunden. Der Effekt für die letztgenannte Gruppe ist dabei folgendermaßen zu interpretieren: Ehemals langzeitarbeitslose Teilnehmer in Westdeutschland haben in t+16 eine um 41,7 Prozentpunkte niedrigere Arbeitslosenquote als ehemals langzeitarbeitslose Nicht-Teilnehmer. Dies ist natürlich ein beachtlicher Effekt und weist darauf hin, dass die ÜG-Förderung dazu führt, dass Teilnehmer seltener in gemeldete Arbeitslosigkeit zurückkehren als vergleichbare Nicht-Teilnehmer. Für Frauen in Westdeutschland ergeben sich leicht schwächere aber positive Effekte. Dabei profitieren hier besonders stark Frauen zwischen 40 und

49 Jahren (31,9%-Punkte) und verheiratete Frauen bzw. Frauen, die in häuslicher Gemeinschaft leben (30,5%-Punkte). Geringere Effekte sind für ausländische Frauen (14,7%-Punkte) und Frauen mit mittlerer Reife oder Fachhochschulreife (14,2%-Punkte) zu konstatieren. Für die Teilnehmer/innen in Ostdeutschland ergeben sich insgesamt noch bessere Effekte (31,9%-Punkte für Männer, 27,4%-Punkte für Frauen), die Auswertung in den Untergruppen wird allerdings durch die kleinen Gruppengrößen und den relativ hohen verbleibenden MSB erschwert. Bemerkenswert ist aber z.B. der Effekt für Männer zwischen 30 und 39 Jahren mit 37,5%-Punkten, der nochmals den Erfolg dieses Instruments bezüglich des Erfolgskriteriums „Nicht-Arbeitslosigkeit“ zeigt.

Übersicht 35: Matching-Ergebnisse Existenzgründungszuschuss - Untergruppen, Erfolgskriterium: Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)

Ergebnisvariable: Gruppe	Existenzgründungszuschuss							
	Westdeutschland				Ostdeutschland			
	Männer		Frauen		Männer		Frauen	
	t+16	s.e.	t+16	s.e.	t+16	s.e.	t+16	s.e.
Hauptgruppe	0,379	0,018	0,303	0,019	0,401	0,031	0,474	0,036
Alter								
18-29 Jahre	0,321	0,034	0,143	0,045	n.a.		n.a.	
30-39 Jahre	0,409	0,030	0,285	0,029	n.a.		n.a.	
40-49 Jahre	0,362	0,036	0,337	0,032	n.a.		n.a.	
über 50 Jahre	0,487	0,052	n.a.		n.a.		n.a.	
Vorherige Arbeitslosigkeitsdauer								
bis 3 Mon	0,293	0,032	0,272	0,033	0,356	0,060	n.a.	
3-6 Mon.	0,331	0,040	0,279	0,042	n.a.		n.a.	
6-12 Mon.	0,388	0,035	0,262	0,034	0,397	0,061	n.a.	
>12 Mon	0,537	0,038	0,426	0,045	n.a.		n.a.	
Abschluss								
Kein Schulabschluss/ Hauptschulabschluss	0,409	0,027	0,326	0,036	n.a.		n.a.	
Mittlere Reife/ Fachoberschulreife	0,353	0,036	0,303	0,032	0,420	0,040	0,517	0,043
Fachhochschulreife/Abitur/ Hochschulreife	0,351	0,032	0,286	0,030	n.a.		n.a.	
Qualifikation								
Spitzenkräfte	n.a.		0,304	0,044	n.a.		n.a.	
Kräfte mit Fachschulniveau	n.a.		n.a.		n.a.		n.a.	
Fachkräfte	0,401	0,024	0,306	0,024	0,408	0,040	0,533	0,042
Kräfte mit und ohne Fachkenntnissen	0,361	0,037	0,308	0,043	n.a.		n.a.	
Nationalität								
Deutsch	0,358	0,021	0,310	0,021	0,381	0,035	0,427	0,042
Nicht deutsch	0,441	0,034	0,284	0,039	n.a.		n.a.	
Haushaltskontext								
Alleinlebend/Alleinerziehend	0,402	0,024	0,296	0,029	0,360	0,052	0,428	0,068
Verheiratet/in häuslicher Gemeinschaft lebend	0,348	0,028	0,311	0,024	0,430	0,041	n.a.	
Strategie-/ Vergleichstyp								
II / Ia	0,418	0,035	0,358	0,039	n.a.		n.a.	
III / Ib	0,378	0,030	0,323	0,032	0,418	0,039	0,458	0,043
IV / Ic	0,395	0,055	0,257	0,054	n.a.		n.a.	
V	0,332	0,034	0,252	0,034				

n.a.: nicht-auswertbar.

s.e.: Standardfehler.

Existenzgründungszuschuss – Erfolgskriterium Nicht-Arbeitslosigkeit

Die Effekte für die ExGZ-Empfänger/innen sind noch größer als für die ÜG-Empfänger/innen (siehe Übersicht 35). Allerdings muss hier - wie bereits mehrfach erwähnt - berücksichtigt werden, dass die Förderung noch andauert. Ältere (48,7%-Punkte) und langzeitarbeitslose (53,7%-Punkte) Männer in Westdeutschland profitieren hier wieder besonders stark von der Förderung, während sich für kurzzeitarbeitslose Männer (29,3%-Punkte) eher ein unterdurchschnittlicher Effekt ergibt. Eine weitere Gruppe mit einem relativ stark positivem Effekt sind in Westdeutschland lebende ausländische Männer, die ein Ergebnis von 44,1%-Punkten erreichen. Für Frauen in Westdeutschland ergeben sich in den einzelnen Untergruppen kaum unterschiedliche Effekte, wenn man von jüngeren (14,3%-Punkte) und langzeitarbeitslosen Frauen (42,6%-Punkte) absieht, die besonders schlecht bzw. gut abschneiden. Die Interpretation der Ergebnisse in Ostdeutschland wird wiederum durch die kleinen Gruppengrößen eingeschränkt. Insgesamt weichen die Ergebnisse in den auswertbaren Gruppen allerdings nur wenig von den Effekten in den Hauptgruppen ab.

3.3.2.3 Zwischenfazit Integration in den Arbeitsmarkt

Die Analysen bezüglich der Integrationseffekte beider Programme in den Arbeitsmarkt machen deutlich, dass beide Programme in Bezug auf die Integration in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung schlecht abschneiden. Hier finden sich deutlich negative Effekte, die am Ende unseres Beobachtungszeitraums um die minus 20 Prozentpunkte liegen, d.h. dass Teilnehmer/innen eine um 20 Prozentpunkte niedrigere Beschäftigungsquote als Nicht-Teilnehmer/innen haben. Männer weisen dabei schlechtere Effekte auf als Frauen. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass die Integration in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung nicht das eigentliche Ziel der Programme ist. Falls diese Programme erfolgreich sind und den Teilnehmer/innen helfen, sich eine selbständige Existenz aufzubauen, müssen die Effekte bezüglich dieses Erfolgskriteriums per Definition negativ sein. Insofern ist eine Interpretation des zweiten Erfolgskriteriums „Nicht-Arbeitslosigkeit (mit und ohne Folgeförderung)“ aussagekräftiger. Hiermit kann zwar nicht direkt der eigentliche Erfolg der Gründung, wohl aber die Vermeidung einer Rückkehr in Arbeitslosigkeit (und damit häufig verbunden der Bezug von Transferleistungen) bewertet werden. Hier zeigen sich stark positive Effekte, die zum Interviewzeitpunkt um die 27%-Punkte für ÜG-Empfänger/innen und um die 40%-Punkte für ExGZ-Empfänger/innen liegen. Der sehr große ermittelte Effekt für ExGZ-Teilnehmer/innen muss dabei natürlich vor dem Hintergrund der fortdauernden Förderung vorsichtig interpretiert werden. Eine abschließende Bewertung des Programms wird erst nach dem individuellen Förderende möglich sein. Nachdem wir bis jetzt also die Integration in den Arbeitsmarkt untersucht haben, wollen wir in den nächsten beiden Kapiteln den Erfolg der Gründungen in Bezug auf das Fortbestehen der Selbständigkeit (3.3.3) und Einkommensveränderungen (3.3.4) untersuchen.

3.3.3 Erfolgsdeterminanten für das Fortbestehen der Selbständigkeit

Im Folgenden werden auf der Basis der Befragungsdaten für die Eintritte in ÜG bzw. ExGZ im 3.Quartal 2003 die Erfolgsdeterminanten für geförderte Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit untersucht. Dazu werden Abgangsratenmodelle geschätzt.¹⁸ Die (diskrete) *Abgangsrate* aus geförderter Existenzgründung in der Periode t gibt die bedingte Wahrscheinlichkeit an, dass ein Existenzgründer mit bestimmten Merkmalen, der bis zum Beginn der Periode (Monat, Quartal) die (geförderte) selbständige Tätigkeit noch ausgeübt hat, in dieser Periode die Selbständigkeit beendet. Aus den für die einzelnen Perioden geschätzten Abgangsraten (AR) können *Verbleibswahrscheinlichkeiten* errechnet werden. Diese geben die Wahrscheinlichkeit an, dass ein Existenzgründer mit bestimmten Merkmalen seine selbständige Tätigkeit nach x Perioden noch ausübt. Im Allgemeinen wird die AR aus selbständiger Tätigkeit nicht nur von beobachteten und unbeobachteten Merkmalen des Existenzgründers abhängen, sondern auch mit der bisherigen Dauer der Selbständigkeit variieren („strukturelle Verweildauerabhängigkeit“). Wir spezifizieren diese AR als einfaches Logit-Modell und modellieren deren Verweildauerabhängigkeit mittels Dummy-Variablen (vgl. Anhang C.1.4). Neben der AR interpretieren wir unsere Schätzergebnisse auch bezüglich der Verbleibswahrscheinlichkeit in Selbständigkeit. Diese kann für bestimmte Monate der Prozesszeit aus den geschätzten AR berechnet werden. Empirisch entspricht z.B. die 12-Monate-Verbleibswahrscheinlichkeit dem Anteil aller Existenzgründer an einer bestimmten Existenzgründerkohorte (z.B. des 3.Quartals 2003), die nach zwölf Monaten ihre selbständige Tätigkeit noch immer ausüben.

Neben dem Einfluss individueller Charakteristika der Existenzgründer (z.B. Alter, Berufsqualifikation, frühere Berufserfahrung) und strukturellen Merkmalen der Existenzgründung (z.B. Branche, vorbereitende Maßnahmen, Art der finanziellen Förderung) auf die AR ist auch der zeitliche Verlauf der AR aus Selbständigkeit (Verweildauerabhängigkeit) von Interesse. Theoretisch sind sowohl mit zunehmender Dauer der Selbständigkeit sinkende als auch steigende sowie nicht-monotone Verläufe der individuellen AR möglich. Zu erwarten sind auch „Sprünge“ in den AR aus (geförderter) Selbständigkeit unmittelbar im Anschluss an die Beendigung der Förderung. Da die Förderdauer für ÜG und ExGZ unterschiedlich ist, sind neben Unterschieden in den jeweiligen Niveaus der AR auch Unterschiede in deren zeitlichen Verlauf, d.h. in der sogenannten *Basisabgangsrate*, zu erwarten. So ist beim ÜG nach 6 Monaten ein deutlicher Anstieg der AR aus Selbständigkeit zu erwarten, da dann die Förderung endet. Hingegen sollte beim ExGZ ein signifikanter Anstieg der AR frühestens nach 12 Monaten auftreten, da dann erstmals ein Verlängerungsantrag auf Förderung gestellt werden muss.

Von dieser „strukturellen Verweildauerabhängigkeit“ zu unterscheiden ist die aus einer Scheinkorrelation resultierende Verweildauerabhängigkeit, die sich aus einem Aggregationseffekt ergibt (vgl. z.B. Kiefer 1988, Steiner 2001). Bei Vernachlässigung individueller Unterschiede in den AR einer Kohorte von Existenzgründern sinkt deren empirisch gemessene *durchschnittliche* AR im Zeitablauf, auch wenn die individuellen AR nicht über die Zeit variieren. Dies ergibt sich aus einem Sortierprozess, bei dem Personen mit höheren Abgangsraten schneller die Selbständigkeit beenden und mit zunehmender Prozessdauer ein immer größerer Anteil von Personen mit geringen AR im Bestand verbleibt, wodurch die durchschnittli-

¹⁸ Vgl. z.B. Kiefer (1988) oder Greene (2003, Kap. 22.5).

che AR sinkt. Für eine adäquate Erfassung dieser Effekte und Interpretation der Schätzergebnisse ist es daher wichtig, sowohl die Verweildauerabhängigkeit der AR flexibel zu spezifizieren, als auch deren individuelle Determinanten im Modell zu erfassen.

In unserem empirischen Modell spezifizieren wir die Verweildauerabhängigkeit der AR in sehr flexibler Form durch Dummy-Variablen für einzelne Dauerintervalle (Quartale), so dass auch nicht-monotone Verläufe der AR erfasst werden können. Dadurch werden auch mögliche Diskontinuitäten in der AR, wie sie insbesondere zum Zeitpunkt des Endes der Förderung (z.B. beim ÜG nach 6 Monaten) auftreten können, erfasst. Individuelle Unterschiede in den AR aus der Selbständigkeit versuchen wir durch die Aufnahme einer relativ großen Anzahl erklärender Variablen zu erfassen, die nicht nur die Heterogenität der Gründer hinsichtlich persönlicher Merkmale (u.a. Alter und Qualifikation des/der Existenzgründer(s)/in), sondern auch strukturelle Merkmale der Gründung (z.B. Branche, Gründungsvorbereitung) kontrollieren.

Da in unseren Stichproben in einzelnen Monaten eine sehr geringe Anzahl von Übergängen beobachtet wird (in einigen Monaten gar keine), spezifizieren wir die Basis-AR zur Erfassung der Verweildauerabhängigkeit mittels „Quartals“-Dummies, die – bis auf das letzte Dauerintervall – jeweils 3 Monate der Prozesszeit (1 – 3, 4 – 6, ..., 13 – 15 und 16 – 19 Monate) aggregieren. Dies garantiert zum einen eine ausreichende Anzahl von Übergängen in den einzelnen Quartalen, um die Basisabgangsrate in den einzelnen Perioden präzise schätzen zu können. Zum anderen hält sich der aus der zeitlichen Aggregation resultierende Informationsverlust in engen Grenzen, da die übrigen erklärenden Variablen in unserer Stichprobe keine zeitliche Variation aufweisen.

Verweildauerabhängigkeit der AR

Die im oberen Teil der Tabelle C.9.17 im Anhang ausgewiesenen geschätzten Koeffizienten der Basis-AR sind relativ zu einer bisherigen Verweildauer von 1 – 3 Monaten (1. Quartal der Selbständigkeit) zu interpretieren. Im Vergleich dazu steigt die AR im 2. Quartal insbesondere beim Überbrückungsgeld stark an: die geschätzten Koeffizienten implizieren, dass sich die AR gegenüber dem 1. Quartal bei Konstanz der sonstigen erklärenden Variablen im Modell mehr als verdoppelt.¹⁹ Wegen der sehr geringen durchschnittlichen AR in den ersten drei Monaten der geförderten Existenzgründung verbleibt die AR aber auch im 2. Quartal auf einem geringen Wert (vgl. dazu auch die Darstellung der Verbleibskurven unten). Der deutliche Anstieg der AR im 3. Quartal relativ zum 2. Quartal und der anschließende Rückgang der AR im 4. Quartal auf deren Niveau unmittelbar vor dem Förderende weisen auf Mitnahmeeffekte beim ÜG hin: Ein Teil der geförderten Existenzgründer und -gründerinnen schöpft den Förderzeitraum voll aus und beendet erst dann die selbständige Tätigkeit, während bei deren Fortführung über das Auslaufen der Förderung hinaus die AR wieder das ursprüngliche Niveau erreicht. Wie ein statistischer Test auf Gleichheit der Basis-AR im 2. und 3. Quartal zeigt, unterscheiden sich diese mit Ausnahme der ostdeutschen Frauen statistisch signifikant auf dem 5% Niveau zwischen allen hier betrachteten Gruppen.

¹⁹ Bezeichnet b_j den geschätzten Koeffizienten für die Dummy-Variable j , dann ist wegen der Spezifikation der AR als binäres Logit-Modell (vgl. Anhang C.1.4) der Effekt dieser Variablen relativ zur Basiskategorie als prozentuelle Änderung der AR gegeben durch: $100\% \times [\exp(b_j) - 1]$.

Dieser Anstieg der AR nach 6 Monaten tritt bei den durch einen ExGZ geförderten ehemaligen Arbeitslosen nicht auf; im Gegenteil, für diese sinkt die AR aus selbständiger Tätigkeit für alle in C.9.17 ausgewiesenen Gruppen im 3.Quartal. Hingegen steigt hier die AR im 5. Quartal (Monate 13 – 15) relativ zum 4. Quartal (Monate 10 – 12) an und sinkt im Anschluss daran wieder auf ein etwas niedrigeres Niveau. Dies könnte damit zusammen hängen, dass die durch einen ExGZ geförderten ehemaligen Arbeitslosen, die vor Ende der maximal möglichen Förderdauer von 3 Jahren ihre selbständige Tätigkeit beenden, dies erst am Ende des ersten Förderjahres tun.

Verbleibswahrscheinlichkeiten

Bevor die wichtigsten Schätzergebnisse für die erklärenden Variablen diskutiert werden, soll für die einzelnen Gruppen der ehemaligen Arbeitslosen die Stabilität einer geförderten selbständigen Tätigkeit mittels des oben definierten Konzepts der Verbleibswahrscheinlichkeit dargestellt werden. In Übersicht 36 sind für eine bestimmte Referenzgruppe (vgl. die Definition in den Anmerkungen zu dieser Tabelle) die auf Basis des AR-Modells geschätzten Verbleibswerte nach 6, 12 und 19 Monaten seit Beginn der Förderung ausgewiesen.²⁰

Übersicht 36: Geschätzte Verbleibswahrscheinlichkeiten geförderter Existenzgründer/innen

Monate	ÜG			ExGZ		
	6	12	19	6	12	19
Männer West	0,932	0,825	0,765	0,935	0,871	0,787
Frauen West	0,944	0,816	0,773	0,957	0,890	0,822
Männer Ost	0,951	0,865	0,800	0,959	0,920	0,859
Frauen Ost	0,924	0,856	0,797	0,959	0,912	0,823

Anmerkungen: Die geschätzten Verbleibswahrscheinlichkeiten sind bei den Stichprobenmittelwerten der erklärenden Variablen in den einzelnen Gruppen berechnet worden.

Quelle: AR-Modell, vgl. Tab. C.9.17 im Anhang

Nach 6 Monaten üben noch zwischen 92% (Frauen in Ostdeutschland) und 95% (Männer in Ostdeutschland) der durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen eine selbständige Tätigkeit aus. Die 6-Monate Verbleibswerte für Frauen und Männer in Westdeutschland unterscheiden sich davon nur geringfügig. Erstaunlich hoch für alle Gruppen sind mit über 80% bzw. knapp 80% (die 12-Monate bzw. 19-Monate Verbleibswerte).

Da der Bezug von ÜG auf maximal 6 Monate befristet ist, könnte dies als Indiz für die Nachhaltigkeit der Förderung selbständiger Tätigkeit durch das ÜG interpretiert werden. Allerdings bleibt dabei unberücksichtigt, ob die ausgeübte selbständige Tätigkeit mit einem existenzsichernden Einkommen verbunden ist und wie sich die Einkommenssituation der Existenzgründer/innen gegenüber früher verändert hat. Beispielsweise könnte das Einkommen der Selbständigen nach Auslaufen der Förderung auch aus früheren Ersparnissen - wie einige Interviews im Rahmen der Implementationsanalysen gezeigt haben - oder sons-

²⁰ Wir beobachten in unseren Teilnehmerstichproben geförderte Existenzgründer der im 3.Quartal 2003 in die Förderung eingetretenen Kohorte maximal über 19 Monate und weisen daher den 19-Monate Verbleibswert als letzten Wert in der Tab. aus.

tigem Haushaltseinkommen bzw. bei Bedürftigkeit auch aus Sozialhilfe bestritten werden. Die finanzielle Situation von (ehemals) geförderten Existenzgründern wird daher auf der Basis von Befragungsdaten in Abschnitt 3.3.4 etwas näher beleuchtet.

In den Tabellen C.9.18 und C.9.19 im Anhang sind für einzelne Gruppen von Beziehern von ÜG bzw. ExGZ die Verbleibswerte nach 6, 12 und 19 Monaten ausgewiesen. Bemerkenswert erscheint auch, dass die für die einzelnen Gruppen von ÜG-Beziehern ausgewiesenen Verbleibswahrscheinlichkeiten annähernd den Werten entsprechen, die auch für durch einen ExGZ geförderte Existenzgründer geschätzt werden. Auch bei diesen sind nach 19 Monaten (dem letzten in unserer Stichprobe beobachteten Fördermonat für die Eintritte des 3.Quartals 2003) noch ca. 80% der ursprünglich Geförderten selbständig tätig. Anders formuliert sind bereits 20% aus der Förderung ausgeschieden, obwohl der ExGZ bis maximal 36 Monate beantragt werden kann. In Anbetracht der in der öffentlichen Diskussion häufig behaupteten hohen Abbrecherquote erscheint dieser Anteil relativ gering. Berücksichtigt man, dass im 2. Förderjahr der ExGZ nur mehr monatlich 360 Euro beträgt, stellt sich auch hier die Frage nach der Einkommenssituation der Existenzgründer, auf die ebenfalls in Abschnitt 3.3.4 eingegangen wird.²¹

Die Verbleibswerte sind sowohl für das ÜG als auch den ExGZ in den meisten Gruppen überraschend hoch, es zeigen sich aber zum Teil erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Gruppen. So beträgt beispielsweise beim ÜG der 19-Monate Verbleibswert für westdeutsche Männer im Handel nur ca. 65%, während der entsprechende Wert im Bau, Handwerk und der Landwirtschaft bei 83% liegt. Relativ große Unterschiede zeigen sich auch bei der Einschätzung der geförderten Existenzgründer hinsichtlich der Bedeutung der Förderung für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit, der Betreuung statt der Förderung sowie der Erfahrung aus früherer Beschäftigung, wobei diese Unterschiede zwischen Männern und Frauen sowie den alten und neuen Bundesländern zum Teil mehr oder weniger stark variieren. Relativ geringe Unterschiede in den Verbleibswerten der einzelnen Gruppen zeigen sich sowohl beim ÜG als auch beim ExGZ bezüglich der persönlichen Merkmale der Geförderten, wie dem Alter, gesundheitlichen Einschränkungen und der Berufqualifikation, sowie auch nach der Anzahl der Vermittlungsvorschläge während der früheren Arbeitslosigkeit.

Marginale Effekte

Allerdings sind die oben erwähnten gruppenspezifischen Unterschiede in den Verbleibswerten nicht als partielle Effekte einer bestimmten Variablen interpretierbar, da sich diese Unterschiede auch aus der Korrelation zwischen dieser mit anderen Variablen, die ebenfalls die AR aus Selbständigkeit beeinflussen, ergeben könnten. Daher sind in Übersicht 37 bis 40 für einzelne Quartale die marginalen Effekte -

²¹ Seit August 2004 besteht für Bezieher des ExGZ eine Versicherungspflicht zur Gesetzlichen Rentenversicherung mit einem Mindestbeitrag von monatliche 78 € wodurch auch Beitragszeiten in der GRV erworben werden.

Übersicht 37: Marginaleffekte auf die Basisabgangsrate aus Existenzgründungszuschuss in Prozentpunkten in Westdeutschland¹⁾

	Existenzgründungszuschuss											
	Westdeutschland											
	Männer						Frauen					
	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	16-19	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	16-19
	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate
Basis	0,0553	0,0961	0,0643	0,1195	0,1843	0,1234	0,0328	0,0499	0,0498	0,1046	0,1376	0,0578
Branchen												
Bau/ Handwerk / Landwirtschaft	-0,0083	-0,0139	-0,0096	-0,0169	-0,0243	-0,0173	-0,0127	-0,0191	-0,0191	-0,0386	-0,0496	-0,0220
Handel	0,0213	0,0349	0,0245	0,0419	0,0583	0,0430	0,0059	0,0089	0,0089	0,0173	0,0218	0,0102
Spedition, Kurierdienste, Logistik	-0,0090	-0,0152	-0,0104	-0,0184	-0,0266	-0,0190	0,0024	0,0037	0,0037	0,0072	0,0091	0,0042
Kredit	0,0299	0,0486	0,0343	0,0581	0,0802	0,0596	0,0023	0,0035	0,0035	0,0069	0,0087	0,0040
IT	-0,0117	-0,0196	-0,0135	-0,0239	-0,0347	-0,0246	-0,0005	-0,0007	-0,0007	-0,0014	-0,0018	-0,0008
sonstige Branche	0,0134	0,0220	0,0154	0,0265	0,0373	0,0272	0,0073	0,0108	0,0108	0,0211	0,0265	0,0124
Selbständig auch ohne Förderung?												
Ja, ganz genau so	-0,0207	-0,0350	-0,0239	-0,0427	-0,0627	-0,0440	-0,0148	-0,0223	-0,0222	-0,0451	-0,0581	-0,0256
Ja, aber in kleinerem Umfang	-0,0315	-0,0537	-0,0365	-0,0660	-0,0983	-0,0680	-0,0125	-0,0188	-0,0188	-0,0380	-0,0488	-0,0217
Betreuung statt Förderung?												
Ja, bis 25%	0,0555	0,0885	0,0634	0,1047	0,1406	0,1073	0,0317	0,0467	0,0466	0,0875	0,1076	0,0532
Ja, bis 75%	0,0435	0,0700	0,0497	0,0832	0,1131	0,0853	0,0372	0,0545	0,0544	0,1013	0,1239	0,0620
Betreuung generell bevorzugt	0,0854	0,1332	0,0970	0,1557	0,2031	0,1592	0,0716	0,1031	0,1029	0,1819	0,2167	0,1163
Erfahrung aus früherer Beschäftigung												
Ja	-0,0159	-0,0267	-0,0183	-0,0326	-0,0475	-0,0336	0,0026	0,0039	0,0039	0,0077	0,0097	0,0045
Externe Vorbereitung/Betreuung												
Ja	-0,0148	-0,0249	-0,0170	-0,0303	-0,0441	-0,0312	-0,0039	-0,0059	-0,0058	-0,0117	-0,0148	-0,0067
Vorbereitung durch Befragung potentieller Kunden												
Ja	0,0059	0,0098	0,0068	0,0118	0,0168	0,0122	0,0073	0,0109	0,0108	0,0212	0,0266	0,0124
Alterskategorien												
30-39	-0,0205	-0,0347	-0,0237	-0,0424	-0,0623	-0,0437	-0,0166	-0,0250	-0,0250	-0,0509	-0,0657	-0,0288
40-49	-0,0178	-0,0300	-0,0205	-0,0366	-0,0535	-0,0377	-0,0185	-0,0280	-0,0279	-0,0571	-0,0739	-0,0323
50-64	-0,0142	-0,0240	-0,0164	-0,0292	-0,0425	-0,0301	-0,0217	-0,0329	-0,0328	-0,0674	-0,0876	-0,0379
Gesundheitliche Einschränkung mit Auswirkung auf Vermittlung												
Ja	0,0369	0,0597	0,0423	0,0712	0,0974	0,0730	0,0350	0,0514	0,0513	0,0958	0,1175	0,0585
Berufsqualifikation												
Spitzenkräfte	-0,0289	-0,0493	-0,0335	-0,0604	-0,0897	-0,0623	-0,0107	-0,0160	-0,0160	-0,0323	-0,0414	-0,0185
Fachkräfte	-0,0217	-0,0367	-0,0251	-0,0449	-0,0660	-0,0463	-0,0117	-0,0177	-0,0176	-0,0357	-0,0458	-0,0204
Anzahl der Vermittlungsvorschläge												
Einer	0,0008	0,0012	0,0009	0,0015	0,0022	0,0016	0,0007	0,0011	0,0011	0,0022	0,0027	0,0013

1) Die Basis bezieht sich in den einzelnen Gruppen (Geschlecht, Region) auf Personen mit Merkmalen, die jeweils der Basiskategorie (Referenzgruppe) entsprechen. Die jeweilige Referenzgruppe der einzelnen Merkmale ist in Tab. C.9.17 angegeben.

Signifikante Effekte sind fett gedruckt.

Übersicht 38: Marginaleffekte auf die Basisabgangsrate aus Existenzgründungszuschuss in Prozentpunkten in Ostdeutschland¹⁾

	Existenzgründungszuschuss Ostdeutschland											
	Männer						Frauen					
	1-3 Monate	4-6 Monate	7-9 Monate	10-12 Monate	13-15 Monate	16-19 Monate	1-3 Monate	4-6 Monate	7-9 Monate	10-12 Monate	13-15 Monate	16-19 Monate
Basis	0,0190	0,0434	0,0295	0,0495	0,0960	0,0864	0,0257	0,0530	0,0295	0,0933	0,1824	0,1377
Branchen												
Bau/ Handwerk / Landwirtschaft	-0,0001	-0,0003	-0,0002	-0,0003	-0,0005	-0,0005	-0,0137	-0,0278	-0,0157	-0,0479	-0,0890	-0,0690
Handel	0,0132	0,0290	0,0202	0,0327	0,0584	0,0535	0,0140	0,0275	0,0159	0,0454	0,0764	0,0623
Spedition, Kurierdienste, Logistik	0,0070	0,0156	0,0108	0,0176	0,0320	0,0292	--	--	--	--	--	--
Kredit	0,0181	0,0396	0,0276	0,0445	0,0787	0,0722	0,0260	0,0507	0,0297	0,0821	0,1332	0,1105
IT	0,0129	0,0283	0,0196	0,0319	0,0570	0,0522	0,1806	0,3023	0,2011	0,4101	0,5048	0,4736
sonstige Branche	0,0240	0,0520	0,0364	0,0584	0,1019	0,0937	-0,0024	-0,0048	-0,0028	-0,0082	-0,0145	-0,0115
Selbständig auch ohne Förderung?												
Ja, ganz genau so	-0,0109	-0,0248	-0,0169	-0,0281	-0,0534	-0,0483	-0,0139	-0,0282	-0,0159	-0,0487	-0,0905	-0,0702
Ja, aber in kleinerem Umfang	-0,0094	-0,0212	-0,0145	-0,0240	-0,0454	-0,0411	-0,0081	-0,0163	-0,0092	-0,0279	-0,0506	-0,0397
Betreuung statt Förderung?												
Ja, bis 25%	0,0160	0,0350	0,0244	0,0394	0,0700	0,0641	0,0634	0,1188	0,0718	0,1828	0,2702	0,2341
Ja, bis 75%	0,0181	0,0396	0,0276	0,0446	0,0788	0,0723	0,0570	0,1075	0,0646	0,1668	0,2501	0,2153
Betreuung generell bevorzugt	0,0218	0,0473	0,0331	0,0532	0,0932	0,0857	0,1108	0,1980	0,1246	0,2880	0,3895	0,3512
Erfahrung aus früherer Beschäftigung												
Ja	-0,0065	-0,0146	-0,0100	-0,0166	-0,0312	-0,0282	-0,0024	-0,0048	-0,0027	-0,0081	-0,0144	-0,0114
Externe Vorbereitung/Betreuung												
Ja	-0,0028	-0,0062	-0,0042	-0,0070	-0,0130	-0,0118	-0,0163	-0,0333	-0,0187	-0,0578	-0,1084	-0,0836
Vorbereitung durch Befragung potentieller Kunden												
Ja	0,0082	0,0180	0,0125	0,0204	0,0368	0,0336	0,0102	0,0201	0,0116	0,0334	0,0568	0,0460
Alterskategorien												
30-39	-0,0106	-0,0241	-0,0165	-0,0274	-0,0519	-0,0470	-0,0112	-0,0226	-0,0128	-0,0389	-0,0714	-0,0557
40-49	-0,0123	-0,0280	-0,0191	-0,0318	-0,0607	-0,0548	-0,0142	-0,0290	-0,0163	-0,0500	-0,0930	-0,0721
50-64	-0,0120	-0,0273	-0,0186	-0,0310	-0,0590	-0,0533	-0,0202	-0,0414	-0,0232	-0,0722	-0,1377	-0,1054
Gesundheitliche Einschränkung mit Auswirkung auf Vermittlung												
Ja	0,0058	0,0130	0,0090	0,0147	0,0267	0,0243	0,0043	0,0086	0,0049	0,0144	0,0250	0,0200
Berufsqualifikation												
Spitzenkräfte	-0,0036	-0,0080	-0,0055	-0,0091	-0,0169	-0,0154	-0,0015	-0,0030	-0,0017	-0,0051	-0,0090	-0,0072
Fachkräfte	-0,0037	-0,0083	-0,0057	-0,0095	-0,0176	-0,0160	-0,0041	-0,0083	-0,0047	-0,0140	-0,0250	-0,0198
Anzahl der Vermittlungsvorschläge												
Einer	0,0017	0,0038	0,0026	0,0043	0,0078	0,0071	0,0003	0,0007	0,0004	0,0011	0,0020	0,0016

1) Die Basis bezieht sich in den einzelnen Gruppen (Geschlecht, Region) auf Personen mit Merkmalen, die jeweils der Basiskategorie (Referenzgruppe) entsprechen. Die jeweilige Referenzgruppe der einzelnen Merkmale ist in Tab. C.9.17 angegeben.

Signifikante Effekte sind fett gedruckt.

Übersicht 39: Marginaleffekte auf die Basisabgangsrate aus Überbrückungsgeld in Prozentpunkten in Westdeutschland¹⁾

	Überbrückungsgeld											
	Westdeutschland											
	Männer						Frauen					
	1-3 Monate	4-6 Monate	7-9 Monate	10-12 Monate	13-15 Monate	16-19 Monate	1-3 Monate	4-6 Monate	7-9 Monate	10-12 Monate	13-15 Monate	16-19 Monate
Basis	0,0146	0,1041	0,1731	0,1018	0,1160	0,0928	0,0209	0,0845	0,1967	0,1406	0,1035	0,0901
Branchen												
Bau/ Handwerk / Landwirtschaft	-0,0035	-0,0234	-0,0366	-0,0230	-0,0258	-0,0211	0,0009	0,0034	0,0069	0,0053	0,0041	0,0036
Handel	0,0107	0,0650	0,0952	0,0638	0,0709	0,0591	0,0191	0,0681	0,1266	0,1014	0,0804	0,0718
Spedition, Kurierdienste, Logistik	0,0034	0,0214	0,0323	0,0210	0,0234	0,0193	0,0264	0,0921	0,1660	0,1349	0,1081	0,0970
Kredit	0,0122	0,0735	0,1070	0,0722	0,0801	0,0669	0,0474	0,1560	0,2598	0,2189	0,1802	0,1635
IT	0,0027	0,0170	0,0257	0,0167	0,0186	0,0154	0,0046	0,0170	0,0339	0,0262	0,0203	0,0180
sonstige Branche	-0,0001	-0,0007	-0,0010	-0,0007	-0,0007	-0,0006	-0,0073	-0,0282	-0,0600	-0,0449	-0,0340	-0,0299
Selbständig auch ohne Förderung?												
Ja, ganz genau so	-0,0102	-0,0704	-0,1141	-0,0689	-0,0782	-0,0630	-0,0159	-0,0630	-0,1416	-0,1031	-0,0768	-0,0671
Ja, aber in kleinerem Umfang	-0,0072	-0,0490	-0,0781	-0,0480	-0,0543	-0,0440	-0,0092	-0,0357	-0,0768	-0,0572	-0,0432	-0,0379
Betreuung statt Förderung?												
Ja, bis 25%	0,0133	0,0799	0,1157	0,0785	0,0869	0,0728	0,0153	0,0551	0,1043	0,0828	0,0653	0,0582
Ja, bis 75%	0,0155	0,0917	0,1318	0,0901	0,0997	0,0837	0,0113	0,0410	0,0791	0,0623	0,0487	0,0434
Betreuung generell bevorzugt	0,0156	0,0920	0,1323	0,0904	0,1000	0,0840	0,0523	0,1697	0,2782	0,2360	0,1954	0,1777
Erfahrung aus früherer Beschäftigung												
Ja	-0,0055	-0,0367	-0,0579	-0,0359	-0,0405	-0,0330	-0,0030	-0,0112	-0,0234	-0,0177	-0,0135	-0,0119
Externe Vorbereitung/Betreuung												
Ja	-0,0037	-0,0246	-0,0385	-0,0241	-0,0272	-0,0222	0,0006	0,0024	0,0049	0,0037	0,0029	0,0025
Vorbereitung durch Befragung potentieller Kunden												
Ja	0,0071	0,0441	0,0655	0,0432	0,0482	0,0400	0,0126	0,0457	0,0875	0,0691	0,0542	0,0483
Alterskategorien												
30-39	0,0011	0,0072	0,0110	0,0071	0,0079	0,0065	-0,0031	-0,0116	-0,0242	-0,0183	-0,0140	-0,0123
40-49	0,0020	0,0127	0,0194	0,0125	0,0140	0,0115	-0,0054	-0,0207	-0,0436	-0,0329	-0,0250	-0,0220
50-64	0,0072	0,0448	0,0666	0,0440	0,0490	0,0407	0,0101	0,0371	0,0719	0,0564	0,0441	0,0392
Gesundheitliche Einschränkung mit Auswirkung auf Vermittlung												
Ja	0,0029	0,0187	0,0283	0,0184	0,0205	0,0169	-0,0087	-0,0336	-0,0721	-0,0538	-0,0406	-0,0357
Berufsqualifikation												
Spitzenkräfte	-0,0034	-0,0226	-0,0352	-0,0221	-0,0249	-0,0203	-0,0086	-0,0334	-0,0717	-0,0535	-0,0404	-0,0355
Fachkräfte	-0,0042	-0,0278	-0,0435	-0,0272	-0,0307	-0,0250	-0,0098	-0,0379	-0,0820	-0,0610	-0,0460	-0,0403
Anzahl der Vermittlungsvorschläge												
Einer	0,0005	0,0031	0,0048	0,0031	0,0034	0,0028	0,0005	0,0018	0,0037	0,0029	0,0022	0,0019

1) Die Basis bezieht sich in den einzelnen Gruppen (Geschlecht, Region) auf Personen mit Merkmalen, die jeweils der Basiskategorie (Referenzgruppe) entsprechen. Die jeweilige Referenzgruppe der einzelnen Merkmale ist in Tab. C.9.17 angegeben.

Signifikante Effekte sind fett gedruckt.

Übersicht 40: Marginaleffekte auf die Basisabgangsrate aus Überbrückungsgeld in Prozentpunkten in Ostdeutschland¹⁾

	Überbrückungsgeld											
	Ostdeutschland											
	Männer						Frauen					
	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	16-19	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	16-19
	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate	Monate
Basis	0,0139	0,0745	0,1569	0,0780	0,1473	0,1212	0,0057	0,0446	0,0429	0,0380	0,0848	0,0332
Branchen												
Bau/ Handwerk / Landwirtschaft	-0,0052	-0,0270	-0,0534	-0,0282	-0,0506	-0,0424	--	--	--	--	--	--
Handel	0,0120	0,0576	0,1035	0,0599	0,0990	0,0857	-0,0006	-0,0045	-0,0044	-0,0039	-0,0083	-0,0034
Spedition, Kurierdienste, Logistik	-0,0067	-0,0347	-0,0695	-0,0363	-0,0657	-0,0549	--	--	--	--	--	--
Kredit	0,0052	0,0255	0,0476	0,0266	0,0453	0,0388	0,0197	0,1312	0,1269	0,1149	0,2125	0,1024
IT	0,0132	0,0630	0,1124	0,0655	0,1077	0,0934	--	--	--	--	--	--
sonstige Branche	0,0018	0,0092	0,0174	0,0096	0,0166	0,0141	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Selbständig auch ohne Förderung?												
Ja, ganz genau so	-0,0099	-0,0522	-0,1068	-0,0546	-0,1007	-0,0836	-0,0050	-0,0393	-0,0377	-0,0335	-0,0743	-0,0293
Ja, aber in kleinerem Umfang	-0,0067	-0,0347	-0,0694	-0,0362	-0,0656	-0,0549	-0,0029	-0,0221	-0,0212	-0,0189	-0,0410	-0,0165
Betreuung statt Förderung?												
Ja, bis 25%	0,0112	0,0536	0,0967	0,0558	0,0925	0,0799	0,0074	0,0532	0,0513	0,0460	0,0921	0,0406
Ja, bis 75%	0,0112	0,0538	0,0971	0,0560	0,0928	0,0803	0,0058	0,0419	0,0404	0,0362	0,0734	0,0319
Betreuung generell bevorzugt	0,0212	0,0978	0,1680	0,1015	0,1615	0,1417	0,0138	0,0957	0,0925	0,0834	0,1599	0,0740
Erfahrung aus früherer Beschäftigung												
Ja	-0,0039	-0,0199	-0,0391	-0,0208	-0,0370	-0,0311	-0,0022	-0,0171	-0,0165	-0,0147	-0,0317	-0,0129
Externe Vorbereitung/Betreuung												
Ja	0,0025	0,0125	0,0237	0,0131	0,0225	0,0192	0,0036	0,0267	0,0257	0,0230	0,0473	0,0202
Vorbereitung durch Befragung potentieller Kunden												
Ja	-0,0026	-0,0132	-0,0258	-0,0138	-0,0245	-0,0207	0,0018	0,0133	0,0128	0,0114	0,0239	0,0101
Alterskategorien												
30-39	-0,0054	-0,0281	-0,0559	-0,0294	-0,0529	-0,0443	0,0016	0,0119	0,0114	0,0102	0,0214	0,0090
40-49	0,0002	0,0010	0,0019	0,0010	0,0018	0,0016	0,0009	0,0069	0,0066	0,0059	0,0124	0,0052
50-64	0,0054	0,0266	0,0495	0,0277	0,0472	0,0404	0,0054	0,0393	0,0378	0,0339	0,0689	0,0299
Gesundheitliche Einschränkung mit Auswirkung auf Vermittlung												
Ja	0,0078	0,0380	0,0698	0,0396	0,0667	0,0573	0,0211	0,1397	0,1352	0,1225	0,2247	0,1093
Berufsqualifikation												
Spitzenkräfte	-0,0030	-0,0154	-0,0302	-0,0161	-0,0286	-0,0241	-0,0020	-0,0157	-0,0151	-0,0135	-0,0291	-0,0118
Fachkräfte	-0,0034	-0,0174	-0,0340	-0,0181	-0,0322	-0,0272	0,0019	0,0139	0,0134	0,0119	0,0250	0,0105
Anzahl der Vermittlungsvorschläge												
Einer	0,0008	0,0042	0,0080	0,0044	0,0076	0,0065	0,0002	0,0013	0,0013	0,0012	0,0024	0,0010

1) Die Basis bezieht sich in den einzelnen Gruppen (Geschlecht, Region) auf Personen mit Merkmalen, die jeweils der Basiskategorie (Referenzgruppe) entsprechen. Die jeweilige Referenzgruppe der einzelnen Merkmale ist in Tab. C.9.17 angegeben.

Signifikante Effekte sind fett gedruckt.

der einzelnen Variablen auf die AR aus durch ÜG bzw. ExGZ geförderter selbständiger Tätigkeit zusammen gefasst. Da diese Effekte vom Niveau der AR abhängen, haben wir diese relativ zu einer bestimmten Referenzgruppe berechnet. Die Referenzgruppe ist in den Anmerkungen zur Übersicht 36 definiert. Sie bezieht sich auf Personen mit Ausprägungen der erklärenden Variablen, die der jeweiligen Basiskategorie entsprechen. In der ersten Zeile der Tabellen sind für die einzelnen Quartale (der Prozesszeit) die AR für die Referenzgruppe, in den folgenden Zeilen die jeweiligen Änderungen der AR (in Prozentpunkten) bei partieller Variation der entsprechenden Variablen, d.h. bei Konstanz aller anderen erklärenden Variablen, ausgewiesen. Diese in Prozentpunkten gemessenen Änderungen der AR werden hier als „marginale Effekte“ bezeichnet, auch wenn sie sich meist auf Dummy-Variablen beziehen. Signifikante Effekte sind fett gedruckt. Im Folgenden werden die wichtigsten dieser Effekte zusammenfassend diskutiert.

Brancheneffekte

Die Wahrscheinlichkeit der Beendigung der selbständigen Tätigkeit wird signifikant von der Branche, in der diese ausgeübt wird, beeinflusst. Relativ hohe AR aus der Selbständigkeit insbesondere beim ÜG zeigen sich für Männer im Handel. Für westdeutsche Männer z.B. steigt die AR 7 – 9 Monate nach Beginn der ÜG-Förderung um ca. 10%-Punkte, wenn die selbständige Tätigkeit im Handel statt in der Referenzbranche sonstige Dienstleistungen ausgeübt wurde; im Vergleich zur Referenzgruppe entspricht dies einem Anstieg der entsprechenden AR um knapp 50% (vgl. Übersicht 37). Für im Handel tätige ostdeutsche Männer beträgt der marginale Effekt einer Existenzgründung in diesem Dauerintervall ebenfalls ca. 10%-Punkte, im Vergleich zu einer für die entsprechende Referenzgruppe geschätzten AR in diesem Quartal von ca. 10%. Der für diese Gruppe berechnete marginale Effekt führt somit zu einer Verdopplung der AR aus Selbständigkeit. Ähnliche Größenordnungen der marginalen Effekte wie für das 3.Quartal ergeben sich auch für die anderen Dauerintervalle.²² Signifikante Brancheneffekte (relativ zur Referenzbranche sonstige Dienstleistungen) zeigen sich beim ÜG auch im Kreditwesen. Beim ExGZ ist ein signifikanter Brancheneffekt nur für im Handel tätige westdeutsche Männer im Vergleich zur Referenzbranche sonstige Dienstleistungen feststellbar.

Einschätzung der Förderung durch die Existenzgründer/innen

Außer bei den Männern in Ostdeutschland zeigen sich quantitativ bedeutsame negative Effekte auf die AR sowohl beim ÜG als auch beim ExGZ, falls die Existenzgründer angeben, sie hätten eine *selbständige Tätigkeit auch ohne Förderung* aufgenommen. Dabei wird danach unterschieden, ob die Existenzgründer angegeben haben, sie hätten die selbständige Tätigkeit „genau so“ oder „in kleinerem Umfang“ als tatsächlich realisiert. Im ersteren Fall ist der negative marginale Effekt sowohl beim ÜG als auch beim ExGZ (im Absolutbetrag) etwas größer als im letzteren. In Prozentpunkten gemessen sind die geschätzten marginalen Effekte in den meisten Dauerintervallen beim ÜG zwar (im Absolutbetrag) etwas größer; berücksichtigt man aber die Ausgangsniveaus der AR, zeigen sich bei relativer Betrachtung keine größeren Unterschiede der marginalen Effekte zwischen den beiden Förderarten.

²² Die Logit-Spezifikation der AR basiert jedoch nicht auf der für Verweildaueranalysen typischen restriktiven Annahme, dass der (marginale) Effekt einer erklärenden Variablen auf die AR nicht von der bisherigen Verweildauer im Ausgangszustand abhängt (*Proportional-Hazard* Annahme)

Deutlich höhere AR aus Selbständigkeit weisen bei beiden Förderarten in den meisten Gruppen auch Personen auf, die angegeben haben, sie hätten eine intensivere Betreuung bei der Existenzgründung der finanziellen Förderung vorgezogen, wobei im AR-Modell mittels Dummy-Variablen nach dem Grad dieser Präferenz unterschieden wurde. Die AR steigen mit zunehmendem Grad dieser Präferenz in den meisten Dauerintervallen deutlich an. Die Größenordnung der geschätzten marginalen Effekte unterscheidet sich zum Teil erheblich zwischen ÜG und ExGZ, aber auch hier ist wieder das unterschiedliche Ausgangsniveau zu berücksichtigen. Außerdem kann gerade bei dieser Variablen nicht ausgeschlossen werden, dass das Antwortverhalten von Personen, die ihre Selbständigkeit bereits beendet haben, durch eine ex-post Rationalisierung ihres „Versagens“ beeinflusst wird.

Frühere Berufserfahrung und externe Vorbereitung/Betreuung der Existenzgründung

Die marginalen Effekte von früheren Erfahrungen in der Gründungsbranche aus abhängiger Beschäftigung auf die AR aus selbständiger Tätigkeit sind sowohl bei den durch ÜG als auch ExGZ geförderten Existenzgründern eher gering und nur für Männer in Westdeutschland statistisch signifikant. Ähnliches gilt für den Einfluss einer externen Vorbereitung/Betreuung sowie die Vorbereitung durch die *Befragung potentieller Kunden*. Allerdings ist der signifikant positive Effekt letzterer Variablen auf die AR aus Selbständigkeit für die mit ÜG geförderten Existenzgründer und –gründerinnen in den alten Bundesländern ein etwas überraschendes Ergebnis.

Persönliche Merkmale der Existenzgründer/innen

Signifikante *Alterseffekte* zeigen sich durchgängig nur für den ExGZ, für das ÜG ergibt sich ein deutlich höhere AR aus Selbständigkeit nur bei älteren Männern in Westdeutschland. Ältere durch den ExGZ geförderte Personen weisen sowohl in Westdeutschland als auch in Ostdeutschland durchgängig geringere AR aus Selbständigkeit auf als die Vergleichsgruppe der unter 30-jährigen. Diese marginalen Effekte unterscheiden sich mehr oder weniger stark in den einzelnen Dauerintervallen und zwischen Frauen und Männern sowie zwischen Westdeutschland und Ostdeutschland.

Die geschätzten marginalen Effekte *gesundheitlicher Einschränkungen* sind nur für durch ExGZ Geförderte in Westdeutschland statistisch signifikant, obwohl die geschätzten Koeffizienten auch für einige der anderen Gruppen relativ groß sind, aufgrund der Beobachtungszahlen aber wenig präzise geschätzt werden können.

Eine höhere Berufsqualifikation reduziert die AR aus Selbständigkeit relativ zur jeweiligen Referenzgruppe ohne Fachkenntnisse, allerdings sind die geschätzten marginalen Effekte nur für Fachkräfte (nicht für „Spitzenkräfte“) statistisch signifikant (außer für das ÜG in Ostdeutschland). Berücksichtigt man wieder das unterschiedliche Niveau der Abgangsraten der beiden Förderarten, übt die Berufsqualifikation für die Beendigung der Selbständigkeit beim ExGZ einen stärkeren Effekt als beim ÜG aus.

Vermittlungsvorschläge in früherer Arbeitslosigkeit

Eine höhere Anzahl an Vermittlungsvorschlägen während der vorhergehenden Arbeitslosigkeit erhöht sowohl beim ExGZ als auch beim ÜG außer bei den Frauen in Ostdeutschland signifikant die AR aus Selbständigkeit. Allerdings ist dieser Effekt quantitativ sehr gering und wirkt sich erst bei einer relativ

großen Anzahl von früheren Vermittlungsvorschlägen merklich auf die AR in den einzelnen Dauerintervallen aus.

Fazit

Wir haben mittels eines mikroökonomischen Abgangsratenmodells auf der Basis der Befragungsdaten für die Eintritte in ÜG bzw. ExGZ im 3. Quartal 2003 die Erfolgsdeterminanten für geförderte Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit untersucht. Neben dem Einfluss individueller Charakteristika der Existenzgründer (z.B. Alter, Berufsqualifikation, frühere Berufserfahrung) und strukturellen Merkmalen der Existenzgründung (z.B. Branche, vorbereitende Maßnahmen, Art der finanziellen Förderung) auf die AR aus selbständiger Tätigkeit bzw. der Verbleibswahrscheinlichkeit in diesem Zustand ist auch der zeitliche Verlauf der AR aus Selbständigkeit (Verweildauerabhängigkeit) von Interesse, da daraus Hinweise auf mögliche „Mitnahmeeffekte“ abgeleitet werden können.

Die geschätzten Verbleibswahrscheinlichkeiten in selbständiger Tätigkeit zeigen zumindest für die Förderung der Existenzgründung durch ÜG, dass ein Großteil der Geförderten die selbständige Tätigkeit weit über den Förderzeitraum hinaus ausübt: Nach 6 Monaten sind sowohl in Ostdeutschland als auch in Westdeutschland noch über 90% der durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen selbständig, nach ca. 1,5 Jahren sind im Durchschnitt über alle betrachteten Gruppen noch immer 80% selbständig tätig. Bemerkenswert erscheint, dass die durch ExGZ geförderten Existenzgründer ähnlich hohe Verbleibswahrscheinlichkeiten aufweisen wie die durch ÜG geförderten. Dies bedeutet auch, dass nach ca. 1,5 Jahren im Durchschnitt ca. 20% der mittels ExGZ Geförderten ihre selbständige Tätigkeit vorzeitig beendet haben. In Anbetracht der in der öffentlichen Diskussion häufig behaupteten hohen Abbrecherquote beim ExGZ erscheint dieser Anteil relativ gering. Da der Bezug von ÜG auf maximal 6 Monate befristet ist bzw. der ExGZ im 2. Förderjahr merklich reduziert wird, könnte dies als Indiz für die Nachhaltigkeit der Förderung selbständiger Tätigkeit durch das ÜG interpretiert werden. Allerdings bleibt dabei unberücksichtigt, ob die ausgeübte selbständige Tätigkeit mit einem existenzsichernden Einkommen verbunden ist und wie sich die Einkommenssituation des Existenzgründers gegenüber früher verändert hat.

Unsere Schätzergebnisse schließen aber auch mögliche Mitnahmeeffekte nicht aus: Beim ÜG zeigt sich unmittelbar nach dem Auslaufen der Förderung nach 6 Monaten ein deutlicher Anstieg der Abgangsrate aus selbständiger Tätigkeit, gefolgt von einem anschließenden Rückgang auf das frühere Niveau. Dieser Anstieg der Abgangsrate nach 6 Monaten tritt bei den durch einen ExGZ geförderten ehemaligen Arbeitslosen nicht auf. Deren Abgangsrate steigt erst nach 12 Monaten deutlich an und sinkt im Anschluss daran wieder auf ein etwas niedrigeres Niveau. Dies könnte damit zusammen hängen, dass die durch einen ExGZ geförderten ehemaligen Arbeitslosen, die vor Ende der maximal möglichen Förderdauer von 3 Jahren ihre selbständige Tätigkeit beenden, dies erst am Ende des ersten Förderjahres tun.

Auf der Basis der geschätzten Effekte einzelner Variablen auf die Beendigung der Selbständigkeit lassen sich einige wesentliche Determinanten des Gründungserfolgs identifizieren. Signifikante Alterseffekte zeigen sich durchgängig nur für den ExGZ, für das ÜG ergibt sich eine deutlich höhere AR aus Selbständigkeit nur bei älteren Männern in Westdeutschland. Eine höhere Berufsqualifikation reduziert die AR

aus Selbständigkeit relativ zur jeweiligen Referenzgruppe ohne Fachkenntnisse, allerdings sind die geschätzten marginalen Effekte nur für Fachkräfte statistisch signifikant. Eine Existenzgründung im Handel ist mit einer relativ hohen AR aus der Selbständigkeit insbesondere bei einer Förderung durch ÜG verbunden.

3.3.4 Ergebnisvariable – Relative Einkommensentwicklung

Zur Beurteilung des finanziellen Erfolgs der Existenzgründung verwenden wir die in der Befragung erhobenen Angaben zum momentanen relativ zum früheren Nettoeinkommen. In der Befragung wurden die Einkommensänderungen in fünf Klassen erhoben. Da eine erste Analyse der Einkommensangaben gezeigt hat, dass die Befragten zwischen den einzelnen Kategorien offenbar kaum differenzieren können, haben wir für die folgende empirische Analyse die Einkommensangaben in drei Kategorien eingeteilt: *gesunken*, *keine Änderung*, *gestiegen*. Zur Berücksichtigung des ordinalen Messniveaus der Einkommensvariablen erfolgt die Schätzung auf der Basis eines „Ordered Probit“-Modells (vgl. dazu z.B. Greene 2003, Kap. 21.8). Die Schätzungen werden nach den beiden Förderarten ExGZ und ÜG differenziert und getrennt für Männer und Frauen durchgeführt. Die Schätzergebnisse sind in der Übersicht 41 ausgewiesen.

Übersicht 41: Ordered Probit-Modell - Veränderung des Einkommens

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	Westdeutschland		Ostdeutschland		Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Alterskategorie (Ref.: 18-29 Jahre)								
30 bis 39 Jahre	-0,190 (0,093)**	-0,327 (0,120)***	-0,289 (0,182)	-0,262 (0,232)	-0,223 (0,086)***	-0,245 (0,162)	0,004 (0,154)	-0,532 (0,286)*
40 bis 49 Jahre	-0,467 (0,105)***	-0,233 (0,125)*	-0,546 (0,191)***	-0,435 (0,240)*	-0,260 (0,092)***	-0,605 (0,174)***	-0,389 (0,175)**	-0,661 (0,300)**
50 bis 64 Jahre	-0,848 (0,146)***	-0,557 (0,177)***	-0,416 (0,226)*	-0,416 (0,277)	-0,433 (0,128)***	-0,591 (0,249)**	0,017 (0,238)	-1,298 (0,481)***
Vorherige Dauer der Arbeitslosigkeit (Ref.: unter 3 Monate)								
3 Monate bis unter 1 Jahr	-0,138 (0,086)	-0,052 (0,093)	0,140 (0,157)	-0,113 (0,184)	-0,255 (0,068)***	-0,159 (0,127)	-0,060 (0,140)	-0,194 (0,230)
1 Jahr bis unter 2 Jahre	-0,319 (0,121)***	-0,485 (0,155)***	-0,187 (0,212)	-0,392 (0,251)	-0,478 (0,116)***	-0,259 (0,221)	-0,332 (0,220)	0,264 (0,398)
ab 2 Jahre	0,009 (0,171)	-0,198 (0,233)	-0,064 (0,324)	0,389 (0,323)	-0,102 (0,238)	-0,715 (0,571)	-0,067 (0,350)	0,146 (0,511)
Qualifikation (Ref.: Kräfte mit und ohne Fachkenntnisse/n)								
Spitzenkräfte/Kräfte mit Hochschul- oder FH-Niveau	-0,110 (0,141)	-0,040 (0,144)	-0,287 (0,271)	-1,060 (0,319)***	-0,048 (0,105)	-0,199 (0,213)	-0,445 (0,221)**	-0,567 (0,385)
Kräfte mit Fachschulniveau	-0,115 (0,176)	-0,550 (0,265)**	-0,531 (0,326)	-0,268 (0,392)	-0,152 (0,124)	0,174 (0,313)	-0,850 (0,264)***	-0,915 (0,631)
Fachkräfte	0,111 (0,086)	-0,025 (0,105)	0,012 (0,166)	-0,257 (0,203)	0,047 (0,090)	-0,074 (0,195)	-0,048 (0,172)	-0,397 (0,342)
Branche (Ref.: andere Dienstleistungen)								
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Tierzucht	0,136 (0,257)	1,130 (0,670)*	0,638 (0,417)	-	0,731 (0,432)*	-0,100 (0,847)	-0,071 (0,624)	-
Handwerk, Verarb. Gew., Kfz-Rep., Gartenbau	0,012 (0,125)	0,319 (0,173)*	0,254 (0,208)	-	0,136 (0,106)	-0,198 (0,288)	0,029 (0,185)	-
Bau (Bauhaupt- und Baunebengewerbe)	0,244 (0,126)*	-0,234 (0,284)	0,406 (0,185)**	-	0,020 (0,100)	-0,578 (0,457)	0,484 (0,181)***	-
Handel (Groß-Einzelhandel)	-0,157 (0,113)	-0,186 (0,121)	-0,134 (0,219)	-	-0,333 (0,100)***	-0,005 (0,187)	-0,539 (0,207)***	-
Verkehr/Nachrichten/Spedition/Logistik/Kurierd.	0,006 (0,165)	0,524 (0,283)*	0,011 (0,307)	-	0,067 (0,165)	-0,177 (0,463)	-0,300 (0,325)	-
Kredit/ Versicherungen	0,152 (0,194)	0,385 (0,277)	-0,375 (0,447)	-	0,130 (0,125)	0,478 (0,237)**	0,134 (0,262)	-
IT-Bereich, Datenverarbeitung	-0,159 (0,142)	-0,106 (0,265)	-0,411 (0,363)	-	-0,160 (0,107)	-0,257 (0,311)	-0,207 (0,293)	-
sonstige	-0,060 (0,154)	-0,010 (0,140)	-0,359 (0,425)	-	-0,178 (0,125)	0,011 (0,184)	-0,120 (0,282)	-
Erfahrung vor Gründung (Ref.: keine Erfahrung)								
ja, aus abh. Beschäftigung	-0,000 (0,080)	0,138 (0,087)	0,069 (0,148)	0,275 (0,160)*	0,204 (0,075)***	0,315 (0,141)**	-0,106 (0,148)	0,379 (0,242)
ja, aus nebenberuflicher Tätigkeit	0,099 (0,083)	0,128 (0,096)	0,044 (0,161)	0,466 (0,184)**	0,111 (0,079)	0,031 (0,147)	0,046 (0,160)	0,046 (0,245)
ja, aus dem Hobbybereich	-0,214 (0,081)***	-0,307 (0,094)***	-0,274 (0,141)*	-0,067 (0,173)	-0,145 (0,075)*	-0,057 (0,141)	-0,112 (0,149)	-0,246 (0,253)

Fortsetzung Übersicht 41

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	Westdeutschland		Ostdeutschland		Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Vorbereitung auf Gründung (Ref.: keine Vorbereitung)								
Selbst potentielle Kunden befragt	-0,058 (0,075)	-0,185 (0,086)**	-0,026 (0,142)	-0,170 (0,163)	-0,068 (0,063)	-0,044 (0,118)	-0,071 (0,124)	-0,007 (0,208)
Besuch von Informationsveranstaltungen	-0,038 (0,083)	-0,116 (0,088)	0,03 (0,142)	-0,067 (0,161)	-0,186 (0,065)***	-0,036 (0,123)	-0,269 (0,129)**	-0,311 (0,239)
Nutzung von Coaching- oder Beratungsangeboten	-0,211 (0,099)**	-0,042 (0,100)	0,027 (0,140)	-0,146 (0,164)	-0,119 (0,068)*	-0,293 (0,122)**	-0,076 (0,129)	0,308 (0,245)
Betreuung durch andere (Unternehmen)	-0,007 (0,077)	0,089 (0,085)	-0,019 (0,142)	0,247 (0,159)	0,099 (0,063)	0,113 (0,120)	0,128 (0,126)	-0,325 (0,233)
Anderes	-0,070 (0,085)	-0,026 (0,095)	0,100 (0,168)	-0,133 (0,208)	-0,127 (0,071)*	-0,016 (0,134)	0,103 (0,141)	0,386 (0,251)
Motive für Gründung								
Ich wollte schon immer eigener Chef sein	0,003 (0,074)	-0,024 (0,085)	0,071 (0,137)	0,005 (0,156)	0,071 (0,064)	0,006 (0,113)	0,183 (0,127)	0,364 (0,225)
Ich wollte nicht mehr arbeitslos sein	0,002 (0,104)	0,050 (0,117)	0,656 (0,205)***	-0,004 (0,243)	-0,093 (0,074)	-0,047 (0,134)	-0,194 (0,151)	0,346 (0,282)
Leistungsansprüche fast aufgezehrt	-0,185 (0,081)**	-0,29 (0,094)***	-0,39 (0,140)***	-0,081 (0,171)	-0,147 (0,075)*	-0,156 (0,142)	0,082 (0,139)	-0,431 (0,246)*
Anraten des Beraters in Arbeitsagentur	-0,235 (0,103)**	0,018 (0,104)	-0,261 (0,201)	0,016 (0,201)	-0,137 (0,096)	0,045 (0,166)	-0,448 (0,312)	0,542 (0,363)
Ich hatte schon erste Kunden	0,107 (0,078)	0,116 (0,089)	0,059 (0,151)	0,137 (0,167)	0,027 (0,065)	0,164 (0,122)	0,065 (0,129)	-0,303 (0,224)
Ich hatte eine Marktlücke entdeckt	0,219 (0,084)***	0,114 (0,087)	0,298 (0,157)*	0,037 (0,170)	-0,066 (0,068)	0,075 (0,124)	0,239 (0,142)*	0,113 (0,234)
Ich wollte nicht den Wohnort wechseln	0,059 (0,081)	0,065 (0,089)	-0,272 (0,137)**	-0,053 (0,173)	-0,001 (0,070)	-0,072 (0,136)	-0,082 (0,126)	0,264 (0,230)
Selbständigkeit auch ohne Förderung (Ref.: Nein, auf keinen Fall)								
Ja, ganz genau so	-0,216 (0,088)**	-0,061 (0,105)	0,274 (0,162)*	-0,530 (0,201)***	-0,231 (0,072)***	-0,039 (0,133)	-0,212 (0,147)	-0,540 (0,267)**
Ja, aber in kleinerem Umfang oder später	-0,286 (0,091)***	-0,099 (0,103)	-0,232 (0,162)	-0,604 (0,185)***	-0,339 (0,079)***	-0,311 (0,149)**	-0,498 (0,154)***	-0,791 (0,271)***
Beobachtungen	1195	1007	371	270	1729	559	457	193
log-likelihood	-1059,64	-792,44	-340,15	-251,89	-1494,91	-432,85	-414,2	-138,85
chi ²	134,28	97,15	74,46	46,73	196,32	64,28	84,48	41,29
Pseudo - R ²	0,06	0,06	0,1	0,08	0,06	0,07	0,09	0,13
Schranke 1	-0,344 (0,174)	0,027 (0,207)	0,190 (0,344)	-0,797 (0,368)	-0,382 (0,160)	0,009 (0,308)	-0,585 (0,302)	-0,556 (0,554)
Schranke 2	0,235 (0,174)	0,601 (0,208)	1,001 (0,347)	-0,006 (0,366)	0,197 (0,160)	0,702 (0,309)	0,127 (0,301)	0,131 (0,553)

- Standardfehler in Klammern.

- Das Signifikanzniveau ist: *** 0,1 %, ** 1 %, * 5 %.

Das Vorzeichen des in der ersten Zeile für jede erklärende Variable ausgewiesenen Werts gibt die Richtung des Effekts dieser Variablen auf die Wahrscheinlichkeit einer negativen, konstanten oder positiven Einkommensentwicklung bei Konstanz der anderen erklärenden Variablen an; ein positiver Koeffizient bedeutet, dass die entsprechende Variable die Wahrscheinlichkeit eines Einkommensanstiegs erhöht. In der zweiten Zeile stehen (in Klammern) die geschätzten Standardfehler des jeweiligen Koeffizienten und die mit einem oder mehreren Sternen (*) bezeichneten Signifikanzniveaus. Die im unteren Teil der Übersicht angegebenen Schwellenwerte („Schranken“) definieren die Bereiche, in welche die in den o.a. drei Kategorien (*gesunken, keine Änderung, gestiegen*) angegebenen individuellen Antworten zur Einkommensentwicklung fallen.

Die geschätzten Schranken unterscheiden sich zwar in den einzelnen Gruppen hinsichtlich der Punktschätzung mehr oder wenig deutlich zwischen ÜG und ExGZ, aufgrund der großen geschätzten Standardfehler sind diese Unterschiede aber statistisch nicht signifikant. Dies zeigt sich auch daran, dass sich der Koeffizient einer Dummyvariablen für die Förderart (mit ÜG = 1, ExGZ = 0) in einer Schätzung auf Basis der Stichprobe, die sowohl Bezieher von ÜG als auch ExGZ enthält („gepoolte“ Stichprobe), für alle Gruppen als statistisch insignifikant erwiesen hat (vgl. Tab. C.9.20 im Anhang). Wie die Standardfehler

der geschätzten Schwellenwerte zeigen, kann auf der Basis unser Schätzungen statistisch auch kaum zwischen der mittleren Kategorie („keine Einkommensänderung“) und den beiden anderen Kategorien unterschieden werden. Wir verzichten daher hier auf die Berechnung der Effekte der einzelnen Variablen bezüglich der mittleren Kategorie und diskutieren im Folgenden nur die Effekte bezüglich der beiden Einkommenskategorien „gestiegen“ bzw. „gesunken“.²³

Marginale Effekte

Die potenziellen Einflussfaktoren auf die Einkommensentwicklung der geförderten Existenzgründer/innen sind im Wesentlichen dieselben wie die im vorherigen Abschnitt bereits diskutierten Erfolgsdeterminanten für die Stabilität der Existenzgründung. Im Folgenden werden die wichtigsten dieser Determinanten auf die Einkommensentwicklung diskutiert.

Dauer der früheren Arbeitslosigkeit

Die geschätzten Effekte der früheren Arbeitslosigkeit auf die Einkommensentwicklung der Existenzgründer sind für die meisten Gruppen statistisch nicht oder nur schwach signifikant. Auch zeigen sich keine unterschiedlichen Dauereffekte zwischen dem ÜG und dem ExGZ. In Westdeutschland zeigt sich bei einer früheren Arbeitslosigkeitsdauer von 1–2 Jahren relativ zur Referenzkategorie von unter 3 Monaten sowohl für Frauen als auch für Männer ein signifikant negativer Effekt.

Brancheneffekte

Insgesamt zeigen sich hinsichtlich des Einflusses der Branche, in der die Existenzgründung erfolgt ist, für die meisten Branchen keine statistisch signifikanten Unterschiede relativ zur Referenzbranche „andere Dienstleistungen“ zwischen ÜG und ExGZ auf die Einkommensentwicklung.²⁴ Für Frauen in Ostdeutschland konnten aufgrund der zu geringen Fallzahlen keine Brancheneffekte sinnvoll geschätzt werden. In Ostdeutschland ergeben sich signifikante positive Brancheneffekte bei geförderten (durch ÜG oder ExGZ) männlichen Existenzgründern im Bauhaupt- und Baunebengewerbe, während für Westdeutschland dies nur für das ÜG gilt. Für die mit ExGZ geförderten Existenzgründerinnen in Westdeutschland gibt es in einigen Branchen ebenfalls noch signifikante Abweichungen der Einkommensentwicklung relativ zur Referenzbranche, während sich beim ÜG dies auf die Branche Kredit/Versicherungen beschränkt, wo Existenzgründerinnen in Westdeutschland eine etwas günstigere Einkommensentwicklung aufweisen als im Bereich anderer Dienstleistungen.

²³ Im „Ordered Probit“ ist der Effekt einer bestimmten Variablen auf die Wahrscheinlichkeiten der Zuordnung in die einzelnen Klassen nur für die niedrigste und höchste Kategorie durch das Vorzeichen des geschätzten Koeffizienten, nicht aber für die mittlere(n) Kategorie(n) eindeutig bestimmt (vgl. Greene 2003, S. 738f.).

²⁴ Auf je nach Förderart (ÜG bzw. ExGZ) unterschiedliche Effekte der einzelnen Variablen auf die Einkommensentwicklung wurde mittels einfacher *t*-Tests auf die geschätzten Koeffizienten der Interaktions-Dummies zwischen der Förderart (mit ÜG = 1, ExGZ = 0) und der jeweiligen Variablen getestet (vgl. Tab. C.920 im Anhang).

Motive der Existenzgründer

Signifikante negative Effekte auf die Einkommensentwicklung ergeben sich für alle ExGZ-Empfänger/innen, falls als Motiv für die Existenzgründung angegeben wurde, dass die „*Leistungsansprüche vor Förderbeginn fast erschöpft*“ waren, wobei dies nicht auf ExGZ-Empfängerinnen in Ostdeutschland zutrifft.

Für ostdeutsche Männer, die durch den ExGZ gefördert werden (wurden), hat sich die Einkommenssituation verbessert, falls als Motiv für die Existenzgründung der *Wunsch die Arbeitslosigkeit zu beenden* angegeben wurde (beim ÜG wird der lineare Effekt durch den Interaktionseffekt kompensiert; vgl. Tab. C.9.20). Für die anderen Gruppen zeigen sich hinsichtlich dieses Motivs keine signifikanten Effekte auf die Einkommensentwicklung. Ein positiver Effekt auf die Einkommensentwicklung zeigt sich bei mit ExGZ geförderten Männern in beiden Landesteilen und ÜG-Teilnehmern in Ostdeutschland, die als Motiv die *Entdeckung einer Marktlücke* angeben.

Frühere Berufserfahrung und externe Vorbereitung/Betreuung der Existenzgründung

Die Gründung mit früherer Erfahrung aus abhängiger Beschäftigung in der Gründungsbranche relativ zu fehlender vorheriger Erfahrung verbessert für Männer und Frauen in Westdeutschland, die durch ÜG gefördert wurden, die Einkommenssituation, beim ExGZ zeigen sich in dieser Hinsicht kaum statistisch signifikante Effekte. Hingegen verschlechtert sich für die Bezieher/innen von ExGZ die Einkommenssituation signifikant, wenn bereits Erfahrungen aus dem Hobbybereich vorlagen.

Was die verschiedenen Aktivitäten der *Gründungsvorbereitung* anbelangt, haben diese nach unseren Schätzungen keine signifikanten positiven Effekte auf die Einkommenssituation der geförderten Existenzgründer. Die Inanspruchnahme weitergehender Beratungsleistungen vor der Existenzgründung scheint eher negative, wenn auch in den meisten Fällen statistisch nicht signifikante Einkommenseffekte bewirkt zu haben. Dies gilt andererseits auch für den Fall, dass vor der Gründung eine *Kundenbefragung* erfolgte. Insgesamt sind diese Effekte schwierig kausal zu interpretieren. Möglicherweise spiegeln sie aufgrund der unterschiedlichen institutionellen Voraussetzungen der Existenzgründung (Tragfähigkeitsprüfung) eher einen indirekten Selektionseffekt wider.

Persönliche Merkmale der Existenzgründer

Signifikante *Alterseffekte* zeigen sich sowohl beim ÜG als auch beim ExGZ für die meisten der hier betrachteten Gruppen. Im Vergleich zur Referenzgruppe der unter 30-jährigen verschlechtert sich mit zunehmendem Alter die Einkommenssituation, wenn auch nicht in allen Gruppen signifikant und in gleichem Ausmaß. Besonders stark ausgeprägt ist dieser negative Alterseffekt bei den durch den ExGZ geförderten westdeutschen Männern, während beim Bezug von ÜG der Alterseffekt in dieser Gruppe deutlich schwächer ausfällt.

Auch hinsichtlich der *Berufsqualifikation* zeigen sich für die einzelnen Gruppen keine einheitlichen Effekte auf die Einkommensentwicklung. Ehemalige weibliche Spitzenkräfte in Ostdeutschland haben sich relativ zu ihrem früheren Einkommen deutlich verschlechtert. Andererseits trifft dies in Westdeutschland

auch auf Frauen mit Fachschulabschluss zu, allerdings nur bei Förderung durch den ExGZ. Insgesamt zeigen sich in dieser Hinsicht aber keine signifikanten Unterschiede zwischen dem ÜG und dem ExGZ.

Fazit

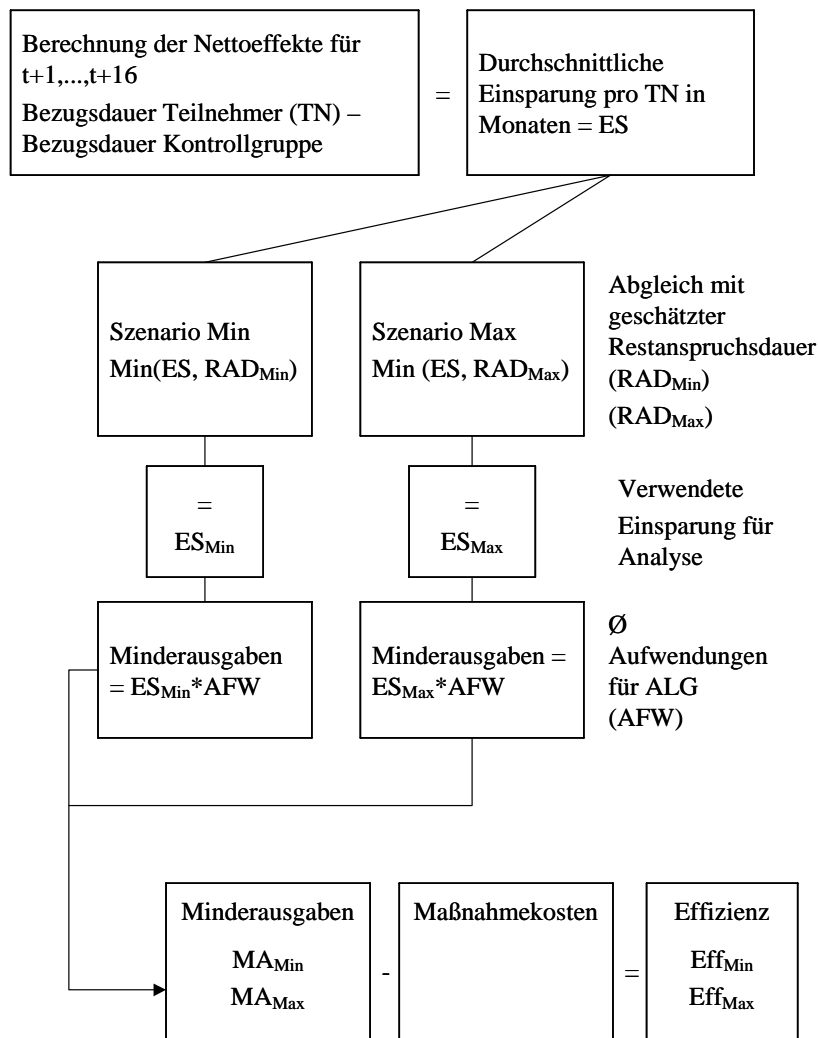
In diesem Kapitel haben wir die Analyse des vorhergehenden Kapitels zu den Erfolgsdeterminanten der Gründungen um die Analyse der Frage ergänzt, wie sich die Einkommenssituation des Existenzgründers gegenüber früher verändert hat. Zur Beurteilung des finanziellen Erfolgs der Existenzgründung haben wir die in der Befragung erhobenen Einkommensänderungen (in Kategorien erhobene Unterschiede zwischen dem momentanen und dem früheren Nettoeinkommen) auf der Basis eines empirischen Wahrscheinlichkeitsmodells („Ordered Probit“) untersucht. Die potenziellen Einflussfaktoren auf die Einkommensentwicklung der geförderten Existenzgründer sind im Wesentlichen dieselben, die auch bei der Analyse der Erfolgsdeterminanten des Verbleibs in selbständiger Tätigkeit verwendet wurden.

Auf der Basis der geschätzten Effekte einzelner Variablen auf die relative Einkommenssituation der Existenzgründer konnten einige wesentliche Determinanten des Gründungserfolgs identifiziert werden. Was den Einfluss persönlicher Merkmale der Existenzgründer anbelangt, konnten signifikante Alterseffekte auf den Gründungserfolg identifiziert werden: Im Vergleich zur Referenzgruppe der unter 30-jährigen verschlechtert sich mit zunehmendem Alter die Einkommenssituation, wenn auch nicht in allen Gruppen signifikant und in gleichem Ausmaß. Besonders stark ausgeprägt ist dieser negative Alterseffekt bei den durch den ExGZ geförderten westdeutschen Männern, während beim Bezug von ÜG der Alterseffekt in dieser Gruppe deutlich schwächer ausfällt. Hinsichtlich der Berufsqualifikation zeigen sich für die einzelnen Gruppen keine einheitlichen Effekte auf die Einkommensentwicklung und auch keine signifikanten Unterschiede zwischen dem ÜG und dem ExGZ. Auch die geschätzten Effekte der Branche, in der die Existenzgründung erfolgt ist, und der früheren Arbeitslosigkeit auf die Einkommensentwicklung der Existenzgründer sind für die meisten Gruppen statistisch nicht oder nur schwach signifikant. Hingegen verbessert die Gründung mit früherer Erfahrung aus abhängiger Beschäftigung relativ zur fehlender vorheriger Erfahrung für einige der durch ÜG geförderten Gruppen die Einkommenssituation. Was die verschiedenen Aktivitäten der Gründungsvorbereitung anbelangt, haben diese nach unseren Schätzungen keine signifikanten positiven Effekte auf die Einkommenssituation der geförderten Existenzgründer. Signifikante negative Effekte auf die Einkommensentwicklung ergeben sich für einige Gruppen, falls als Motiv für die Existenzgründung angegeben wurde, dass die „Leistungsansprüche vor Förderbeginn fast erschöpft“ waren.

4 Effizienzanalyse

Die Effizienzanalyse stellt ein wesentliches Verfahren zur Wirtschaftlichkeitsprüfung für den öffentlichen Sektor dar. Sie beruht einerseits auf den normativen Vorstellungen der Wohlfahrtsökonomie, andererseits auf Erkenntnissen privatwirtschaftlich orientierter Investitionsrechnung. Häufig werden Effizienzanalysen als Instrument zum Vergleich verschiedener Handlungsalternativen gesehen (komparative Effizienz), allerdings lassen sich Effizienzanalysen auch als Erfolgsmesser für einzelne Projekte (absolute Effizienz) nutzen.²⁵ Unsere Effizienzanalyse kann als mehrstufiger Prozess verstanden werden und baut unmittelbar auf der vorangegangenen Wirkungsanalyse auf. Um eine Vergleichbarkeit zwischen beiden Programmen zu gewährleisten, beschränken wir die Effizienzanalyse auf die in Abschnitt 3 verwendeten Befragungsdaten. Als Zielgröße wird dabei die Vermeidung von Transferleistungen also das Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“ herangezogen. Abbildung 8 veranschaulicht unser Konzept.

Abbildung 8: Schema Effizienzanalyse



²⁵ Siehe Pohnke (2001) und Rossi/Freeman (1993).

4.1 Ablauf der Effizienzanalyse

Stufe 1: Basierend auf den Matching-Ergebnissen aus Kapitel 3.3.2 berechnen wir in einem ersten Schritt die durch die Maßnahme hervorgerufene Einsparung an Arbeitslosigkeitsmonaten. Konkret wird dies dadurch erreicht, dass für die zu untersuchende Gruppe (z.B. Männer in ÜG in Westdeutschland) die Effekte für jeden Monat kumuliert werden (gewichtet mit der Anzahl der Teilnehmer in dieser Gruppe). Wenn also der Effekt in einem Monat z.B. 0,5 war und insgesamt 1.000 Personen teilgenommen haben, gehen wir von 500 eingesparten Personenmonaten in Arbeitslosigkeit für diesen Monat aus. Da uns zur Zeit am aktuellen Rand weder Informationen über den tatsächlichen Bezug von Arbeitslosengeld bzw. Arbeitslosenhilfe noch über die Höhe der Leistungen vorliegen, müssen wir diese vereinfachende Annahme treffen.²⁶ Die kumulierte Anzahl der Personenmonate kann nun wiederum auf die Anzahl der Teilnehmer umgelegt werden und ergibt die (hypothetische) durchschnittliche Einsparung pro Teilnehmer in Monaten (ES).

Stufe 2: Um zu vermeiden, dass die hypothetische Einsparung überschätzt wird, schätzen wir für jede Gruppe auch die minimale sowie die maximale Restanspruchsdauer für Arbeitslosenunterstützung und rechnen nachfolgend mit zwei Szenarien. Im Szenario 1 („Min“) verwenden wir das Minimum aus minimaler Restanspruchsdauer (RAD_{MIN}) und ermittelter Einsparung (ES) für die weiteren Berechnungen, während wir im zweiten Szenario („Max“) das Minimum aus maximaler Restanspruchsdauer (RAD_{MAX}) und ermittelter Einsparung (ES) verwenden. Die Restanspruchsdauer wird dabei auf Grundlage der Altersverteilung und der vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer und entsprechend den gesetzlichen Regelungen für den Bezug von Arbeitslosengeld (vgl. Hagen/Steiner (2000), S.112) berechnet.²⁷ Im Szenario „Min“ gehen wir davon aus, dass Individuen in einer bestimmten Alterskategorie die minimale Dauer beitragspflichtiger Beschäftigung aufweisen, während wir im Szenario „Max“ von der maximalen Dauer ausgehen.

Stufe 3: Den Einsparungen in Personenmonaten muss in einem nächsten Schritt ein monetäres Äquivalent zugerechnet werden. Hierzu ist es notwendig, die durchschnittlichen monatlichen Aufwendungen je Zeiteinheit für den Bezug von ALG zu ermitteln. Da dies auf individueller Basis anhand von Daten aus der Leistungsempfängerdatei z.Zt. noch nicht möglich ist, verwenden wir die durchschnittlichen ALG-Aufwendungen aus dem Jahr 2004 mit folgender Höhe: Für Männer (Frauen) in Westdeutschland gehen wir von einem monatlichen Kostensatz von 935 (621) Euro aus, während wir für Männer (Frauen) in Ostdeutschland 747 (618) Euro ansetzen (Quelle: Laufende Berechnungen des IAB, Forschungsbereich 4). Zu diesen Netto-Aufwendungen rechnen wir einen Aufschlag von 70% für Sozialversicherungsbeiträge hinzu und erhalten die durchschnittlichen monatlichen Einsparungen. Multipliziert mit den in Stufe 2 ermittelten Einsparungen in Monaten (ES_{MAX} und ES_{MIN}) ergeben sich die Minderausgaben.

²⁶ Für den zweiten Bericht ist geplant, diese Annahme bei Vorliegen der entsprechenden Informationen, durch die tatsächlichen Informationen zu ersetzen.

²⁷ Die Dauer der vorherigen beitragspflichtigen Beschäftigung bleibt dabei zunächst unberücksichtigt und soll bei Vorliegen der entsprechenden Daten im zweiten Bericht berücksichtigt werden.

Stufe 4: Diesen Minderausgaben werden die durch die Maßnahme entstehenden Zusatzkosten gegenübergestellt. Dabei ergeben sich für beide Programme unterschiedliche Kostensätze. Beim Überbrückungsgeld gehen wir davon aus, dass Kosten in Höhe der durchschnittlichen ALG-Aufwendungen (zuzüglich einem 70%-igem Aufschlag für Sozialversicherungsbeiträge) für maximal sechs Monate entstehen. Um die tatsächliche Inanspruchnahme der Fördermittel möglichst genau zu berücksichtigen, greifen wir auf die in Kapitel 3.3.3 ermittelten Verbleibswahrscheinlichkeiten in der Förderung zurück. Wenn also z.B. nach einem Monat nur noch 90% aller ursprünglichen Teilnehmer in der Maßnahme sind, fallen auch nur für diese 90% Kosten an. Für den Existenzgründungszuschuss verwenden wir das gleiche Verfahren, wobei wir hier von anderen Kostensätzen ausgehen. Für die ersten zwölf Monate setzen wir hier jeweils 600 Euro pro Monat an, für die folgenden vier Monate innerhalb unseres Beobachtungszeitraums noch 360 Euro pro Monat. Im Gegensatz zum ÜG fallen beim ExGZ für die BA keine Sozialabgaben an. Weitere Maßnahmekosten wie z.B. Verwaltungskosten etc. werden an dieser Stelle nicht berücksichtigt, da seitens der Bundesagentur für Arbeit keine detaillierten Informationen über diese Kosten vorhanden sind. Insbesondere müsste hier auch berücksichtigt werden, ob sich die Beratungs- und Verwaltungskosten für geförderte Personen und nicht-geförderte Arbeitslose unterscheiden. Falls dem so ist, wird die monetäre Effizienz der Programme an dieser Stelle unter- bzw. überschätzt, je nachdem welche Personengruppe mehr Kosten in diesem Bereich verursacht.

Stufe 5: Die Differenz der in Stufe 4 und 5 ermittelten Größen ergibt die monetäre Effizienz (EFF_{MAX} und EFF_{MIN}) anhand derer der Erfolg der Programme beurteilt werden kann. Dabei muss einschränkend darauf hingewiesen werden, dass diese Größen nur eine Beurteilung der monetären Effizienz für den von uns beobachteten Zeitraum (sechzehn Monate nach Beginn der Förderung) erlauben. Aussagen über die langfristige Effizienz sind nur mit einem längeren Beobachtungshorizont und vor allem mit Informationen über den Bezug von weiteren Transferleistungen und/oder verursachten Programmkosten möglich.

4.2 Ergebnisse der Effizienzanalyse

Die Effizienzanalyse wird sowohl für die Haupt- als auch für die Untergruppen durchgeführt. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse für die Hauptgruppen findet sich in Übersicht 42, ausführliche Ergebnisse für die Untergruppen sind im Tabellenanhang in den Tabellen C.9.21 (Überbrückungsgeld) und C.9.22 (Existenzgründungszuschuss) verfügbar.

Beginnen wir mit den Ergebnissen für ÜG-Empfänger/innen, die im oberen Teil von Übersicht 42 dargestellt sind. Für Männer in Westdeutschland zeigt sich, dass die durchschnittliche Einsparung (bezogen auf den Beobachtungszeitraum von 16 Monaten nach Programmbeginn) 6,77 Monate pro Teilnehmer beträgt. Da dieser Wert unter der berechneten maximalen Restanspruchsdauer liegt, wird er im Szenario „Max“ verwendet. Gleichzeitig liegt er über der berechneten minimalen Restanspruchsdauer von 4,37 Monaten, so dass diese für das Szenario „Min“ verwendet wird. Basierend auf diesen beiden Einsparungen ergeben sich Minderausgaben in Höhe von 10.768 Euro bzw. 6.954 Euro. Die Programmkosten betragen für diese Gruppe ca. 9.340 Euro, so dass sich eine monetäre Effizienz von 1.429 Euro bzw. -2.385 Euro ergibt. Für Frauen in Westdeutschland liegt die durchschnittliche Einsparung ebenfalls unter der maximalen Restan-

spruchsdauer, so dass hier auch die durchschnittliche Einsparung als Größe für das Szenario „Max“ verwendet wird. Es ergibt sich eine monetäre Effizienz von maximal 520 Euro und minimal -1.843 Euro.

Männer in Ostdeutschland sind dagegen ein Beispiel für die Situation, in der die errechnete Einsparung von 7,87 Monaten über der berechneten maximalen Restanspruchsdauer von 7,7 Monaten liegt, so dass hier der Wert von 7,7 Monaten als Berechnungsgrundlage für das Szenario „Max“ herangezogen wird. Es ergibt sich eine monetäre Effizienz zwischen 2.265 Euro und -2.564 Euro. Für Frauen in Ostdeutschland schließlich liegt die monetäre Effizienz maximal bei 1.640 Euro und minimal bei -1.128 Euro.

Die Ausführungen verdeutlichen, dass eine abschließende Bewertung der monetären Effizienz zu diesem Zeitpunkt problematisch ist, da wir nicht auf die tatsächlichen individuellen Restanspruchsdauern und die entstehenden tatsächlichen Kosten zurückgreifen können. Die Verwendung der beiden Szenarien hat zur Folge, dass wir je nach Szenario einen positiven bzw. negativen Wert und somit eine obere bzw. untere Schranke für die monetäre Effizienz der Maßnahme erhalten. Mittelt man beide Werte, ergeben sich für Westdeutschland insgesamt und für Männer in Ostdeutschland eher negative Werte, für Frauen in Ostdeutschland eher ein positiver Wert.

Übersicht 42: Effizienzanalyse Ergebnisse

	Überbrückungsgeld			
	Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Anzahl Beobachtungen	1661	558	451	197
Durchschn. Einsparung in Monaten	6,77	6,38	7,87	7,44
Restanspruchsdauer Maximum	8,41	8,13	7,70	8,50
Restanspruchsdauer Minimum	4,37	4,14	3,90	4,80
Minderausgaben Maximum	10.767,64 €	6.735,29 €	9.780,48 €	7.812,84 €
Minderausgaben Minimum	6.953,70 €	4.372,26 €	4.951,48 €	5.045,01 €
Monetäre Effizienz Maximum	1.428,66 €	520,17 €	2.264,91 €	1.639,91 €
Monetäre Effizienz Minimum	-2.385,28 €	-1.842,86 €	-2.564,09 €	-1.127,91 €
	Existenzgründungszuschuss			
	Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Anzahl Beobachtungen	1149	1028	359	197
Durchschn. Einsparung in Monaten	8,31	7,42	8,54	9,69
Restanspruchsdauer Maximum	7,70	7,80	8,33	8,50
Restanspruchsdauer Minimum	4,03	4,11	4,88	4,80
Minderausgaben Maximum	12.242,89 €	7.834,57 €	10.581,91 €	8.932,77 €
Minderausgaben Minimum	6.398,12 €	4.335,25 €	6.199,16 €	5.045,01 €
Monetäre Effizienz Maximum	4.364,82 €	-221,71 €	2.453,24 €	812,35 €
Monetäre Effizienz Minimum	-1.479,95 €	-3.721,02 €	-1.929,50 €	-3.075,40 €

Für den ExGZ ergeben sich für Männer hinsichtlich der monetären Effizienz günstigere Ergebnisse. Diese liegt in Westdeutschland zwischen 4.365 Euro und -1.480 Euro, was sich durch die relativ hohen Einsparungen, verglichen mit geringeren Programmkosten ergibt. Für ostdeutsche Männer ergibt sich ebenfalls

im Durchschnitt ein leicht positiver Effekt mit oberen und unteren Schranken von 2.453 Euro und -1.930 Euro, während für Frauen in Westdeutschland in beiden Szenarien eine negative monetäre Effizienz ermittelt wird. Für Frauen in Ostdeutschland ergibt sich maximal ein positiver Effekt von 812,- Euro und minimal ein negativer Effekt von -3.075 Euro.

Die Tabellen C.9.21 (Überbrückungsgeld) und C.9.22 (Existenzgründungszuschuss) im Anhang enthalten die Ergebnisse für die Untergruppen. Hier ergeben sich teilweise von denen in der Hauptgruppe abweichende Effekte, auf die wir nachfolgend eingehen wollen.

Betrachtet man zunächst die Ergebnisse für *ÜG-Empfänger in Westdeutschland*, so zeigen sich für einige Untergruppen in beiden Szenarien positive Werte für die monetäre Effizienz der Maßnahmen. Dies betrifft z.B. ältere Teilnehmer und Teilnehmer mit einer vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer von bis zu drei Monaten. Für ältere Teilnehmer beträgt die monetäre Effizienz ca. 3.900 Euro. Dies ist durch den relativ hohen ermittelten Netto-Effekt und die damit verbundene Einsparung von 8,35 Personenmonaten bedingt, die auch nicht durch die (in dieser Gruppe relativ hohe) Restanspruchsdauer kompensiert wird. Einen geringeren Effekt finden wir für Teilnehmer mit einer vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer von bis zu drei Monaten. Diese Teilnehmergruppe verfügt noch über eine relativ lange Restanspruchszeit, so dass die ermittelte Einsparung von 6,22 Personenmonaten im Vergleich zu den maximal für sechs Monate anfallenden Programmkosten eine monetäre Effizienz von ca. 542 Euro ergibt. Demgegenüber gibt es aber auch einige Untergruppen, für die sich in beiden Szenarien eine deutlich negative monetäre Effizienz ergibt. Als extremes Beispiel können hier die Teilnehmer/innen mit einer früheren Arbeitslosigkeitsdauer von mehr als zwölf Monaten genannt werden. Auch wenn hier die Einsparung in Personenmonaten mit 9,02 relativ hoch ist, kommt dies nicht zum Tragen, da die Restanspruchsdauer durchschnittlich nur noch 1,60 Monate (Szenario „Min“) bzw. 2,47 Monate (Szenario „Max“) beträgt.

Stellt man diese Einsparungen den entstehenden Kosten gegenüber, ergibt sich eine negative monetäre Effizienz von ca. 6.000 Euro. Dabei muss allerdings auch berücksichtigt werden, dass wir in unserer Effizienzanalyse keine weiteren Kosten (außer dem ALG) berücksichtigen. Natürlich könnten für diese Gruppe auch nach dem Ende des ALG-Bezuges weitere Kosten (an anderer Stelle) anfallen, die hier aber explizit nicht berücksichtigt werden. Dies betrifft beispielsweise einen etwaigen Anspruch auf Sozialhilfe bzw. Arbeitslosengeld II.

Weitere Gruppen mit weniger stark ausgeprägter aber trotzdem negativer monetärer Effizienz in beiden Szenarien sind junge Teilnehmer (relativ niedrige Einsparung und relativ niedrige Restanspruchsdauer), Teilnehmer mit einer vorherigen Arbeitslosigkeit zwischen sechs und zwölf Monaten (ebenfalls eine geringe RAD) sowie Individuen mit Fachschulniveau (relativ niedrige Einsparung). Für die restlichen Untergruppen ergibt sich ähnlich zu dem Effekt in der Hauptgruppe jeweils ein positiver Effekt im Szenario „Max“ und ein negativer Effekt im Szenario „Min“.

Für *ÜG-Empfängerinnen in Westdeutschland* finden wir nur bei Kurzarbeitslosen einen durchweg positiven Effekt von ca. 500 Euro, während für mehrere Untergruppen in beiden Szenarien eine negative monetäre Effizienz ermittelt wird. Dies betrifft Frauen zwischen 30 und 39 Jahren (niedrige RAD), Frauen mit einer vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer von drei bis sechs Monaten (relativ niedriger Effekt) und 6 bis 12 Monaten (niedrige RAD) sowie alleinlebende bzw. alleinerziehende Frauen.

Für ÜG-Empfänger/innen in Ostdeutschland können aufgrund der oben beschriebenen Restriktionen wieder nur einige wenige Untergruppen ausgewertet werden. Hier zeigt sich aber besonders für kurzzeitarbeitslose Männer eine deutlich positive monetäre Effizienz von ca. 1.300 Euro und auch bei verheirateten Männern bzw. Männern, die in einer häuslichen Gemeinschaft leben überwiegt die maximale Einsparung (ca. 3.000 Euro) die minimale Einsparung (-1.200 Euro) deutlich. Für Frauen in Ostdeutschland ergeben sich dagegen keine besonderen Abweichungen vom beschriebenen Effekt in der Hauptgruppe, d.h. die monetäre Effizienz ist positiv im Szenario „Max“ und negativ im Szenario „Min“.

Wir wollen uns nun den Ergebnissen für die **ExGZ-Gründer/innen** zuwenden (siehe Tabelle C.9.22). Hier ergibt sich für **Männer in Westdeutschland** durchgängig eine höhere monetäre Effizienz als beim Überbrückungsgeld. So wird für ältere ExGZ-Teilnehmer eine Einsparung von 10,39 Personenmonaten erreicht, die verbunden mit einer Restanspruchsduer von mindestens 13,65 Monaten zu einer monetären Effizienz von ca. 8.639 Euro führt. Auch für bisher kurzzeitarbeitslose (2.585 Euro) und verheiratete Männer bzw. Männer, die in einer häuslichen Gemeinschaft leben, ergeben sich durchgängig positive Effekte (493 Euro bis 5091 Euro). Die einzige Gruppe mit deutlich negativen Effekten sind auch hier die langzeitarbeitslosen Teilnehmer, die zwar eine relativ hohe Einsparung in Personenmonaten aber nur eine geringe Restanspruchsduer vorweisen können. Für die anderen Gruppen finden wir sowohl positive (Szenario „Max“) als auch negative (Szenario „Min“) Effekte, wobei die positiven Effekte bei fast allen Gruppen überwiegen.

Für **Frauen in Westdeutschland** finden wir dagegen deutlich geringere Werte für die monetäre Effizienz, was vor allem dadurch hervorgerufen wird, dass zum einen die Anzahl der durchschnittlich eingesparten Monate geringer und zum anderen die Restanspruchsduer ebenfalls relativ niedrig ist. Dies führt dazu, dass wir für keine der Untergruppen durchgängig positive Effekte in beiden Szenarien ermitteln können. Im Gegenteil, für die meisten der Untergruppen ergeben sich durchgängig negative Effekte. Besonders schlechte Ergebnisse erzielen dabei langzeitarbeitslose Frauen (-6.461 bis -7.083 Euro), aber auch Teilnehmerinnen mit einer vorherigen Arbeitslosigkeitsduer von sechs bis zwölf Monaten (-3.070 bis -6.195 Euro), jüngere Frauen (-2.070 bis -5.630 Euro) und Frauen zwischen 30 und 39 Jahren (-2.233 bis -6.390 Euro).

In **Ostdeutschland** können wiederum nur für relativ wenige Untergruppen Aussagen getroffen werden. Hier zeigt sich vor allem für kurzzeitarbeitslose Männer eine positive monetäre Effizienz von ca. 1.537 Euro, verheiratete Männer erreichen hier Werte zwischen 63 Euro und 3.183 Euro, während durchgehend negative Effekte für Männer mit einer vorherigen Arbeitslosigkeitsduer von sechs bis 12 Monaten (-531 Euro bis -4.199 Euro) auftreten. Für durch den ExGZ geförderte **Frauen in Ostdeutschland** ergeben sich kaum Abweichungen vom Haupteffekt, wobei als Ausnahme Frauen mit mittlerer Reife/Fachoberschulreife zu nennen sind, die in beiden Szenarien ein negatives Ergebnis erzielen.

4.3 Zusammenfassung

Es muss festgehalten werden, dass die Effizienzanalyse zum jetzigen Zeitpunkt der Untersuchung nur eine eingeschränkte Aussagekraft hat. Dies hat im Wesentlichen zwei Ursachen: zum einen die zeitliche Dimension und zum anderen die verfügbaren Daten. In Bezug auf die zeitliche Dimension müssen zwei

Punkte als wesentliche Einschränkungen angesehen werden. Erstens befindet sich ein Großteil der ExGZ-Teilnehmer/innen zum Ende unseres Beobachtungszeitraumes nach wie vor in der Förderung. Daher ist eine abschließende Bewertung des Instruments problematisch und kann erst erfolgen, wenn die Förderung ausgelaufen ist und die Maßnahmeneffekte nach Programmaustritt ermittelt werden können. Zweitens ist aber auch der Zeithorizont für die ÜG-Teilnehmer/innen mit ca. zehn Monaten nach Maßnahmenende noch relativ kurz, um eine langfristige Abschätzung zu erlauben. Bezüglich der verfügbaren Daten wäre es wünschenswert, auf Informationen zum tatsächlichen Bezug von ALG bzw. ALG II am aktuellen Rand und hier insbesondere auf die Höhe der jeweiligen Transferleistungen zurückgreifen zu können. Da dies z.Zt. nicht möglich ist, können die von uns berechneten Szenarien („Min“ und „Max“) nur die obere bzw. untere Grenze der monetären Effizienz abschätzen. Einschränkend sei auch darauf hingewiesen, dass als Erfolgskriterium in unserer Effizienzanalyse nur die Vermeidung von Transferleistungen, nicht aber z.B. auch die Generierung von zusätzlicher Beschäftigung herangezogen wird. Des Weiteren haben wir darauf verzichtet, weitere Maßnahmekosten in die Analyse mit aufzunehmen. Dies wäre dann sinnvoll, wenn den Programmen explizit zuweisbare Kosten verfügbar wären und vor allem wenn auch die Kosten für die Betreuung eines Nicht-Teilnehmers vorliegen würden. Falls diese zum zweiten Berichtstermin vorliegen, ist angestrebt, diese in die Berechnungen mit aufzunehmen.

Unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen können aber trotzdem einige erste Aussagen hinsichtlich der monetären Effizienz getroffen werden. Die Ausführungen haben verdeutlicht, dass sich für die meisten der untersuchten Gruppen eine positive maximale und eine negative minimale Effizienz ergibt. Mittelt man beide Ergebnisse, ergeben sich eher positive Effekte für durch ExGZ geförderte Männer in West- und Ostdeutschland und mit ÜG geförderte Frauen in Ostdeutschland. Für die anderen Hauptgruppen ergeben sich eher negative Ergebnisse, wobei sich insbesondere für mit ExGZ geförderte Frauen in Westdeutschland in beiden Szenarien ein negatives Resultat ergibt.

5 Zusammenfassung, Fazit und Ausblick

In diesem Kapitel wurden zwei Programme der Bundesagentur für Arbeit (BA) zur Förderung der Aufnahme von Existenzgründungen durch Arbeitslose – Überbrückungsgeld (ÜG) und Existenzgründungszuschuss (ExGZ) – hinsichtlich „Effektivität“ und „monetärer Effizienz“ untersucht. Die „Effektivität“ der beiden Programme wurde sowohl anhand der traditionellen Kriterien Eingliederung in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung und Vermeidung von Arbeitslosigkeitsmeldungen als auch hinsichtlich des Verbleibs in selbständiger Tätigkeit und der Einkommenssituation von geförderten Selbständigen bewertet. Die „monetäre Effizienz“ der beiden Programme wurde nach den Einsparungen bei den Lohnersatzleistungen für die BA relativ zur Förderung unter Berücksichtigung der im ersten Schritt ermittelten Effektivität der Programme nach dem speziellen Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit ohne Folgeförderung“ analysiert.

Das erste Programm – ÜG – gehört dabei schon seit längerer Zeit zum Instrumentarium aktiver Arbeitsmarktpolitik der BA, so dass hier schon informative aus den Prozessdaten der BA abgeleitete Individualdatensätze vorliegen, die zur Analyse verwendet werden konnten. Wir haben uns hierbei im ersten Teil unserer Analyse (Abschnitt 2) auf die Eintritte in ÜG aus den Jahren 2000 bis 2002 konzentriert. Das zweite Programm – ExGZ – ist ein relativ neues Programm, das erst zum 1.1.2003 eingeführt wurde und zudem eine Förderdauer von bis zu 36 Monaten vorsieht. Insofern konnte der aktuelle Status der Geförderten nicht mit Prozessdaten sondern nur durch eine Zusatzbefragung in Erfahrung gebracht werden. Für beide Programme gilt außerdem, dass die Prozessdaten nur unzureichende Schlüsse über den Erfolg der Gründung erlauben, so dass wir im zweiten Teil der Analyse (Abschnitt 3) die Wirkungen beider Programme auf Basis der erhobenen Befragungsdaten verglichen haben. In Abschnitt 4 wurde auf Basis dieser Wirkungsanalyse die monetäre Effizienz beider Programme bewertet, um so eine erste Einschätzung von Kosten und Nutzen zu erlauben. Im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse der einzelnen Analyseschritte zusammengefasst und interpretiert.

Die Untersuchung der Effekte für die Eintrittskohorten 2000 bis 2002 in ÜG erfolgte anhand von vier Erfolgskriterien, die analog zu den Eingliederungs- und Verbleibsquoten (jeweils mit und ohne Folgeförderung) der BA definiert wurden. Für die Eingliederungsquoten bezüglich sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung lagen die Daten mit gewissen Einschränkungen bis Dezember 2003, für die Verbleibsquoten (also das Ausbleiben einer Meldung als arbeitslos) bis Juni 2004 vor, so dass wir für die Eintrittskohorte 2000 die Effekte bereits über einen relativ langen Zeitraum von bis zu 3 bzw. 3,5 Jahren nach Maßnahmenbeginn untersuchen konnten. Auf Basis des vorliegenden Datensatzes mit über 230.000 Teilnehmer/innen war es uns zudem möglich regionale, geschlechtsspezifische und individuelle Heterogenität in den Effekten zu untersuchen:

- Durch Überbrückungsgeld geförderte ehemalige Arbeitslose weisen zwar sowohl kurz- als auch langfristig eine niedrigere Eingliederungsquote als Nichtteilnehmer/innen auf. Da die Eingliederung in den ersten Arbeitsmarkt jedoch nicht das Maßnahmeziel ist, halten wir das zweite Erfolgskriterium – das Ausbleiben einer Arbeitslosigkeitsmeldung und somit ggf. auch die Vermeidung von Transferleistungen – für aussagekräftiger. Hier ergab sich insgesamt, dass die Arbeitslosenquote von Teilnehmer/innen auch langfristig insgesamt deutlich niedriger ist als die von Nicht-

Teilnehmer/innen. So beträgt der Effekt 12 Monate nach Förderbeginn ca. 40 Prozentpunkte in Ostdeutschland und ca. 30 Prozentpunkte in Westdeutschland, d.h. dass Nicht-Teilnehmer/innen eine um 30 bzw. 40 Prozentpunkte höhere Arbeitslosenquote aufweisen als Teilnehmer/innen. 30 Monate nach Beginn der Förderung betragen die Effekte immer noch ca. 20 Prozentpunkte im Osten und mehr als 10 Prozentpunkte im Westen. In Ostdeutschland sind diese Effekte für Frauen stärker als für Männer, während in Westdeutschland nur geringe geschlechtsspezifische Unterschiede erkennbar sind.

- Die regionale Differenzierung nach Strategietypen hat gezeigt, dass Teilnehmer/innen des Strategietyps I – also Bezirke in Ostdeutschland mit dominierendem Arbeitsplatzdefizit – langfristig eine um ca. 20 Prozentpunkte höhere Verbleibsquote haben als Nichtteilnehmer/innen, während der Maßnahmenerfolg in den anderen Strategietypen geringer ist und stärker zwischen den Geschlechtern variiert. Des Weiteren zeigte sich, dass der Maßnahmenerfolg für jüngere Eintrittskohorten zunimmt.

Grundlage für die Erhebung der Befragungsdaten waren die Eintrittskohorten in ÜG und ExGZ aus dem 3.Quartal 2003. Da die Befragung im Januar und Februar 2005 stattfand, konnte der Verbleib mindestens 16 Monate nach Beginn der Förderung ermittelt werden. Während dies für das ÜG bereits mindestens zehn Monate nach Ende der Förderung sind, dauert die Förderung durch den ExGZ zu diesem Zeitpunkt noch an, so dass eine abschließende Bewertung dieses Instruments zu diesem Zeitpunkt noch nicht abschließend möglich ist. Trotzdem lassen sich auch zum jetzigen Zeitpunkt bereits einige klare Aussagen treffen:

- ÜG-Teilnehmer/innen sind höher qualifiziert als ExGZ-Teilnehmer/innen und beide Gruppen sind höher qualifiziert als die durchschnittlichen Nicht-Teilnehmer/innen.
- Der Großteil der Teilnehmer/innen ist zum Interviewzeitpunkt noch immer selbständig. Dies gilt für ca. 74% (72%) der ÜG-Teilnehmer im Osten (Westen) und ca. 69% (66%) der Teilnehmerinnen im Osten (Westen). Für den ExGZ sind die Quoten mit ca. 80% der ExGZ-Empfänger/innen in Ostdeutschland und knapp 79% (75%) der ExGZ-Empfängerinnen (ExGZ-Empfänger) in Westdeutschland noch höher, wobei hier berücksichtigt werden muss, dass die Maßnahme noch andauert.
- Es zeigt sich auch, dass nur ein relativ kleiner Anteil von Teilnehmer/innen zum Interviewzeitpunkt wieder arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet ist. Dies sind ca. 15% und ca. 14% der ÜG-Empfänger/innen in Ost- bzw. Westdeutschland, ca. 14% der ExGZ-Gründer in beiden Landesteilen sowie ca. 8% (11%) der ExGZ-Empfängerinnen im Westen (Osten). In Anbetracht der in der öffentlichen Diskussion häufig behaupteten hohen Abbrecherquote beim ExGZ erscheint dieser Anteil relativ gering.
- Da der Bezug von ÜG auf maximal 6 Monate befristet ist bzw. der ExGZ im 2. Förderjahr merklich reduziert wird, könnte dies als Indiz für die Nachhaltigkeit der Förderung selbständiger Tätigkeit im Vergleich zu Nicht-Teilnehmer/innen interpretiert werden. Insofern ist es auch nicht verwunderlich, dass für beide Programme positive Effekte bezüglich des Erfolgskriteriums „Nicht-

Arbeitslosigkeit (mit und ohne Folgeförderung)“ gefunden werden, die bei ca. 27%-Punkten für ÜG-Empfänger/innen und bei ca. 40%-Punkten für ExGZ-Empfänger/innen liegen.

- In Bezug auf die Integration in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ergeben sich negative Effekte, die jedoch nicht überinterpretiert werden sollten, da – wie bereits erwähnt - die Integration in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung nicht das eigentliche Ziel der beiden Programme ist. Falls diese Programme erfolgreich sind und den Teilnehmer/innen helfen, sich eine selbständige Existenz aufzubauen, müssen die Effekte bezüglich dieses Erfolgskriteriums per Definition negativ sein.
- Vertiefende Auswertungen zur Art der Gründungen haben u.a. gezeigt, dass geförderte Gründungen vorzugsweise im Bereich „Andere Dienstleistungen“ erfolgen. Aber auch in der ostdeutschen Bauwirtschaft findet – trotz der nach wie vor bestehenden Überkapazitäten – ein erheblicher Teil der geförderten Existenzgründungen statt. Etwa ein Drittel der ExGZ-Gründer/innen verweist auf vorherige Erfahrungen aus dem Hobbybereich und ein Großteil der Gründer/innen gibt an, sie hätten auch ohne die Förderung in gleichem oder geringerem Maße eine selbständige Tätigkeit aufgenommen, was auf Mitnahmeeffekte schließen lässt. Es wurde auch deutlich, dass Gründungen mittels des ÜG kapitalintensiver durchgeführt werden und dass sich die Einkommenssituation der meisten Teilnehmer/innen gegenüber der letzten abhängigen Beschäftigung verschlechtert hat.
- Hinsichtlich der durch die Förderungen induzierten zusätzlichen Beschäftigungseffekte zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen ÜG und ExGZ. Während über 90% aller durch einen ExGZ geförderten Gründer/innen zum Interviewzeitpunkt nach wie vor ohne Mitarbeiter in der klassischen 1-Personen-Ich-AG arbeitet, haben bereits ca. 30% der durch ÜG geförderten Männer und ca. 22% der Frauen mindestens eine/n Mitarbeiter/in. Knapp 5% aller durch ÜG geförderten Männer haben sogar mindestens sechs Mitarbeiter, wobei der Durchschnitt bei ca. 4 Mitarbeiter/innen liegt. Bemerkenswert ist auch, dass der Großteil dieser Mitarbeiter/innen in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis angestellt ist.

Mittels eines mikroökonomischen Entscheidungsmodells haben wir zudem die Determinanten der Wahl zwischen ÜG und ExGZ bei geförderten Existenzgründungen untersucht. Die geschätzten marginalen Effekte der einzelnen Einflussfaktoren auf die Wahl zwischen ÜG und ExGZ zeigen u.a.,

- dass einzelne Aktivitäten der Gründungsvorbereitung die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG relativ zur Förderung durch einen ExGZ in unterschiedlichem Maße beeinflussen. Insbesondere scheint diese Wahrscheinlichkeit durch den Besuch von Informationsveranstaltungen sowie die Nutzung von Coaching- oder Beratungsangeboten signifikant erhöht zu werden. Dies dürfte aber zumindest teilweise auf die bis November 2004 bestehenden unterschiedlichen Regelungen bei der „Tragfähigkeitsprüfung“ als Voraussetzung für eine finanzielle Förderung der Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit zurück zu führen sein. Da seit November 2004 auch für die Förderung durch einen ExGZ eine „Tragfähigkeitsprüfung“ vorgesehen ist, bleibt abzuwarten, ob diese Effekte auch in der Zukunft fortbestehen.

- Auch die Selbsteinschätzung der Gründungsmotive durch die geförderten Existenzgründer beeinflusst für einige der betrachteten Gruppen signifikant die Art der Förderung. Wird als Gründungsmotiv der Wunsch die Arbeitslosigkeit zu beenden angegeben, ist die Förderung durch ÜG zumindest in Westdeutschland signifikant geringer. Ähnliches gilt auch für den Fall, dass als Gründungsmotiv das bevorstehende Ende des Leistungsanspruchs auf Arbeitslosenunterstützung angegeben wurde.
- Signifikante Effekte auf die Art der Förderung zeigen sich auch nach der Selbsteinschätzung bezüglich der Abhängigkeit der Existenzgründung von der Förderung. In fast allen betrachteten Gruppen weisen Existenzgründer, die auch ohne Förderung eine selbständige Tätigkeit im tatsächlich realisierten Umfang ausgeübt hätten, eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG auf.

Die Nachhaltigkeit der Gründungen haben wir mittels eines mikroökonomischen Abgangsratenmodells untersucht. Neben dem Einfluss individueller Charakteristika der Existenzgründer (z.B. Alter, Berufsbildung, frühere Berufserfahrung) und strukturellen Merkmalen der Existenzgründung (z.B. Branche, vorbereitende Maßnahmen, Art der finanziellen Förderung) auf die Abgangsrate aus selbständiger Tätigkeit bzw. der Verbleibswahrscheinlichkeit in diesem Zustand ist auch der zeitliche Verlauf der Abgangsrate aus Selbständigkeit (Verweildauerabhängigkeit) von Interesse:

- Die geschätzten Verbleibswahrscheinlichkeiten in selbständiger Tätigkeit zeigen zumindest für die Förderung der Existenzgründung durch ÜG, dass ein Großteil der Geförderten die selbständige Tätigkeit weit über den Förderzeitraum hinaus ausübt. Bemerkenswert erscheint, dass die durch ExGZ geförderten Existenzgründer ähnlich hohe Verbleibswahrscheinlichkeiten aufweisen wie die durch ÜG geförderten. Allerdings bleibt dabei unberücksichtigt, ob die ausgeübte selbständige Tätigkeit mit einem existenzsichernden Einkommen verbunden ist und wie sich die Einkommenssituation des Existenzgründers gegenüber früher verändert hat.
- Unsere Schätzergebnisse schließen aber auch mögliche Mitnahmeeffekte nicht aus: Beim ÜG zeigt sich unmittelbar nach dem Auslaufen der Förderung nach 6 Monaten ein deutlicher Anstieg der Abgangsrate aus selbständiger Tätigkeit, gefolgt von einem anschließenden Rückgang auf das frühere Niveau. Dieser Anstieg der Abgangsrate nach 6 Monaten tritt bei den durch einen ExGZ geförderten ehemaligen Arbeitslosen nicht auf. Deren Abgangsrate steigt erst nach 12 Monaten deutlich an und sinkt im Anschluss daran wieder auf ein etwas niedrigeres Niveau. Dies könnte damit zusammen hängen, dass die durch einen ExGZ geförderten ehemaligen Arbeitslosen, die vor Ende der maximal möglichen Förderdauer von 3 Jahren ihre selbständige Tätigkeit beenden, dies erst am Ende des ersten Förderjahres tun.
- Auf der Basis der geschätzten Effekte einzelner Variablen auf die Beendigung der Selbständigkeit lassen sich einige wesentliche Determinanten des Gründungserfolgs identifizieren. Signifikante Alterseffekte zeigen sich durchgängig nur für den ExGZ, für das ÜG ergibt sich eine deutlich höhere Abgangsrate aus Selbständigkeit nur bei älteren Männern in Westdeutschland. Eine höhere Berufsbildung reduziert die Abgangsrate aus Selbständigkeit relativ zur jeweiligen Referenzgruppe

ohne Fachkenntnisse, allerdings sind die geschätzten marginalen Effekte nur für Fachkräfte statistisch signifikant. Eine Existenzgründung im Handel ist mit einer relativ hohen Abgangsrate aus der Selbständigkeit insbesondere bei einer Förderung durch ÜG verbunden.

Die Analyse zu den Erfolgsdeterminanten der Gründungen wurde anschließend um die Analyse der Einkommenssituation der Existenzgründer ergänzt. Zur Beurteilung des finanziellen Erfolgs der Existenzgründung haben wir die in der Befragung erhobenen klassierten Einkommensänderungen auf der Basis eines empirischen Wahrscheinlichkeitsmodells untersucht. Die potenziellen Einflussfaktoren auf die Einkommensentwicklung der geförderten Existenzgründer/innen sind im Wesentlichen dieselben, die auch bei der Analyse der Erfolgsdeterminanten des Verbleibs in selbständiger Tätigkeit verwendet wurden. Auf der Basis der geschätzten Effekte einzelner Variablen auf die relative Einkommenssituation der Existenzgründer/innen konnten einige wesentliche Determinanten des Gründungserfolgs identifiziert werden:

- Im Vergleich zur Referenzgruppe der unter 30-jährigen verschlechtert sich mit zunehmendem Alter die Einkommenssituation, wenn auch nicht in allen Gruppen signifikant und in gleichem Ausmaß. Besonders stark ausgeprägt ist dieser negative Alterseffekt bei den durch den ExGZ geförderten westdeutschen Männern, aber auch bei durch ÜG geförderten ostdeutschen Frauen.
- Eine Gründung mit früherer Erfahrung aus abhängiger Beschäftigung in der Gründungsbranche relativ zu fehlender vorheriger Erfahrung verbessert für einige durch ÜG geförderten Gruppen die Einkommenssituation signifikant. Hingegen zeigen sich hinsichtlich der Berufsqualifikation für die einzelnen Gruppen keine einheitlichen Effekte auf die Einkommensentwicklung und auch keine signifikanten Unterschiede zwischen ÜG und ExGZ. Auch die geschätzten Effekte der Branche, in der die Existenzgründung erfolgt ist, und der früheren Arbeitslosigkeit auf die Einkommensentwicklung der Existenzgründer/innen sind für die meisten Gruppen statistisch nicht oder nur schwach signifikant.
- Was die verschiedenen Aktivitäten der Gründungsvorbereitung anbelangt, haben diese nach unseren Schätzungen keine signifikanten positiven Effekte auf die Einkommenssituation der geförderten Existenzgründer/innen. Signifikante negative Effekte auf die Einkommensentwicklung ergeben sich für einige Gruppen, falls als Motiv für die Existenzgründung angegeben wurde, dass die Leistungsansprüche vor Förderbeginn fast erschöpft waren.

Im letzten Abschnitt dieses Kapitels wurden beide Programme hinsichtlich ihrer monetären Effizienz bewertet. Die Effizienzanalyse kann dabei als mehrstufiger Prozess verstanden werden und baut unmittelbar auf der vorangegangenen Wirkungsanalyse auf. Um eine Vergleichbarkeit zwischen beiden Programmen zu gewährleisten, wurde die Effizienzanalyse auf die in Abschnitt 3 verwendeten Befragungsdaten beschränkt. Als Zielgröße wird dabei die Vermeidung von Transferleistungen also das Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“ herangezogen. Dabei muss festgehalten werden, dass die Effizienzanalyse zum jetzigen Zeitpunkt der Untersuchung nur eine eingeschränkte Aussagekraft hat. Dies hat im Wesentlichen zwei Ursachen: zum einen die zeitliche Dimension und zum anderen die verfügbaren Daten. In Bezug auf die zeitliche Dimension müssen zwei Punkte als wesentliche Einschränkungen angesehen werden. Zum einen befindet sich – wie bereits erwähnt - ein Großteil der ExGZ-Teilnehmer/innen zum Ende unseres Beobachtungszeitraumes nach wie vor in der Förderung und zum

anderen ist auch der Zeithorizont für die ÜG-Teilnehmer/innen mit ca. zehn Monaten nach Maßnahmensende noch zu kurz, um eine langfristige Abschätzung zu erlauben. Bezüglich der verfügbaren Daten wäre es wünschenswert, auf aktuelle Informationen zum tatsächlichen Bezug von ALG bzw. ALG II am aktuellen Rand und hier insbesondere auf die Höhe der jeweiligen Transferleistungen zurückgreifen zu können. Da dies z.Zt. aber nicht möglich ist, können die von uns berechneten Szenarien nur die obere bzw. untere Grenze der monetären Effizienz abschätzen. Einschränkend sei auch darauf hingewiesen, dass als Erfolgskriterium in unserer Effizienzanalyse nur die Vermeidung von Transferleistungen, nicht aber z.B. auch die Generierung von zusätzlicher Beschäftigung herangezogen wurde. Unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen können aber trotzdem einige erste Aussagen hinsichtlich der monetären Effizienz getroffen werden:

- Es zeigt sich, dass sich für die meisten der untersuchten Gruppen eine positive obere und eine negative untere Grenze der monetären Effizienz ergibt.
- Mittelt man beide Ergebnisse, ergeben sich eher positive Effekte für durch ExGZ geförderte Männer in West- (obere Grenze: ca. 4.400 Euro / untere Grenze: -1.500 Euro) und Ostdeutschland (2.500 Euro / -1.900 Euro) sowie für mit ÜG geförderte Frauen in Ostdeutschland (1.600 Euro / -1.100 Euro). Für die anderen Hauptgruppen ergeben sich eher negative Ergebnisse, wobei sich insbesondere für mit ExGZ geförderte Frauen in Westdeutschland in beiden Szenarien ein negatives Resultat von -200 Euro bzw. -3.700 Euro ergibt.

Insgesamt kann auf Basis der Ergebnisse dieses Kapitels festgehalten werden, dass beide Programme hinsichtlich der Vermeidung einer Rückkehr in die Arbeitslosigkeit als erfolgreich angesehen werden können. Insbesondere für das ÜG kann diese Aussage bereits auf einen ausreichenden Zeitraum nach Beendigung der Förderung basiert werden, während bei ExGZ die Förderung teilweise noch andauert und die präsentierten Ergebnisse nur ein Zwischenfazit erlauben. Zum zweiten Berichtszeitpunkt sind weitergehende Aussagen möglich, da hier die Befragung für die Eintritte aus dem 3.Quartal 2003 wiederholt wird und insbesondere auch eine stärkere Fokussierung auf die Einkommensgenerierung durch die Selbständigkeit vorgenommen werden soll. In einer Zusatzerhebung soll außerdem eine neue Eintrittskohorte aus dem 3. oder 4. Quartal 2004 befragt werden, um ggf. Veränderungen in der Teilnehmer/innen-Struktur und damit evtl. zusammenhängende Unterschiede in den Effekten zu identifizieren. Darüber hinaus sind – bei Verfügbarkeit der dazu notwendigen Daten aus der Leistungsbezieherstatistik der BA – genauere Berechnungen zur monetären Effizienz von ÜG und ExGZ geplant, so dass die zur Zeit noch bestehenden Unschärfen reduziert werden können.

**Teil V:
Fazit
(IAB, DIW, sinus, GfA, infas)**

Bericht 2005

**Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der
Vorschläge der Hartz-Kommission**

**Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente
Modul 1e: Existenzgründungen**

**BMWA-Projekt: 20/04
Projektlaufzeit: 1. September 2004 bis 30. Juni 2006**

F o r s c h u n g s v e r b u n d



Institut für Arbeitsmarkt- und Berufs-
forschung der Bundesagentur für Arbeit
(IAB)



Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung (DIW)

SINUS

sinus Gesellschaft für Sozialforschung
und Marktforschung mbH



Alexander Kritikos (Gesellschaft für
Arbeitsmarktaktivierung GfA)



infas Institut für angewandte
Sozialwissenschaft GmbH

Nürnberg/Berlin/Bonn/München, den 30. Juni 2005

Teil V: Fazit

Nachdem im Jahre 2002 gut 125.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit dem Überbrückungsgeld (ÜG) gefördert worden waren und damit die Zahl der geförderten Gründer/innen gegenüber dem Vorjahr um 30% zugenommen hatte, erwartete kaum jemand noch weitere Zuwächse. Noch weniger wurde wohl damit gerechnet, dass sich binnen zweier Jahre die Zahl der geförderten Gründungen pro Jahr nahezu verdreifachen würde. Tatsächlich setzte 2003 – also mit der Einführung der Ich-AG – ein wahrer Gründungsboom ein, der bis heute anhält. Zeitgleich ist auch das Finanzvolumen der Existenzgründungsförderung enorm angestiegen. Allerdings wird die Nachhaltigkeit dieser Neugründungen in der politischen und in der öffentlichen Diskussion immer wieder in Zweifel gezogen. Diesen Zweifeln können wir mit dem Bericht 2005 mit einer ersten differenzierten Antwort begegnen.

Wir haben in diesem Bericht zunächst deutlich gemacht, worin die Besonderheiten liegen, die aus der Entscheidung resultieren, die eigene Arbeitskraft künftig selbst und direkt zu vermarkten, anstelle ein Erwerbseinkommen aus abhängiger Beschäftigung zu erzielen.

Wie Kapitel II zeigt, wird ein solcher Schritt in die Selbständigkeit dann Aussicht auf Erfolg haben, wenn die Gründerperson

- hinreichend *motiviert* ist,
- über die erforderlichen betriebswirtschaftlichen *Kenntnisse* verfügt und
- ausreichende unternehmerische *Fähigkeiten* besitzt, diese Kenntnisse so einzusetzen, dass das neue Unternehmen einen hinreichenden Ertrag erwirtschaften kann.

In knappen Worten kann diese Mischung aus notwendigen Kenntnissen und Fähigkeiten mit dem Begriff „*Humankapital*“ bezeichnet werden. Daneben benötigen Gründer/innen eine gewisse Menge an „*Startkapital*“ zur Finanzierung der unternehmerischen Tätigkeiten. Dabei ist es offenbar nicht entscheidend, ob die Gründung aus Arbeitslosigkeit getätigt wurde.

Mithin wird deutlich, dass sich Förderinstrumente für Existenzgründungen ganz wesentlich von solchen Maßnahmen unterscheiden, die auf eine Rückkehr in abhängige Beschäftigung abzielen. Die Initiative zur Gründung und der Antrag zur Förderung einer selbständigen Tätigkeit (über ÜG oder ExGZ) müssen deshalb von der gründungswilligen Person selbst ausgehen, da (zunächst) nur diese selbst einschätzen kann, ob Motivation, Humankapital und Startkapital in hinreichendem Maße vorhanden sind. Selbstselektion durch die Gründungsinteressierten ist demzufolge eine unabdingbare Voraussetzung für einen Erfolg versprechenden Einsatz von ÜG oder ExGZ.

Vor diesem Hintergrund sind intendierte und nicht intendierte Förderwirkungen zu bewerten. Im Hinblick auf die intendierten Wirkungen haben wir in diesem Bericht deutlich gemacht, dass die Förderung mit ÜG oder ExGZ per se zwar nicht die wesentlichen Probleme einer Existenzgründung lösen kann, dass aber Finanzierung eines „Zeitfensters“

- die unterschiedlichsten Aktivitäten (wie die Planung der eigenen Unternehmung, die Erweiterung der dafür notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten, die Suche nach Startkapital sowie die Nutzung der

Fördermittel als Startkapital) ermöglicht, die für einen nachhaltigen Aufbau einer eigenen Unternehmung notwendig sind (Kapitel II),

- von einer Teilgruppe der geförderten Existenzgründer/innen entsprechend seiner intendierten Wirkung erfolgreich genutzt wird (Kapitel III),
- und daher die Bewertung dieser beiden Instrumente der Gründungsförderung in Bezug auf ihre Effektivität Effizienz insgesamt recht positiv ausfällt (Kapitel IV).

Wenn auch für den relativ neuen ExGZ noch keine abschließende Bewertung möglich ist, so bleibt generell als positive Wirkung von ÜG und Ich-AG festzuhalten, dass mit dem leichten Förderzugang (über die Selbstselektion der Gründer) den Gründern auf unbürokratische Art ein sozial abgesicherter Zeitraum zur Verfügung gestellt wird, in dem sie den „Milieuwechsel“ vom Angestellten oder vom Arbeitslosen zum Selbständigen gestalten können.

In Kapitel II wird weiterhin deutlich gemacht, dass die öffentlich finanzierte Förderung sicherlich einen Beitrag dazu geleistet hat, dass in den letzten Jahren sowohl der Bestand an Selbständigen in West- und Ostdeutschland als auch der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen kontinuierlich zugenommen hat, dass aber auch im internationalen Vergleich die Quote der „Notgründungen“ vor allem in Ostdeutschland als außergewöhnlich hoch zu beurteilen ist.

In Bezug auf das notwendige Startkapital zeigen wir auf, dass die hier untersuchten Förderprogramme der BA auf die Sicherung des Lebensunterhalts bzw. die soziale Absicherung der Gründerpersonen während der Startphase abzielen. Nennenswerte Gründungsinvestitionen können damit nicht getätigt werden. Für das Gründungsgeschehen sind deshalb weiterhin der Kapitalbedarf der Gründer/innen und die Kapitalaufbringung von Bedeutung. Analysen verschiedener Quellen weisen jedoch übereinstimmend auf einen auffallend niedrigen Kapitalbedarf hin, der überwiegend durch Eigenkapital gedeckt wird. Die öffentlichen Förderprodukte der KfW spielen beim Gründungsgeschehen insgesamt nur eine marginale Rolle.

In Bezug auf die weitere Förderlandschaft machen wir deutlich, dass aufgrund des Finanzvolumens und der Teilnehmerzahlen ÜG und ExGZ inzwischen die zentralen Säulen der Gründungsförderung in der Bundesrepublik bilden. Darüber hinaus existiert eine Vielzahl weiterer, jedoch vom Volumen her kleinerer Förderprogramme für Existenzgründer/innen auf der Ebene des Bundes und der Länder, wobei von den Bundesländern immer wieder Programme des Bundes kopiert, aufgestockt oder deren vorgesehene Förderdauer verlängert wird.

Im direkten Vergleich zeigen sich zwischen den Teilnehmer/innen beim ÜG und beim ExGZ deutliche Strukturunterschiede. Im Durchschnitt waren Ich-AG-Gründer/innen länger arbeitslos und schlechter qualifiziert als die Überbrückungsgeld-Empfänger/innen. Inwieweit es nun gelingt, durch flankierende Unterstützung, namentlich Seminare und Coaching, diese Handicaps auszugleichen, ist schwer zu beurteilen. Nach heutigem Kenntnisstand ist bei der Bewilligung dieser instrumentellen Hilfen keine Systematik zu erkennen, so dass Förderung nach dem „Gießkannenprinzip“ ebenso wenig auszuschließen ist wie „Creaming-Effekte“, die dazu führen, dass gerade solche Gründerpersonen zusätzliche Unterstützung erhalten, die nicht unbedingt darauf angewiesen gewesen wären, um in der Selbständigkeit bestehen zu können.

Implementationsanalysen (Kapitel III) wurden in zehn ausgewählten Agenturbezirken durchgeführt. Die Strukturen der Teilnehmer/innen dort entsprechen im Großen und Ganzen dem Bundesdurchschnitt. Nach ersten Einschätzungen von sinus hat etwas mehr als die Hälfte der Gründungen gute Entwicklungschancen, jeder fünften Gründung werden eher geringe Entwicklungschancen eingeräumt, während rund jede vierte Gründung zum Interviewzeitpunkt bereits abgebrochen war. Die meisten der befragten Gründer/innen und Abbrecher/innen betätigen sich auf dem Dienstleistungssektor oder im Baugewerbe. Rund 85 Prozent der Gründer/innen und Abbrecher/innen haben Einzelunternehmen ohne Partner und Mitarbeiter gegründet. Über 90 Prozent der Gründungen sollten nach ursprünglichen Plänen Vollerwerbsbetriebe werden. Allerdings wurde dieses Ziel in vielen Fällen noch nicht erreicht.

Im Hinblick auf die Motivation der Gründungen aus Arbeitslosigkeit fällt auf, dass die Mehrheit der Gründungen aus der im Laufe der Arbeitslosigkeit gefestigten Einsicht getätigt werden, dass eine Rückkehr in abhängige Beschäftigung unter den gegebenen Rahmenbedingungen als höchst fraglich erschien. Gleichwohl zeigten die Intensivinterviews, dass gut die Hälfte der befragten Gründer/innen ihre Existenzgründung aktiv, zielstrebig und durchaus auch überzeugt angeht ("aktive Gründer/innen"), auch wenn ihnen eine originär unternehmerische Überzeugung abging. In Bezug auf die Finanzierung der anfänglichen selbständigen Aktivitäten fällt auf, dass viele der befragten Gründer/innen freiwillig oder gezwungenermaßen auf Bankkredite verzichten, da sie eine zusätzliche Verschuldung scheuen. Die meisten greifen auf Eigensparnisse und/oder auf finanzielle Unterstützung ihrer Familien zurück.

Die Implementationsanalysen machen darüber hinaus deutlich, dass die meisten Gründer/innen (über 80 %) ohne zusätzliche Unterstützung starten. Eine wirklich ausführliche Gründungsberatung haben gar nur zehn Prozent aller Befragten erhalten. Der geringste Anteil externer Gründungsberatung findet sich unter den Abbrecher/innen. Unterschiede zeigen sich in der Ausgestaltung der Förderlandschaft. Es gibt Bezirke, in denen Existenzgründung und ihre Förderung eine große Bedeutung im Kranz der verschiedenen Instrumente aktiver Arbeitsmarktpolitik besitzt, in anderen nur eine marginale. Offenbar haben sehr viele Gründer/innen kein wirklich durchdachtes und vor allem durchgerechnetes Konzept für ihre Gründung. Das führt in nicht wenigen Fällen später zu Problemen. Die inzwischen auch von ExGZ-Gründer/innen geforderten Tragfähigkeitsbescheinigungen sind vergleichsweise leicht zu erhalten.

Die Agenturen selbst beschränkten sich im wesentlichen darauf, interessierten Gründer/innen unter den Arbeitslosen die formalen Wege in die Selbstständigkeit zu weisen und sie über die Unterstützungsmöglichkeiten der BA zu unterrichten. Fachkräfte und Führungskräfte in den Agenturen räumen i.d.R. offen ein, dass sie die Ernsthaftigkeit der Existenzgründungsabsichten von Arbeitslosen kaum überprüfen können. Sie deuten an, dass unter den ExGZ-Gründer/innen des letzten Quartals 2004 offensichtlich ein großer Prozentsatz von Personen ohne ernsthafte Gründungsabsicht war, die sich lediglich mit dem ExGZ finanziell besser stellen wollten als mit Arbeitslosengeld II oder die sich generell eine Fortsetzung sozialstaatlicher Transferleistungen sichern wollten.

In Kapitel IV wurden das Überbrückungsgeld (ÜG) und der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) hinsichtlich „Effektivität“ und „monetärer Effizienz“ untersucht. Die „Effektivität“ beider Programme wurde dabei sowohl anhand der „traditionellen Kriterien“ Eingliederung in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung und Vermeidung von Arbeitslosigkeitsmeldungen als auch hinsichtlich des Verbleibs in selbständiger Tätigkeit und der Einkommenssituation von geförderten Selbständigen bewertet. Die „monetäre Ef-

fizienz“ der Förderinstrumente wurde ermittelt als Einsparung bei den Lohnersatzleistungen in Relation zum Förderaufwand unter Berücksichtigung der ermittelten Effektivität.

Die zentralen Ergebnisse für das Überbrückungsgeld auf der Basis der Prozessdaten sind:

- Die Arbeitslosenquote von vormals arbeitslosen Gründer/innen ist langfristig insgesamt deutlich niedriger als die von Nicht-Teilnehmer/innen.
- 30 Monate nach Beginn der Förderung betragen die Effekte ca. 20 Prozentpunkte im Osten und mehr als 10 Prozentpunkte im Westen. In Ostdeutschland sind diese Effekte für Frauen stärker als für Männer, während in Westdeutschland nur geringe geschlechtsspezifische Unterschiede erkennbar sind.

Grundlage für die Erhebung der Befragungsdaten waren die Eintrittskohorten in ÜG und ExGZ aus dem 3. Quartal 2003. Für den Großteil der ExGZ-Teilnehmer/innen dauert die Förderung zu diesem Zeitpunkt noch an, so dass eine Bewertung dieses Instruments noch nicht abschließend möglich ist. Trotzdem lassen sich auch zum jetzigen Zeitpunkt bereits einige klare Aussagen treffen:

- Der Großteil der Teilnehmer/innen war zum Interviewzeitpunkt noch immer selbständig. Nur ein relativ kleiner Anteil der Geförderten (weniger als 15%) war wieder arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet. In Anbetracht der in der öffentlichen Diskussion häufig behaupteten hohen Abbrecherquote beim ExGZ erscheint dieser Anteil relativ gering. Zu beachten ist auch, dass rund 10% der Geförderten wieder sozialversicherungspflichtig beschäftigt sind.
- Ein Indiz für die Nachhaltigkeit der Förderung selbständiger Tätigkeit im Vergleich zu Nicht-Teilnehmer/innen ist, dass für beide Programme positive Effekte bezüglich des Erfolgskriteriums „Nicht-Arbeitslosigkeit (mit und ohne Folgeförderung)“ gefunden werden, die bei ca. 27%-Punkten für ÜG-Empfänger/innen und bei ca. 40%-Punkten für ExGZ-Empfänger/innen liegen.
- Vertiefende Auswertungen zur Art der Gründungen haben u.a. gezeigt, dass geförderte Gründungen vorzugsweise im Bereich „Andere Dienstleistungen“ erfolgen, ca. ein Drittel der ExGZ-Gründer/innen über vorherige Erfahrungen aus dem Hobbybereich verfügt und ein Großteil der Gründer/innen angibt, sie hätten auch ohne die Förderung in gleichem oder geringerem Maße eine selbständige Tätigkeit aufgenommen, was auf Mitnahmeeffekte schließen lässt. Es wurde auch deutlich, dass ÜG-Empfänger/innen kapitalintensiver gründen und dass sich die Einkommenssituation der meisten Teilnehmer/innen gegenüber der letzten abhängigen Beschäftigung verschlechtert hat.
- Hinsichtlich der durch die Förderungen induzierten zusätzlichen Beschäftigungseffekte zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen ÜG und ExGZ. Während über 90% aller durch einen ExGZ geförderten Gründer/innen zum Interviewzeitpunkt keine Mitarbeiter/innen beschäftigen, haben bereits ca. 30% der durch ÜG geförderten Männer und ca. 22% der Frauen mindestens eine/n Mitarbeiter/in. Knapp 5% aller durch ÜG geförderten Männer haben sogar mindestens sechs Mitarbeiter/innen, wobei der Durchschnitt bei ca. 4 Mitarbeiter/innen liegt. Bemerkenswert ist auch, dass der Großteil dieser Mitarbeiter/innen in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis angestellt ist.

Mittels eines mikroökonomischen Entscheidungsmodells haben wir zudem die Determinanten der Wahl zwischen ÜG und ExGZ bei geförderten Existenzgründungen untersucht. Die geschätzten marginalen Effekte der einzelnen Einflussfaktoren auf die Wahl zwischen ÜG und ExGZ zeigen u.a.,

- dass einzelne Aktivitäten der Gründungsvorbereitung die Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG relativ zur Förderung durch ExGZ in unterschiedlichem Maße beeinflussen. Insbesondere scheint diese Wahrscheinlichkeit durch den Besuch von Informationsveranstaltungen sowie die Nutzung von Coaching- oder Beratungsangeboten signifikant erhöht zu werden. Dies dürfte aber zumindest teilweise auf die bis November 2004 bestehenden unterschiedlichen Regelungen bei der Tragfähigkeitsprüfung als Voraussetzung für eine finanzielle Förderung der Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit zurück zu führen sein. Da seit November 2004 auch für die Förderung durch einen ExGZ eine Tragfähigkeitsprüfung vorgesehen ist, bleibt abzuwarten, ob diese Effekte auch in der Zukunft fortbestehen.
- Auch die Selbsteinschätzung der Gründungsmotive durch die geförderten Existenzgründer/innen beeinflusst für einige der betrachteten Gruppen signifikant die Art der Förderung. Wird als Gründungsmotiv der Wunsch, die Arbeitslosigkeit zu beenden oder das bevorstehende Ende des Leistungsanspruchs auf Arbeitslosengeld angegeben, ist die Förderung durch ÜG zumindest in Westdeutschland signifikant geringer.
- Signifikante Effekte auf die Wahl des Förderprogramms zeigen sich auch bei der Selbsteinschätzung bezüglich der Abhängigkeit der Existenzgründung von der Förderung. In fast allen betrachteten Gruppen weisen Existenzgründer, die auch ohne Förderung eine selbständige Tätigkeit im tatsächlich realisierten Umfang ausgeübt hätten, eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Förderung durch ÜG auf.

Die Nachhaltigkeit der Gründungen wurde mittels eines mikroökonomischen Abgangsratenmodells untersucht. Neben dem Einfluss individueller Charakteristika der Existenzgründer und strukturellen Merkmalen der Existenzgründung auf die Abgangsrate aus selbständiger Tätigkeit war auch der zeitliche Verlauf der Abgangsrate aus Selbständigkeit (Verweildauerabhängigkeit) von Interesse.

- Die geschätzten Verbleibswahrscheinlichkeiten in selbständiger Tätigkeit zeigen zumindest für die Förderung der Existenzgründung durch ÜG, dass ein Großteil der Geförderten die selbständige Tätigkeit weit über den Förderzeitraum hinaus ausübt. Bemerkenswert erscheint, dass die Ich-AG-Gründer/innen ähnlich hohe Verbleibswahrscheinlichkeiten aufweisen wie die ÜG-Empfänger/innen.
- Unsere Schätzergebnisse schließen aber auch mögliche Mitnahmeeffekte nicht aus: Beim ÜG zeigt sich unmittelbar nach dem Förderende (d.h. gewöhnlich nach 6 Monaten in Selbständigkeit) ein deutlicher Anstieg der Abgangsrate aus selbständiger Tätigkeit, gefolgt von einem anschließenden Rückgang auf das frühere Niveau. Dieser Anstieg der Abgangsrate nach 6 Monaten tritt beim ExGZ nicht auf. Hier steigt die Abgangsrate erst nach 12 Monaten (also nach Ablauf des ersten Förderjahres) deutlich an und sinkt im Anschluss daran wieder auf ein etwas niedrigeres Niveau. Dies könnte damit zusammen hängen, dass die ExGZ-Geförderten das Ende des ersten Förderjahres abwarten, bevor sie ihre Selbständigkeit auch formal beenden.
- Auf der Basis der geschätzten Effekte einzelner Variablen auf die Beendigung der Selbständigkeit lassen sich einige wesentliche Determinanten des Gründungserfolgs identifizieren. Signifikante Alterseffekte zeigen sich durchgängig nur für den ExGZ, für das ÜG ergibt sich eine deutlich höhere Abgangsrate aus Selbständigkeit nur bei älteren Männern in Westdeutschland.

Die Analyse zu den Erfolgsdeterminanten der Gründungen wurde anschließend um die Analyse der Einkommenssituation der Existenzgründer ergänzt. Zur Beurteilung des finanziellen Erfolgs der Existenzgründung haben wir die in der Befragung erhobenen klassierten Einkommensänderungen auf der Basis eines empirischen Wahrscheinlichkeitsmodells untersucht und einige wesentliche Determinanten des Gründungserfolgs identifiziert.

- Im Vergleich zur Referenzgruppe der unter 30-jährigen verschlechtert sich mit zunehmendem Alter die Einkommenssituation, wenn auch nicht in allen Gruppen signifikant und in gleichem Ausmaß.
- Eine Gründung mit früherer Erfahrung aus abhängiger Beschäftigung in der Gründungsbranche relativ zu fehlender vorheriger Erfahrung verbessert für einige durch ÜG geförderte Gruppen die Einkommenssituation signifikant. Die geschätzten Effekte der Branche, in der die Existenzgründung erfolgt ist, und der früheren Arbeitslosigkeit auf die Einkommensentwicklung der Existenzgründer/innen sind für die meisten Gruppen statistisch nicht oder nur schwach signifikant.
- Signifikante negative Effekte auf die Einkommensentwicklung ergeben sich für einige Gruppen, falls als Motiv für die Existenzgründung angegeben wurde, dass die Leistungsansprüche vor Förderbeginn fast erschöpft waren.

Die Bewertung der monetären Effizienz von ÜG und ExGZ wurde auf die Befragungsdaten beschränkt, um Vergleichbarkeit zwischen beiden Programmen zu gewährleisten. Als Zielgröße wird dabei die Vermeidung von Transferleistungen herangezogen, also das Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“. Dabei muss festgehalten werden, dass die Effizienzanalyse zum jetzigen Zeitpunkt der Untersuchung nur eine eingeschränkte Aussagekraft hat, da ein Großteil der ExGZ-Teilnehmer/innen noch in der Förderung ist, auch für ÜG-Teilnehmer/innen nur ein relativ kurzer Zeithorizont zur Verfügung steht und keine aktuellen Informationen zum tatsächlichen Bezug von ALG bzw. ALG II und hier insbesondere zur Höhe der jeweiligen Transferleistungen vorliegen. Insofern können die berechneten Szenarien nur die obere bzw. untere Grenze der monetären Effizienz abschätzen. Trotzdem können einige erste Aussagen hinsichtlich der monetären Effizienz getroffen werden. Es zeigt sich, dass sich für die meisten der untersuchten Gruppen eine positive obere und eine negative untere Grenze der monetären Effizienz ergibt.

Um abschließend auf die eingangs angesprochene öffentliche Diskussion gezielt einzugehen, seien die wesentlichen Fragen nach unintendierten Wirkungen und möglichen Ineffizienzen der Förderinstrumente hier wenigstens cursorisch erörtert. Zu klären ist:

1. Wie viele Personen hätten auch ohne Förderung eine Unternehmung gleicher Qualität und mit den gleichen Erträgen realisieren können? (Stichwort: Mitnahme)

2. Wie viele Personen nutzen die staatlichen Transferleistungen ohne konkrete Gründungsabsicht, sondern in erster Linie, um den Leistungsbezug zu verlängern oder zu optimieren? (Stichwort: Missbrauch)¹
3. Wie viele Personen wagen unvorbereitet eine Gründung aus der Not und scheitern, weil sie für eine selbständige Tätigkeit nicht geeignet sind? (Stichwort: Fehlallokation der Fördermittel)
4. Wie viele Personen drängen mit ihrer Gründung bestehende Unternehmungen aus dem Markt, weil sie mit Hilfe der Förderung unterhalb des bestehenden Marktpreises anbieten können? (Stichwort: Verdrängungseffekt)

Neben diesen unerwünschten Wirkungen, die eine Reduzierung des Fördereinsatzes implizieren, gilt es jedoch auch der Frage nachzugehen, inwieweit Gründungsprozesse durch flankierende Maßnahmen verbessert werden können.

5. Wie viele Personen hätten erfolgreich(er) gründen können, wenn sie a) überhaupt eine Beratung oder b) eine qualitativ bessere Beratung oder c) zumindest keine falsche Beratung erhalten hätten? (Stichwort: mangelnde Transparenz hinsichtlich Zugang und Qualität instrumenteller Hilfen)

Diese grundlegenden Fragen veranschaulichen die Vielschichtigkeit sowohl des gesamten Gründungsprozesses als auch möglicher intendierter und unintendierter Förderwirkungen. Die Fragen nach der Mitnahme (Frage 1), dem Missbrauch (Frage 3) und der Fehlallokation (Fragen 2, 4, 5) betreffen zunächst vor allem die Zugangsvoraussetzungen zu ÜG und ExGZ. Es sei an dieser Stelle ausdrücklich betont, dass alle in den Fragen 1 – 4 aufgezählten Effekte grundsätzlich auftreten *können*, da der Förderzugang in allererster Linie über die Selbstselektion der gründungswilligen Personen erfolgt. Neben theoretischen Vorüberlegungen liegen zu diesen Effekten vorläufig Hinweise aber noch keine umfassenden Beweise vor.

1. *Mitnahme* kann bei Personen auftreten, die ohnehin eine Gründung geplant hatten und bei denen die finanzielle Förderung selbst keinerlei Auswirkungen auf die Konsolidierung der Unternehmung und damit auf die Generierung von Profiten hatte. Die Telefoninterviews haben aufgezeigt, dass etwa ein Drittel der ExGZ-Empfänger/innen und mehr als zwei Fünftel der ÜG-Empfänger/innen nach eigener Aussage ihre Gründung auch ohne Förderung „ganz genau so“ gestartet hätten. Damit ist Mitnahme im o.g. Sinne zumindest für einen Teil dieser Personen nicht auszuschließen.

Die Implementationsanalysen haben gezeigt, dass tendenziell bei solchen Gründer/innen Mitnahme nicht auszuschließen ist, die gleich zu Beginn der Arbeitslosigkeit, im unmittelbaren Anschluss an die Beendigung des vorangegangenen Beschäftigungsverhältnisses (oftmals sogar nach eigener Kündigung) eine eigene Unternehmung gegründet haben.

2. *Missbrauch* ist in diesem Kontext (zur Unterscheidung von Mitnahme) definiert als Nutzung der Förderung zur Verlängerung oder Optimierung von Transferleistungen ohne echte Gründungsabsicht. In den Implementationsanalysen wurde deutlich, dass vor allem ein Teil der „ExGZ-Nutzer/innen“ die

¹ Es sei in diesem Zusammenhang nochmals betont, dass das Wort Missbrauch hier nur eingesetzt wird, um den unter diesem Punkt 3 benannten Tatbestand von dem unter Punkt 1 benannten Tatbestand der Mitnahme zu unterscheiden. Missbrauch impliziert in diesem Zusammenhang nicht, dass die geförderte Person sich aktiv gesetzeswidrig verhält.

Förderung in diesem Sinne missbraucht und keine nennenswerte unternehmerische Aktivität begonnen hat. Als typische Merkmalskombination zeigt sich sowohl in den Implementationsanalysen als auch in den Telefoninterviews, dass diese Personen „keine Unterstützung bei der Gründung genutzt“ und auch „kein Kapital“ für die Gründung gebraucht haben (weil eben keine „ernsthafte“ Gründungsabsicht bestand). Weitergehende Analysen zur grundsätzlichen Frage des Missbrauchs werden erst nach der zweiten telefonischen Befragung möglich sein.

Zur Vermeidung von Missbrauch und auch, um der im nachfolgenden Aufzählungspunkt angesprochenen Fehlallokation von Fördermitteln an ungeeignete Gründer/innen vorzubeugen, wurde im Herbst vergangenen Jahres ebenfalls eine Tragfähigkeitsbescheinigung, wie sie beim ÜG schon seit langem existiert, als weitere Fördervoraussetzung eingeführt. Sowohl die deskriptiven Betrachtungen als auch die Implementationsanalysen zeigen jedoch, dass diese vermeintliche Zugangshürde von beiden Personengruppen relativ leicht übersprungen werden kann. Dies zeigt sich zum einen an dem dramatischen Anstieg der Förderzugänge zum Ende des Jahres 2004, der trotz der Tragfähigkeitsbescheinigung zu beobachten war. Natürlich ist auf der anderen Seite nicht auszuschließen, dass der Anstieg der Förderzugänge in diesem Zeitraum ohne die Tragfähigkeitsbescheinigung noch höher ausgefallen wäre. Auf der anderen Seite wurde in den Interviews im Rahmen der Implementationsanalysen aber auch deutlich, dass sich immer ein Akteur finden lässt, der eine positive Tragfähigkeitsbescheinigung ausstellt, sofern nur die formalen Voraussetzungen durch die Vorlage eines mehrseitigen Businessplans erfüllt sind.

Der Sinn dieser Evaluation des Unternehmenskonzeptes besteht zum einen darin, die Arbeitsagenturen bei der Förderentscheidung zu unterstützen. Denn einerseits fehlen in den Agenturen in der Regel am nötigen Branchen-Know-How als auch an den erforderlichen betriebswirtschaftlichen Kenntnissen, um die Erfolgsaussichten einer Geschäftsidee beurteilen zu können. andererseits wäre man im Falle einer Ablehnung allzu leicht dem Vorwurf ausgesetzt, man würde anstatt zu fördern, lediglich Haushaltsmittel einsparen wollen. Zum anderen hat die Begutachtung für die Gründerinnen und Gründer den Vorteil, dass sie auf diese Weise zugleich in Kontakt mit Intermediären treten, die ihr Vorhaben mit Rat und Tat unterstützen können. Aus diesen Gründen sind „fachkundige Stellen“ (IHKs, Steuerberater etc.) mit der Ausfertigung der Tragfähigkeitsbescheinigung beauftragt. Derzeit werden die Bescheinigungen größtenteils kostenlos ausgestellt. Den Gutachtern steht es frei, von Gründungswilligen (moderate) Gebühren zu nehmen, sie erhalten jedoch kein Entgelt von der Arbeitsagentur. Erfahrungen in der Vergangenheit haben gezeigt, dass eine Begutachtung allein keine Antwort auf die Frage gibt, ob eine Geschäftsidee tatsächlich tragfähig ist und die Gründerperson über die notwendigen Voraussetzungen zu deren Realisierung verfügt. Nur intrinsisch hoch motivierte Menschen werden sich intensiv mit einer Geschäftsidee auseinandersetzen, solange der Einsatz im Hinblick auf die Bewilligung der Förderung keine wesentlichen Vorteile bzw. die Reduzierung auf die formalen Erfordernisse größere Nachteile einträgt. Allein „auf dem Papier“ können die Erfolgsaussichten eines Unternehmens jedoch kaum hinreichend eingeschätzt werden. Und selbst wenn eine erste Institution einen abschlägigen Bescheid erteilt und eine negative Tragfähigkeitsbescheinigung ausstellt, so bleibt es dem Gründer unbenommen, entweder sein Konzept nachzubessern – was wünschenswert wäre – oder aber – was unerwünscht wäre – eine positive Tragfähigkeitsbescheinigung bei einer zweiten Institution einzuholen. Dementsprechend kann dieses Problem auch nicht gelöst werden, indem die fachkundigen Stellen

für die Ausfertigung der Tragfähigkeitsbescheinigung von der Arbeitsagentur entlohnt werden – unabhängig davon, wie ihr Urteil ausfällt.

3. Eine Förderung ungeeigneter Gründer/innen (*Fehlallokation*) liegt dann vor, wenn Personen eine selbständige Tätigkeit ohne ausreichende Kenntnisse und/oder unternehmerische Fähigkeiten aufnehmen. In den Implementationsanalysen ergeben sich Hinweise darauf aus vielen gescheiterten Gründungen, aber auch aus marginalen „Kümmerexistenzen“, die vor Gründung keine Marktanalysen vorgenommen und in der Anfangsphase nach Gründung keine Kundenakquisition betrieben haben. In der Telefonbefragung finden sich ähnliche Hinweise. Hier gaben Gründer/innen an, dass sie auf die Förderung mit ÜG oder ExGZ vollständig verzichtet hätten, wenn sie dafür eine Betreuung erhalten hätten.
4. *Verdrängungseffekte* liegen vor, wenn Gründer/innen aufgrund der Förderung ihre Produkte unter den Produktionskosten verkaufen können und auf diese Weise Konkurrenten aus dem Markt drängen. Dieser Frage kann im Rahmen der vorliegenden empirischen Analysen nicht nachgegangen werden. Es liegen lediglich subjektive Einschätzungen von Marktteilnehmern vor, die jedoch nicht validiert werden können. Auch sind Verdrängungseffekte nicht ausschließlich negativ und unerwünscht. Sie können beispielsweise auch auftreten, wenn ein Anbieter eine technische Verbesserung oder ein kundenfreundlicheres Produkt als der Wettbewerb entwickelt hat. Solche Verdrängungseffekte können jedoch nicht kausal auf die finanzielle Förderung zurückgeführt werden und hätten in ähnlicher Weise stattfinden können, wenn der Gründer nicht gefördert worden wäre.

Aus theoretischer Sicht wirkt der ExGZ tendenziell eher Markt verzerrend als das ÜG. Die Förderung über drei Jahre hinweg subventioniert im Laufe des unternehmerischen Betriebs zumindest Versicherungskosten, für die andere Anbieter selbst aufkommen müssen. *Ceteris paribus* können Ich-AGs damit für eine vergleichsweise lange Zeit ihre Produkte zu Preisen anbieten, die unterhalb der Produktionskosten ihrer Konkurrenz liegen.

5. Die *Zugangsvoraussetzungen* und die *Qualität* der *Beratungsangebote* haben vor allem dann eine lenkende Funktion, wenn potentielle Gründer/innen vor der Entscheidung stehen, ihre Geschäftsidee in die Tat umzusetzen oder sich besser doch wieder ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis zu suchen. Umfassende Informationen über die Anforderungen an eine erfolgreiche Gründung können daher erhebliche allokativen Wirkungen haben. Entsprechende Effekte wurden in den Implementationsanalysen auch tatsächlich beobachtet. So wurden beispielsweise von weitaus mehr Arbeitslosen Informationsveranstaltungen und Seminare besucht, als im weiteren Verlauf Gründungen zu beobachten waren. Mithin verzichtete ein guter Teil der Veranstaltungsteilnehmer/innen nachfolgend auf eine Existenzgründung, weil sie durch die zusätzlichen Informationen zur Einsicht gelangten, dass berufliche Selbständigkeit für sie kein gangbarer Weg sei.

Die Implementationsanalysen haben allerdings auch gezeigt, dass nur vergleichsweise wenige Personen Beratungsangebote wahrgenommen haben, *nachdem* sie sich für eine selbständige Tätigkeit entschieden haben. Auch wenn sicherlich ein Teil der Gründer/innen keinen weiteren Beratungsbedarf hat, so zeigen sowohl die Implementationsanalysen als auch die telefonische Kurzbefragung, dass Informationsdefizite existieren und Gründungen positiver verlaufen wären, wenn Defizite an Kenntnissen oder unternehmerischen Fähigkeiten rechtzeitig behoben worden wären. Auch gibt es durchaus Hinweise darauf, dass qualitativ schlechte Beratung Unternehmungen negativ beeinflusst hat. Festzu-

halten bleibt, dass die Effizienz der Förderung mit ÜG oder ExGZ durchaus in Zusammenhang mit der Ausgestaltung flankierender und instrumenteller Hilfen steht.

Aus dem Fazit lassen sich erste Hinweise ableiten für Handlungsempfehlungen zur künftigen Ausgestaltung der Förderprogramme. Der derzeit noch immer relativ „niedrigschwellige“ Förderzugang v.a. zum ExGZ, aber auch zum ÜG ermöglicht „echten Gründer/innen“ einen wenig bürokratischen Einstieg in die Selbständigkeit. Gleichzeitig sind aber negative Effekte – wie oben aufgezeigt – nicht auszuschließen. Insofern gilt es, für den Zugang zu den Förderleistungen Filter zu entwickeln, durch die

- a) für „echte Gründer/innen“ der bürokratische Aufwand kaum gesteigert wird,
- b) Mitnahme- und Missbrauchsanfälligkeit reduziert werden,
- c) für „Notgründer/innen“ ein differenzierter Entscheidungs- und Beratungsprozess ausgelöst wird.

Das Gesamtfazit lautet demnach: Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss erweisen sich als erfolgreiche Instrumente der Arbeitsmarktpolitik, nicht zuletzt weil bei diesen Instrumenten die Auswahl der zu fördernden Personen durch Selbstselektion stattfindet. Allerdings ist es überlegenswert, zur Erhöhung von Effizienz und Effektivität dieser Instrumentarien geeignete Hürden einzubauen.

Literatur

- Acs, Z./ Audretsch, D. (1991): Has the Role of Small Firms Changed in the United States? WZB discussion papers FS 4, p. 91-13.
- Almus, M., Engel, D. und Prantl, L. (2002): Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH. In: Fritsch, M. und Grotz, R. (Hrsg.), Das Gründungsge-
schehen in Deutschland, Heidelberg, Physica-Verlag, S. 79-102.
- Angele, J. (1999): Gewerbeanzeigen 1998, in: Wirtschaft und Statistik, 5/1999, S. 359-364.
- Angele, J. (2004): Gewerbeanzeigen 2003, Wirtschaft und Statistik, 11/2004, S. 1267-1276.
- Angele, J. (2003): Zur Änderung der Gewerbeanzeigenstatistik ab 2003, Wirtschaft und Statistik 3/2003, S. 189-190.
- Barker, P. (1989a): From Unemployment to Self-employed. The OECD Observer, No. 158, June-July 1989, p. 5-7.
- Barker, P. (1989b): Local Initiatives for Employment Creation: Self-Employment Schemes for the Unemployed. Paris: OECD.
- Bellmann, L./ Jackman, R. (1996): Aggregate Impact Analysis. In: Schmid, G./ O'Reilly J./ Schömann, Klaus (Hrsg.): International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation. Cheltenham/Brookfield: Edgar Elgar, S. 143-162.
- Benus, J./ Johnson, T./ Wood, M./ Grover, N./ Shen, T. (1994): Self-Employment Programs: A new Re-employment Strategy. Final Impact Analysis of the Washington and Massachusetts Self-Employment Demonstrations. Unemployment Insurance Occasional Paper 95-4. Washington: United States Department of Labor.
- Bijward, G. und Ridder, G. (2000), Correcting for Selective Compliance in a Re-employment Bonus Experiment, John Hopkins Universität, Baltimore, Working Paper.
- Birch, D. (1987): Job creation in America. How our smallest Companies put the most People to Work. New York: The Free Press.
- Blien, Uwe, et al. (2004), Typisierung von Bezirken der Agenturen für Arbeit. Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung. Jahrgang 37. Nummer 2, S. 146-161.
- Blundell, Richard und Costa-Dias (2002), Monica Alternative approaches to evaluation in empirical microeconomics, Portuguese Economic Journal, October, Volume 1, Issue 2.
- Breen, R./ Halpin, B. (1987): Evaluation of the Enterprise Allowance Scheme (ENTERPRISE). Dublin: ESRI (The Economic and Social Research Institute).
- Breuninger, H. (2000): Der Weg in die berufliche Selbständigkeit, Campus, Frankfurt.
- Bronner, R.; Mellewigt, T. (2000): Teamgründungen: Ein Erfolgsfaktor neuer Unternehmen? Arbeitspapiere zur empirischen Organisationsforschung Nr. 16.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P.; Ziegler, R. (1996): Der Erfolg neu gegründeter Betriebe – eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Betriebswirtschaftliche Schriften 140, Berlin.
- Bundesagentur für Arbeit (2003): Daten zu den Eingliederungsbilanzen 2003, Nürnberg.
- Bundesagentur für Arbeit (2004): Integrierte Erwerbs-Biographien, Benutzerhandbuch. Version V2.03.
- Bundesagentur für Arbeit (2003, 2004 und 2005): Der Arbeits- und Ausbildungsstellenmarkt in Deutschland, verschiedene Monate der Jahre, Bundesagentur für Arbeit.
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (2000): Aktuelle Daten zur Entwicklung der Städte, Kreise und Gemeinden; Bearb.: Böltken, F. (u.a.).

Literatur

- Bundesamt für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2005): Politik für Chancengleichheit – Frauen im Mittelstand, <http://www.bmfsfj.de/Kategorien/Publikationen/Publikationen,did=25628.html>, Zugriff: 24. Mai 2005.
- Büro für Existenzgründungen München (2004): BfE-Studie zu Ich-AG-Gründungen 2003 in Zusammenarbeit mit den Agenturen für Arbeit München, Freising und Weilheim, München, www.bfe-muenchen.de, Zugriff am 20. Oktober 2004.
- Büro für Existenzgründungen München (2003): Der Schritt in die Selbstständigkeit, BfE – Gründer/innen – Studie, Ergebnisse der Klientenbefragung Herbst 2002, München, www.bfe-muenchen.de, Zugriff am 20. Oktober 2004.
- Burtless, G. (1995): The Case for Randomized Field Trials in Economic and Policy Research, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, p. 63-84.
- Burtless, G. und Orr, L.L. (1986): Are Classical Experiments Needed for Manpower Policy?, *The Journal of Human Resources*, Vol. 21, p. 606-640.
- Caliendo, Marco und Hujer R. (2005): The Microeconomic Estimation of Treatment Effects – An Overview, forthcoming: *Allgemeines Statistisches Archiv*.
- Caliendo, Marco; Hujer R.; Thomsen S. (2005): The Employment Effects of Job Creation Schemes in Germany: A Microeconomic Evaluation. IZA Discussion Paper No. 1512.
- Clemens R. und Kayser, G. (2001): Existenzgründungsstatistik – Unternehmensgründungsstatistik, IfM-Materialien Nr. 149, Bonn.
- Cooper, A.C.; Gimeno-Gascon, F.J. (1992): Entrepreneurs, Processes of Founding and New Firm Performance, in Sexton, D.L.; Kasarda, J.D. (eds.): *The State of the Art of Entrepreneurship*, Boston.
- Cramer, U. (1987): Klein- und Mittelbetriebe: Hoffnungsträger der Beschäftigungspolitik? *MittAB* 1/87. S. 15-29.
- CREDITREFORM (1999): Firmeninformationen – Forderungsmanagement – Marketingservice, Neuss.
- Davis, S./ Haltiwanger, J./ Schuh, S. (1996): *Job creation and destruction*. Cambridge: MIT Press.
- DB Research (2005): *Private Equity und Early Stage Venture Capital in Deutschland*. Frankfurt.
- Deeke, A. (2005): *Das ESF-BA-Programm im Kontext der arbeitsmarktpolitischen Neuausrichtung der BA*. Nürnberg.
- Deeke, A./ Kruppe, T./ Kurtz, B. (2004a): *Stand und Perspektiven der Begleitforschung zum "ESF-BA-Programm 2000 – 2006" bis zur Aktualisierung der Halbzeitbewertung im Jahr 2005*. Vierter Zwischenbericht der Begleitforschung – Tabellenanhang. Nürnberg.
- Deeke, A./ Kruppe, T./ Kurtz, B. (2004b): *Stand und Perspektiven der Begleitforschung zum "ESF-BA-Programm 2000 – 2006" bis zur Aktualisierung der Halbzeitbewertung im Jahr 2005*. Vierter Zwischenbericht der Begleitforschung. Nürnberg.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005): *Diagnose Mittelstand 2005. Mittelstand stärken – Breitere Basis für Wachstum schaffen*. Berlin.
- Dietrich, H. (1998): *Erwerbsverhalten in der Grauzone von selbständiger und abhängiger Erwerbsarbeit. Zur Erfassung scheinselfständig Erwerbstätiger und deren vertragliche, berufliche und soziale Lage*. Nürnberg.
- DIHK (2004): "Gründerreport 2004. Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisation zum Gründungsgeschehen in Deutschland". http://www.dihk.de/inhalt/download/gruenderreport_2004.pdf, Zugriff am 20.04.2005.
- Dreher, C. (1999): *Gewerbeanzeigen 1997 in Baden-Württemberg*, *Baden-Württemberg in Wort und Zahl*, H. 3, S. 119-117.

Literatur

- Duschek, K.-J., Hansch, E., Piorkowski, M.-B. und Fleißig, S. (2003): Strukturanalyse von Mikrozensus-ergebnissen – Existenzgründungen im Kontext der arbeits- und Lebensverhältnisse, Projektbericht, Statistisches Bundesamt, Bonn.
- Eisenhardt, K.M.; Schoonhoven, C.B. (1990): Organizational Growth. Linking Founding Team, Strategy, Environment and Growth among U.S. Semiconductor Ventures, *Administrative Science Quarterly* 35, p. 504-529.
- Engel, D. und Fryges, H. (2002): Aufbereitung und Angebot der ZEW Gründungsindikatoren, ZEW-Dokumentationen, Nr. 02-01, Mannheim.
- Engel, D. (2004): Venture Capital für junge Unternehmen, ZEW Wirtschaftsanalysen, Band 71, Baden-Baden.
- Evers, J. (2002): Kredite für Kleinunternehmen, Effiziente Betreuungssysteme von Banken. Bankakademie, Band 8, Frankfurt am Main.
- Evers, M. (2004): Gründerreport 2004 – Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisation zum Gründungsgeschehen in Deutschland, DIHK.
- Fleißig, S. und Piorkowski, M. B. (2003): Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland – Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen für die Jahre 1985 bis 2001 – Methodische Grundlagen, ausgewählte Ergebnisse und Perspektiven. In: Achleitner, Ann-Kristin et al. (Hrsg.): Jahrbuch Entrepreneurship 2004/05 (Veröffentlichung in Vorbereitung).
- Fritsch, M. und M. Niese (2002): Überblick über Problembereich bei der Erfassung von Gründungen und Stilllegungen. In: Michael Fritsch und Michael Niese: Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica-Verlag, Heidelberg, S. 5-20.
- Fritsch, M. und M. Niese (2002): Vergleichende Gegenüberstellungen der Informationen zum Gründungsgeschehen. In: Michael Fritsch und Michael Niese: Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica-Verlag, Heidelberg, S. 141-164.
- Fritsch, M. und Niese, M. (1999): Betriebsgründungen in den westdeutschen Raumordnungsregionen von 1983 bis 1997, Freiburger Arbeitspapier, Nr. 20, Technische Universität Bergakademie Freiberg.
- Fritsch, M., Grotz, R., Brixy, U., Niese, M. und Otto, A. (2001): Gründungen in Deutschland, Niveau und räumlich sektorale Struktur. In: Freiburger Arbeitspapiere, 12/2001, Freiberg (Sachsen).
- G.I.B.: Kleinen, H.; May-Strobl, L.; Suprinovic, O. und Wolter, H.-J. (2004): Ich-AG und Überbrückungsgeld, eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Arbeitspapiere 12.
- Greene, W.H. (2003): *Econometric Analysis*, 5th International Edition, Prentice Hall.
- Grotz, R., Brixy, U. und Otto, A. (2002): Räumlicher Vergleich der Datengrundlagen zum Gründungs- und Stilllegungsgeschehen. In: Michael Fritsch und Michael Niese: Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica-Verlag, Heidelberg, S. 165-194.
- Grotz, R./ Otto, A. (2003): Betriebsgründungen in der Bundesrepublik Deutschland: Überlebenschancen und Arbeitsmarkteffekte. Bonn.
- Günterberg, B./ Kayser, G. (2004): SMEs in Germany. Facts and Figures 2004. IfM-Materialien Nr. 161. Bonn: Institut für Mittelstandsforschung Bonn.
- Habschick, M.; Evers, J.; Jung, M. (2004): Finanzierung im Kleinen. Hamburg.
- Hagen, T. und Steiner, V. (2000): Von der Finanzierung der Arbeitslosigkeit zur Förderung von Arbeit – Analysen und Empfehlungen zur Arbeitsmarktpolitik in Deutschland, Nomos Verlagsgesellschaft: Baden-Baden.
- Handelsblatt (2005): Institut unterstützt auch Flohmarktverkäufer. Artikel vom 15.2.2005, S. 18. Düsseldorf.

- Hansch, E. et al. (2003): Existenzgründungen im Kontext der Lebens- und Arbeitsverhältnisse in Deutschland – Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen – Allgemeine und methodische Erläuterungen. Im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Statistisches Bundesamt, Bonn.
- Hansch, E. (2003): Gründungsforschung und Statistik. In: Existenzgründungen im wirtschaftlichen Strukturwandel: Genderaspekte kleinbetrieblicher Selbstständigkeit – unter besonderer Berücksichtigung des Zu- und Nebenerwerbs, S. 71-82.
- Harhoff, D. und Steil, F. (1997): Die ZEW-Gründungspanels – Konzeptionell Überlegungen und Analysepotential, in: Harhoff, D. (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer, Baden-Baden, Nomos-Verlag.
- Hauser, H.-E. und Kayser, G. (1999): Existenzgründungsstatistik in den 80er und 90er Jahren in Deutschland. In: Greif, S. und Wöfling, M. (Hrsg.), Wissenschaft und Innovation: Wissenschaftsforschung 1999, Gesellschaft für Wissenschaftsforschung, Berlin, S. 123-139.
- Heckman, J.J. und Smith, J.A. (1995): Assessing the Case for Social Experiments, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, p. 85-110.
- Heckman, J.J., Ichimura, H. Smith, J. und Todd, P. (1998): Characterizing Selection Bias Using Experimental Data, *Econometrica*, Vol. 66, p. 1017-1098.
- Heckman, J.J., Lalonde, R.J. und Smith, J.A. (1999): The Economics and Econometrics of Active Labor Market Programs, in: Ashenfelter, O. und Card, D. (Hrsg.), *Handbook of Labor Economics* Vol. IIIa, Elsevier: Amsterdam.
- Herter-Eschweiler, R. (2003): Längsschnittdaten aus dem Mikrozensus – Basis für neue Analysemöglichkeiten, Dokumentationsband, Bonn.
- Heymann, T. (2003): Statistik der Gewerbeanzeigen durch Änderung der Gewerbeordnung aufgewertet, *Berliner Statistik*, 3/03, S. 108-110.
- Hirschenauer, F. (1999): Clusteranalytische Typisierung der west- und ostdeutschen Arbeitsamtsbezirke zur vergleichenden Betrachtung regionaler Eingliederungsbilanzen. *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 2/99, S. 169-175.
- Hofer, C.W.; Sandberg, W.R. (1987): Improving new Venture Performance: Some Guidelines for Success, *American Journal of Small Business* 12, p. 11-21.
- Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005): *KfW- Gründungsmonitor 2005*, KfW-Bankengruppe, Frankfurt a. M..
- Hujer, R. und Caliendo, M. (2001): Evaluation of Active Labour Market Policy: Methodological Concepts and Empirical Estimates, in: Becker, I., Ott, N. und Rolg, G. (Hrsg.): *Soziale Sicherung in einer dynamischen Gesellschaft*, Campus-Verlag, Frankfurt, S. 583-617
- Hujer, R., Blien, U., Caliendo, M. and Zeiss, C. (2005): Macroeconometric Evaluation of Active Labour Market Policies in Germany – A Dynamic Panel Approach Using Regional Data, erscheint in: Carleo, F.E., Destefanis, S. (Hrsg.): *Regions, Europe and the Labour Market. Recent Problems and Developments*, Physica Verlag.
- Hunsdieck, D. (1987): Unternehmensgründung als Folgeinnovation – Struktur, Hemmnisse und Erfolgsbedingungen der Gründung industrieller innovativer Unternehmen. Stuttgart.
- IAW-Wohnungsmonitor Baden-Württemberg Online (3/1999): Schwerpunktthema: Siedlungsstruktur und Wohnen (Teil 1+2: Raumtypisierung und Indikatoren zur Wohnungswirtschaft in Baden-Württemberg (3/1999), in: L-Bank Staatsbank für Baden-Württemberg: Institut für angewandte Wirtschaftsforschung (IAW) (Hrsg.), www.uni-tuebingen.de/iaw/womo/, Zugriff 11. Februar 2005.
- Institut der Deutschen Wirtschaft (2004): *Mittelstand in Deutschland. Stiefkind der Wirtschaftspolitik*. Deutscher Instituts-Verlag, Köln.

Literatur

- Institut für Freie Berufe (IFB 2004): Strukturwandel zur Dienstleistungsgesellschaft, Informationen, Nr. 2/2004.
- Institut für Mittelstandsforschung (2005): IfM-Bonn-Forschungsnews 2/2005, <http://www.ifm-bonn.org/newsletter/archive/newsletter-archiv-0205.pdf>, Zugriff am 24. April 2005.
- Institut für Mittelstandsforschung (2004): IfM-Bonn-Forschungsnews 4/2004, <http://www.ifm-bonn.org/newsletter/archive/newsletter-archiv-0404.pdf>, Zugriff am 09. Dezember 2004.
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2003): Arbeitsbericht des IfM 2003, www.ifm-bonn.org, Zugriff am 24. Oktober 2004.
- Institut für Mittelstandsforschung (2005): "Bonner Gründungspanel" (2005), <http://www.ifm-bonn.org/projekte/2-2005.htm>, Zugriff am 24. Mai 2004.
- Institut für Mittelstandsforschung (2005): Die Ich-AG als neue Form der Existenzgründung, Präsentation im Ministerium für Wirtschaft und Arbeit des Landes Nordrhein-Westfalen. Bonn, <http://www.ifm-bonn.org>, Zugriff am 25. April 2004.
- Institut für Mittelstandsforschung (o.J.): Quelle: unveröffentlichtes Manuskript, Berechnungen auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 2 Reihe 5, Wiesbaden, Mai 2002 und März 2004.
- Janssen, M. und Nienhaus, M. (2003): Wege in die "neue" Selbstständigkeit – Erfahrungen und Handlungsempfehlungen von Akteuren im regionalen Gründungsgeschehen, ISO, Köln.
- Japsen, A. und Bergmann, H. (2001): Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM) – Konzept und erste Ergebnisse, Arbeitsbericht Nr. 253, Universität Lüneburg, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.
- Japsen, A. (2002): Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM) 2001 – Methodenbericht. Arbeitsbericht Nr. 271, Universität Lüneburg, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.
- Kaiser, L.; Gläser, J. (1999): Entwicklungsphasen neu gegründeter Unternehmen. Trierer Arbeitspapiere zur Mittelstandsökonomie No. 6, Trier.
- Kaiser, M./ Otto, M. (1990): "Übergang von Arbeitslosigkeit in berufliche Selbstständigkeit. Erste Ergebnisse aus IAB-Verlaufserhebungen bei Überbrückungsgeld-Empfängern nach § 55a AFG der Jahre 1986-1988." MittAB 2/90, S. 284-299.
- Kazanjian, R.K.; Drazin, R. (1990): A Stage-Contingent Model of Design and Growth for Technology Based New Ventures, Journal of Business Venturing 5, p. 137-150.
- Keeley, R.H.; Roure, J.B. (1990): Management, Strategy, and Industry Structure as Influences on the Success of New Firms: A Structural Model, Management Science 36, p. 1256-1267.
- Kiefer, N. (1988): Economic Duration Data and Hazard Functions, Journal of Economic Literature, 26, p. 646-679.
- Kistner, K.-P. (1988): Einführung in die Themenstellung. In: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen. Umfang, Ursachen, Wirkungen, Stuttgart/Mainz.
- Klandt, H. (1984): Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers: Eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfelds. Bergisch Gladbach.
- Klandt, H.; Kirchhoff-Kestel, S.; Struck, J. (1998): Zur Wirkung der Existenzgründerförderung auf junge Unternehmen – Eine vergleichende Analyse. Köln.
- Koch, S./Wießner, F. (2003): Wer die Wahl hat, hat die Qual. IAB-Kurzbericht 2/2003 vom 03.03.2003. Nürnberg.
- Kommission Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt (2002): Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt. Bericht der Kommission. Berlin.

- Kreditanstalt für Wiederaufbau (2004, 2005): Gründungsmonitor, Untersuchungen zur Entwicklung von Gründungen im Voll- und Nebenerwerb. Frankfurt.
- Kritikos, A./ Wießner, F. (2004): Die richtigen Typen sind gefragt. IAB-Kurzbericht 3/2004 vom 31.01.2004. Nürnberg.
- Kritikos, A.; Vigenina, D. (2005): Key Factors of Joint-Liability Loan Contracts, *Kyklos* 58, p. 213-238.
- Kritikos, A.; Wießner, F. (2000): Ein zweiter Kreditmarkt für eine zweite Chance, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 1, S. 357-378.
- Kritikos, A.S.; Wießner, F. (2004): Existenzgründungen: Die richtigen Typen sind gefragt, IAB-Kurzbericht Nr. 3.
- Kulicke, M.; Wupperfeld, U. (1996): Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen – Ergebnisse eines Modellversuchs, Heidelberg.
- Kurtz, B. (2002): Förderung von Existenzgründungen: Das ESF-BA-Programm im Zusammenspiel mit der Regelförderung des SGB III. IAB-Werkstattbericht 8/2002 vom 24.07.2002.
- Lampert, H. (1996): Lehrbuch der Sozialpolitik. Berlin: Springer. 4. Aufl.
- Lazear, E.P. (2003): Entrepreneurship, IZA Disc. Paper No. 760.
- Lechner, M. (1998): Mikroökonomische Evaluationsstudien: Anmerkungen zu Theorie und Praxis, in: Pfeiffer, F. und Pohlmeier, W. (Hrsg.), *Qualifikation, Weiterbildung und Arbeitsmarkterfolg, ZEW-Wirtschaftsanalysen*, Bd. 31, Baden Baden: Nomos-Verlag.
- Leiner, R. (2002): Die Gewerbeanzeigenstatistik. In: Michael Fritsch und Michael Niese: *Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica-Verlag, Heidelberg.
- Loidl-Struppi, A. (1999): Erfüllt die Gewerbeanzeigenstatistik die in sie gesetzten Erwartungen? *Baden-Württemberg in Wort und Zahl*, H. 12, S. 581-585.
- Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2005): *Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM II 2003/2004) – Methodenbericht*. Arbeitsbericht Nr. A329, Universität Lüneburg, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.
- Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2005): *Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM II 2003/2004), Zur Dynamik von Gründungsaktivitäten in Deutschland: Ausmaß und Ursachen*, Universität Köln, Universität Lüneburg,.
- Maddala, G.S. (1983): *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- May-Srobl, E., Suprinovic, O. und Wolter, H.-J. (2005): Die Ich-AG als neue Form der Existenzgründung, Präsentation im Ministerium für Wirtschaft und Arbeit in Nordrhein-Westfalen, 02. Mai 2005, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, www.ifm-bonn.org.
- McClelland, D. (1985): *Human Motivation*, Glenview.
- McClelland, D. (1961): The Achievement Motive in Economic Growth, *American Economic Review* 51, p. 179-189.
- Meager, N. (1995): Arbeitsmarktpolitik für Existenzgründer. Internationale Erfahrungen der Existenzgründungsförderung von Arbeitslosen. WZB Discussion Paper FSI 95-209. Berlin: WZB.
- Meager, N. (1992): Does Unemployment Lead to Self-employment? *Journal of Small Business Economics*, Nr. 4/1992.
- Mellewigt, T.; Witt, P. (2002): Die Bedeutung des Vorgründungsprozesses für die Evolution von Unternehmen: Stand der empirischen Forschung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 72, S. 81-110.
- Mikrozensus (2005): *Leben und Arbeiten in Deutschland – Ergebnisse des Mikrozensus 2004*. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

- Mittelstandsmonitor (verschiedene Jahrgänge): Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt a. M.
- Morduch, J. (1999): The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature*. No. 37, p. 1569-1614.
- Müller, G.F. (2000): Existenzgründung und unternehmerisches Handeln – Forschung und Förderung. *Psychologie* 31, Landau.
- Oberlander, Willi (2004): Freie Berufe 2004: positive Zahlen, schwindende Attraktivität, Informationen des IFB Nürnberg, 03/2004.
- OECD (1995): Self-Employment Programmes for the Unemployed: Papers and Proceedings from a Joint US Department of Labour / OECD International Conference. Paris: OECD.
- Pett, A. (1994): Technologie- und Gründerzentren: empirische Analyse eines Instruments zur Schaffung hochwertiger Arbeitsplätze, Frankfurt.
- Pfeiffer, F. (1999): Existenzgründerpotenziale unter Arbeitssuchenden: Empirische Evidenz auf Basis des Mikrozensus. *MittAB* 3/99. S. 300-314.
- Pfeiffer, F.; Reize, F. (2000): Business Start-ups by the Unemployed – an Econometric Analysis Based on Firm Data, *Labour Economics* 7, p. 629-663.
- Picot, A.; Laub, U.D.; Schneider, D. (1989): Innovative Unternehmensgründungen. Eine ökonomisch-empirische Analyse, Berlin.
- Piorkowski, M.-B. (2003): Formen und Verläufe von Unternehmensgründungen im Zu- und Nebenerwerb, in: Existenzgründungen im wirtschaftlichen Strukturwandel: Genderaspekte kleinbetrieblicher Selbständigkeit – unter besonderer Berücksichtigung des Zu – und Nebenerwerbs, Bonn 2003, Dokumentation des Expertenworkshops am 8. Juli 2002 im Universitätsclub Bonn, Professur für Haushalts- und Konsumökonomik, Materialien zum Forschungsprogramm "Haushalts-Unternehmens-Komplexe".
- Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004): Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland – Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen – Aktualisierung der Sonderauswertung der Mikrozensus 1985 bis 2001 für die Jahre 2002 und 2003. Statistisches Bundesamt, Bonn.
- Piorkowsky, M.-B. (2001): Existenzgründungen im Zu- und Nebenerwerb von Frauen und Männern. Hrsg. vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Meckenheim.
- Pohnke, C. (2001): Wirkungs- und Kosten-Nutzen Analysen – Eine Untersuchung von Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik am Beispiel kommunaler Beschäftigungsprogramme, Freiburg.
- Porter, M.E. (1980): *Competitive Strategies*, New York.
- Reynolds, P.; Miller, B. (1992): New Firm Gestation: Conception, Birth, and Implications for research, *Journal of Business Venturing* 7, p. 405-417.
- Röpke, J. (1977): *Die Strategie der Innovation*, Mohr Verlag Tübingen.
- Rosenbaum, P. und Rubin, D. (1985): "Constructing a Control Group Using Multivariate Matched Sampling Methods that Incorporate the Propensity Score", *The American Statistician*, Vol. 39, p. 33-38.
- Rosenbaum, P.R. und Rubin, D.B. (1983): The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects, *Biometrics*, Vol. 70, p. 41-50.
- Rossi, P.H.; Freeman, H.E. (1993): *Evaluation – A Systematic Approach*, Newbury.
- Roy, A.D. (1951): Some Thoughts on the Distribution of Earnings, *Oxford Economic Papers*, Vol. 3, p. 135-145.
- Rubin, D.B. (1974): Estimating Causal Effects to Treatments in Randomised and Nonrandomised Studies, *Journal of Educational Psychology*, Vol. 66, p. 688-701.

- Rubin, D.B. (1991): Practical Implications of Modes of Statistical Inference for Causal Effects and the Critical Role of the Assignment Mechanism, *Biometrics*, Vol. 47, p. 1213-1234.
- Schefczyk, M. (1999): Erfolgsdeterminanten von Venture Capital Investments in Deutschland, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 51, S. 1123-1145.
- Schröer, E. und Freund, W. (1999): Neue Entwicklungen auf dem Markt für Übertragung mittelständischer Unternehmen, *IfM-Materialien* Nr. 136, Bonn.
- Schuler, H. (1998): Psychologische Personalauswahl, Göttingen.
- Shrader, R.C.; Simon, M. (1997): Corporate versus Independent new Ventures: Resource, Strategy, and Performance Differences, *Journal of Business Venturing* 12, p. 47-66.
- Sianesi, Barbara. (2004): An Evaluation of the Swedish System of Active Labor Market Programs in the 1990s. *Review of Economics and Statistics*, 86:1, p. 133-55.
- Smith, J. und Todd, P. (2005): Does Matching Overcome LaLonde's Critique of Nonexperimental Estimators, *Journal of Econometrics*, 125:1-2, p. 305-353.
- Stahl, K. (1991): Das Mannheimer Unternehmenspanel – Konzeption und Entwicklung. In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 4 (3), S. 735-738.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg. 1999): *Statistisches Jahrbuch 1999*. Stuttgart, Metzler-Poeschl.
- Statistisches Bundesamt (verschiedene Jahrgänge): *Fachserie 2, Reihe 5 (Gewerbeanzeigen)*.
- Statistisches Bundesamt (2005): *Mikrozensus als Panelstichprobe (2005)*, http://www.destatis.de/mv/mzpanel_1.htm, Zugriff am 21. März 2005.
- Statistisches Bundesamt: *Mikrozensus als Scientific-Use-File* unter http://www.destatis.de/micro/d/micro_c1a.htm, Zugriff am 11. November 2004.
- Steiner, V. (2001): Unemployment Persistence in the West German Labour Market: Negative Duration Dependence or Sorting?, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 63, 1, p. 91-113.
- Sternberg, R. und Bergmann, H. (2003): *Global Entrepreneurship Monitor 2002, Länderbericht Deutschland*, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Köln.
- Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005): *Global Entrepreneurship Monitor 2004, Länderbericht Deutschland*, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Köln.
- Sternberg, R., Bergmann, H. und Tamásy, C. (2001): *Global Entrepreneurship Monitor 2001, Länderbericht Deutschland*, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Köln.
- Sternberg, R., Bergmann, H., Lückgen, I. (2004): *Global Entrepreneurship Monitor 2003, Länderbericht Deutschland*, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Köln.
- Sternberg, R., Otten, C. und Tamásy, C. (2002): *Global Entrepreneurship Monitor 2000, Länderbericht Deutschland*, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Köln.
- Storey, D. (1994): *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Struck, J. (1998): *Gründungsstatistik als Informationsquelle der Wirtschaftspolitik. Eine empirische Analyse statistischer Quellen mit internationalem Vergleich*, Köln-Dortmund.
- Struck, J.; Thomsen, U.; Kuhn, C. (1998): *Gründungsfinanzierung und Überbrückungsgeld – zwei Förderansätze, eine Zielgruppe? Wissenschaftliche Reihe der DtA, Bd. 8*.
- Unterkofler, G. (1988): *Erfolgsfaktoren innovativer Unternehmensgründungen*, Frankfurt (Main).
- Wießner, F (2001): *Arbeitslose werden Unternehmer*. Nürnberg.
- Wießner, F. (2001): *Arbeitslose werden Unternehmer, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 241, IAB, Nürnberg.
- Wießner, F. (2005): *Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite*. IAB-Kurzbericht Nr. 2/2005 vom 14.02.2005.

Literatur

- Wilson, S./ Adams, A. (1994a): Self-Employment for the Unemployed. Experience in the OECD and Transitional Economies. World Bank Discussion Papers No. 263.
- Wilson, S./ Adams, A. (1994b): Promotion of Self-Employment: Experience in OECD and Transitional Economies. ESP Discussion Paper Series No. 30.
- Wippler, A. (1998): Innovative Unternehmensgründungen in Deutschland und in den USA. Wiesbaden.
- Wuttke, J. (2004): Warum Gründer scheitern – Eine empirische Analyse der Erfolgs- und Überlebenswahrscheinlichkeit von geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Diplomarbeit im Studiengang Betriebswirtschaftslehre, Fachhochschule Hannover.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks ZDH (2005): "Handwerk 2004". Berlin: ZDH.
- Ziegler, R., Hinz, T. und Fröhlich, W. (1998): Überlebenschancen von Existenzgründungen – Analysen mit Gewerbemeldungen der IHK München und Oberbayern, Sozialwissenschaftliches Institut München, München.

