

Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission: Arbeitspaket 1, Wirksamkeit der Instrumente; Modul 1e, Existenzgründungen ; Bericht 2006

Veröffentlichungsversion / Published Version

Forschungsbericht / research report

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

infas - Institut für Angewandte Sozialwissenschaft GmbH; 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. (2006). *Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission: Arbeitspaket 1, Wirksamkeit der Instrumente; Modul 1e, Existenzgründungen ; Bericht 2006*. (Forschungsbericht / Bundesministerium für Arbeit und Soziales, F356e). Nürnberg u.a.. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-265053>

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 2006

Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission

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

BMAS-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)



DIW Berlin

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 2006

Die Projektpartner

DIW Berlin

Projektleitung Dr. Marco Caliendo und
Prof. Dr. Viktor Steiner
Projektbearbeitung Hans J. Baumgartner
weitere Mitarbeit Gert Dreierberg, Steffen Künn,
Nicole Scheremet, Dagmar Svindland

GfA

Projektleitung Priv. Doz. Dr. Alexander Kritikos
Projektbearbeitung Katrin Kahle

IAB

Projektleitung Dr. Frank Wießner
Projektbearbeitung Susanne Noll

infas

Projektleitung Doris Hess und Angelika Steinwede
Projektbearbeitung Ralph Cramer, Karen Marwinski,
Dr. Bernd Schneider

sinus München

Projektleitung Dr. Werner Sörgel
Projektbearbeitung Claus Grimm, Sabine Hagemann,
Andrea Rein, Hilde Utzmann
weitere Mitarbeit Antonia Bergler,
Gertraud Denz

Gesamtprojektkoordination 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

Teil I: Das Gründungsgeschehen (GfA)

In den drei Jahren seit Einführung der Ich-AG haben sich knapp eine Million arbeitslose Menschen dazu entschlossen, nicht (weiter) nach einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis zu suchen. Sie haben sich vielmehr unter Nutzung sozialstaatlicher Förderung – des Existenzgründungszuschusses (ExGZ) oder des Überbrückungsgeldes (ÜG) – für den Start einer eigenen Unternehmung entschieden, sei es, weil sie keine Aussicht auf ein Beschäftigungsverhältnis mehr hatten, oder weil sie sich ohnehin selbständig machen wollten.

Theoretische Aspekte einer Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit

Eine solche Entscheidung hat weit reichende Konsequenzen. Anstatt eines geregelten Monatseinkommens werden Einkünfte erst dann erzielt, wenn die geplanten Produkte erfolgreich am Markt verkauft werden können. Damit eine selbständige Tätigkeit auch tragfähig wird, bedarf es daher im Allgemeinen in der Vorgründungsphase einer Planung – von der ‚Definition der Geschäftsidee‘ bis zur ‚Entwicklung und Umsetzung einer Markteintrittsstrategie‘. Zu erwarten ist, dass dies unter Einsatz eines schriftlich fixierten Geschäftsplans besser gelingen kann. Denn die darin enthaltene Struktur erlaubt es, zum einen einzelne Gründungsphasen vollständig zu planen und zum anderen die Verknüpfungen zwischen den einzelnen planerischen Elementen besser zu gestalten. Als problematisch muss derzeit angesehen werden, dass die externe Nutzung des Geschäftsplans (zur Ausstellung einer Tragfähigkeitsbescheinigung) mit der internen Nutzung des Plans (als Managementtool) kollidieren kann.

Die aktuelle Forschung geht davon aus, dass für eine erfolgreiche selbständige Tätigkeit mehrere Voraussetzungen erfüllt sein sollten. Zum einen wird immer wieder betont, dass es gut überlegt sein will, in welchem Wirtschaftszweig die selbständige Tätigkeit angesiedelt wird. So gibt es eine Vielzahl von Hinweisen, die deutlich machen, dass die Gründung in einer Branche vorteilhaft ist, in der man zuvor bereits tätig war, da für eine Geschäftstätigkeit in der gleichen Branche die notwendigen Kernkompetenzen (Erfahrungen und Wissen über die Branche sowie über das eigene Produkt) bereits in hohem Maße vorhanden sind. Daneben werden als weitere Voraussetzung unterschiedliche (kaufmännische, technische und planerische) Kenntnisse genannt, ebenso wie eine Vielzahl unternehmerischer Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Aus theoretischer Sicht wird dabei nach wie vor diskutiert, ob unternehmerische Fähigkeiten einer Person eher als Begabung zu betrachten oder auch erlernbar bzw. zumindest trainierbar sind. In diesem Zusammenhang wird weiterhin vermutet, dass die mit unternehmerischen Entscheidungen verbundenen Risiken umso niedriger sind, je besser und höher die zuvor angesprochenen Kenntnisse und Fähigkeiten ausgeprägt sind. Das bedeutet wiederum, dass für unternehmerische Entscheidungen nicht unbedingt eine höhere Risikobereitschaft notwendig ist, sondern vielmehr ausreichende Kenntnisse und Fähigkeiten. Es gibt auch Hinweise dafür, dass eine höhere Risikoaffinität für eine selbständige Tätigkeit vor allem dann relevant wird, wenn in der eigenen Unternehmung neben dem eigenen weitere Arbeitsplätze geschaffen oder ein höheres Kapitalvolumen eingesetzt werden soll.

Für Gründer aus Arbeitslosigkeit ist nicht auszuschließen, dass sie aufgrund längerer Arbeitslosigkeit Defizite sowohl bei den notwendigen Kenntnissen als auch bei den unternehmerischen Fähigkeiten aufweisen, bzw. diese in ihrer vorherigen abhängigen Beschäftigung nicht erwerben konnten. Daher kann die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit ÜG und ExGZ verschiedene Funktionen erfüllen: Erstens kann in der Förderphase *planerischen Aktivitäten* für das Geschäftskonzept nachgegangen werden. Zweitens wird es mit diesem finanzierten Zeitfenster möglich, *Defizite* an notwendigen *Kenntnissen und Fähigkeiten abzubauen*, sofern die Gründer Zugang zu einem qualifizierten Training und Coaching erhalten. Drittens können mit Hilfe dieser finanziellen Unterstützung *moderate Investitionsphasen* überbrückt werden, in denen im Allgemeinen noch keine Umsätze generiert werden.

Viele Gründer starten ihre Selbständigkeit mit wenig Kapital (häufig weniger als 10.000 Euro). Da die meisten dafür kaum Fremdkapital bei institutionellen Anbietern (wie Banken) nachfragen, greifen sie für die Finanzierung der Anfangsphase wahrscheinlich auf ihre eigenen Ersparnisse oder auf Kredite über ihr privates Netzwerk zurück, die ohne Förderung entsprechend aufgezehrt worden wären. Damit kann festgehalten werden, dass jenseits der Frage der Ausgestaltung von Zugangsvoraussetzungen, Höhe und Dauer einer Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit eine solche Förderung – grundsätzlich gesehen – eine Vielzahl unterschiedlicher Funktionen erfüllen kann und damit einen positiven Beitrag zum Gründungsgeschehen leistet.

Gründungsgeschehen

Ein Blick auf das Gründungsgeschehen der letzten zehn Jahre zeigt mehrere Trends: Die Zahl der Selbständigen nimmt konstant zu, die Zahl der abhängig Beschäftigten ab. Zugleich geht der Zuwachs an Selbständigen fast ausschließlich auf Einzelselfständige zurück, während die Zahl der Selbständigen mit Beschäftigten weitgehend konstant geblieben ist. Und seit Jahren verzeichnet nur der Wirtschaftsbereich ‚Sonstige Dienstleistungen‘ ein nennenswertes Wachstum bei den Selbständigen, während die Selbständigenzahlen in allen anderen Branchen stagnieren oder sogar schrumpfen.

Die Zunahme von Selbständigen wurde bei Männern und Frauen gleichermaßen beobachtet. Allerdings hat seit Einführung des ExGZ die Zahl der weiblichen Selbständigen – vor allem im Zuerwerb – stärker zugenommen. Im Osten steigt die Zahl der Selbständigen generell stärker als im Westen. Im Hinblick auf die Bildungsmerkmale der Selbständigen bleibt alles wie gehabt: Selbständige sind besser ausgebildet als der Durchschnitt der Erwerbspersonen.

Mit Blick auf die Entwicklung der Zahl der Gründungen konnte seit Einführung des ExGZ im Jahre 2003 eine parallele Entwicklung zwischen der Zahl der Gründungen aus Arbeitslosigkeit und den gesamten Gründungen beobachtet werden. Die Daten weisen darauf hin, dass die Förderung mit ÜG oder ExGZ nicht nur von Personen genutzt wird, die ohnehin gegründet hätten, sondern dass sich insgesamt mehr Personen zu einer Gründung entschlossen haben.

Weiterhin zeigen sich Zusammenhänge zwischen geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit und der Zahl der Gründungen im Kleingewerbe. Die Entwicklung der Hauptniederlassungen bleibt hingegen weitgehend unberührt von der Entwicklung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit – ein weiteres Indiz dafür, dass Gründer aus Arbeitslosigkeit eher kleine Einheiten gründen. In Bezug auf die geschlechtsspe-

zifischen Merkmale zeigt sich seit 2003 ein neuer Trend: der Anteil der Frauen an allen Gründungen wächst nicht nur im Haupt- und im Zuerwerb. Besonders hervorhebenswert ist, dass der Anteil der Gründerinnen mit Beschäftigten angestiegen ist.

Zwei Trends, die sich in den vergangenen Jahren bereits in der Bestandsgröße der Selbständigen deutlich abgezeichnet haben, werden sich auch in Zukunft fortsetzen: Das Gründungsgeschehen wird weiterhin von den Gründungen in den ‚Sonstigen Dienstleistungen‘ ebenso wie von Einzelgründungen dominiert. Im West-Ost-Vergleich zeigte sich zuletzt, dass in Ostdeutschland derzeit kleinere Unternehmenseinheiten gegründet werden als in Westdeutschland. Im Hinblick auf die Liquidationen ist die zuvor erwartete negative Entwicklung nach vorläufigen Informationen zumindest für das Jahr 2005 ausgeblieben: Die Zahl der Liquidationen ist nahezu auf dem Niveau des Jahres 2004 verblieben.

Auf einen weiteren möglichen Effekt der Gründungsförderung weist eine Analyse der KfW hin, die bereits im Jahr 2004 durchgeführt wurde: Offenbar tragen die Förderangebote dazu bei, dass Gründungsplaner ihre Vorhaben nun auch häufiger realisieren. Allerdings geht aus den Ergebnissen des GEM-Reports hervor, dass die Zahl so genannter „Necessity-Gründer“ vor allem in Ostdeutschland stark angestiegen ist, und Deutschland deshalb im Vergleich zu anderen Ländern eine sehr hohe und damit ungünstige Relation zwischen Necessity- und Opportunity-Gründern aufweist.

Vergleich von Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit sonstigen Gründungen

In der Öffentlichkeit wird nach wie vor kontrovers diskutiert, inwieweit sich arbeitslose Gründer von anderen Gründern unterscheiden. Aus den vorliegenden Studien ergeben sich bislang jedoch keine Hinweise auf eine Abhängigkeit der Erfolgswahrscheinlichkeit einer Gründung vom vorherigen Erwerbsstatus. Dagegen gibt es zwischen diesen beiden Gruppen erkennbare Unterschiede im Hinblick auf die Unternehmensgröße und weitere zentrale Merkmale. Im Vergleich zu sonstigen Gründern bauen zuvor arbeitslose Gründer i) im Durchschnitt kleinere Unternehmen auf, ii) gründen seltener im Team und iii) kaum Franchise Unternehmen, iv) tätigen selten Übernahmen, gründen v) fast nie Kapitalgesellschaften und vi) sind risikoaverser. Eine Erklärung hierfür kann in den unterschiedlichen Motivlagen der beiden Gruppen liegen. Diese Unterschiede machen deutlich, dass ein Vergleich zwischen Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit sonstigen Gründungen nur wenig Aufschluss über die Wirksamkeit der Förderung geben kann. Da aber ÜG und ExGZ im Set der aktiven Arbeitsmarktpolitik nur zwei Instrumente unter vielen sind, erscheint es sinnvoller, Gründer aus Arbeitslosigkeit mit anderen Arbeitslosen zu vergleichen.

Zu guter Letzt noch ein Wort zu zusätzlichen Beschäftigungseffekten von Neugründungen. Generell sind Beschäftigungsgewinne vor allem in Wachstumsbranchen zu beobachten. Hier fallen die Beschäftigungseffekte aber bei schon länger bestehenden Betrieben größer aus als bei neu gegründeten Unternehmen. Es gibt auch Hinweise, dass Gründungen aus Arbeitslosigkeit grundsätzlich weniger weitere Arbeitsplätze schaffen und damit tendenziell kleiner bleiben als die „sonstigen“ Gründungen.

Zwischenfazit aus dem Gründungsgeschehen:

Wesentliche Erkenntnisse aus der Analyse des Gründungsgeschehens sind, dass

- die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit ÜG und ExGZ die notwendige (aber nicht hinreichende) Voraussetzung schafft, entscheidenden Tätigkeiten für eine erfolgreiche Gründung nachzugehen,
- diese Förderung im Einklang mit einem lang anhaltenden Trend hin zur Einzelselbständigkeit steht,
- vor allem die Förderung mit dem ExGZ, die verstärkt weibliche Gründer anspricht, zu einem moderaten Anstieg des Anteils weiblicher Selbständiger geführt hat,
- Gründer aus Arbeitslosigkeit im Vergleich zu sonstigen Gründern in anderer Form, aber deshalb nicht weniger erfolgreich gründen, aber
- die Erwartungshaltung gegenüber Gründern im Hinblick auf die Schaffung weiterer Arbeitsplätze ganz grundsätzlich abgeschwächt werden muss.

Teil II: Existenzgründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit (IAB)

In den letzten zwanzig Jahren hat sich die Gründungsförderung zu einem festen Bestandteil des Instrumentariums der aktiven Arbeitsmarktpolitik entwickelt. Zugleich stiegen auch die Zugänge in die verschiedenen Förderprogramme über die Jahre hinweg kontinuierlich an.

Inanspruchnahme und Kosten der Förderung

Ab dem Jahr 2003 hatten die Arbeitsmarktreformen eine explosionsartige Zunahme der Förderzugänge zur Folge. Durch die damals neu hinzugekommene Ich-AG verdoppelten sich die geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit innerhalb eines Jahres, so dass 2003 rund eine Viertelmillion geförderte Neugründungen gezählt wurden. Der Anstieg setzte sich im darauf folgenden Jahr noch fort und erreichte hier die Rekordmarke von mehr als 350.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit, die sich zu annähernd gleichen Teilen auf beide Förderinstrumente verteilen. Im Jahr 2005 ist ein Rückgang auf 267.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit (inkl. ESG für Existenzgründung) zu verzeichnen. Allerdings findet diese Abnahme fast ausschließlich bei der Ich-AG statt.

Die Gesamtausgaben für die Gründungsförderung betragen im Jahr 2004 über 2,7 Mrd. Euro. Trotz sinkender Teilnehmerzahlen stiegen die Ausgaben 2005 weiter auf 3,2 Mrd. Euro, da der Bestand an Ich-AGs erst jetzt sein Maximum erreicht hatte. Der größte Teil des Bestandes wird voraussichtlich bis Mitte 2008 abgebaut sein. Damit werden die Ich-AGs auch noch Jahre über die Abschaffung hinaus Kosten für die BA verursachen.

Die starke Inanspruchnahme zeigt zum einen die Popularität der Förderangebote und zum anderen das zunehmende Interesse an beruflicher Selbständigkeit – auch und vor allem als Alternative zur Arbeitslosigkeit. Zugleich sind die Zugangszahlen aber ebenso ein deutlicher Hinweis auf den nach wie vor hohen

Druck auf dem Arbeitsmarkt, der hier wohl zu einem guten Teil auch in „Necessity Gründungen“ ein Ventil findet.

Bis zur Einführung des SGB II Anfang 2005 nahmen die Zugänge in ÜG und ExGZ eine annähernd parallele Entwicklung. Dies deutet darauf hin, dass zwischen beiden Programmen keine Substitution stattfindet. Zum Jahreswechsel 2004/2005 wurden als Folge des „Hartz IV-Effekts“ Zugangsspitzen verzeichnet. Seit Anfang 2005 stehen mit Einführung des SGB II ÜG und ExGZ nur noch Personen aus dem SGB III-Rechtskreis offen. Damit hat sich zugleich das Potenzial an förderfähigen Arbeitslosen verringert. Gründungswillige aus dem Rechtskreis des SGB II können aber mit dem Einstiegsgeld unterstützt werden.

Teilnehmerstrukturen

Grundsätzlich bilden die Gründungswilligen eine Positivauswahl aus dem Arbeitslosenbestand. Diese kommt jedoch ausschließlich durch Selbstselektion zustande. ÜG-Gründer sind im Durchschnitt sogar noch besser qualifiziert und weisen eine kürzere Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit auf als Gründer von Ich-AGs. Dagegen wird der ExGZ von Frauen weitaus häufiger genutzt als das ÜG. Auch die ESG-Geförderten stellen im Bestand an Arbeitslosen im Rechtskreis SGB II eine Positivselektion dar.

Die monatsweise Betrachtung der Fördereintritte macht „Hartz IV-Effekte“ sichtbar. Ende 2004 und auch noch in der Karenzzeit Anfang 2005 drängen verstärkt Langzeitarbeitslose und Ältere in die Förderung. Im Lauf des Jahres 2005 ändert sich dies wieder: Es gibt klare Hinweise auf strukturelle Verbesserungen sowohl bei ÜG- als auch ExGZ-Gründern, da ein Großteil der Langzeitarbeitslosen in den Rechtskreis SGB II überführt wurde.

Flankierende Unterstützung

Individualberatung und begleitendes Coaching werden weiterhin mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds sowie über die Freie Förderung (§ 10 SGB III) gefördert, letztere jedoch zuletzt mit stark rückläufiger Tendenz. Ausgeweitet wurden hingegen Vorbereitungsseminare und Maßnahmen zur Eignungsfeststellung im Rahmen von Trainingsmaßnahmen nach § 48 SGB III. Insgesamt haben sich die instrumentellen Hilfen für Existenzgründer parallel zu ÜG und ExGZ entwickelt.

Novellierungen im SGB III

Neu im SGB III ist seit dem 1. Februar 2006 die Möglichkeit, ein Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag zu begründen. Diese Option auf eine freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung steht unter anderem Selbständigen und damit auch geförderten Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit frei. Damit wird eine wesentliche Lücke im sozialen Schutz selbständig Tätiger geschlossen. Inwieweit Selbständige und speziell von der BA geförderte Gründer diese Möglichkeit nutzen, ist bislang ebenso wenig bekannt wie die Inanspruchnahme der Leistungen im Versicherungsfall.

Kurz vor Schriftlegung dieses Berichts wurde schließlich noch ein Gesetzesentwurf für einen neuen Gründungszuschuss bekannt, der ab August 2006 ÜG und ExGZ ablösen soll.

Teil III: Implementationsanalysen (sinus München)

Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit und die Agenturen für Arbeit

Noch 2004 /2005 reagierten Fach- und Führungskräfte in den Agenturen der zehn Untersuchungsbezirke auf den vor allem durch den ExGZ beförderten „Gründerboom“ zurückhaltend kritisch. Man traute der Entwicklung nicht, vermutete viele „Scheingründer“, denen es nur um den *Zuschuss* der BA und nicht um eine Gründung ging und die sich wohl bald wieder arbeitslos melden würden. Aber es waren auch damals schon viele Mitarbeiter der Agenturen der Meinung, dass Existenzgründung grundsätzlich ein förderwürdiger Weg aus der Arbeitslosigkeit sei. Das Überbrückungsgeld galt als ein administrativ vergleichsweise leicht handhabbares Förderinstrument und Arbeitlose, die ihre Gründungen damit (teil-)finanzierten, waren immerhin Abgänger aus der Arbeitslosigkeit.

2006 hat sich, wohl im Gefolge der noch immer großen Nachfrage von Arbeitslosen nach Gründungshilfen der BA, die Beurteilung von ÜG und ExGZ durch die Agenturen grundlegend gewandelt: In einer E-Mail-Befragung vom April / Mai 2006 messen fast 90 Prozent von 156 an der Befragung teilnehmenden Agenturen dem ÜG und fast 80 Prozent dem ExGZ eine (sehr) *große geschäftspolitische Bedeutung* bei. Zum Vergleich: Lohnkostenzuschüsse rund 70 Prozent, FbW-Maßnahmen 37 Prozent, Beauftragungen Dritter nach § 37 zwölf Prozent, Vermittlungsgutscheine fünf Prozent.

Um die 80 Prozent der Agenturen verfügen inzwischen über Erfahrungen und mehr oder weniger gesicherte Erkenntnisse, welche Gruppen von Arbeitslosen sich für berufliche Selbständigkeit besonders gut und welche sich dafür eher nicht eignen. Sie kennen auch ihre typische ÜG-Klientel und diejenigen Arbeitslosen, die den ExGZ bevorzugen. Wie viele von den ExGZ-Gründern auch noch im zweiten Jahr den Zuschuss der BA beantragen, darüber haben rund die Hälfte der Agenturen keine Informationen vorliegen.

Häufiger als noch vor ein oder zwei Jahren scheinen die Agenturen jetzt auch ihnen geeignet erscheinenden Arbeitslosen zu *raten*, sich selbständig zu machen. Aber eine Gründerberatung im strengen Wortsinn können die Agenturen in der Regel auch heute nicht leisten und wollen das auch nicht. Sie verweisen potenzielle Gründer an externe Beratungsstellen. In nahezu allen Agenturen sind die Vermittlungsfachkräfte aber gehalten, auf die *Möglichkeiten* beruflicher Selbständigkeit und ihrer Förderung durch ÜG/ExGZ hinzuweisen.

Das ÜG möchte die Mehrheit der Agenturen (rund 60 %) auch weiterhin als *Pflichtleistung* der BA erhalten sehen. Beim ExGZ ist man eher geteilter Meinung: Etwas weniger als die Hälfte plädieren für die Beibehaltung der Pflichtleistung.

Über 70 Prozent der Agenturen machen mehr oder weniger konkrete Vorschläge, wie ein *fusioniertes Förderinstrument* aus ÜG und ExGZ beschaffen sein müsste. Diese Überlegungen werden im Anhang C zum Bericht im Original-Wortlaut dokumentiert.

Gründer, Selbständige, Abbrecher

Nach einer schriftlichen Befragung von 862 Gründern der Jahre 2003/2004 in zehn Agenturbezirken hat jeder Fünfte seine Selbständigkeit bis spätestens Mai 2006 wieder aufgegeben („*Abbrecher*“). Etwa die Hälfte von ihnen ist zur Zeit (wieder) arbeitslos.

Fragt man die Gründer nach ihren Gründungsanlässen und -motiven, dann wird deutlich, dass der Gründungsentschluss von Arbeitslosen zumeist keine „freie Entscheidung“ gewesen ist. Fast 60 Prozent der Existenzgründer hätten zum Zeitpunkt, als sie sich für die Gründung entschieden, die Anstellung in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis bevorzugt – rd. ein Drittel in einem „besser bezahlten“, rd. ein Viertel selbst in einem „schlechter bezahlten“. Nur um die 40 Prozent erklären in der Gründerbefragung, sie hätten *keinesfalls* als Alternative zur Gründung eine Anstellung akzeptiert. Ganz anders regieren die *Abbrecher* auf die Frage: Nur noch jeder Fünfte von ihnen möchte seine Entscheidung für Selbständigkeit heute noch als für ihn damals unumstößlich wahrhaben. Nach inzwischen vollzogener Beendigung der Selbständigkeit erklären fast 50 Prozent von ihnen, sie hätten zum Zeitpunkt ihrer Gründung selbst eine schlechter bezahlte Anstellung akzeptiert – wenn man sie ihnen nur angeboten hätte!

Gründertypen

84 Prozent der befragten (ehemaligen) Arbeitslosen in den zehn Agenturbezirken lassen sich *fünf Gründertypen* zuordnen. Zwei von ihnen, *Unternehmer: Gründer mit Konzept* (20 % aller Gründer) und *Familienorientierte Selbständige* (11 %) unterscheiden sich von den drei anderen Typen positiv hinsichtlich der Ernsthaftigkeit und Überlegtheit ihrer Gründungen. Sie geben auch Anlass zu günstigen Prognosen für ihre weitere Entwicklung. Beide Gründertypen unterscheiden sich untereinander jedoch grundlegend: Der „Unternehmertyp“ vertritt Positionen des klassischen (männlichen) Unternehmers, der seine Unabhängigkeit schätzt und möglichst mit seiner ("richtigen“) Firma erfolgreich sein möchte. Dazu bringt er allgemein erprobte Voraussetzungen und Qualitäten von Haus aus mit. „Familienorientierte Selbständige“ sind sehr häufig Gründerinnen und nicht weniger als die „Unternehmer“ von der Richtigkeit ihrer Entscheidung für die Selbständigkeit überzeugt. Bei ihnen aber stehen sehr viel mehr persönliche Ziele im Vordergrund, vor allem die Vereinbarkeit von Beruf und Familie und ein hohes Maß an Zeitautonomie. Den beiden „Erfolgstypen“ stehen kontrastierend gegenüber *Torschlussgründer ohne Perspektiven* (19 % aller Gründer) und die *unselbständigen Selbständigen* (15 %). Unter ihnen finden sich überdurchschnittlich häufig Abbrecher und bei vielen dieser Gründer wird erkennbar, dass ihre Gründung weder eine solide Vorbereitung noch ein Konzept vorzuweisen hat. Diese Gründungen sind oft nur Notlösungen von Arbeitslosen, die viel lieber wieder in eine abhängige Beschäftigung gegangen wären. Zur Gründung kam es bei ihnen oft auch auf Grund von Ratschlägen Anderer. Ein fünfter Typ, die *Gründer ohne Profil* (19 %) haben von allen Gründern etwas und deswegen auch kein Profil. Dies muss nicht besagen, dass sie von vorneherein zu den Verlierern gehören werden, es ist gut vorstellbar, dass sie sich auch künftig mehr oder weniger erfolgreich durchlaviieren werden.

Überträgt man die Befunde der Gründertypologie auf die Gesamtheit der Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit in Deutschland, dann würde das bedeuten, dass kaum mehr als ein Drittel dieser Gründer zu den ernsthaften und aussichtsreichen Gründern zu rechnen sind und ebenfalls rd. ein Drittel zu den „Torschlussgründern“ oder den „Gründern ohne Perspektiven“. Von diesen beiden Kontrastgruppen zu den

Erfolgreichen haben zum Zeitpunkt der Befragung (also nach zwei/drei Jahren) fast 30 Prozent ihre Selbständigkeit wieder aufgegeben und von diesen *Abbrechern* sind rd. die Hälfte zur Zeit wieder arbeitslos.

Diese Befunde sprechen gewiss nicht gegen eine Förderung von Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit, aber sie deuten darauf, dass diese Gruppe von Gründern in ihrer Mehrheit nicht die Basis einer erstrebenswerten „Gründerbewegung“ in Deutschland sein wird.

ÜG-Gründer und ExGZ-Gründer

An der Gründerbefragung in zehn Agenturbezirken beteiligten sich 472 ÜG-Gründer (55 %), 315 ExGZ-Gründer (36 %) und 75 nicht Geförderte (9 %). Von den ExGZ-Gründern sagen *mehr als zwei Drittel* und von den ÜG-Gründern *knapp die Hälfte*, ohne diese Gründungsförderung der BA hätten sie nicht gegründet – die Förderung war die Voraussetzung sine qua non. Und umgekehrt: Von den ÜG-Gründern hätten sich doppelt so viele (17 %) wie von den ExGZ-Gründern (8 %) auch ohne diese Finanzierungshilfen der BA selbständig gemacht. Für 35 Prozent der von der BA geförderten Gründer waren das ÜG oder der ExGZ eine willkommene Unterstützung, aber nicht entscheidend für ihre Gründung.

Existenzgründerberatung

In von sinus geführten *Gesprächen* mit 181 Gründern und Abbrechern aus den zehn Agenturbezirken sagte die Hälfte der Gesprächspartner, sie hätten *keine Beratung* zur Vorbereitung ihrer Gründungen in Anspruch genommen, gut ein Viertel verweisen auf (Kurz-)Beratungen in den Agenturen für Arbeit. Zumeist erhielten sie dabei mehr oder weniger ausführliche Hinweise von Arbeitsvermittlern über Voraussetzungen für den Bezug der Gründerfördermittel ÜG oder ExGZ. Nur weniger als zehn Prozent der Gründer erwähnen ihre Teilnahme an Informationsveranstaltungen und Schulungen in Gründerzentren. Etwas häufiger besuchte man einschlägige Veranstaltungen in Kammern. Die standardisierte *Gründerbefragung* bei über 800 Gründern lässt sich dazu so zusammenfassen: Die Hälfte der Gründer hat sich Ratschläge bei einem Steuerberater geholt, um die 40 Prozent besuchten Seminare und Trainings, die speziell auf Gründer ausgerichtet waren und etwa jeder Vierte besuchte Informationsveranstaltungen von Kammern oder der Arbeitsverwaltung. Auf Kontakte mit einem Gründerzentrum, in dem sie trainiert oder gecoacht wurden, verweist jeder Fünfte, ebenso viele holten sich Ratschläge bei einem Unternehmensberater.

Sowohl die Gespräche mit Gründern als auch die schriftliche Gründerbefragung lassen nicht erkennen, dass intensive Nutzung von Gründerberatungen aller Art die Erfolgsaussichten einer Gründung messbar steigern und es fällt auf, dass die *Abbrecher* Gründerberatungen in verschiedenen Formen überdurchschnittlich häufig genutzt haben. Das spricht mit Sicherheit nicht gegen eine „beratene Gründungsvorbereitung“ auch und gerade für Gründer aus Arbeitslosigkeit. Aber man sollte von geförderter Beratung keine große Steigerung der Quoten *erfolgreicher* Gründer erwarten. Viel wäre schon gewonnen, wenn potenzielle Gründer, die nach allen Erfahrungen nur geringe Erfolgchancen haben, durch den Besuch von Beratungseinrichtungen von ihren Gründungsabsichten *abgehalten* werden könnten. Dies setzte dann freilich den obligatorischen Besuch von Gründerberatungseinrichtungen für Arbeitslose voraus und damit auch eine flächendeckende Gründerberatungs-Infrastruktur. Hier wären Kosten und Nutzen gegeneinander aufzurechnen. Eine solche Gründerberatung müsste in ihren Aufgaben und Pflichten klar positioniert

werden. Vermieden werden müsste, dass sie im Rahmen ihrer Beratung Leistungen erbringt, die es z.B. ExGZ-Gründern erst ermöglichen, einen plausiblen und für andere nachvollziehbaren Geschäftsentwicklungsplan in die Hand zu bekommen, der die Voraussetzung für die Tragfähigkeitsbescheinigung ihrer Gründung und damit zur Förderung bildet. Gegenwärtig kann nicht mit Sicherheit ausgeschlossen werden, dass durch Gründerberatungen auch solche Arbeitslose in den Besitz der Tragfähigkeitsbescheinigung gelangen, die tatsächlich nicht ernsthaft eine Gründung anstreben und betreiben.

Wichtigste Voraussetzungen für erfolgreiche Gründungen sind und bleiben vermutlich auch künftig einschlägige berufliche und fachliche Erfahrungen, die man zuvor in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis sammeln konnte.

Zur Finanzierung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit durch das Kreditgewerbe

Expertengespräche mit Fach- und Führungskräften im Kreditgewerbe zeigen, dass Kreditgewährung an Existenzgründer ein Geschäftssegment darstellt, dem besonders von den Sparkassen hohe geschäftspolitische Bedeutung beigemessen wird. Fast überall sind die Sparkassen in lokalen/regionalen/kommunalen Netzwerken vertreten, in denen man gemeinsam mit Kammern, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Fortbildungs- und Beratungseinrichtungen und auch den Agenturen für Arbeit neue Existenzgründungen fördern möchte. Bemerkenswert: Wo immer man über diese Aktivitäten mit Vertretern des beteiligten und oft auch federführenden Kreditgewerbes spricht, reden diese von *Existenzgründern*, nicht aber von *Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit*. Das Merkmal „zuvor arbeitslos“ spielt bei den Gründungsförderungsaktivitäten der Sparkassen und Banken angeblich keine Rolle. Man beteuert, Gründer aus Arbeitslosigkeit werden von ihnen nicht benachteiligt, aber auch nicht bevorzugt behandelt. Für das Kreditgewerbe seien Gründer Personen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen müssen, um von ihnen als Kreditnehmer akzeptiert zu werden. Das bedeutet in aller Regel, sie müssen fähig sein oder fähig werden, einen überzeugenden Geschäftsplan vorzulegen, der für das Kreditinstitut erkennbar macht, es handelt sich um ein „vertretbares Kreditrisiko“. Solche Aussagen von Fachkräften für Gründungsfinanzierung in Banken und Sparkassen sind freilich nicht immer ganz überzeugend. Fragt man nach, dann zeigt sich eben doch, dass arbeitslose Gründer als ein *besonderes Kreditrisiko* betrachtet werden – es sei denn, sie können vermögensbasierte Sicherheiten oder Bürgschaften Dritter vorlegen, die es dann erlauben, sie als „normale Gründer“ zu behandeln. Indirekt zeigt sich das auch darin: Der Gründerboom unter Arbeitslosen, insbesondere ausgelöst durch die Gewährung des ExGZ, wird in den meisten Kreditinstituten mehr oder weniger offen skeptisch und kritisch beurteilt. Unter diesen Gründern vermutet man viele, die keine echten Gründer sind. Man stellt fest, dass Anfragen wegen Gründungskrediten gerade von ExGZ-Gründern nicht mehr weiter verfolgt werden, wenn ihnen durch das Kreditinstitut klar gemacht wurde, welche Anforderungen sie erfüllen müssen, damit es überhaupt zu Kreditverhandlungen kommt. Die hohe Quote von ExGZ-Gründern, die für ihre Gründung kein Gründungskapital einsetzen, erklärt man sich in den Kreditinstituten auch damit, dass sie für einen Bankkredit nicht die Voraussetzung erfüllen und sich häufig dann unterkapitalisiert in einer Gründung versuchen, die kaum erfolgreich sein kann.

Teil IV: Mikroökonometrische Analysen (DIW)

In Berichtsteil IV wurden beide Programme hinsichtlich Zielgenauigkeit, Effektivität und monetärer Effizienz untersucht. Im Vergleich zum ersten Bericht ergaben sich einige Änderungen, die z.T. einen neuen Fokus auf die Analysen werfen. In Bezug auf die untersuchten Eintrittskohorten in ÜG aus den Jahren 2000 bis 2002 erfolgte vor allem eine Aktualisierung der Ergebnisvariablen bis an den nun verfügbaren aktuellen Rand Juni 2005. Darüber hinaus wurden die Eintrittskohorten in ÜG und ExGZ aus dem dritten Quartal 2003 nochmals befragt, so dass sich nun ein Beobachtungszeitraum von ca. 28 Monaten nach Programmbeginn ergab, der weiterführende Aussagen über den Verbleib und die Nachhaltigkeit der Selbständigkeit erlaubte. Gleichzeitig wurde auch eine zweite Eintrittskohorte aus dem dritten Quartal 2004 befragt, um einen Vergleich zwischen beiden Eintrittskohorten ziehen zu können. Als weitere Erfolgsvariable analysierten wir „Selbständigkeit *oder* sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ und in der zweiten Befragungsrunde wurde auch ein stärkerer Fokus auf das Thema „Einkommenserzielung“ gelegt. Eine weitere wesentliche Neuerung besteht darin, dass wir nun auch die relativen Effekte von ÜG und ExGZ im Rahmen der Matching-Analyse berechnen. Damit kann die relative Effektivität der beiden Programme verglichen werden kann, was in Bezug auf die aktuell diskutierte Zusammenlegung beider Programme von besonderem Interesse ist. Basierend auf den Ergebnissen der Effektivitätsanalyse wurde auch eine verbesserte Effizienzanalyse durchgeführt.

ÜG-Eintrittskohorten 2000-2002 (Kapitel IV.2)

Die Evaluationsergebnisse für die ÜG-Eintrittskohorten 2000-2002 zeigen, dass für Teilnehmer/innen in ÜG die Wahrscheinlichkeit nach Auslaufen der Förderung arbeitslos zu sein im Vergleich zu einer Kontrollgruppe nicht geförderter Arbeitsloser langfristig deutlich niedriger ist. In Bezug auf das Kriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“ ergeben sich für die Eintrittskohorte 2000 positiv signifikante Effekte von ca. 13 Prozentpunkten in Ostdeutschland und knapp 8 Prozentpunkten in Westdeutschland. Da wir diese Kohorte bis zu 4,5 Jahre nach Förderbeginn und somit 4 Jahre nach Auslaufen der Förderung beobachten, kann festgehalten werden, dass eine Teilnahme die Wahrscheinlichkeit, wieder arbeitslos zu werden, auch langfristig signifikant reduziert.

ÜG-und ExGZ-Eintritte aus dem 3. Quartal 2003/2004 (Kapitel IV.3)

In diesem Abschnitt haben wir die Wiederholungsbefragung der Teilnehmer/innen an beiden Programmen aus dem 3. Quartal 2003 sowie die Neubefragung der Teilnehmer/innen aus dem 3. Quartal 2004 analysiert.

Nachhaltigkeit der Gründungen

Dabei hat sich zunächst gezeigt, dass es in Bezug auf die beobachteten Charakteristika kaum Veränderungen zwischen beiden Eintrittskohorten gegeben hat. Wir haben aber auch festgestellt, dass Teilnehmer/innen der 2004'er-Kohorte 16 Monate nach Förderbeginn einen fast durchgängig höheren Verbleib in Selbständigkeit und niedrigere Arbeitslosigkeits-Meldungen aufweisen als Teilnehmer/innen der 2003'er-Kohorte zum gleichen Zeitpunkt. Dies kann u.U. auf „ernsthaftere“ Gründungen zurückzuführen sein, was sich z.B. durch weniger Gründungen ohne Startkapital andeutet.

Weitere Aussagen über die Nachhaltigkeit geförderter Gründungen ergeben sich für die 2003'er-Kohorte aus den Ergebnissen zum Verbleib nach 28 Monaten. Die Ergebnisse zeigen für beide Teilnehmer/innen-Gruppen, dass die Existenzgründung nachhaltig ist. Zwar sinkt die Verbleibsquote in Selbständigkeit bei den durch ExGZ geförderten Existenzgründer/innen nochmals um ca. 4 Prozentpunkte ab, liegt aber immer noch um die 70%. Es wurde auch deutlich, dass es insbesondere bei durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen zwischen dem 16ten und 28ten Monat der Selbständigkeit kaum zu weiteren Abbrüchen kommt.

Beschäftigungsentwicklung

In Bezug auf die Beschäftigungsentwicklung zeigt sich, dass für die Eintrittskohorte 2003 zwischen dem ersten und zweiten Befragungszeitpunkt der Anteil der Gründer/innen ohne Mitarbeiter/innen leicht gesunken ist; allerdings ergeben sich keine großen Veränderungen hinsichtlich der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl und -struktur. Durch ÜG geförderte Existenzgründer/innen beschäftigen zum zweiten Befragungszeitpunkt nach wie vor durchschnittlich deutlich mehr Mitarbeiter/innen als die durch ExGZ geförderten Gründer/innen. Erstere unterscheiden sich auch dadurch, dass sie überwiegend sozialversicherungspflichtige Voll- und Teilzeitkräfte anstellen, während durch ExGZ geförderte Gründer/innen deutlich häufiger freie Mitarbeiter/innen und geringfügig Beschäftigte haben. Insgesamt wurde auch deutlich, dass ein erheblicher Teil aller geförderten Gründer/innen auch in Zukunft keine Mitarbeiter/innen beschäftigen will. Insofern sollte hier nicht mit größeren zusätzlichen Beschäftigungseffekten gerechnet werden.

Integration in den Arbeitsmarkt

Die Analysen bezüglich der Integrationseffekte in den Arbeitsmarkt machen deutlich, dass beide Programme hinsichtlich der Erfolgskriterien „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“ und „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung *oder* Selbständigkeit“ als erfolgreich zu bewerten sind. Ein Vergleich mit den Ergebnissen der Eintrittskohorte 2003 hat gezeigt, dass die 2004'er-Kohorte noch besser abschneidet. Im Großen und Ganzen werden aber die Effekte aus dem ersten Bericht bestätigt. Wir finden höhere Effekte für die durch den ExGZ geförderten Gründer/innen, die natürlich vor dem Hintergrund der fortdauernden Förderung vorsichtig zu interpretieren sind. Eine abschließende Bewertung des Programms wird erst nach dem individuellen Förderende möglich sein, die Nachhaltigkeit der Existenzgründung kann aber durch einen Blick auf die Ergebnisse der Panelbefragung (28 Monate nach Förderbeginn mit reduziertem Zuschuss in Höhe von 240 Euro monatlich) näherungsweise bewertet werden. Während sich die Ergebnisse für die ÜG-Teilnehmer/innen im Wesentlichen mit unseren Ergebnissen aus Kapitel IV.2 (siehe oben) decken, finden wir für ExGZ-Teilnehmer/innen am Ende des Beobachtungszeitraums noch stark positive Maßnahmeeffekte. Diese nehmen zwischen den beiden Interviewzeitpunkten aber stärker ab als beim ÜG. Dies lässt sich u.a. damit begründen, dass in diesem Zeitraum die Förderungshöhe für den ExGZ weiter abnimmt und die Förderung sich ihrem Ende nähert, während das Förderende beim ÜG schon relativ weit zurückliegt. Bezüglich des neu definierten Erfolgskriteriums „Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung *oder* Selbständigkeit“ ergeben sich für beide Programme auch nach 28 Monaten noch sehr hohe positive Maßnahmeeffekte, wobei diese in Ostdeutschland noch deutlich höher als in Westdeutschland sind. Insofern kann beiden Programmen attestiert werden, dass sie die Integration in den

ersten Arbeitsmarkt – sei es in Form von sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung *oder* Selbständigkeit – fördern und vor diesem Hintergrund als erfolgreich zu bewerten sind.

Einkommenseffekte

Hinsichtlich der Einkommenseffekte haben wir neben dem Arbeitseinkommen der Zielpersonen auch deren Gesamteinkommen untersucht. Für die Eintrittskohorte 2003 wurde dabei deutlich, dass die Teilnehmer/innen in beiden Programmen signifikant höhere Einkommen als die Kontrollgruppe der Nicht-Teilnehmer/innen beziehen. Dabei ist die Einkommensdifferenz in Bezug auf das Einkommen aus abhängiger Beschäftigung oder Selbständigkeit erwartungsgemäß durchgängig höher als in Bezug auf das Gesamteinkommen. Insgesamt kann festgehalten werden, dass insbesondere ehemalige Empfänger/innen von ÜG 28 Monate nach Beginn der Förderung ein deutlich höheres (Arbeits-)Einkommen als die Kontrollgruppe der Nicht-Teilnehmer/innen erzielen. Für den ExGZ fallen die Aussagen differenzierter aus. Hier ergeben sich niedrigere Einkommenseffekte, die, unter Berücksichtigung der noch andauernden Förderung in Höhe von monatlich 240 Euro, für Frauen nahe Null liegen.

Verbleib in Selbständigkeit

Mittels eines Abgangsratenmodells wurde die Nachhaltigkeit der geförderten Existenzgründungen für die Eintrittskohorten 2003 und 2004 untersucht. Hierbei stellte sich heraus, dass die Wahrscheinlichkeit, eine geförderte Neugründung aufzugeben, mit der Reduktion der Förderung (ExGZ) bzw. dem Auslaufen der Förderung (ÜG) sprunghaft ansteigt. Dieser sprunghafte Anstieg kann bedeuten, dass die Selbständigkeit für diese Personengruppe kein hinreichendes Einkommen generiert und somit mit dem Auslaufen bzw. der Reduktion der Förderung die selbständige Tätigkeit aufgegeben werden muss. Bemerkenswert ist, dass ein Teil der geförderten Existenzgründer/innen neben ihrer Selbständigkeit innerhalb des Förderzeitraums auch eine abhängige Beschäftigung aufnimmt. Zum einen ist dies sicherlich wünschenswert im Sinne einer stärkeren Arbeitsmarktbindung, da hierdurch eine (erneute) Arbeitslosigkeit zusätzlich vermieden wird. Andererseits dürfte seitens der BA die Förderung von Existenzgründungen neben einer abhängigen Beschäftigung nicht beabsichtigt gewesen sein. Bei einer Neuausrichtung der Existenzgründungsförderung, wie sie zur Zeit diskutiert wird, wäre es folglich wünschenswert, wenn dieser Sachverhalt berücksichtigt und die bestehende Gesetzeslücke gegebenenfalls geschlossen werden würde.

Relative Effekte beider Programme

Mit den von uns berechneten relativen Effekten beider Programme kann die Frage beantwortet werden, welches der beiden Programme effektiver bezüglich der Vermeidung von Arbeitslosigkeit bzw. dem Verbleib in Selbständigkeit ist. Bei einem Vergleich nach 16 Monaten zeigt sich, dass in der kurzen Frist durch ExGZ geförderte Gründer/innen eher selbständig und seltener arbeitslos gemeldet sind als vergleichbare ÜG-Teilnehmer/innen. Allerdings dauert nach 16 Monaten die ExGZ-Förderung noch an und beträgt monatlich noch 360 Euro. Für die 2003'er Kohorte konnte auch der längerfristige Effekt 28 Monate nach Förderbeginn gemessen werden, der sich zwischen ExGZ und ÜG nicht mehr signifikant unterscheidet, obwohl die noch selbständigen ExGZ'ler in der dritten Förderphase noch mit monatlich 240 Euro gefördert werden.

Monetäre Effizienz (Kapitel IV.4)

Abschließend haben wir die monetäre Effizienz beider Programme bewertet und verglichen, wobei hier zwei Aspekte besonders erwähnenswert sind: Erstens ist es durch die Berücksichtigung detaillierter Informationen gelungen, die individuellen Ansprüche auf Arbeitslosengeld (ALG) bei den Kostenberechnungen zu berücksichtigen, während im ersten Bericht nur Durchschnittswerte verwendet werden konnten. Zweitens konnte auch die individuelle ALG-Restanspruchsdauer als wichtiger Baustein für die monetäre Effizienzanalyse wesentlich genauer als im ersten Bericht berechnet werden. Dabei hat sich nochmals die Heterogenität der Teilnehmer/innen in beiden Programmen bestätigt, da durch ÜG geförderte Gründer/innen einen durchgehend höheren ALG-Anspruch haben als die durch den ExGZ Geförderten. Es sei an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen, dass für die Berechnung der monetären Effizienz davon ausgegangen wird, dass nach Beendigung der ALG-Zahlungen keine weiteren Kosten für die BA entstehen. Trotz dieser Restriktion ergeben sich für die durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen recht deutliche positive Effekte in der monetären Effizienz, besonders in Westdeutschland und für Männer im Osten. Unberücksichtigt bleiben hier weitere positive Nebeneffekte, wie z.B. die Beschäftigung zusätzlicher Mitarbeiter. Während wir also in Bezug auf das Instrument ÜG eine insgesamt positive monetäre Effizienz feststellen können, ist die monetäre Effizienz für ExGZ negativ. Dies liegt vor allem daran, dass die Restanspruchsdauern an ALG relativ niedrig sind und die Anspruchshöhe auch teilweise niedriger als die ExGZ-Förderung im ersten Jahr ist. Allerdings sind die negativen monetären Effekte beim ExGZ nicht sehr hoch, wenn man diese unter Berücksichtigung der relativ langen Förderzeiten auf Monatsbasis umrechnet. Diese liegen bei Bewertung nach 28 Monaten z.B. für Männer in Westdeutschland bei monatlich knapp 200 Euro. Im Vergleich zu den Kosten vieler anderer Programme der AAMP erscheint dies relativ gering.

Fazit

Insgesamt kann auf Basis der vorliegenden Ergebnisse festgehalten werden, dass beide Programme hinsichtlich der Vermeidung einer Rückkehr in Arbeitslosigkeit als erfolgreich angesehen werden können. Insbesondere für das Überbrückungsgeld kann diese Aussage bereits auf einen ausreichenden Zeitraum nach Beendigung der Förderung basiert werden, während bei der Ich-AG die Förderung teilweise noch andauert und die präsentierten Ergebnisse nach wie vor nur ein vorläufiges Fazit erlauben. Die momentan diskutierte Abschaffung des Programms bzw. die Zusammenlegung mit dem Überbrückungsgeld muss daher kritisch hinterfragt werden. Die Auswertungen haben gezeigt, dass beide Programme sehr unterschiedliche Personengruppen anziehen. Insofern sind auch die monetären Effizienzeffekte zwischen beiden Programmen nicht unmittelbar vergleichbar. Es hat sich auch gezeigt, dass die Gründungen aus beiden Programmen z.B. in Bezug auf die Branche und/oder den Kapitaleinsatz sowie die beschäftigungsgenerierenden Effekte stark differieren. Hinsichtlich des Überbrückungsgelds sind die Effekte (nach Auslaufen der Förderung) eindeutig positiv. Es besteht daher zunächst kein Grund, die Anspruchsdauer zu verlängern bzw. die kumulierte Fördersumme zu erhöhen. Dies hätte möglicherweise nur Mitnahmeeffekte zur Folge; inwieweit diese durch den Erfolg bei den ÜG-Gründer/innen, die unter der jetzigen Ausgestaltung des Instruments scheitern, kompensiert wird, ist unklar. Hinsichtlich des ExGZ weisen die längerfristigen Effekte (die als Annäherung an die Effekte nach Auslaufen der Förderung dienen können) nicht

darauf hin, dass das Programm erfolglos ist und dass hier größerer Handlungsbedarf besteht. Die monetäre Effizienz ist hier zwar negativ, bezogen auf die monatlichen Kosten aber eher moderat. Reformbedarf scheint eher innerhalb der Programme gegeben zu sein. Bei einer eventuellen Zusammenlegung beider Programme besteht die Gefahr, dass ein langfristig erfolgreiches Instrument – das Überbrückungsgeld – mit einem Instrument zusammengelegt wird, dessen langfristige Effekte noch unbestimmt sind. Die Konsequenzen dieser Zusammenlegung sind daher in hohem Maße ungewiss.

Teil V: Fazit und Empfehlungen (alle Projektpartner)

Das zentrale Ergebnis unserer Analysen lautet: Beide Programme, ÜG wie ExGZ, sind geeignet, gründungswillige Arbeitslose bei der Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes durch Gründung eines eigenen Unternehmens wirkungsvoll zu unterstützen und damit Arbeitslosigkeit zu beenden bzw. zu vermeiden. Damit sind beide Programme grundsätzlich als erfolgreiche Maßnahmen aktiver Arbeitsmarktpolitik einzustufen. Insbesondere für das Überbrückungsgeld beruhen diese Aussagen auf einem ausreichend langen Zeitraum nach Beendigung der Förderung. Die Befunde zur Ich-AG stehen dagegen noch immer unter Vorbehalt, da die Förderung teilweise noch andauert.

Neben dem reinen Fortbestehen der Unternehmung am Markt ist die Existenzsicherung aus dem erzielten Erwerbseinkommen ein wichtiger weiterer Aspekt. Grundsätzlich erzielen die Teilnehmer in beiden Programmen signifikant höhere Einkommen als die Nicht-Teilnehmer. Dies gilt vor allem für vormalige ÜG-Geförderte. Bei den Ich-AGs fallen die Einkommenseffekte niedriger aus. Für bestimmte Personengruppen gehen sie fast gegen Null. Für beide Programme gibt es deutliche Hinweise auf eine Stabilisierung des Erwerbseinkommens zwischen den beiden Beobachtungszeitpunkten (16 und 28 Monate nach Gründung).

Die *monetäre Effizienz* der Förderung errechnet sich aus den Programmkosten pro Teilnehmer und den jeweils eingesparten individuellen Ansprüchen auf Arbeitslosengeld. Für ÜG-Gründer ergeben sich hierbei deutliche positive Effekte. Im Westen liegen die Einsparungen bei ca. plus 2.900 Euro für Männer und plus 1.100 Euro für Frauen pro Förderfall. Im Osten sind sie etwas niedriger mit ca. plus 1.500 Euro für Männer und etwa plus 240 Euro für Frauen. Die BA erzielt also durch die ÜG-Förderung einen „Gewinn“ in eben diesen Größenordnungen. Beim ExGZ hingegen fällt die monetäre Bilanz negativ aus. Dies liegt vor allem daran, dass die Restanspruchsdauern an ALG relativ niedrig sind und die Anspruchshöhe auch teilweise niedriger als die ExGZ-Förderung im ersten Jahr ist. Allerdings sind die auf Monatsbasis berechneten Kosten beim ExGZ im Vergleich zu anderen Instrumenten der aktiven Arbeitsmarktpolitik relativ gering.

Dementsprechend ist die finanzielle Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit grundsätzlich als wirkungsvolles und damit positives Instrument der aktiven Arbeitsmarktpolitik zu bewerten. Das bedeutet im Hinblick auf die beiden Programme, dass vieles für eine Fortsetzung dieser Form der Förderung spricht und eher die Frage nach einer möglichen Ausgestaltung des Instrumentariums im weiteren Fokus stehen sollte.

Das Wichtigste in Kürze

Folgende Punkte sind in diesem Zusammenhang diskussionswürdig:

- 1) Zahl der Förderprogramme
- 2) Förderdauer, Förderhöhe, Förderverläufe
- 3) Transferentzugsraten, Pflichtleistung versus Ermessensleistung, Tragfähigkeitsbescheinigung, Pflichtberatung

Ad 1) Die (erforderliche) Zahl an Förderprogrammen korrespondiert unmittelbar mit der Entscheidung des Gesetzgebers, welche Zielgruppen mit einem bestimmten Förderprogramm erreicht werden sollen.

Soll auch in Zukunft die Zielgruppe des jetzigen ExGZ oder auch nur ein Teil davon angesprochen werden, so spräche nichts dagegen, das ÜG zu erhalten und den ExGZ ähnlich der geplanten Ausgestaltung des Gründungszuschusses weiter zu entwickeln. Dies sollte allerdings ausschließlich (ähnlich dem ExGZ) auf Fixbeträgen basieren, die von der Höhe der Ansprüche auf Arbeitslosengeld I unabhängig sind. Zusätzlich könnten bei der Beibehaltung des ÜG (das in den meisten Konstellationen wohl kostengünstiger ist als der Gründungszuschuss) und bei einer Weiterentwicklung des ExGZ (zu einer kostengünstigeren Variante als gegenwärtig der Fall) die Kosten der Neueinführung für den Gründungszuschuss gespart werden.

Ad 2) Im Hinblick auf die mögliche Ausgestaltung der Förderdauer, Förderhöhe und der Förderverläufe eines zukünftigen Instruments zur Gründungsförderung konnten mit den zwei Instrumenten ÜG und ExGZ höchst unterschiedliche Erfahrungen gemacht werden. Für die Zukunft spricht viel dafür, zwei Fördervarianten zu verwenden, bei der eine Fördervariante eine kurze Förderdauer beinhaltet (weiterhin ein halbes Jahr) und die Förderhöhe in Abhängigkeit der Ansprüche auf Arbeitslosengeld I berechnet wird. Mit einer solchen Kombination würde auch weiterhin die Zielgruppe des bisherigen ÜG angesprochen werden. Die zweite Variante sollte sich dann am bestehenden ExGZ orientieren und vor allem dessen Zielgruppenorientierung beibehalten.

Ein zweiter Punkt betrifft das Ausstiegsszenario aus der Förderung. Während beim ÜG das Förderende klar determiniert ist, gibt es beim ExGZ unter bestimmten Voraussetzungen eine Fortsetzung der Förderung um bis zu zwei Jahre, was sich unter Umständen negativ auf die Motivation auswirkt, den Lebensunterhalt vollständig über Erwerbseinkommen zu erwirtschaften. Auch bei den Planungen für den neuen Gründungszuschuss setzt sich dieser Unsicherheitsfaktor fort, da hier eine mögliche sechsmonatige Verlängerung der Förderung nach bisher nicht klar geregelten Ermessenskriterien kein klar definiertes Ausstiegsszenario darstellt.

Ad 3) Die Verbindlichkeit der Gründungsentscheidung zu erhöhen ist ein weiteres zentrales Anliegen. Die Umwandlung der Förderung von einer Pflicht- in eine Ermessensleistung ist hierzu kaum ein geeigneter Schritt. Dadurch würde lediglich die Rechtssicherheit für alle Beteiligten verringert, was wiederum eine Reihe von Sozialklagen auslösen könnte.

Sinnvoll erscheint hingegen die Einführung von Transferentzugsraten. Das heißt, um an finanzieller Gründungsförderung zu partizipieren, muss ein Gründungswilliger auf einen Teil seiner Leistungsansprü-

Das Wichtigste in Kürze

che auf Arbeitslosengeld verzichten. Wenig geeignet erscheint jedoch die für den Gründungszuschuss vorgeschlagene degressive Transferentzugsrate, die mit zunehmender Arbeitslosigkeit abnehmen soll. Anreize für eine rasche Gründung werden abgeschwächt, da Gründer die ihre Arbeitslosigkeit durch einen Schritt in die Selbständigkeit zügig beenden wollen, mit einer höheren Transferentzugsrate „bestraft“ werden. Rationale Gründer würden hingegen die Lohnersatzleistungsansprüche für eine maximale Dauer – nach gegenwärtigem Informationsstand neun Monate – ausschöpfen. Es steht zu vermuten, dass die Kosteneffizienz des Förderinstruments durch diesen Anreizmechanismus beeinträchtigt wird.

Die Bescheinigung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit eines Gründungsvorhabens durch eine fachkundige Stelle ist prinzipiell sinnvoll, kann ihre Wirkung aber nur durch entsprechende Maßnahmen zur Qualitätssicherung entfalten. Pflichtberatung kann in bestimmten Fällen das Mittel der Wahl sein. Empfehlenswert erscheinen solche Maßnahmen vor allem bei Branchenwechslern oder mutmaßlichen Notgründern, die kurz vor Ende ihres Leistungsbezuges eine Gründung wagen wollen.

Für die weitere Förderung ist es auch bedeutsam, die gleichzeitige Ausübung einer abhängigen Beschäftigung in Grenzen zu halten. Auch wenn eine solche enge Anbindung an den Arbeitsmarkt nicht grundsätzlich unerwünscht ist, besteht hier doch die Gefahr, dass die soziale Absicherung über dieses Arbeitsverhältnis realisiert und die Förderung lediglich „mitgenommen“ wird.

Diese vorgeschlagenen Modifikationen steigern für echte Gründer kaum den bürokratischen Aufwand, machen für Personen, denen es in erster Linie um die Transferleistung geht, den Zugang zur Gründungsförderung weniger attraktiv und können bei ausreichender Qualität der Gründungsberatung einen differenzierten Entscheidungsprozess bei Notgründern auslösen.

Inhalt

Das Wichtigste in Kürze	V
Einleitung	35
Teil I: Das Gründungsgeschehen	41
1 Theoretischer Hintergrund	41
1.1 Einleitung	41
1.2 Zur Notwendigkeit der Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit	41
1.3 Die Rolle der Risikoeinstellung bei der Entscheidung für Selbständigkeit.....	46
1.4 Startkapital: Voraussetzung für die Finanzierung der Gründungsaktivitäten.....	49
1.5 Anmerkungen zur Bewertung erfolgreicher Gründungsförderung.....	50
1.6 Fazit	53
2 Das Gründungsgeschehen im Zahlenspiegel	55
2.1 Einführende Bemerkungen	55
2.2 Selbständige.....	55
2.2.1 Insgesamt	55
2.2.2 Haupt-, Zu- und Nebenerwerb.....	56
2.2.3 Geschlecht	56
2.2.4 Alter	57
2.2.5 Bildung	58
2.2.6 Branche	59
2.2.7 Selbständige in den Freien Berufen	59
2.2.8 Beschäftigte	60
2.2.9 West/Ost	61
2.3 Gründerpersonen	62
2.3.1 Insgesamt	62
2.3.2 Entwicklung der monatlichen Gründungszahlen	63
2.3.3 Haupt-, Zu und Nebenerwerb	64
2.3.4 Geschlecht	65
2.3.5 Alter	65
2.3.6 Branche.....	66
2.3.7 Beschäftigte	67
2.3.8 West/Ost	68
2.4 Gründungspotenzial.....	69
2.4.1 Insgesamt	70
2.4.2 Geschlecht	71
2.4.3 Alter	71
2.4.4 Branche.....	72
2.4.5 West/Ost	72
2.5 Fazit.....	73

3	Ergebnisse verschiedener Studien zur Evaluation von Gründungsförderung	75
3.1	Verschiedene Evaluationsstudien	75
3.2	Vergleich von Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit sonstigen Gründungen	75
3.3	Soziodemographische Merkmale	77
3.3.1	Haushaltseinkommen.....	77
3.3.2	Bildungs- und berufsbiographische Merkmale.....	78
3.3.2.1	Schulische Ausbildung.....	78
3.3.2.2	Berufliche Qualifikation.....	80
3.3.2.3	Typisierung der Gründer durch die vorangegangene Arbeitslosigkeit.....	81
3.4	Gründungsmotivation	82
3.5	Gründungsqualifikation.....	82
3.6	Gründungsvorbereitung und Inanspruchnahme von Coaching, Beratung und anderen Informationsangeboten	83
3.7	Gründungsunternehmen	85
3.7.1	Wirtschaftsbereich.....	85
3.7.2	Beschäftigung	86
3.7.3	Neugründung vs. Übernahme und Team- vs. Sologründung – Art der Gründung	87
3.7.4	Rechtsform.....	88
3.7.5	Finanzierung	88
3.8	Fazit.....	89
 Teil II: Existenzgründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit		93
1	Einleitung	93
2	Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit	94
3	Existenzgründungsförderung mit dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III)	98
3.1	Allgemeines.....	98
3.2	Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes seit seiner Einführung	99
3.3	Budget und Kosten der Förderung mit dem Überbrückungsgeld.....	101
3.4	Teilnehmerstrukturen	103
3.5	Details im Anhang.....	108
4	Existenzgründungsförderung mit dem Existenzgründungszuschuss (§ 421 I SGB III)	109
4.1	Allgemeines.....	109
4.2	Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses seit seiner Einführung	110
4.3	Budget und Kosten der Förderung mit dem Existenzgründungszuschuss.....	112
4.4	Teilnehmerstrukturen	114
4.5	Details im Anhang.....	117
5	Flankierende Unterstützung mit Trainingsmaßnahmen (§ 48ff. SGB III)	117
5.1	Allgemeines.....	117
5.2	Inanspruchnahme der Trainingsmaßnahmen.....	118
5.3	Budget und Kosten der Förderung mit Trainingsmaßnahmen	119

Inhalt

5.4	Teilnehmerstrukturen	120
5.5	Details im Anhang	120
6	Flankierende Unterstützung mit Freier Förderung (§ 10 SGB III)	121
6.1	Allgemeines	121
6.2	Inanspruchnahme der Freien Förderung seit ihrer Einführung	122
6.3	Budget und Kosten der Freien Förderung	123
6.4	Teilnehmerstrukturen	123
6.5	Details im Anhang	124
7	Flankierende Unterstützung mit dem ESF-BA-Programm	124
7.1	Allgemeines	124
7.2	Inanspruchnahme des ESF-BA-Programms seit seiner Einführung	125
7.3	Budget und Kosten des ESF-BA-Programms	126
7.4	Teilnehmerstrukturen	126
7.5	Details im Anhang	127
8	Einstellungszuschuss bei Neugründungen (§ 225ff. SGB III)	127
8.1	Allgemeines	127
8.2	Inanspruchnahme des Einstellungszuschusses seit seiner Einführung	128
8.3	Budget und Kosten der Förderung mit dem Einstellungszuschuss bei Neugründung	129
8.4	Teilnehmerstrukturen	129
8.5	Details im Anhang	130
9	Einstiegsgeld (§ 29 SGB II)	131
9.1	Allgemeines	131
9.2	Inanspruchnahme des Einstiegsgeldes seit seiner Einführung	132
9.3	Budget und Kosten der Förderung mit Einstiegsgeld	133
9.4	Teilnehmerstrukturen	133
9.5	Details im Anhang	135
10	Freiwillige Weiterversicherung für Existenzgründer (§ 28a SGB III)	136
10.1	Voraussetzungen und rechtlicher Rahmen	136
10.2	Versicherungsfall und Höhe der Leistung	138
10.3	Erste Einschätzungen	140
11	Nachrichtlich: Der neue „Gründungszuschuss“	141
 Teil III: Implementationsanalysen		145
1	Einleitung	145
2	Gründer, Selbständige und Abbrecher in zehn Agenturbezirken	147
2.1	Selbständige und Abbrecher	147
2.1.1	Zwei Gründergruppen im Vergleich	147

Inhalt

2.1.2	Selbständige.....	150
2.1.3	Abbrecher	152
2.2	Gründer und Gründerinnen.....	152
2.2.1	Was vor allem unterscheidet männliche und weibliche Existenzgründer?.....	152
2.2.2	Selbständige.....	154
2.2.3	Abbrecher	156
2.3	Gründer in alten und neuen Bundesländern	156
2.3.1	Was unterscheidet Gründer in alten und neuen Bundesländern?.....	156
2.3.2	Selbständige.....	158
2.3.3	Abbrecher	160
2.4	ÜG-Gründer, ExGZ-Gründer und nicht Geförderte	160
2.4.1	Drei Gründergruppen im Vergleich.....	161
2.4.2	Selbständige.....	163
2.4.3	Abbrecher	165
2.5	Fünf Gründertypen	165
2.5.1	Typ A Unternehmer: Gründer mit Konzept.....	166
2.5.2	Typ B Familienorientierte Selbständige	167
2.5.3	Typ C Torschlussgründer ohne Perspektiven	168
2.5.4	Typ D Unselbständige Selbständige	170
2.5.5	Typ E Gründer ohne Profil	171
3	Existenzgründungsförderung der BA im Urteil der Agenturen.....	174
3.1	Vorbemerkungen	174
3.2	ÜG und ExGZ im Wettbewerb mit anderen Instrumenten aktiver Arbeitsmarktpolitik	174
3.3	Zum Informationsstand der Agenturen über potenzielle Existenzgründer	175
3.3.1	Welche Gruppen von Arbeitslosen tendieren besonders zu beruflicher Selbständigkeit?.....	176
3.3.2	Welche Existenzgründer bevorzugen das ÜG, welche den ExGZ?.....	176
3.3.3	Welche Gruppen von Arbeitslosen sind für berufliche Selbständigkeit besonders geeignet, welche (eher) nicht geeignet?.....	177
3.4	Organisatorische und strategische Handhabung der Instrumente ÜG und ExGZ in den Agenturen	178
3.4.1	Organisation und Arbeitsaufwand	178
3.4.2	Beratungsstrategien: Wie verhalten sich die Agenturen gegenüber potenziellen Gründern?	179
3.5	Reformüberlegungen zu ÜG und ExGZ.....	180
3.5.1	ÜG und ExGZ: Pflicht- oder Ermessensleistungen der Agenturen?	180
3.5.2	Frühere Erfahrungen der Agenturen mit ÜG als Ermessensleistung.....	182
3.5.3	Wer könnte für die Agenturen Ermessensentscheidungen treffen?.....	182
3.5.4	ÜG und ExGZ in einem kombinierten Instrument	182
4	Existenzgründungsberatung	184
4.1	Gründerberatung: Nutzung und Beurteilung durch Selbständige und Abbrecher	184
4.2	Gründerberatung und die Agenturen für Arbeit	186
4.3	Gründerberatung in professionellen Beratungseinrichtungen außerhalb der Agenturen.....	187
5	Existenzgründungsfinanzierung durch das Kreditgewerbe	189

6	Fazit und Ausblick: Wichtige Ergebnisse der Implementationsanalysen	191
6.1	Gründungen aus Arbeitslosigkeit und Gründungsalternativen.....	191
6.2	Gründungsanlässe, -motive	191
6.3	ÜG-Gründer und ExGZ-Gründer	192
6.4	Gründertypen.....	192
6.5	Gründungsprobleme	193
6.6	Gründungshilfen	193
6.7	Selbständige: Geschäftsentwicklung und Einkommen; Erwartungen und Perspektiven bis 2007	193
6.8	Abbrecher: „Kurzzeitgründer“ und Aufgabegründe.....	194
6.9	Tragfähigkeitsbescheinigungen, Startkapital, Schulden und Mitarbeiter der Gründer.....	194
6.10	Existenzgründungsförderung und die Agenturen für Arbeit	195
6.11	Existenzgründerberatung.....	196
6.12	Zur Finanzierung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit durch das Kreditgewerbe.....	197
Teil IV:	Mikroökonomische Analysen	201
1	Einleitung.....	201
2	Analyse der Förderung durch Überbrückungsgeld für die Eintrittskohorten 2000-2002.....	202
2.1	Veränderungen zum ersten Bericht	202
2.2	Erfolgskriterien und Beobachtungsperiode	203
2.3	Ergebnisse.....	204
2.3.1	Effekte in den Hauptgruppen.....	204
2.3.2	Effekte in den Untergruppen	207
2.4	Zusammenfassung und erste Bewertung	209
3	Analyse der Befragungsdaten.....	211
3.1	Datengrundlagen, realisierte Stichproben im CATI	211
3.1.1	Wiederholungsbefragung.....	211
3.1.2	Neubefragung	212
3.2	Deskriptive Auswertung der Befragungsdaten.....	213
3.2.1	Nachhaltigkeit der Existenzgründung.....	214
3.2.2	Strukturmerkmale geförderter Gründungen.....	215
3.2.3	Gründungsvorbereitung und Erfahrung vor der Gründung	216
3.2.4	Kranken- und Rentenversicherung	217
3.2.5	Anzahl Mitarbeiter und Mitarbeiterentwicklung	218
3.2.6	Weiterförderung durch den ExGZ im zweiten/dritten Jahr	220
3.2.7	Abbrecheranalyse	220
3.3	Kausalanalysen.....	222
3.3.1	Wahl der Förderalternative.....	222
3.3.2	Allgemeine Wirkungen am Arbeitsmarkt.....	223
3.3.2.1	Ergebnisse für die Eintrittskohorte 2004 und Vergleich mit den Ergebnissen aus dem ersten Bericht.....	224

Inhalt

3.3.2.2	Ergebnisse für die Eintrittskohorte 2003.....	229
3.3.3	Effekte auf die Einkommensentwicklung.....	232
3.3.4	Nachhaltigkeitsfaktoren geförderter Existenzgründungen	234
3.3.4.1	Abbruchsraten geförderter Existenzgründungen.....	235
3.3.4.2	Verbleibswahrscheinlichkeit in geförderter Selbständigkeit.....	236
3.3.4.3	Marginale Effekte.....	238
3.3.4.4	Arbeitsmarktaktivitäten des/r geförderten Existenzgründers/in.....	238
3.3.4.5	Zusammenfassung.....	241
3.3.5	Die relativen Effekte beider Programme: Allgemeine Wirkungen am Arbeitsmarkt und Einkommen.....	242
4	Effizienzanalysen	246
4.1	Ablauf der Effizienzanalyse	247
4.2	Ergebnisse der Effizienzanalyse.....	248
5	Fazit und Ausblick.....	251
 Teil V: Fazit und Empfehlungen		259
 Literatur		281

Abbildungen

zu Teil I: Das Gründungsgeschehen

- Abbildungen zu diesem Berichtsteil in Anhang A -

zu Teil II: Existenzgründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit

Abbildung 1:	BA-geförderte Existenzgründungen in Deutschland 1986 bis 2005 (in Tsd.).....	95
Abbildung 2:	Ausgaben der BA für aktive Arbeitsmarktpolitik und Gründungsförderung 2000 bis 2005 (in Mio. Euro)	96
Abbildung 3:	Monatliche Zugänge in ÜG, ExGZ und ESG (1/2003 bis 12/2005).....	97
Abbildung 4:	Zugänge in Überbrückungsgeld 1986 bis 2005	100
Abbildung 5:	Jährliche Ausgaben für Überbrückungsgeld 1986 bis 2005 (in Tsd. Euro).....	102
Abbildung 6:	Durchschnittskosten pro Überbrückungsgeld-Teilnehmer 2000 bis 2005 (in Euro) ...	102
Abbildung 7:	Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit – monatliche Zugänge in Überbrückungsgeld 2000 bis 2005	106
Abbildung 8:	Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit (Anteile) – monatliche Zugänge in Überbrückungsgeld 2000 bis 2005	107
Abbildung 9:	Geschätzte Zahl der Ich-AGs im Bestand	113
Abbildung 10:	Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit (Anteile) – monatliche Zugänge in ExGZ 2003 bis 2005	116
Abbildung 11:	Monatliche Zugänge in TM aus SGB III und SGB II 2004 bis 2005	119
Abbildung 12:	Zugänge in Freie Förderung u. davon in Existenzgründungshilfen 2000 bis 2005	122
Abbildung 13:	Monatliche Zugänge in Einstiegsgeld 2005.....	132

zu Teil III: Implementationsanalysen

- keine Abbildungen zu diesem Berichtsteil -

zu Teil IV: Mikroökonomische Analysen

Abbildung 1:	Effekte einer ÜG-Förderung in den Hauptgruppen: Eintrittskohorten 2000-2002.....	205
Abbildung 2:	Effekte in den Hauptgruppen für ÜG und ExGZ – Eintrittskohorte 2004.....	225
Abbildung 3:	Abbruchsraten geförderter Selbständigkeit	236
Abbildung 4:	Verbleibswahrscheinlichkeiten in geförderter Selbständigkeit	237
Abbildung 5:	Abgangsraten aus geförderter Selbständigkeit	239
Abbildung 6:	Ablauf der Effizienzanalyse	246

Tabellen und Übersichten

zu Teil I: Das Gründungsgeschehen

- Tabellen und Übersichten zu diesem Berichtsteil in Anhang A -

zu Teil II: Existenzgründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit

Übersicht 1:	Aufbau Anhang B – Existenzgründungsförderung durch die BA	98
Übersicht 2:	Förderkonditionen Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III).....	98
Übersicht 3:	Historie des Überbrückungsgeldes	100
Übersicht 4:	Teilnehmerstrukturen Überbrückungsgeld 2004/2005	104
Übersicht 5:	Strukturmerkmale der Arbeitslosen im Bestand 2004/2005.....	105
Übersicht 6:	Überbrückungsgeld in Anhang B	108
Übersicht 7:	Förderkonditionen Existenzgründungszuschuss (§ 421 I SGB III)	109
Übersicht 8:	Historie des Existenzgründungszuschusses	111
Übersicht 9:	Teilnehmerstrukturen Existenzgründungszuschuss 2004/2005.....	114
Übersicht 10:	Existenzgründungszuschuss in Anhang B	117
Übersicht 11:	Förderkonditionen Eignungsfeststellung/Trainingsmaßnahmen (§ 48ff. SGB III)	117
Übersicht 12:	Trainingsmaßnahmen in Anhang B	120
Übersicht 13:	Förderkonditionen Freie Förderung (§10 SGB III)	121
Übersicht 14:	Freie Förderung in Anhang B	124
Übersicht 15:	ESF-BA-Programm in Anhang B.....	127
Übersicht 16:	Förderkonditionen Einstellungszuschuss bei Neugründungen (§ 225ff. SGB III)	127
Übersicht 17:	EZN in Anhang B	130
Übersicht 18:	Förderkonditionen Einstiegsgeld (§ 29 SGB II).....	131
Übersicht 19:	Strukturmerkmale von Förderfällen in ESG für Existenzgründung und SGB II- Arbeitslosen	135
Übersicht 20:	Einstiegsgeld in Anhang B	135
Übersicht 21:	Fiktive Bemessungsgrundlage für das Arbeitslosengeld bei freiwillig Versicherten..	138
Übersicht 22:	Förderkonditionen Gründungszuschuss (Entwurf § 57 ff. SGB III – Stand 30.05.2006).....	142

zu Teil IV: Mikroökonomische Analysen

Tabelle 1:	Effekte einer ÜG-Förderung zu ausgewählten Zeitpunkten: Eintrittskohorten 2000-2002.....	206
Tabelle 2:	Überblick über die realisierten Interviews zum ersten und zweiten Befragungszeitpunkt – Eintrittskohorte 3. Quartal 2003	211
Tabelle 3:	Überblick über die realisierten Interviews nach Gründerschema (absolut).....	212
Tabelle 4:	Überblick über die realisierten Interviews – Eintrittskohorte 3. Quartal 2004.....	212
Tabelle 5:	Erwerbsstatus zum Interviewzeitpunkt für die Kohorten 2003 und 2004	214

Tabellen und Übersichten

Tabelle 6:	Branche der Selbständigkeit und erforderliche Gewerbeanmeldung (ausgewählte Branchen in Prozent)	215
Tabelle 7:	Höhe Startkapital und Anteil Eigenkapital (in Prozent)	216
Tabelle 8:	Organisationsformen von Gründungen (in Prozent).....	216
Tabelle 9:	Erfahrung vor Gründung (in Prozent und Mehrfachnennungen möglich).....	217
Tabelle 10:	Vorbereitung auf Gründung (in Prozent und Mehrfachnennungen möglich).....	217
Tabelle 11:	Krankenversicherung / Rentenversicherung in der Selbständigkeit	218
Tabelle 12:	Durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter nach Art (absolut)	219
Tabelle 13:	Wollen Sie in Zukunft Mitarbeiter beschäftigen? (in Prozent).....	219
Tabelle 14:	Weiterförderung durch den Existenzgründungszuschuss im zweiten/dritten Förderjahr (in Prozent)	220
Tabelle 15:	Erwerbsstatus zum Interviewzeitpunkt 2006, Eintrittskohorte 2004: Nicht(mehr)-Selbständige (in Prozent).....	221
Tabelle 16:	Beendigungsform und -gründe der Selbständigkeit (in Prozent und Mehrfachnennungen möglich).....	221
Tabelle 17:	Haben Sie Schulden aus Ihrer Selbständigkeit? (in Prozent)	222
Tabelle 18:	Wichtigkeit folgender Aspekte bei der Entscheidung zwischen ExGZ und ÜG (in Prozent).....	223
Tabelle 19:	Effekte in den Hauptgruppen zu ausgewählten Zeitpunkten für die Eintrittskohorten 2003 und 2004	227
Tabelle 20:	Einkommenseffekte in den Hauptgruppen – Eintrittskohorten 2003 und 2004.....	233
Tabelle 21:	Relative Einkommenseffekte zwischen beiden Programmen.....	244
Tabelle 22:	Ergebnisse der Effizienzanalyse für die Hauptgruppen.....	249

Abkürzungen

AA	Agentur für Arbeit
AAMP	Aktive Arbeitsmarktpolitik
AFG	Arbeitsförderungsgesetz
AFRG	Arbeitsförderungsreformgesetz
Alg	Arbeitslosengeld
Alhi	Arbeitslosenhilfe
BA	Bundesagentur für Arbeit
BfE	Büro für Existenzgründungen München
BMAS	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
DA	Durchführungsanweisung
DB	Deutsche Bank
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
EB	Eingliederungsbilanz
EGT	Eingliederungstitel
EIF	Europäischer Investitionsfonds
ERP	European Recovery Program
ESF	Europäischer Sozialfonds
ESG	Einstiegsgeld (§ 29 SGB II)
EStG	Einkommensteuergesetz
ExGZ	Existenzgründungszuschuss (§ 421 I SGB III)
EZN	Einstellungszuschuss bei Neugründungen (§ 225ff. SGB III)
FbW	Förderung beruflicher Weiterbildung

Abkürzungen

FF	Freie Förderung (§ 10 SGB III)
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
G.I.B.	Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung Nordrhein-Westfalen
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
TM	Trainingsmaßnahmen (§ 48ff. SGB III)
ÜG	Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III)
Uhg	Unterhaltsgeld
WR	Wachstumsrate
ZDH	Zentralverband des deutschen Handwerks

Einleitung

Unter allen Instrumenten, die von der so genannten Hartz-Kommission im Jahre 2002 als Reformvorschläge vorgelegt wurden, genoss die Ich-AG den schlechtesten Ruf. Sie wurde in der Öffentlichkeit häufig als überflüssig angesehen, da es mit dem Überbrückungsgeld bereits ein wirksames Instrument zur Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit gab. Dennoch wurde sie 2003 auf den Weg gebracht und löste entgegen aller Erwartungen einen kleinen Boom aus, der die Zahl der Selbständigen auf ein Höchstniveau führte. Dennoch wird am Tag der Abgabe dieses Berichts die vorerst letzte Ich-AG gegründet.

Die allgemein als „Hartz-Evaluation“ bezeichnete wissenschaftliche Begleitung der Umsetzung dieser und weiterer Arbeitsmarktreformen geht zurück auf eine EntschlieÙung des Deutschen Bundestages vom 14. November 2002 (BT-Drs. 15/98). Aufbauend auf Berichten aus den einzelnen Evaluationsmodulen (30.06.2005) legte die Bundesregierung im Januar 2006 einen ersten Bericht zur Wirksamkeit moderner Dienstleistungen am Arbeitsmarkt vor.

Nach dem Mitte letzten Jahres vorgelegten Bericht 2005, der zum Zwischenstand der Evaluation bereits erste belastbare Befunde präsentierte, wird nun mit dem Bericht 2006 die Evaluation abgeschlossen. Das zweite Projektjahr diente der Fortschreibung, vor allem aber der Validierung der bisher vorgelegten Ergebnisse. Neben der Thematisierung weiterer gründungsrelevanter Aspekte, die in den Bericht 2005 noch nicht integriert werden konnten, geht es in unserem Bericht 2006 vor allem darum, durch weitergehende Analysen die Befunde aus dem Jahr 2005 auf eine besser fundierte empirische Basis zu stellen und weitere Hypothesen zu testen.

Ziel dieser Evaluation ist es, sowohl qualitativ als auch quantitativ belastbare Aussagen über intendierte wie nicht intendierte Wirkungen der beiden Förderinstrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungsschuss bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu treffen. Auf dieser Basis sollen Effektivität und Effizienz der Programme und ihres Fördereinsatzes bewertet und Politikempfehlungen zu ihrer weiteren Ausgestaltung gegeben werden. Sowohl im qualitativen als auch im quantitativen Methodenbereich sind Teile der verwendeten Samples als Panel angelegt, die in den vergangenen Monaten ein weiteres Mal empirisch analysiert wurden. Der Beobachtungszeitraum ist damit für die geförderten Existenzgründungen um ein Jahr verlängert worden. Aufgrund der bis zu dreijährigen Laufzeit der Ich-AG waren aber auch für diesen Bericht selbst die ältesten von uns untersuchten Gründerkohorten (aus dem III. Quartal 2003) im Erhebungszeitraum (Januar bis März 2006) noch immer in der laufenden Förderung (sofern sie für ein drittes Jahr Förderung beantragt hatten), so dass für dieses Programm Aussagen zum individuellen Verbleib noch immer Vorbehalten unterliegen.

Der Bericht 2006 gliedert sich in fünf Hauptteile:

Teil I: Gründungsgeschehen

(federführend: GfA)

Neben einer grundsätzlichen Darlegung, welche Funktionen Förderprogramme im Gründungsprozess erfüllen können, werden verschiedene Datenquellen zur Beschreibung des Gründungsgeschehens und die jeweils zugrunde liegenden Erfassungs- bzw. Erhebungskonzepte vorge-

Einleitung

stellt. Darüber hinaus erfolgt u.a. ein kurzer Diskurs über den Vergleich von Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit sonstigen Gründungen.

Hierzu gehört Anhang A.

Teil II: Existenzgründungsförderung durch die BA **(federführend: IAB)**

Hier werden die verschiedenen Förderinstrumente der Arbeitsverwaltung, ihre Inanspruchnahme, ihre Budgets und die Strukturen der Teilnehmer präsentiert.

Hierzu gehört Anhang B.

Teil III: Implementationsanalysen **(federführend: sinus München)**

In diesem Teil wird der wichtige Nexus zwischen den verschiedenen Arbeitsmarktakteuren hergestellt. Deren Erfahrungen und Sichtweisen liefern wertvolle Hinweise über die Anwendung der Förderprogramme und ihre alltägliche Handhabung, ihre Akzeptanz bei Nutzern, Institutionen sowie Intermediären und schließlich auch Ansatzpunkte für potenzielle Weiterentwicklungen und Verbesserungen.

Hierzu gehört Anhang C.

Teil IV: Mikroökonomische Analysen **(federführend: DIW; CATI: infas)**

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 Frage, was aus einem Teilnehmer ohne die Förderung geworden wäre, wird durch einen Vergleich mit einer mittels der Matching-Methode erzeugten Kontrollgruppe beantwortet. Da die Prozessdaten der Bundesagentur allein nicht hinreichend Aufschluss über den Verbleib der untersuchten Personen geben können, verwenden wir hier zusätzlich Daten aus einer von infas durchgeführten telefonischen Repräsentativbefragung (CATI) von Förder Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen. Die CATI liefert vertiefende Informationen zu den geförderten Gründungen und deren Vorbereitung sowie zu deren Nachhaltigkeit. Neben den Wirkungen der Programme auf den Arbeitsmarktstatus werden auch deren Einkommenseffekte berechnet. Basierend auf den Ergebnissen der Effektivitätsanalyse wird anschließend die monetäre Effizienz der beiden Programme untersucht.

Hierzu gehören Anhang D (DIW) und Anhang E (infas).

Teil V Fazit und Handlungsempfehlungen **(alle Projektpartner)**

Zum Abschluss des Berichts werden Schlussfolgerungen aus der Evaluation gezogen und Empfehlungen für eine künftige Ausgestaltung der Existenzgründungsförderung durch die Arbeitslosenversicherung ausgesprochen.

Einleitung

Obwohl die Ergebnisse dieses zweiten Forschungsberichts eine wesentlich bessere Beurteilung der Effekte insbesondere des Existenzgründungszuschusses ermöglichen als dies bisher der Fall war, werden die vorgelegten Befunde die geplante Neuordnung der Existenzgründung nicht mehr beeinflussen können. Denn schon bald sollen Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld durch ein neues Förderprogramm abgelöst werden. Ende Juni wird der Gesetzesentwurf für den neuen „Gründungszuschuss“ die parlamentarische Abstimmung bereits hinter sich haben und muss danach nur noch Anfang Juli im Bundesrat ratifiziert werden. In der Konsequenz heißt dies, dass die Entscheidungen über die Ausgestaltung des neuen Programms lediglich auf Erkenntnissen zum Stand Mitte 2005 beruhen, während dieser Abschlussbericht 2006 auf die *erste* Ausgestaltung des neuen Instruments keinen Einfluss wird nehmen können.

Die Verfasser

Nürnberg, Berlin, Bonn, München, im Juni 2006

Teil I

Das Gründungsgeschehen

Bericht 2006

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

Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente
Modul 1e: Existenzgründungen

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

Berlin, den 30. Juni 2006

Teil I: Das Gründungsgeschehen

1 Theoretischer Hintergrund

1.1 Einleitung

Eine öffentliche Förderung von Existenzgründungen zur Sicherung des Lebensunterhalts bzw. zur sozialen Absicherung der Person während der Startphase in die Selbständigkeit erscheint auf den ersten Blick ein zweiseitiges Schwert zu sein. Vordergründig könnte man davon ausgehen, dass es zwei Gruppen von förderfähigen Personen gäbe. Zum einen solche Personen, die sich ohnehin für eine Gründung aus Arbeitslosigkeit entschieden haben. Diese Personen scheinen nicht mehr förderbedürftig zu sein, da ihre Entscheidung bereits gefallen ist und sie sich somit auch ohne Förderung selbständig gemacht hätten. Die zweite Gruppe umfasst Personen, die sich erst aufgrund der finanziellen Förderung für eine selbständige Tätigkeit entscheiden. Bei dieser zweiten Gruppe ließe sich die Frage stellen, ob diese Personen die notwendigen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Selbständigkeit – nämlich eine ausreichende Motivation für diese spezielle Erwerbsform – mitbringen. Strebte die gleiche Person ohne Förderung keine Gründung an, könnte man mithin auf eine mangelnde Motivation schließen, was abermals gegen eine finanzielle Förderung auch dieser zweiten Gruppe sprechen würde. Ergebnis dieser vordergründigen Analyse wäre also: keine der beiden förderfähigen Zielgruppen erwiese sich als förderwürdig.

Zielsetzung des ersten Kapitels ist es, in Abschnitt 1.2 vor dem Hintergrund einer zunächst scheinbar überflüssigen Förderung von arbeitslosen Gründern zu veranschaulichen, wie sich typische Gründungsprozesse gestalten und welchen *elementaren Beitrag* die hier diskutierten Förderprogramme innerhalb eines solchen Gründungsprozesses leisten können. Gleichzeitig ermöglicht dieses Kapitel damit die Bildung von Hypothesen, mit deren Hilfe in den nachfolgenden Kapiteln die Wirkung der beiden Förderinstrumente systematisch beurteilt werden kann. Abschnitt 1.3 widmet sich einer weiteren zentralen Frage, welche Rolle die Risikoeinstellung eines Gründers bei der Entscheidung zu Beginn und im weiteren Verlauf einer selbständigen Tätigkeit spielt. Abschnitt 1.4 befasst sich mit der Frage des Startkapitals bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit und schneidet kurz die öffentlichen Förderangebote an. Abschnitt 1.5 schließt mit einigen Anmerkungen zur Bewertung erfolgreicher Gründungsförderung, in der verschiedene Feedbacks zum Bericht 2005 gezielt aufgegriffen und kommentiert wird.

1.2 Zur Notwendigkeit der Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit

Der Aufbau eines eigenen Betriebes umfasst zum einen eine Vielzahl von Tätigkeiten. Zum anderen benötigt die betroffene Person zur Umsetzung der gründungsrelevanten Tätigkeiten ein gewisses Set an Kenntnissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten. Über diese Voraussetzungen wird in diesem Kapitel ein kurzer Überblick gewährt.

In der (Vor-) Gründungsphase sieht die aktuelle Forschung¹ folgendes Set an Aktivitäten vor:

1) Die Entwicklung einer Gründungsidee ist die notwendige Eingangsvoraussetzung jeglichen Bestrebens, sich selbständig zu machen. Jenseits der inhaltlichen Frage möglicher Gründungsideen wird allgemein als Voraussetzung für eine Ertrag bringende Selbständigkeit formuliert, dass mit der Gründungsidee die Möglichkeit einhergeht, bestehende Produkte am Markt besser oder billiger anzubieten (wenn nicht ohnehin eine Prozess- oder Produktinnovation geplant ist.)

In diesem Zusammenhang wird in der Literatur angenommen, dass eine Gründungsidee dann höhere Entwicklungschancen hat, wenn die betreffende Person zuvor in ähnlicher Tätigkeit z.B. als Angestellter gearbeitet oder durch anderweitige Aktivitäten ausreichende ‚Kernkompetenzen‘ für die Gründungsidee entwickelt hat. Neben der Frage der erworbenen Kompetenzen in der Branche, in der die Selbständigkeit angestrebt wird, werden motivationale Faktoren als zweite wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung der Gründungsidee gesehen. Es wird dabei im Wesentlichen zwischen Pull- und Push-Faktoren unterschieden. Danach wurde in der bestehenden Literatur früher angenommen, dass eine Gründungsidee bessere Entwicklungsmöglichkeiten hat, wenn die Gründungsperson aus eigener Motivation heraus die Gründungsidee realisieren möchte (Pull-Faktor). Hingegen werden einer durch externe Faktoren ‚gepushten‘ Gründung (Ende staatlicher Transfers oder Eintritt einer Notsituation) weniger Erfolgchancen zugerechnet, da vermutet wird, dass die innere Motivation zu gering sei, um eine Gründungsidee auf den Markt zu bringen, mit der Produktverbesserung einher geht (siehe z.B. McClelland (1961)).

Für die weiteren empirischen, vor allem qualitativen Analysen lässt sich daraus die Hypothese ableiten, dass eine Gründung dann mit höherer Wahrscheinlichkeit Erfolg haben sollte, wenn die Gründerperson bereits über ausreichende Kernkompetenzen in der Branche der geplanten Gründung verfügt und eigene, ‚innere‘ Motive die Entscheidung zur selbständigen Tätigkeit (mit-)tragen.

2) Aus der Planung der Geschäftsidee heraus gilt es, einzelne Produkte/Dienstleistungen zu entwickeln und deren Produktionsabläufe festzulegen (zum Beispiel welche Teile unter eigener Regie hergestellt, welches Personal etwa dafür eingestellt und welche Teile bei Lieferanten in Form von Vorprodukten gekauft werden), um Klarheit über die Qualität und über den Zeitpunkt der eigenen Lieferfähigkeit zu erhalten. Gegebenenfalls ist über Investitionstätigkeiten und die Einstellung von Personal zu entscheiden, sofern eine umfassendere Eigenproduktion vorgesehen ist. Kehrseite der Produktions-, Investitions- und Ressourcenplanung ist die Finanzierungs- und Liquiditätsplanung. Da das allgemeine Ziel der selbständigen Tätigkeit letzten Endes die Generierung eines hinreichenden Einkommens ist, gilt es zunächst, die Finanzierung möglicher Investitionen sicher zu stellen und die anfänglichen Liquiditätsengpässe zu überwinden (da bis zum Verkauf der ersten Produkt- oder Dienstleistungseinheit eine gewisse Zeit verstreichen wird). Für die längere Frist bietet es sich an, eine Liquiditätsplanung aufzustellen, aus der ersichtlich wird, welches Einkommensniveau durch die geplante Geschäftsidee realisieren werden kann, sofern der Verkauf wie geplant erfolgen sollte.

¹ Siehe etwa Reynolds and Miller [1992], Kazanjian and Drazin [1990] oder Kaiser und Gläser [1999].

Als Voraussetzung für die entsprechende Umsetzung der Produktionsabläufe werden folgende Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten gesehen: i) technische Qualifikation zur Erstellung des Produkts/der Dienstleistung; ii) Erfahrungen in der Branche und Wissen über die Konkurrenzprodukte; iii) kaufmännisches Wissen für die Realisierung der notwendigen Kalkulationen (bei Investitions-, Liquiditäts- und Finanzierungsplanung); iv) Verhandlungsführung und Durchsetzung von Preisvorstellungen im Ankauf von Vorprodukten und Verkauf der angebotenen Produkte; v) Führungs- und Teamfähigkeit beim Aufbau der Unternehmung, sofern Personal angestellt oder die Unternehmung im Team gegründet wird, bzw. von Netzwerkaktivitäten abhängig ist; vi) kombinatorisches Denkvermögen, um die komplexen Abläufe zu planen und umzusetzen (siehe auch Brüderl et al. (1996) oder Klandt (1998)).

3) Parallel dazu sollten Gründer ihre Markteintrittsstrategie entwickeln. Voraussetzung dafür sind ausreichende Kenntnisse über ihre potenziellen Kunden und Konkurrenten. In ihrer Markteintrittsstrategie beschreiben Gründer dann nach Möglichkeit die Zielgruppe ihrer Produkte, den Nutzen, den die Produkte bei der Zielgruppe entwickeln können, sowie die Unterschiede der geplanten Produkte im Vergleich zu existierenden Konkurrenzprodukten. Eine solche Analyse erlaubt schließlich die Ableitung einer Vertriebsstrategie, in der deutlich gemacht wird, in welcher Form der Markteintritt erfolgt (als Nischen-, Differenzierungsstrategie oder als Kostenführer) und in welcher Form die späteren Kunden den Nutzen der angebotenen Produkte erkennen sollen, so dass sie gerade diese Produkte dann auch kaufen werden (siehe etwa Porter (1980), Mellewigt und Witt (2002) oder Schefczyk (1999)).

Es wird im Allgemeinen angenommen, dass die Planung und Umsetzung einer solchen Markteintrittsstrategie um so besser gelingt, je mehr die Gründerpersönlichkeit zu dem von ihr angebotenen Produkt passt, und je besser die Gründer sich in die Rolle ihres Kundenumfelds versetzen können. Dann sollte es den Gründern möglich sein, kundenorientierte Produkte zu entwerfen und zu vertreiben.

4) Sind die beschriebenen Planungen ausreichend ausgereift, der Umfang der Gründung und deren Rechtsform festgelegt, Standort und Betriebsstätte(n) bestimmt, so erfolgt der Markteintritt und damit nach Möglichkeit die Generierung erster Umsätze. In dieser Phase können Gründer ihre Markteintrittsstrategie durch einen Vergleich der realisierten mit den geplanten Umsätzen auf deren Schlüssigkeit überprüfen und gegebenenfalls Anpassungen der Produkte, Veränderungen in der Zielgruppe oder in der Vorproduktion in Abhängigkeit vom beobachteten Marktgeschehen vornehmen.

Voraussetzung für eine solche Überprüfung der Markteintrittsstrategie sind zum einen wiederum konsistente Planungen, die eine entsprechende Überprüfung zulassen und zum anderen die Bereitschaft der gründenden Person, die Erkenntnisse aus den gemachten Soll-Ist-Vergleichen zu ziehen und gegebenenfalls frühere Planungen zu verwerfen oder zu verbessern.

Damit sind die wesentlichen Phasen des Gründungsprozesses auf dem Weg in die Selbständigkeit in idealtypischer Weise kurz beschrieben. Dabei wird vor allem auch deutlich, dass es multiple Verbindungen zwischen den einzelnen Bestandteilen einer unternehmerischen Tätigkeit gibt. Gründer (oder Gründerteams) stehen mithin vor der Herausforderung, ihre geplanten Produkte mit der vorgesehenen Preisstrategie, der anvisierten Zielgruppe, den entwickelten Produktionsplanungen, den existierenden Konkurrenzprodukten, den gegebenen Personal- und Finanzierungsprodukten, sowie den ausgehandelten Lieferbe-

dingungen miteinander zu verknüpfen. Dafür benötigen die Gründer und späteren Unternehmer ein breites Set an Kenntnissen in einer Vielzahl von Bereichen.

Neben den wissensbasierten Anforderungen, die an eine Person gestellt werden (siehe dazu auch Lazear (2003)), gilt es aber auch das Set von Fähigkeiten zu beleuchten, von dem angenommen wird, das eine positive Ausprägung der entsprechenden Fähigkeiten sich positiv auf die unternehmerische Entwicklung auswirkt. Im Einzelnen bedarf es dafür der Fähigkeiten,

- unter allen verfügbaren Handlungsoptionen nach Möglichkeit die relevanten Handlungsalternativen zu erkennen,
- die erkannten Handlungsalternativen einer Bewertung zu unterziehen und auf Basis der Bewertung Entscheidungen zu treffen, durch die die geplanten unternehmerischen Ziele realisierbar werden,
- die mit den Entscheidungen verbundenen Risiken möglichst gering zu halten und gleichzeitig diese (neuen) Formen von unternehmerischen Risiken und zeitweiligen Ungewissheiten zu bewältigen,
- die ausgewählten Handlungsalternativen durch entsprechende Verkaufs- und Verhandlungsstrategien umzusetzen.

Das bedeutet: Gründer benötigen nicht nur Zeit für die Planung ihrer Unternehmung, ein breites Spektrum an Kenntnissen, sondern auch Fähigkeiten und Fertigkeiten, um dieses Wissen im Gründungsprozess und bei der Leitung einer unternehmerischen Einheit in konkrete Handlungen umzusetzen. Andernfalls ist zu erwarten, dass den Gründern und späteren Selbständigen die Generierung eines nachhaltigen Einkommens versagt bleibt.

Als wichtiges Managementtool zur strukturierten Planung in der Vorgründungsphase und zur Überprüfung der realisierten Aktivitäten in der Nachgründungsphase (im Sinne eines Soll/Ist-Vergleichs) wird die Entwicklung und Nutzung eines Geschäftsplans gesehen, in dem alle unter den Unterpunkten 1 bis 4 genannten Aktivitäten erfasst werden. Ein Geschäftsplan ist in diesem Zusammenhang vor allem dann eine Hilfe, wenn die einzelnen Elemente einer unternehmerischen Planung so miteinander verknüpft werden können, dass die Gründerperson einen besseren Überblick nicht nur über die einzelnen Gründungsschritte sondern auch über die Verbindungen zwischen den einzelnen Elementen der Planung erhält. So können zum Beispiel mit Hilfe eines solchen Geschäftsplans die gesamten Konsequenzen auf alle Bereiche der geplanten Unternehmung verfolgt werden, wenn ein Element in der Planung verändert wird.

Ziel eines solchen Tools ist es, der Gründerperson eine bessere Entscheidungsgrundlage zu geben. Auf Basis eines stringenten Geschäftsplans kann die Gründerperson etwa grundsätzliche Entscheidungen treffen, ob die Selbständigkeit aufgenommen oder mangels Profitabilität unterlassen werden sollte. Gleichermaßen können einzelne Entscheidungen korrigiert werden, etwa ob einzelne Planungen verbessert werden sollen. Ein Geschäftsplan ermöglicht mit anderen Worten bessere Entscheidungen im Verlauf des gesamten Vor- und Nachgründungsprozesses, wenn die Gründer dieses Tool auf freiwilliger Basis nutzen und bereit sind, die Einsichten aus dem Tool wahrzunehmen.

Der Geschäftsplan ist somit ein internes Werkzeug, mit dem ein Gründer zunächst den Stand seiner Planung für sich selbst dokumentieren und seine Fortschritte laufend kontrollieren kann. Interne Kontrollinstrumente können jedoch ihre Wirkung verlieren (nämlich Planungsdefizite aufzudecken oder zu vermeiden), wenn sie bei externer Nutzung für andere Ziele instrumentalisiert werden. Da als Zugangsvoraussetzung für das Überbrückungsgeld und – seit dem 01.11.04 – auch für den ExGZ eine fachkundige Stelle der Gründerperson auf Basis des dort eingereichten Geschäftsplans die wirtschaftliche Tragfähigkeit der geplanten Unternehmung bescheinigen muss, wurde dieses ursprünglich als intern zu nutzendes Managementtool in ein externes Instrument verwandelt, mit dem eine andere Zielsetzung verfolgt wird. Es ist in diesem Zusammenhang daher nicht auszuschließen, dass Gründer auch bekannte Defizite in ihrem Geschäftsplan ‚schönen‘, um die Wahrscheinlichkeit für den Erhalt der Tragfähigkeitsbescheinigung zu erhöhen. Ein solcherart ‚geschöntes‘ Pflichtinstrument ist zur internen Kontrolle nicht mehr zu gebrauchen.

Zusammenfassend zeigt dieser Überblick damit auf, dass für die Gründung einer Unternehmung zum einen ein gewisser Zeitraum einkalkuliert werden muss, innerhalb dessen es kaum möglich ist, bereits Einnahmen aus selbständiger Tätigkeit zu generieren. Denn Gründungsaktivitäten umfassen:

- die Entwicklung einer Gründungsidee auf Basis eigener Kernkompetenzen,
- die Planung von Produkten, Ressourcen (Investitionen) und Finanzierungen,
- die Vorbereitung einer Markteintrittsstrategie sowie
- erste Kundenakquisitionen und Umsatzgenerierung, aus der private Entnahmen möglich sind.

Voraussetzung dafür, dass eine Person diese planerischen Schritte in ausreichender Qualität entwickeln kann, ist das Vorliegen hinreichender Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten. Für viele Gründer aus Arbeitslosigkeit bedeutet daher ein solcher Schritt zugleich einen Milieuwechsel aus abhängiger Beschäftigung oder sogar aus längerer Arbeitslosigkeit in selbständige Erwerbstätigkeit.

Das Überbrückungsgeld und der ExGZ öffnen somit ein „finanziertes Zeitfenster“, um

- die eigene Unternehmung zu planen und zu entwickeln,
- die Startphase zu überbrücken, bis erste Umsätze generiert werden können, aber auch
- um notwendige unternehmerische Kenntnisse und Fähigkeiten im Sinne des Milieuwechsels weiter zu entwickeln.

Damit wird aus theoretischer Sicht eine grundsätzliche Begründung gegeben, warum eine finanzielle Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit einen elementaren Beitrag leisten kann. Die eingangs dargelegten Begründungen nochmals aufgreifend konnte zunächst gezeigt werden, dass es zum einen sinnvoll sein kann, eine selbständige Tätigkeit von solchen Gründern (aus Arbeitslosigkeit) zu unterstützen, die diesen Schritt unter Umständen auch ohne Förderung getan hätten. Die finanzielle Förderung erhöht bei diesem Personenkreis die Wahrscheinlichkeit, dass der anfängliche Zeitraum bis zur ersten Generierung eigener Umsätze ohne Liquidationsengpässe überstanden werden kann. Gleichzeitig kann diese Förderung auch für Personen, die erst aufgrund der Förderung sich für eine selbständige Tätigkeit entscheiden, einen Beitrag dazu leisten, den Milieuwechsel zur Selbständigkeit besser zu meistern.

Darüber hinaus liefert der Überblick über den theoretischen Hintergrund einer erfolgreichen Gründung mehrere Arbeitshypothesen, die durch entsprechende Fragen in den Leitfäden zu den Implementationsanalysen und in den Telefoninterviews für die quantitativen Analysen aufgegriffen und getestet wurden. Die Befunde werden in den nachfolgenden Kapiteln vorgestellt.

1.3 Die Rolle der Risikoeinstellung bei der Entscheidung für Selbständigkeit

Neben den zuvor genannten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Selbständigkeit wird der Umgang mit Risiken, die Risikoeinstellung und Risikobereitschaft von Gründern und Unternehmern als eine weitere zentrale Komponente der Selbständigkeit angesehen. Im Rahmen dieser Studie sei daher analysiert, welche Zusammenhänge aus theoretischer Sicht zwischen den einzelnen Risikokomponenten und dem späteren unternehmerischen Erfolg vermutet werden.

Zunächst sei dazu festgehalten, dass Gründer (aus Arbeitslosigkeit) aufgrund der ungewissen zukünftigen Entwicklung ihrer eigenen Unternehmung andere *Arten* von Risiken eingehen, als sie dies aus ihrer zuvor angestellten Tätigkeit im Allgemeinen gewohnt waren. Ihr unternehmerischer Lohn hängt nun nicht mehr mittelbar sondern unmittelbar von ihrer eigenen Leistung (und gegebenenfalls, aber nicht notwendigerweise von der Höhe der getätigten Investitionen) ab und ist damit Unwägbarkeiten ausgesetzt, die zuvor in abhängiger Beschäftigung nicht zwingend gegeben waren.

Vor diesem Hintergrund wird im Weiteren ein Überblick über existierende Theorien im Hinblick auf eine ‚geeignete‘ Risikobereitschaft für eine selbständige Tätigkeit gegeben. Auch zu diesem Aspekt liegen bisher (mit Ausnahme eines Ansatzes von Kihlstrom and Laffont, 1979) in erster Linie Heuristiken vor, in denen die grundsätzliche Frage nach der Risikobereitschaft einer Person in verschiedene Komponenten zerlegt wird, nämlich in die objektive (und damit auch messbare) Risikobereitschaft von Gründern, deren subjektive Wahrnehmung von Risiken, sowie deren subjektive Einschätzung über ihren eigenen Einfluss auf die Eintrittswahrscheinlichkeit verschiedener Umweltzustände. So mag – wenn es um die subjektive Wahrnehmung von Risiken geht – ein Unternehmer beispielsweise bei einer Wahl zwischen einer angestellten Tätigkeit und einer selbständigen Tätigkeit letztere Alternative als weniger riskant und ein Angestellter, vor die gleiche Wahl gestellt, die erste Alternative als weniger riskant empfinden.

Im Hinblick auf die Bereitschaft, sich für solche Alternativen zu entscheiden, in deren Gefolge mit gewisser Wahrscheinlichkeit sowohl bessere als auch schlechtere unternehmerische Ergebnisse (im Vergleich zu einer sicheren Alternative) resultieren können, liegen folgende unterschiedliche Hypothesen vor:

- Entrepreneure sind bereit, höhere Risiken einzugehen als kleine Selbständige; die wiederum sind bereit, höhere Risiken einzugehen als abhängig Beschäftigte (siehe etwa Stewart [1996]). Dabei gibt es verschiedene Formen, um Entrepreneure von sonstigen Selbständigen zu differenzieren, etwa nach der Zahl der Beschäftigten in einer Unternehmung (wonach Entrepreneure weiteres Personal, kleine Selbständige kein oder kaum Personen beschäftigen), nach der Höhe der getätigten Investitionen (siehe z.B. Struck et al. [1998]) oder nach dem Innovationsgrad der entwickelten Produkte (siehe z.B. Röpke [1977]). Im Hinblick auf die Zahl wird weiterhin kein unbegrenzt positiver Zusammenhang zwischen Risikoeinstellung und Zahl der beschäftigten Personen gesehen. Vielmehr wird auch angenommen,

dass Leiter sehr großer Unternehmenseinheiten wiederum risikoaverser sind als Leiter kleinerer Unternehmenseinheiten.

- Weiterhin wird angenommen, dass Pull-Gründer weniger risikoavers sind als Push-Gründer (siehe etwa Galais [1998]), weshalb zu erwarten sei, dass Gründer aus Arbeitslosigkeit weniger riskante Alternativen wählen werden (siehe z.B. Hinz und Jungbauer [1999] für deutsche Daten).
- Gleichermaßen wird erfolgreiches unternehmerisches Handeln jedoch nicht mit einer bedingungslosen Suche nach möglichst hohen Risiken gleichgesetzt. Denn die unternehmerische Entscheidung für eine hochriskante Alternative würde nur mit sehr kleiner Wahrscheinlichkeit zu einem sehr guten Ergebnis führen, während gleichzeitig auch sehr schlechte Unternehmensergebnisse bei steigendem Risiko mit höherer Wahrscheinlichkeit möglich werden, die eine Insolvenz der Unternehmung zur Folge hätte. Insofern wird in zahlreichen Studien angenommen, dass langfristig erfolgreiches unternehmerisches Handeln nur bei mittlerer Risikobereitschaft möglich ist. Entsprechend wird daraus die Hypothese abgeleitet, dass zwischen Risikobereitschaft und unternehmerischem Erfolg eine u-förmige Beziehung bestehen könnte (siehe etwa Chell et al. [1991] oder Frank et al. [2002]).

In Bezug auf den Vergleich zwischen Entrepreneuren, kleineren Selbständigen und Angestellten würde dies zu folgender Hypothese führen: Einerseits müsste beim Vergleich dieser drei Gruppen eine abfallende Risikobereitschaft zu beobachten sein. Andererseits dürften langfristig unternehmerische Einheiten jedoch nur überleben, wenn die Entscheidungsträger eine mittlere Risikoneigung besitzen, auch wenn diese höher sein sollte als bei Angestellten.

Allerdings besteht keine Einigkeit im Hinblick auf diese Hypothese. Vielmehr finden sich in der Literatur ebenso viele empirisch gestützte Hinweise, wonach bei einem Vergleich zwischen diesen drei Gruppierungen keine Unterschiede im Hinblick auf die Risikobereitschaft vorliegen würden (siehe dazu etwa Gartner [1985,1988], Rauch und Freese [1998], Göbel und Freese [1998], Rosen und Willen [2002], Cramer et al. [2001]). Vielmehr wird angenommen, dass zwischen Unternehmern und Angestellten Unterschiede etwa in deren subjektiver Wahrnehmung und Einschätzung identischer Risiken existieren, aus denen sich ein unterschiedlicher Umgang mit den gleichen Risiken ableiten ließe. Entsprechend hieße das, dass eher diese persönlichen Unterschiede von entscheidender Bedeutung für die unternehmerische Entwicklung sind und das Risikoverhalten keine unabhängige Variable ist sondern eine Folge der unterschiedlichen Persönlichkeitsmerkmale.²

- Ein Grund für die unterschiedliche Wahrnehmung und Einschätzung gleicher Risiken mag darin liegen, dass Unternehmer aufgrund ihrer persönlichen Disposition eher als Angestellte glauben, die Risiken ihrer selbständigen Tätigkeit aufgrund ihrer eigenen gezielten Handlungen und Problemlösungsansätze besser handhaben (siehe etwa Brockhaus und Horwitz [1986], Saravathy et al. [1998]) und damit etwa die Wahrscheinlichkeit des Scheiterns entsprechend geringer halten zu können. (Als typische Eigenschaftsmerkmale, die solche Einstellungen und Verhalten bei einer Person erwarten lassen,

² Eine ausführliche Diskussion über den Einfluss unternehmerischer Handlungen auf die damit verbundenen Risiken findet sich auch im Bericht 2005 auf den Seiten 21ff.

gelten eine hohe Leistungsmotivation und eine internale Kontrollüberzeugung, siehe dazu etwa McClelland [1987] und Furnham [1986].) Verschiedentlich wird in diesem Zusammenhang allerdings auch auf die Gefahr der Selbstüberschätzung hingewiesen.

- Ein weiterer Grund mag darin liegen, dass Investitionen in Wissen über die relevanten Märkte eines Unternehmers im wesentlichen das Risikoverhalten bestimmen und einzelne Individuen dann größere Risiken einzugehen bereit sind, weil sie bessere Informationen haben, und nicht weil sie weniger risikoavers sind (siehe etwa Gifford [2003]).
- Ein völlig anderer, allerdings externer Grund für den unterschiedlichen Umgang mit Risiken kann die Kapitalstruktur einer Unternehmung sein. Danach würden Personen, die mit ausreichendem (Eigen-)Kapital unternehmerisch tätig werden, höhere Risiken eingehen können als Personen, die mit zu wenig Kapital rasch in Liquiditätsengpässe geraten (siehe etwa Blanchflower et al. [2003].)

Neben dieser grundsätzlichen Diskussion, ob *Unternehmer* weniger risikoavers sind als *Angestellte*, oder ob sie die gleichen Risiken nur anders wahrnehmen und einschätzen, oder ob sie mit diesen gar besser umgehen können, gibt es einen enger fokussierten zweiten Ansatz, wonach zum *Zeitpunkt der Entscheidung* für oder gegen die selbständige Tätigkeit die Risikoeinstellung eine Rolle spielen mag. So führen sowohl Frank et al. [2002] als auch Müller [2004] aus, dass für die Gründung einer eigenen Unternehmung eine erhöhte Risikoneigung wichtiger zu sein scheint als für den erfolgreichen Fortbestand des Unternehmens. Wagner [2002] weist dazu erste empirische Hinweise aus, dass die subjektive Risikoneigung bei arbeitslosen Personen, die sich für eine Gründung entscheiden, höher sein könnte als bei arbeitslosen Personen, die in eine abhängige Beschäftigung zurückkehren. Dazu wurde entsprechend im Global Entrepreneurship Monitor gefragt, inwieweit die Befragten Angst vor dem Scheitern hätten, falls sie sich für eine selbständige Tätigkeit entscheiden würden.

Allerdings muss auch in diesem Zusammenhang festgehalten werden, dass keine Einigkeit über den Einfluss der Risikoneigung auf die Entscheidung für eine unternehmerische Tätigkeit besteht. So weisen Rosen und Willen [2002] darauf hin, dass nach ihren empirischen Ergebnissen die Risikoneigung kein Faktor sein kann, der eine solche Entscheidung wesentlich beeinflusst. Cramer et al. [2001] kommen dagegen zu dem Schluss, dass sich eine steigende Risikoaversion negativ auf die Entscheidung zur Selbständigkeit auswirkt. Jedoch schränken sie diese Aussage ein, da sie ihre Methode zur Messung der Risikoneigung nicht für hinreichend gut halten.

In Bezug auf die Frage des unternehmerischen Risikos lässt sich damit festhalten, dass Einigkeit darin besteht, dass mit einer unternehmerischen Tätigkeit *andere* Risiken verbunden sind als mit einer Tätigkeit in abhängiger Beschäftigung. Uneinigkeit besteht darin, ob die neuen Risiken eher durch eine höhere Risikobereitschaft oder durch einen besseren Umgang mit den Risiken (aufgrund besserer Kenntnisse oder eines für Selbständigkeit besser geeigneten Fähigkeitsniveaus) bewältigt werden können. Für diesen Bericht wurden im Rahmen der Telefonbefragung alle geförderten Gründer und alle ‚hinzu gematchten‘ Nichtgründer nach ihrer Risikoneigung gefragt. Auf Basis der Telefonbefragung wird analysiert, inwieweit eine höhere Risikoeinstellung die Wahrscheinlichkeit erhöht, sich für eine selbständige Tätigkeit zu entscheiden. Im Unterschied zu Wagner [2002] wird die Risikoneigung direkt abgefragt, während die vom GEM gestellte Frage nach der ‚Angst vor dem Scheitern‘ nur ein sehr indirektes Maß für die Risi-

koneigung einer Person darstellt, da eine solche „Angst vor dem Scheitern“ auch durch andere Variablen (wie unzureichender Kenntnisstand oder mangelnde eigene Fähigkeiten) determiniert sein kann.

1.4 Startkapital: Voraussetzung für die Finanzierung der Gründungsaktivitäten

Während die bisherige Analyse die persönlichen Voraussetzungen einer Gründung fokussierte, sei in diesem Kapitel ein Blick auf die zweite wesentliche Voraussetzung für eine Gründung geworfen, die Ressource Kapital. Solange das vorhandene Eigenkapital einer Person die für die Gründung benötigten Mittel – für Investitionen, Anschaffung von Betriebsmitteln und Anfangsausstattung sowie für die Überbrückung von Liquiditätseinpässen – übersteigt, und die Gründerperson selbst bereit ist, diese Mittel für die geplante Selbständigkeit zu nutzen, stellt das Startkapital keinen Engpassfaktor dar.³

Bestehen dagegen bei der gründungswilligen Person finanzielle Engpässe, wird der Umfang der geplanten unternehmerischen Tätigkeit durch das verfügbare Finanzierungsvolumen begrenzt. Lösungswege bestehen darin, finanzielle Beteiligungen (im Sinne von Beteiligungskapital) oder Fremdkapital im eigenen Netzwerk (bei Freunden, Geschäftspartnern, Familie) oder bei Institutionen (Banken, Venture Capital Gesellschaften etc.) zu suchen. Zentrale Frage aus theoretischer Sicht ist dabei, welche Ergebnisse die Kapitalmärkte in diesem Segment erzeugen. Hervorzuheben gilt es in diesem Zusammenhang zunächst, dass nur 5% der ÜG-Empfänger und weniger als 1% der ExGZ-Empfänger Kapitalbedarf von mehr als 50.000 Euro haben. Das hat zur Konsequenz, dass der Markt für Kapitalbeteiligungen im Rahmen von Venture Capital bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit keine nennenswerte Rolle spielt.

Im Weiteren seien also Angebots- und Nachfrageseite des Marktes für kleinvolumige Kreditfinanzierungen von Gründungen bis zu 50.000 Euro analysiert, um die es bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit in erster Linie geht: Auf der Angebotsseite sehen sich Banken bei der Fremdfinanzierung von Gründungen, die sich noch im frühen Stadium der Planungsphase befinden, bekannterweise zwei Problemen ausgesetzt, nämlich unkalkulierbaren Risiken und hohen Bearbeitungskosten. Zentrales Problem ist sicherlich das hohe Ausfallrisiko, das mit einer Frühphasen-Finanzierung einhergeht. Insbesondere stehen die Kreditinstitute dabei vor der Herausforderung, auf Basis von Businessplänen eine Entscheidung über die Kreditwürdigkeit und Rückzahlungsfähigkeit von Personen zu treffen, deren Unternehmung noch nicht gestartet ist und die meist über keine ausreichenden Sicherheiten zur Hinterlegung für ihre Kredite verfügen. Entsprechend wenige Banken sind daher bereit, sich in diesem Kreditsegment zu betätigen, da dies, wenn nicht verlustbringend, so doch nur begrenzt profitabel ist.

Öffentliche Förderprodukte wie die von der KfW über die Hausbanken bundesweit vertriebenen Produkte „Startgeld“ und „Mikro-Darlehen“, die das Ziel haben, durch die Gewährung von Ausfallbürgschaften entsprechende höhere Risiken abzusichern, weisen zahlreiche problematische Eigenschaften auf (siehe dazu Kritikos und Wießner (2000)). Vor allem das Konstrukt der Haftungsfreistellung weist Schwächen auf, welche die Hausbanken davon abhalten, das Kreditgeschäft auch auf solche Gründer auszuweiten,

³ Als problematisch zu bewerten ist eine solche Situation allerdings, wenn eine zuvor arbeitslos gemeldete Person sich aufgrund der öffentlichen Förderung für eine selbständige Tätigkeit entscheidet, die selbständige Tätigkeit erfolglos verläuft und die geförderte Person in diesem Verlauf ihre Ersparnisse verliert.

die einen besonders schweren Zugang zum Kreditmarkt haben (siehe dazu ausführlich im Bericht 2005). Zugleich können diese Produkte die Kostenproblematik kleinster Kredite bestenfalls lindern. Insofern lässt sich für die Angebotsseite von Krediten für Gründer festhalten, dass Geschäftsbanken dieses Kreditsegment tendenziell meiden und die öffentlichen Förderprodukte bisher nur einen geringen Beitrag leisten, um dieses Kreditsegment attraktiver zu machen.

Ebenso wichtig ist in diesem Zusammenhang der Blick auf die Nachfrageseite. Während in der öffentlichen Meinung vor allem das Bild des Gründers mit der guten Idee kolportiert wird, der keine Fremdfinanzierung erhält, gilt es, diesen Eindruck zu differenzieren, wenn man ein solches Einzelbild durch eine Gesamtschau über alle Gründer ersetzt. Verschiedene Untersuchungen (siehe zuletzt Kritikos et al. (2006)) haben deutlich gemacht, dass ein geringerer Teil der Gründer aus Arbeitslosigkeit als allgemein angenommen beabsichtigt, den Start der Unternehmung mit einer Kreditfinanzierung zu beginnen. Weit über die Hälfte der Gründer mit Kapitalbedarf bis 50.000 Euro verzichtet auf Fremdfinanzierung, weil sie entweder i) über ausreichend Eigenkapital verfügen, oder ii) sich dem Risiko einer Verschuldung in dieser frühen Phase nicht aussetzen wollen, oder iii) in den Banken grundsätzlich keinen geeigneten Partner für ihre selbständigen Tätigkeiten sehen.

Treten letztere Fälle ein, so hat dies zur Folge, dass die Unternehmung in kleinerem Umfang als geplant starten muss, sofern eine Kreditfinanzierung über das private Netzwerk nicht möglich ist. Neuere Erkenntnisse weisen darauf hin, dass Gründer aus Arbeitslosigkeit im Vergleich zu anderen Gründern unter Umständen eine niedrigere Risikobereitschaft haben (siehe vorangegangener Abschnitt 1.3 zur Risikoeinstellung). Diese geringere Bereitschaft kann dann dazu führen, dass dieser Personenkreis zur Risikominimierung grundsätzlich keine größere Unternehmenseinheit aufbauen oder aber eine größere Unternehmenseinheit nicht über Kredite finanzieren möchte.

Eine weitere Komponente erscheint erwähnenswert: Aufgrund der vielfältigen Förderangebote die Gründer aus Arbeitslosigkeit haben, ist bei vielen Personen das Bild entstanden, dass sie gegenüber dem Staat einen gewissen Anspruch auf den Zugang zu zinsgünstigen Förderkrediten mit langer Laufzeit haben. Dieses Anspruchsdenken erschwert den Banken den Umgang mit Gründern.

Aus theoretischer Sicht lässt sich dieser kurze Überblick wie folgt zusammenfassen: Gründer haben einen schwierigeren Zugang zu Kreditfinanzierungen als Unternehmer oder Angestellte, da die Finanzierung von Gründervorhaben höhere Risiken birgt als andere Kreditgeschäfte. Entsprechend ist der Zugang zu Krediten eingeschränkt. Gleichzeitig gilt es hervorzuheben, dass für viele Gründer ein kreditfinanzierter Start ihrer Unternehmung derzeit nicht in Frage kommt, insbesondere wenn sie aus der Arbeitslosigkeit heraus starten. Inwieweit neue Produkte – wie so genannte Mikrofinanzprodukte – die Scheu vor einer Kreditfinanzierung abbauen können, wird sich in der Zukunft zeigen. Die derzeitigen Förderprodukte erreichen die Gründer jedoch kaum.

1.5 Anmerkungen zur Bewertung erfolgreicher Gründungsförderung

Eine der zentralen Fragestellungen jeder Evaluationsforschung betrifft die Effektivität einer Förderung. Zur Beantwortung dieser Fragestellung bedarf es daher einer genauen Definition der intendierten Wirkungen, die mit der Förderung realisiert werden sollen. In diesem Zusammenhang sollte zunächst deutlich

gemacht werden, dass bestimmte beobachtbare Ergebnisse je nach Zielsetzung als intendierte und als nicht intendierte Wirkungen erfasst werden können. Das bedeutet gleichzeitig, dass mit der Definition der Zielsetzung die Bewertung eines Instruments erheblich beeinflusst werden kann.

Auf die Förderung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit angewendet, sei zunächst an die schon in der Ausschreibung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales formulierte Zielsetzung erinnert. Danach wird als Erfolg einer Gründung „das Fortbestehen über einen bestimmten Zeitraum bzw. ein bestimmter minimaler Gewinn nach der Anfangsphase“ vorgeschlagen. Mit diesen beiden Vorschlägen werden zwei Zielgrößen benannt, die im Hinblick auf die intendierte Wirkung einer Förderung zu unterschiedlichen Bewertungen kommen können. Beginnend mit der ersten Zielvariablen „Fortbestehen über einen bestimmten Zeitraum“ ist die Zielsetzung selbst problembehaftet, da eine Rückkehr in abhängige Beschäftigung innerhalb des Beobachtungszeitraums als nicht intendierte Wirkung der Förderung und damit als Misserfolg bewertet würde. Schwerwiegender ist jedoch die damit einhergehende implizite Aussage, dass die Förderung auch dann als wirkungslos zu bewerten wäre, wenn die Person sich auch ohne Förderung selbständig gemacht hätte. Im allgemeinen Sprachjargon wird eine solche Förderung als Mitnahme – und damit als nicht erwünscht – gekennzeichnet.

Legt man die zweite Zielsetzung „bestimmter minimaler Gewinn nach der Anfangsphase“ als Maßlatte für die Effektivität der Förderung an, ändert sich die Bewertung über die Förderwirkung der gleichen Person, die sich auch ohne Förderung selbständig gemacht hätte, dann, wenn sie erst aufgrund der Förderung einen (höheren) Gewinn realisiert. Diese Gegenüberstellung erscheint insbesondere vor dem Hintergrund der Sekundärauswertungen des Berichts 2005 dieses Moduls von zentraler Bedeutung. Denn im Rahmen der Telefonbefragung wurden Gründer gefragt, ob sie auch ohne Förderung gegründet hätten.

Jenseits der Frage, ob eine Person ex post tatsächlich einschätzen kann, inwieweit die Gründung auch ohne Förderung zum gleichen Ergebnis (Fortbestehen der Unternehmung, Gewinnentnahmen) geführt hätte, wird im Hinblick auf diese Antwort die Bandbreite möglicher Interpretationen deutlich. Im Gegensatz zu zahlreichen Kommentaren erlaubt die Antwort der befragten Gründer höchstens den Rückschluss, dass es ‚Hinweise auf Mitnahme‘ gibt, oder dass – mit anderen Worten – unter allen geförderten Gründern, die sich ohne Förderung selbständig gemacht hätten, auch eine Teilmenge von Gründern (im Umfang unbekannt) existiert, denen die gleiche unternehmerische Entwicklung auch ohne die öffentliche Förderung gelungen wäre.

Darüber hinaus gibt es mehrere weitere, verdeckte Effekte, die als intendierte Wirkung der Förderung bezeichnet werden, wenn auch diese im Rahmen der quantitativen Analysen nicht explizit berücksichtigt werden können. In verschiedenen Interviews mit ungeforderten Gründern wurde vor allem deutlich, dass sie die anfänglichen Liquiditätspässe in der Gründungsphase durch i) Schwarzarbeit, ii) 400 Euro Jobs und/oder iii) Umsatzsteuerhinterziehung überbrückt haben. Ermöglicht die Förderung mit ÜG oder ExGZ eine von Anfang legale Gründung ohne Schwarzarbeit oder Steuerhinterziehung und/oder eine zügigere und besser vorbereitete Gründung, da in dieser Phase nicht nebenbei das Einkommen gesichert werden muss, dann erzeugt die Förderung auch in dieser Hinsicht eine intendierte Wirkung, die unberücksichtigt bliebe, wenn die Wirkung der Förderung ausschließlich auf die Frage fokussiert wäre, ob eine Person sich erst aufgrund der Förderung für eine selbständige Tätigkeit entschieden hätte.

Daher ist in der Tendenz die zweite Zielsetzung „bestimmter minimaler Gewinn“ gegenüber der ersten zu bevorzugen, da mit dieser Zielsetzung explizit oder implizit die meisten der oben genannten Wirkungen erfasst werden, die nach unserer Sicht als intendiert zu bewerten sind. Allerdings ist auch dieses Kriterium in einer Hinsicht zu eng ausgelegt, als damit erneut der Übergang in abhängige Beschäftigung als nicht intendierte Wirkung bewertet würde – denn in abhängiger Beschäftigung wird kein Gewinn sondern nur ein (Lohn-)Einkommen erwirtschaftet.

Wie im Bericht 2005 ausführlich dargelegt, erscheint es daher sinnvoll, folgende zwei Zielvariable zur Bewertung intendierter Wirkungen zu benutzen. 1) In diesem Bericht wird zum einen auf die Vermeidung von Arbeitslosigkeit fokussiert, wodurch sowohl ein selbständiges als auch ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis als intendierte Wirkung erfasst werden. 2) Zum anderen wird die Höhe des generierten Einkommens gemessen, wodurch die oben angesprochenen zusätzlichen intendierten Wirkungen eher erfasst werden als über eine Messung der Dauer der selbständigen Tätigkeit.

Von zentraler Bedeutung ist dabei insbesondere die Vergleichsgruppe. Zunächst erscheint es offensichtlich, als Vergleichsgruppe ungeforderte Gründungen – nach Möglichkeit auch aus Arbeitslosigkeit – heranzuziehen. Dies ist zum einen aufgrund kaum zugänglicher oder mangelhafter vergleichbarer Daten derzeit nicht möglich. Zum anderen gilt es auch, sich die Vor- und Nachteile eines solchen Vergleichs vor Augen zu führen. Sicherlich hätte ein Vergleich geförderter mit ungeforderten Gründern zunächst den scheinbaren Vorteil, dass ein direkter Nettoeffekt der Förderung ermittelt werden könnte. Voraussetzung dafür wären allerdings Informationen über die Einkommens- und Vermögensverhältnisse der nicht geförderten Gründer, über ihre ‚Strategie‘ zur Überbrückung der umsatzlosen Gründungsphase, sowie über ihre Zielsetzung im Hinblick auf die Größe ihrer Unternehmung. Da diese Informationen nicht vorliegen, ist nicht auszuschließen, dass ein solcher Vergleich zu erheblichen Verzerrungen in der Bewertung intendierter Wirkungen führen würde.

Da weiterhin sowohl ÜG als auch ExGZ arbeitsmarktpolitische Programme sind, zu denen ausschließlich Arbeitslose Zugang haben, sehen wir es als aussagekräftiger an, eine Vergleichsgruppe aus der Grundgesamtheit der arbeitslosen Personen zu ziehen. Auch wenn Gründer teilweise andere Motivationslagen haben als andere Arbeitslose (was eine Voraussetzung für eine erfolgreiche Gründung sein kann), so hat ein solcher Vergleich den großen Vorteil, dass alle Personen in der Basis- und Vergleichsgruppe das gleiche Set an möglichen Förderungen zur Auswahl hat und auf diese Weise eine Aussage über den Erfolg einer arbeitsmarktpolitischen Maßnahme im Vergleich zu anderen Maßnahmen getroffen werden kann.

Neben der Frage der geeigneten Vergleichsgruppe zur Messung der Nettoeffekte und der Frage, welche Nutzung der Förderinstrumente als intendiert/nicht intendiert eingeschätzt werden kann, werden wir versuchen, vor allem im Rahmen der quantitativen Analyse in dieser Studie auf folgende Fragen einzugehen:

- 1) Sind die beiden Förderinstrumente in Förderdauer und Förderhöhe so ausgestaltet, dass
 - a. die Nutzer der Förderinstrumente bis zum Ende der Förderung tatsächlich ihre Unternehmung soweit entwickeln konnten, dass ein Existenz sicherndes Einkommen bereits realisiert wird oder in absehbarer Zeit realisiert werden kann (Effektivität der Förderung);
 - b. sich für den Förderer die gewählte Alternative als effizient erweist (Effizienz der Förderung).

2) Welche Zielgruppen werden von den Fördermittelangeboten angesprochen? Welche Argumente sprechen für und welche gegen die Beibehaltung von zwei Förderinstrumenten? Werden durch die Zugangsvoraussetzungen zu den Förderinstrumenten auch Personen zur Gründung ‚verleitet‘, die für eine selbständige Tätigkeit weniger geeignet sind?

3) Sind die Zugangsbeschränkungen zu den Förderinstrumenten so ausgestaltet worden, dass eine möglichst große Übereinstimmung zwischen den Nutzern des Förderinstruments und echten Gründungsinteressierten besteht? Inwieweit gibt es unter den geförderten Gründungen auch solche Personen, die auch ohne Förderung nicht nur die Gründung einer eigenen Unternehmung getätigt, sondern auch die Anfangsphase bis zur Generierung erster Umsätze überstanden hätten?

1.6 Fazit

In diesem Kapitel wurde zunächst dargelegt, welche Voraussetzungen aus theoretischer Sicht für eine erfolgreiche Gründung gegeben sein sollten. Es wurde deutlich gemacht, dass es für Gründer von Vorteil ist, wenn sie neben den notwendigen Kernkompetenzen (Erfahrungen und Wissen über die Branche und über das eigene Produkt) über eine Vielzahl unterschiedlicher (kaufmännischer, technischer, planerischer) Kenntnisse und ebenso über eine Vielzahl unterschiedlicher unternehmerischer Fähigkeiten und Fertigkeiten verfügen. Aus theoretischer Sicht wird dabei betont, dass erst die hinreichende Existenz unternehmerischer Fähigkeiten es erlaubt, eine Gründung erfolgreich zu gestalten. Für Gründer aus Arbeitslosigkeit kann nicht ausgeschlossen werden, dass sie aufgrund ihrer vorherigen Tätigkeit in abhängiger Beschäftigung oder eventueller längerer Arbeitslosigkeit Defizite sowohl bei den notwendigen Kenntnissen als auch bei den unternehmerischen Fähigkeiten aufweisen.

Weiterhin wurde veranschaulicht, welche planerischen Tätigkeiten von der ‚Definition der Geschäftsidee‘ bis zur ‚Entwicklung und Umsetzung einer Markteintrittsstrategie‘ zu verrichten sind, um eine selbständige Tätigkeit tragfähig zu machen. In diesem Zusammenhang wurde deutlich gemacht, dass es unter Einsatz eines Geschäftsplans besser gelingen kann, zum einen einzelne Gründungsphasen systematisch zu planen und zum anderen die Verknüpfungen zwischen den einzelnen planerischen Elementen besser zu erkennen und zu gestalten. Gleichzeitig gilt es herauszustreichen, dass die externe Nutzung des Geschäftsplans (zur Ausstellung einer Tragfähigkeitsbescheinigung) mit der internen Nutzung des Plans (Nutzung als Managementtool) kollidieren kann.

Der Überblick gestattet folgende erste Hypothese: Die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche selbständige Tätigkeit ist umso höher, je besser die einzelnen Elemente der Selbständigkeit in der Gründungsphase geplant sind. Eine solche Planung und ihre Umsetzung gelingt wiederum umso besser – so die zweite Hypothese, je mehr Kernkompetenzen, kaufmännische Kenntnisse und unternehmerische Fähigkeiten und Fertigkeiten die Gründerperson mitbringt.

Wesentliche Erkenntnis dieses ersten Teilkapitels ist es, dass die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit ÜG und ExGZ die notwendige (aber nicht hinreichende) Bedingung schafft, entscheidenden Tätigkeiten für eine erfolgreiche Gründung nachzugehen. Erstens können während der Finanzierung die *planerischen Aktivitäten* für eine Selbständigkeit umgesetzt werden, und zwar in einer Form, dass nach Ablauf der Förderung nach Möglichkeit erste Umsätze generiert werden können. Zweitens wird es mit

diesem finanzierten Zeitfenster möglich, *Defizite* in den dafür notwendigen *Kenntnissen und Fähigkeiten abzubauen*, sofern die Gründer Zugang zu einem qualifizierten Training und Coaching erhalten, das die Weiterentwicklung der Kenntnisse und Fähigkeiten ermöglicht. Drittens können mit Hilfe dieser finanziellen Unterstützung *moderate Investitionsphasen* überbrückt werden, in denen im Allgemeinen noch keine Umsätze generiert werden können.

Im Rahmen der Diskussion über die notwendigen Voraussetzungen für eine erfolgreiche selbständige Tätigkeit wird in diesem Kapitel mit der Risikoeinstellung der Gründerperson eine weitere zentrale Variable vorgestellt. Die Diskussion hat deutlich gemacht, dass die Risikoeinstellung einer Person bei der Entscheidung, sich selbständig zu machen, sicherlich eine Rolle spielen kann, vor allem wenn es um die Größe der geplanten Unternehmung geht. Gleichzeitig wurde aber deutlich, dass die zuvor angesprochenen Kenntnisse und Fähigkeiten in direktem Zusammenhang zur Risikoeinstellung einer Gründerperson stehen können: Denn es ist zu erwarten, dass von einer Person, die über einen hohen Grad an Kenntnissen und Fähigkeiten verfügt, die gleiche unternehmerische Situation als weniger risikobehaftet bewertet wird im Vergleich zu einer Person, die über einen niedrigen Grad an Kenntnissen und Fähigkeiten verfügt. Die Risikoeinstellung einer Person wäre damit als eine endogene Variable anzusehen, die durch die eigenen Kenntnisse und Fähigkeiten beeinflusst wird. Somit sind von zwei Personen mit gleicher Risikoeinstellung unterschiedliche Entscheidungen im Hinblick auf ihre selbständigen Tätigkeiten zu erwarten, wenn sie über unterschiedliche Kenntnisse und unternehmerische Fähigkeiten verfügen. Weiterhin gibt es erste Hinweise, dass Gründer aus Arbeitslosigkeit risikoaverser sind als sonstige Gründer. Das könnte erklären, warum Gründer aus Arbeitslosigkeit tendenziell kleinere Unternehmen gründen. Die zukünftige Forschung wird dieser Fragestellung sicherlich weiter gehen.

In diesem Kapitel wurde weiterhin die Frage angeschnitten, wie Gründer aus der Arbeitslosigkeit ihre Selbständigkeit finanzieren. Es wurde vor allem deutlich, dass die überwiegende Mehrzahl der Gründer mit geringen Beträgen (fast alle unter 50.000 Euro, viele sogar mit weniger als 10.000 Euro) ihre Selbständigkeit starten. Interessant ist in diesem Zusammenhang die Beobachtung, dass nicht nur die Banken aus bekannten Gründen selten Gründer aus der Arbeitslosigkeit finanzieren sondern dass auch die Gründer selbst kaum Kapital bei institutionellen Anbietern (wie Banken) nachfragen. Entsprechend spielen die öffentlichen Förderangebote (der KfW und verschiedener regionaler und lokaler Organisationen) derzeit nur eine marginale Rolle.

Zu guter Letzt wurde in diesem Kapitel noch die Frage nach intendierten und nicht intendierten Wirkungen der Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit angeschnitten. Zentral ist dabei sicherlich die Erkenntnis, dass die Einordnung einer Wirkung in ‚intendiert‘ und ‚nicht intendiert‘ von der Zielsetzung der Förderung abhängig ist. In diesem Kapitel findet sich eine Definition intendierter wie auch unintendierter Wirkungen, die im gesamten Bericht einheitlich verwendet wird.

2 Das Gründungsgeschehen im Zahlenspiegel

2.1 Einführende Bemerkungen

Ziel dieses Kapitels ist eine Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens, um auf diese Weise erste Erkenntnisse über dessen Struktur im Allgemeinen und über mögliche Veränderungen dieses Geschehens durch den Einsatz der Förderinstrumente (ÜG und ExGZ) zu gewinnen. Aus dieser Übersicht lassen sich erste Hinweise über die Wirkungsweise beider Förderinstrumente ableiten.

An erster Stelle erfolgt eine *Dokumentation des allgemeinen Gründungsgeschehens* in Deutschland auf Basis verschiedener Berichtssysteme. Darin wird näherungsweise beantwortet, wie sich die Zahlen der Selbständigen, der Gründer und der werdenden Gründer in Deutschland in den letzten Jahren entwickelt und wie sich die typischen Charakteristika dieser Gründungen und der dahinter stehenden Gründerpersonen im Zeitverlauf verändert haben. In diesem Zusammenhang wird auch 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.

Es sei auch in diesem Bericht nochmals darauf hingewiesen, dass die Daten zum Gründungsgeschehen von eingeschränkter Qualität sind. Wie im Bericht 2005 ausführlich dokumentiert, weisen die verschiedenen Quellen entweder unvollständige Daten aus, in denen zum Teil einzelne Bereiche systematisch überschätzt oder unterschätzt sind oder aber die Daten basieren auf nicht repräsentativen Umfragen oder zu kleinen Stichproben. So kann bis zum heutigen Tag nicht beziffert werden, wie hoch die jährliche Zahl der Gründungen ist und wie viele der insgesamt beobachteten Gründungen geförderte Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind. Dennoch ist es möglich mit Hilfe der gegebenen Datenquellen wichtige Trends und Entwicklungen darzustellen. In diesem Bericht werden wir vor allem die Entwicklungen herausarbeiten, die für die Frage nach der weiteren Förderung von Existenzgründungen von Bedeutung sind.

2.2 Selbständige

Zunächst sei die Entwicklung der Selbständigen in Deutschland betrachtet. Die Gruppe der Selbständigen ist eine Bestandsgröße, die sich durch Zugänge von Gründern und Abgänge von Personen, die ihre Selbständigkeit beenden, verändert. Die Ergebnisse über Existenzgründungen bzw. Existenzgründerpersonen stellen in diesem Zusammenhang eine Stromgröße dar.

2.2.1 Insgesamt

Einen Überblick über die Entwicklung selbständiger Erwerbstätigkeit erlaubt insbesondere der Mikrozensus.⁴ Die Zahl der Personen, die ausschließlich einer selbständigen Tätigkeit nachgehen (also ohne Ne-

⁴ Hierzu wurden insbesondere die Ergebnisse der Mikrozensussonderauswertung von Piorkowsky/Fleißig (2005) herangezogen.

benerwerbselbständige) ist auch im Jahr 2004 um weitere 2,7% gewachsen und hat damit im Jahr 2004 den bisher höchsten Bestand mit 3,84 Millionen Selbständigen erreicht. Der in den vergangenen zehn Jahren fortschreitende Wandel der selbständigen wie auch der abhängigen Erwerbsarbeit hat sich auch im Jahr 2004 fortgesetzt. Die Zahl der Erwerbstätigen insgesamt ist um weitere 1,4% von 36,07 Millionen Personen auf 35,56 Millionen Personen geschrumpft. Der Anteil der Selbständigen unter den Erwerbstätigen ist hingegen von 10,4 auf 10,8% gestiegen und ist damit der höchste bisher verzeichnete Anteilswert.⁵ Eine Darstellung zu diesen Entwicklungen ist in Anhang A unter **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** zu finden.

- In 2004 sind – ähnlich wie in den letzten zehn Jahren – die Selbständigenzahlen wie auch der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen erneut angewachsen.

2.2.2 Haupt-, Zu- und Nebenerwerb

Der Anstieg der Selbständigen insgesamt ist vornehmlich auf die um 2% bzw. 7% gestiegene Zahl der Haupt- bzw. Zuerwerbselbständigen (Teilzeitselbständigkeit in der ersten Erwerbstätigkeit) zurückzuführen. Die Nebenerwerbselbständigkeit (Teilzeitselbständigkeit in der zweiten Erwerbstätigkeit) hat nach einer Zunahme im Jahr 2003 von 392 auf 435 Tsd. wieder um 5% auf 413 Tsd. Personen abgenommen. Im Haupt- und Zuerwerb stiegen die absoluten Selbständigenzahlen von 3,24 Mio. und 501 Tsd. Personen auf 3,30 Mio. und 536 Tsd. Über den gesamten Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2004 hat insbesondere die Zuerwerbselbständigkeit ein immenses Wachstum verzeichnet. Während die Haupt- und Nebenerwerbstätigkeit in diesem Zeitraum um 10% und 7% angewachsen sind, hat der Zuerwerb einen Zuwachs von 36% erfahren. Dieser Zuwachs spricht für eine starke Attraktivität einer selbständigen Tätigkeit neben einer nicht erwerbsorientierten Haupttätigkeit in der Familie oder dem Studium. Die Zunahme des Anteils der Teilzeitselbständigen (Zu- und Nebenerwerb) an allen Selbständigen von 20,6% auf 22,3% liegt damit auch in der erheblichen Zunahme der Zuerwerbselbständigkeit begründet. Weiterhin kann das Anwachsen der Selbständigen insgesamt somit auf ein verstärktes Anwachsen der Teilzeitselbständigen, insbesondere der Zuerwerbselbständigen zurückgeführt werden.⁶

- Im Zeitraum von 1996 bis 2004 wurden in allen Teilbereichen der Selbständigkeit starke Zuwächse verzeichnet. Vor allem die Teilzeitselbständigkeit, insbesondere im Zuerwerb, hat starke Zuwächse verzeichnet.

2.2.3 Geschlecht

Die Zahl der männlichen wie auch der weiblichen Selbständigen⁷ hat in 2004 weiter um 2% auf 2,72 Mio. bzw. um 4,4% auf 1,12 Mio. zugenommen. Damit setzt sich der positive Trend, der seit einem Knick in

⁵ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005).

⁶ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005) und Anhang A., Abschnitt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden..**

⁷ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005) und Anhang A., Abschnitt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden..**

2001 die geschlechtsdifferenzierten Selbständigenzahlen bestimmt, fort. Seit 1996 ist die Zahl der selbständigen Männer um 10%, der selbständigen Frauen⁸ um 21% angestiegen.

Der Anteil der selbständigen Männer an allen männlichen Erwerbstätigen erreicht mit 8,5% genau wie der Anteil der selbständigen Frauen an allen weiblichen Erwerbstätigen mit 14% den jeweils höchsten Wert im Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2004.

Ebenso ist der Anteil der weiblichen Selbständigen im durch Männer dominierten Haupterwerb (von 22% im Jahr 1996 auf 31% im Jahr 2004) und Nebenerwerb (von 25% auf 31%) angestiegen. Im überwiegend durch weibliche Selbständige besetzten Zuerwerb nimmt der Anteil der Männer zu.

Hinsichtlich der Beschäftigungswirkung der zunehmenden weiblichen Selbständigenzahlen kann festgehalten werden, dass der Anteil der zuerwerbselbständigen Frauen mit Beschäftigten an allen Selbständigen mit Beschäftigten im Zuerwerb von 1996 von 34,6% auf 36,8% in 2004 zugenommen hat⁹. In 2004 konnte insgesamt eine Zunahme selbständiger Frauen mit beschäftigten Mitarbeitern um 1,7% auf 421 Tsd. und ohne Beschäftigte um 6,2% auf 701 Tsd. beobachtet werden. Im Beobachtungszeitraum von 1996 bis 2004 wuchsen die Anzahl der weiblichen Selbständigen ohne Beschäftigte um 30,8% und der mit Beschäftigten um 8,8%. Bezüglich der selbständigen Männer fällt das Ergebnis anders aus: Die Anzahl derer mit Beschäftigten hat von 2003 zu 2004 um 1% und über den ganzen Zeitraum von 1996 bis 2004 um 2,3% abgenommen. Die Zahl der soloselbständigen Männer ist hingegen in 2004 um 5,5% und von 1996 an um 25% auf 1,37 Mio. angewachsen.

- Hinsichtlich einer geschlechtsspezifischen Unterscheidung der Gründungszahlen kann zusammenfassend festgehalten werden, dass auch in 2004 die Selbständigenzahlen der Männer wie auch der Frauen ansteigen. Wie bereits in den letzten Jahren beobachtet nahm die Zahl der weiblichen Selbständigen stärker zu als die der männlichen. Vor allem ist auf wachsende Zahlen von zuerwerbselbständigen Frauen, die Mitarbeiter beschäftigen, hinzuweisen.

2.2.4 Alter

Bezüglich der Altersverteilung unter den Selbständigen können Aussagen basierend auf den Ergebnissen des Mikrozensus getroffen werden¹⁰. Ein graphischer Überblick über die Ergebnisse wird im Anhang A unter dem Gliederungspunkt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** gegeben.

Ein Vergleich zwischen Selbständigen und Erwerbspersonen zeigt besonders deutlich, dass sich die Altersverteilung der Selbständigen von der der übrigen Erwerbspersonen unterscheidet. In der Altersklasse zwischen 15 und 19 Jahren werden in der Mikrozensusbefragung keine Selbständigen gezählt. Bis zu

⁸ Es wird deutlich, dass der Anteil der Frauen stärker wächst als der der männlichen Selbständigen. Dies ist jedoch nur zu einem Teil auf eine erhöhte Gründungsneigung von Frauen zurückzuführen. Die Hauptursache dieses Anstieges ist eher in der zunehmenden Erwerbsbeteiligung von Frauen begründet. Vgl. hierzu Lauxen-Ulbrich/Leicht (2004).

⁹ Vgl. Anhang A, **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden..**

¹⁰ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 1 Reihe 4.1.1 (2004).

einem Alter zwischen 35 und 39 Jahren gleicht sich das Verhältnis der Anteile der beiden Gruppen in den Altersklassen jedoch an. Im Alter zwischen 20 und 24 Jahren befinden sich 8% aller Erwerbspersonen und 1,4% aller Selbständigen. In der Altersklasse zwischen 35 und 39 Jahren wurden im März 2004 14,6% aller Erwerbspersonen beobachtet und 15,5% aller Selbständigen. In allen folgenden älteren Klassen werden relativ mehr Selbständige gemessen als Erwerbspersonen. Im Anhang A werden aus der Gruppe der Erwerbspersonen die Angestellten und die Arbeiter herausgezogen. Es wird deutlich, dass diese beiden Gruppen eine ähnliche Verteilung der Häufigkeitsanteile haben wie die Erwerbspersonen insgesamt.

- Selbständige sind relativ häufiger in den Altersklassen ab 35 Jahren vertreten als andere Erwerbspersonen. Insbesondere in den Altersklassen zwischen 60 und 64 Jahren und darüber sind weitaus mehr Selbständige vertreten als andere Erwerbspersonen.
- Deutliche geschlechtsspezifische Unterschiede in Bezug auf die Altersverteilung von Selbständigen können auf Basis der Mikrozensusergebnisse nicht festgestellt werden. Nur für die Altersklassen ab einem Alter von 55 Jahren kann als Differenz zwischen männlichen und weiblichen Selbständigen festgehalten werden, dass ein größerer Anteil der Männer als der Frauen an allen Selbständigen in diesen Klassen vertreten ist, siehe auch in Anhang A, **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** und **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**

2.2.5 Bildung

Das Merkmal Bildung wird im Folgenden durch die Angaben der befragten Selbständigen des Mikrozensus¹¹ zu ihrem allgemeinen Schulabschluss sowie nach dem beruflichen Ausbildungs- und Hochschulabschluss operationalisiert. Einen Überblick über die Ergebnisse wird im Anhang A, **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** gegeben.

Bei einer Gegenüberstellung der Selbständigen insgesamt mit den Erwerbstätigen fällt auf, dass die Selbständigen mit 41% weitaus öfter einen Fachhochschul- oder Hochschulreife haben als die Erwerbstätigen insgesamt mit 29%. Bezüglich eines berufsqualifizierenden Abschlusses sieht das Ergebnis ähnlich aus: mit 9% und 22% haben mehr Selbständige einen Fachhochschul- bzw. Hochschulabschluss/Promotion als Erwerbstätige mit 6,4% bzw. 12,5%.

Weiterhin fällt auf, dass hinsichtlich des allgemeinen Schulabschlusses die Anteile der weiblichen Selbständigen bei den höheren Abschlüssen die Anteile der männlichen Selbständigen überwiegen. So haben 42% der Frauen eine Fach- bzw. Hochschulreife, und 23% einen Realschulabschluss, bei den Männern hingegen 40% bzw. 20%. Weiterhin haben mit 51% weitaus mehr Frauen eine Lehrausbildung abgeschlossen als männliche Selbständige mit 44%. Dafür haben Männer mit 24% und 10% häufiger eine Meister- oder Techniker Ausbildung abgeschlossen als die weiblichen Selbständigen mit 13% bzw. 7%. Hinsichtlich eines Hochschulabschlusses oder einer Promotion haben jedoch die Frauen mit 25% eindeutig einen Vorsprung gegenüber den selbständigen Männern.

¹¹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 1, Reihe 4.1.2 (2003).

- Selbständige haben zu größeren Anteilen höhere Ausbildungs- bzw. Schulabschlüsse als Erwerbspersonen im Allgemeinen.
- Selbständige Frauen haben zu größeren Anteilen höhere Schulabschlüsse als selbständige Männer.
- Selbständige Frauen haben häufiger einen Hochschulabschluss als männliche Selbständige, jedoch haben selbständige Männer öfter eine Meister- oder Techniker Ausbildung.

2.2.6 Branche

Innerhalb der in der Mikrozensussonderauswertung unterschiedenen vier Wirtschaftsbereiche ist die Zahl der Selbständigen im Bereich sonstige Dienstleistungen von 2003 zu 2004 um 7,50% gewachsen. In den anderen drei Bereichen ist der Bestand annähernd konstant geblieben. Im Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2004 sind nur die Selbständigenzahlen im Bereich ‚Sonstige Dienstleistungen‘ merklich von 1,26 um 40% auf 1,76 Mio. Personen gestiegen. Im produzierenden Gewerbe kann eine marginale Zunahme von 755 Tsd. um 1% auf 763 Tsd. beobachtet werden. Im Gegensatz dazu sank die Zahl der Selbständigen in den Bereichen Handel, Gastgewerbe und Verkehr sowie Land- und Forstwirtschaft. Weitere Ergebnisse sind im Anhang A Gliederungspunkt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** nachzulesen.

- Diese Ergebnisse unterstreichen den Wandel in der sektoralen Struktur der Selbständigen: Aktivitäten in der Landwirtschaft und im produzierenden Gewerbe schrumpfen, marginale Zuwächse werden im Bereich Handel, Gastgewerbe und Verkehr festgestellt. Ein merkliches Wachstum ist nur im Bereich der sonstigen Dienstleistungen beobachtbar.

2.2.7 Selbständige in den Freien Berufen

Aufgrund der teils vom Einzelfall abhängenden Zuordnung zu den Freien Berufen können an dieser Stelle nur allgemeine Informationen des IfB Nürnberg über Selbständige in Freien Berufen referiert werden.

Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden. im Anhang A, in **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** zeigt, dass die Zahl der Selbständigen in Freien Berufen von 1996 bis 2005 kontinuierlich angestiegen ist. Anfang 2004 zählte das IFB Nürnberg 817 Tsd. selbständige Freiberufler, was einen Anstieg um 4,3% zum Vorjahr bedeutete. Im Jahresverlauf 2004 stieg die Zahl um weitere 4,9% auf 857 Tsd. Die Entwicklung der Selbständigenzahlen in den Freien Berufen verläuft damit entgegengesetzt der allgemeinen Beschäftigungsentwicklung¹². Ein Zusammenhang zwischen dieser starken Zunahme an selbständigen Freiberuflern im Jahr 2003 und der Einführung des Existenzgründungszuschuss (sowie der erheblich angestiegenen Zahl von ÜG-Empfängern) ist anzunehmen.

Der Anstieg der selbständigen 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 Selbständigen in Freien Berufen in den neuen Ländern weniger zu als im Bundesdurchschnitt.

¹² Vgl. hierzu auch Gliederungspunkt 2.2.8 in diesem Berichtsteil.

In **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A ist ein Langzeitvergleich (1978 bis 2003) der indexierten Entwicklung der Selbständigen insgesamt (ohne die Freien Berufe) und den Selbständigen in den Freien Berufen dargestellt. Die Selbständigen insgesamt nehmen nur in relativ kleinen Schritten zu, die Selbständigen in den Freien Berufen jedoch um 165%. Weiterhin fällt auf, dass die Zuwachsraten bei den Selbständigen insgesamt seit 1995 abnehmen, während die Zahl der Selbständigen in Freien Berufen seit 2001 mit jährlich höheren Zuwachsraten steigen.¹³

In absoluten Zahlen ausgedrückt waren in Deutschland im Jahr 2002 2,89 Mio. Personen selbständig tätig (ohne Freie Berufe) und weitere 761 Tsd. Personen in Freien Berufen selbständig. Demnach betrug der Anteil der Selbständigen in Freien Berufen im Jahr 2002 20,8% und ist damit seit 1991 um 4,2 Prozentpunkte gestiegen.¹⁴ Das bedeutet, dass der Anstieg in der Selbständigenquote in erster Linie durch den Anstieg in den freien Berufen ausgelöst wurde.¹⁵

- Selbständige in Freien Berufen wachsen stärker als die Selbständigen insgesamt.

2.2.8 Beschäftigte

Der deutliche Trend der letzten Jahre bezüglich der Zunahme der Selbständigkeit ohne Beschäftigte und der Abnahme der Selbständigkeit mit Beschäftigten bestätigt sich auch im Jahr 2004.

So wuchs die Zahl der selbständig Erwerbstätigen ohne Beschäftigte von 1,96 Mio. Personen im Vorjahr um 5,8% auf 2,07 Mio. in 2004. Die Zahl der Selbständigen mit Beschäftigten verharrt dagegen bei knapp 1,8 Mio. Personen. Über den gesamten Betrachtungszeitraum von 1996 an wuchs die so genannte Soloselbständigkeit damit um 26%, die Anzahl der Selbständigen mit Beschäftigten hingegen unwesentlich. Daraus wird deutlich, dass der Zuwachs an Selbständigen seit 1996 ausschließlich auf die steigende Zahl an Einzelselbständigen zurückzuführen ist (siehe auch **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** und **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A).

Eine Betrachtung der Selbständigen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb nach Beschäftigung zeigt, dass die Anteile der Arbeitgeberselbständigen in jedem Teilbereich kontinuierlich abnehmen. Eine Ausnahme bildet der Zuerwerb, bei dem es einen Anstieg der Selbständigen mit Beschäftigten um 12% von 75 Tsd. in 2003 auf 84 Tsd. in 2004 zu verzeichnen gab. Im Haupterwerb ist die Anzahl der Betriebe mit Beschäftigten moderat gesunken, um 1,4% auf 1,68 Mio. in 2004. Im Nebenerwerb hat die Zahl selbständiger Personen mit Beschäftigten weitaus stärker abgenommen: 1996 wurden noch 52 Tsd. Personen beobachtet, im Jahr 2004 nur noch 48 Tsd. Die Soloselbständigkeit hat dagegen in allen drei Teilbereichen erheblich zugenommen, ab 1996 stieg sie im Haupterwerb von 1,33 Mio. um 22% auf 1,620 Mio., im Zuerwerb von 315 Tsd. um 43% auf 451 Tsd. und im Nebenerwerb von 333 Tsd. um 9% auf 364 Tsd. Selbständige ohne Beschäftigte.

¹³ Vgl. W. Oberlander (2004).

¹⁴ Vgl. IFB (2004: S. 2).

¹⁵ Einen Überblick über die einzelnen Berufsgruppen der Freien Berufe wird im Anhang Abbildung A53 gegeben.

Analysiert man die Selbständigenzahlen hinsichtlich des Merkmales Beschäftigung über einen längeren Betrachtungszeitraum, hier ab 1991, wird ersichtlich, dass die Zahlen der Selbständigen ohne Beschäftigte seit 1991 immer stärker zunehmen, während die Zahlen der Selbständigen mit Beschäftigten immer stärker abnehmen. In **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A kann man erkennen, dass sich im Jahr 1994 die abgetragenen Wachstumsraten schneiden, seitdem steigen die Wachstumsraten der Selbständigen ohne Beschäftigte stärker an als die der Selbständigen mit Beschäftigten. Demnach folgen auch die Ergebnisse für 2004 dem langjährigen Trend hin zur Soloselbständigkeit.¹⁶

Über diese Ein-Personen-Unternehmen und deren Entwicklung wurden bisher nur wenige repräsentative Untersuchungen durchgeführt. Jedoch hat insbesondere seit dem Boom der ‚New Economy‘ die Selbständigkeit in hoch spezialisierten Bereichen zugenommen. Grundsätzlich kann jedoch von einem breiten Spektrum der Geschäftsfelder von Soloselbständigen ausgegangen werden. Wenny (1999) unterscheidet vier Typen der Soloselbständigen: „die Selbstangestellten“, „die abhängig Selbständigen“, „die spezialisierten Problemlöser“ und „die Tagelöhner“. Da in den Jahren 2003 und 2004 besonders viele Ein-Personen-Unternehmen mit Hilfe des Existenzgründungszuschusses gegründet wurden, ist die Bedeutung dieser Unternehmensart noch stärker angestiegen. Einen prägnanten Überblick über die Entwicklung und Struktur von Ein-Personen-Unternehmen bieten Leicht/Phillip (2005).

- Der seit mehr als einem Jahrzehnt andauernde Trend der Einzelselfständigkeit setzt sich auch im Jahr 2004 fort.
- Der seit 1996 beobachtete Zuwachs an Selbständigen wird ausschließlich durch den Zuwachs an Einzelselfständigen bestimmt. Die absolute Zahl der Selbständigen mit Beschäftigten ist in den letzten zehn Jahren konstant geblieben.

2.2.9 West/Ost

West/Ost-Vergleiche der Selbständigenzahlen sind in erster Linie mit Hilfe des Mikrozensus möglich¹⁷. Die Selbständigenzahlen sind in den alten Ländern weitaus weniger stark angestiegen als in den neuen Bundesländern. Von 1996 bis 2004 sind die Selbständigen im Westen von 2,92 Mio. um 10% auf 3,22 Mio. und im Osten von 488 Tsd. um 27% auf 621 Tsd. angestiegen. In den neuen Ländern setzt sich auch im Jahr 2004 der positive Trend der Entwicklung der Selbständigen aus dem Jahr 2003 mit einem Wachstum von 6,5% fort. In den alten Bundesländern fällt der Zuwachs zum Vorjahr mit 2% unterdurchschnittlich aus.

Hinsichtlich der sektoralen Gliederung können zwischen den beiden Regionen Unterschiede beobachtet werden, vgl. hierzu Anhang A, Abschnitt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** In den alten Bundesländern kann eine Zunahme der Selbständigen gegenüber dem Vorjahr nur im Bereich der sonstigen Dienstleistungen festgestellt werden (6,3%), in den drei anderen Bereichen nehmen die Selbständigenzahlen ab. Hervorzuheben ist dabei das produzierende Gewerbe, hier konnten in 2002 und

¹⁶ Bei Leicht/Phillip (2005) wird auf einen Trend zur Soloselbständigkeit seit 1982 hingewiesen, wobei die jährlichen Zuwächse ab 1994 besonders groß gegenüber den Vorjahren ausfallen.

¹⁷ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005) und Anhang **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**

2003 noch Zuwächse verzeichnet werden, während sich die Wachstumsraten der Selbständigen in Forst- u. Landwirtschaft/Fischerei sowie Handel, Gastgewerbe und Verkehr fast über den ganzen Betrachtungszeitraum von 1996 an im negativen Bereich bewegen. Die selbständige Erwerbstätigkeit im Bereich der sonstigen Dienstleistungen hat hingegen über den gesamten Betrachtungszeitraum um 36% zugenommen.

In Ostdeutschland hingegen werden im Zeitraum von 1996 bis 2004 Zunahmen an Selbständigen nicht nur in dem Bereich der sonstigen Dienstleistungen von 170 Tsd. um 60% auf 271 Tsd. sondern auch im produzierenden Gewerbe von 123 Tsd. um 19% auf 146 Tsd. verzeichnet. Betrachtet man jedoch die Verteilung der Selbständigen gegliedert nach alten und neuen Bundesländern, wird ersichtlich, dass in beiden Regionen nur die Anteile der Selbständigkeit in den sonstigen Dienstleistungen gewachsen sind. Die Anteile der anderen Wirtschaftsbereiche haben in West- wie in Ostdeutschland kontinuierlich abgenommen.

Betrachtet man die Daten des SOEP innerhalb eines größeren Betrachtungszeitraumes, fällt auf, dass die Gründungsquoten in den neuen Bundesländern zwischen 1991 mit 5% und 1996 mit 9% immer unter den Gründungsquoten der alten Bundesländer liegen.¹⁸ Damit gab es 1991 eine Differenz von 4% zwischen den Gründungsquoten der beiden Regionen, die im Jahr 1996 noch knapp 2% beträgt. Seit 1997 unterscheiden sich die Gründungsquoten in Ost- und Westdeutschland nicht mehr. So kann man davon ausgehen, dass der vor der Wende planwirtschaftlich organisierte Osten Deutschlands bis 1997 Aufholbedarf hatte, um ähnliche unternehmerische Aktivitäten wie der westliche Teil zu entwickeln.

- Die Zahlen der Selbständigen wachsen in den alten wie auch in den neuen Bundesländern, in den neuen Ländern werden jedoch größere Zuwächse verzeichnet. Die Selbständigenzuwächse, insbesondere im Jahr 2004, sind in beiden Regionen hauptsächlich auf die Zunahmen im Bereich der sonstigen Dienstleistungen zurückzuführen.

2.3 Gründerpersonen

Im vorhergehenden Abschnitt wurde ein Überblick über die Entwicklung der Bestandsgröße der Selbständigen gegeben, der als deutlichen Trend einen konstanten Anstieg der Einzelselbständigkeit zeigt. Im weiteren Verlauf seien nun die zentralen Stromgrößen im Hinblick auf Selbständigkeit analysiert, nämlich die Entwicklung der Gründungen und Liquidationen, deren Saldo der Veränderung in der Bestandsgröße der Selbständigkeit entspricht.

2.3.1 Insgesamt

Der positive Trend, der seit 2001 das Gründungsgeschehen bestimmt, setzt sich auch im Jahr 2004 fort. Die Zahlen des IfM Bonn stiegen in Relation zu den Vorjahreswerten um 13% auf 573 Tsd. Gründungen und die des Mikrozensus um 5% auf 344 Tsd. Gründungen (Haupt- und Zuerwerb) an. Jedoch zeigen die Wachstumsraten beider Datenquellen verschiedene Tendenzen: Während auf Basis der Ergebnisse des IfM Bonn die Gründungszahlen in 2004 genauso stark wachsen wie in 2003, halbiert sich die Wachstumsrate der Gründerpersonen im Mikrozensus. Ein Grund für diese unterschiedlichen Ergebnisse liegt

¹⁸ Vgl. SOEP-Monitor Personen 2004.

sicherlich in den sehr unterschiedlichen Erfassungskonzepten von Gründungen.¹⁹ Eine graphische Darstellung der hier beschriebenen Ergebnisse ist im Anhang A in Abschnitt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** zu finden.

Bei den vom IfM Bonn berechneten Differenzen zwischen Gründungen und Liquidationen, also den Gründungssalden, wird nach einem Anstieg in 2004 im Jahr 2005 eine Umkehrung des seit 2001 positiven Trends beobachtet. Durch eine Abnahme der Gründungen von 573 Tsd. um 12,5% auf 501 Tsd. in 2005 und eine Zunahme der Liquidationen von 429 Tsd. in 2004 auf 432 Tsd. schrumpft der Gründungssaldo in 2005 von 144 Tsd. in 2004 auf 69 Tsd. in 2005.

Ein Vergleich der Gründungszahlen²⁰ der Quellen Mikrozensus, IfM Bonn, ZEW Gründungspanels und KfW-Gründungsmonitor zeigt einen einheitlich positiven Trend in den Ergebnissen aller Datenquellen für das Jahr 2004 mit Ausnahme der KfW. Am stärksten sind dabei die Gründungszahlen des IfM Bonn und des ZEW mit 13% bzw. 11% vom Vorjahreswert auf 574 Tsd. Existenzgründungen bzw. 270 Tsd. Unternehmensgründungen gewachsen. Die Ausnahme bildet der Befund der KfW, die über ein Absinken der Vollerwerbsgründungen von 681 Tsd. in 2003 auf 670 Tsd. in 2004 berichtet.

- In 2004 setzt sich der positive Trend der Entwicklung der Gründungszahlen aus 2003 fort.
- Dem IfM Bonn zufolge brechen die Gründungszahlen in 2005 ein, die Liquidationen nehmen zu, was zu einem Schrumpfen des Gründungssaldos um über 52% führt. Ein möglicher Grund für diesen Rückgang der Gründungsaktivität in 2005 ist die Veränderung der Zugangsbedingungen für die Existenzgründungsfördermaßnahmen der BA dar.

2.3.2 Entwicklung der monatlichen Gründungszahlen

Beobachtet man die Gründungsindikatoren „monatliche Gewerbeanmeldungen“ von Hauptniederlassungen und Kleingewerbe sowie die Zahl der monatlichen Eintritte in die BA-Gründungsförderinstrumente Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss sowie – ab 2005 – Einstiegsgeld für Existenzgründung, so wird deutlich, dass die Eintritte in die BA-Gründungsförderung und die Kleingewerbeanmeldungen fast parallel verlaufen. Im Dezember 2004 treffen sich beide Verläufe fast in einem gemeinsamen Punkt, vgl. hierzu **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A. Der starke Anstieg beider Größen Ende 2004 ist vor allem auf die Einführung des neuen SGB II ab 2005 zurückzuführen. Seit diesem Zeitpunkt haben nur noch Alg I-Bezieher aus dem Rechtskreis SGB III Anspruch auf Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss, nicht jedoch Alg II-Bezieher aus dem neuen Rechtskreis

¹⁹ Siehe dazu die Gegenüberstellung der unterschiedlichen Erfassungsmethoden im Bericht 2005. Einen weiteren Hinweis auf die unübersichtliche Quellenlage liefert **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**, in der die Gründungssalden des IfM Bonn mit der beiden wichtigsten Datenquellen – IfM und jährlichen Differenz der Selbständigenzahlen des Mikrozensus – gegenübergestellt sind. Insbesondere die erheblichen Unterschiede der Gründungssalden in den Jahren 1999, 2001 und 2004 machen deutlich, dass derzeit kein konsistentes Bild über die jährlichen Gründungszahlen hergestellt werden kann.

²⁰ An dieser Stelle wird je Datenquelle die Zahl der Vollerwerbstätigen bzw. der in der ersten Erwerbstätigkeit selbständigen Personen gewertet, um eine bessere Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Vgl. hierzu die Diskussion zu den Vergleichsproblemen bezüglich der Gründungsgrößen unter Gliederungspunkt 2.4.2.1 im Zwischenbericht 2005.

SGB II. Wer avisieren konnte, dass er im neuen Jahr keinen Anspruch mehr haben würde, hat wohl die Beantragung noch in das Jahr 2004 gelegt.²¹

Die Entwicklung der Gewerbeanmeldungen von Hauptniederlassungen verläuft hingegen sehr kontinuierlich. Aus diesem Verlauf kann geschlossen werden, dass durch die BA geförderte Existenzgründungen keinen Einfluss auf Hauptniederlassungen haben. Dafür spricht, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu 50% ohne Mitarbeiter stattfinden und daher eher im Kleingewerbe²² angesiedelt sind.

- Geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit bestimmen maßgeblich das Gründungsgeschehen im Kleingewerbe. Auf den Verlauf der Hauptniederlassungen haben sie keinen Einfluss.
- Der Effekt der Änderung der Anspruchsbedingungen für Existenzgründungsförderung durch die BA von Arbeitslosgeld II-Empfängern ist in den monatlichen Gewerbemeldedaten deutlich zu beobachten.

2.3.3 Haupt-, Zu und Nebenerwerb

Die Struktur des Gründungsgeschehens bezüglich des zeitlichen Umfangs bzw. des Selbständigkeitsgrades kann zu diesem Zeitpunkt basierend auf Mikrozensusergebnissen und dem KfW-Gründungsmonitor für das Jahr 2004 wiedergegeben werden.²³

Differenziert nach Haupt- und Zuerwerb entwickeln sich die Gründungen folgendermaßen: Im Haupterwerb haben sich die Gründungszahlen von 256 Tsd. um 7,8% auf 276 Tsd. Gründungen erhöht. Das bedeutet eine Steigerung von 6,6% über den Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2004.

Im Zuerwerb hat die Zahl der Gründungen nach einem immensen Anstieg von 59 Tsd. in 2003 um 19% auf 70 Tsd. Teilzeitgründer in der ersten Erwerbstätigkeit in 2004 um 3% auf 68 Tsd. abgenommen. Über den gesamten Zeitraum von 1996 bis 2004 stieg die jährliche Zahl der Gründungen jedoch mit 20% sehr stark an. Dementsprechend ist auch der von 2001 bis 2003 gestiegene Anteil der Zuerwerbsgründungen in 2004 wieder von dem bisherigen Höchststand von 21% in 2003 auf 20% in 2004 zurückgegangen. Auf Grund der Aufstellung des Fragebogens des Mikrozensus können keine Gründungen im Nebenerwerb extrahiert und somit auch nicht analysiert werden.²⁴

Zu einem anderen Ergebnis kommt wiederum der (im Gegensatz zum Mikrozensus nicht repräsentative) 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.

²¹ Vgl. IfM (2006) sowie weitere Erläuterungen in Abschnitt 2-4 des Berichtsteils II.

²² Vgl. Definition von Kleingewerbe bzw. „sonstige Neugründungen“ nach Stoa, StBA, Fachserie 2 Reihe 5 (2006).

²³ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005), Hofmann/Tilleßen/Zimmermann (2005) sowie Abschnitt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang.

²⁴ Vgl. Hansch et al. (2003).

Die Differenzierung der Selbständigen nach Haupt-, Zu- und Nebenerwerb wird in den nachfolgenden Abschnitten unter den dort untersuchten Gründermerkmalen noch häufiger aufgegriffen.

- In 2004 steigt die Zahl der Gründungen im Haupterwerb weiter an.
- Nach einem deutlichen Anstieg in 2003 geht die Zahl der Gründungen im Zuerwerb jedoch im Jahr 2004 um knapp 3% zurück.

2.3.4 Geschlecht

Nach dem Geschlecht differenziert zeigt die Sonderanalyse der Mikrozensussonderergebnisse²⁵ steigende Gründungszahlen für beide Geschlechter auch in 2004, wobei die Zahl der weiblichen Gründerpersonen stärker zugenommen hat als die der männlichen. Die Zahl der weiblichen Gründerpersonen ist über den gesamten Betrachtungszeitraum von 106 Tsd. in 1996 um 20% auf 127 Tsd. in 2004 angestiegen. Die Anzahl der männlichen Gründerpersonen stieg im Beobachtungszeitraum von 1996 weitaus weniger von 209 Tsd. um 4% auf 217 Tsd. an.

Aufgrund dieser Ergebnisse sind die Anteile der Gründerinnen an allen Gründerpersonen über den gesamten Betrachtungszeitraum von 1996 bis 2004 sowohl im Haupterwerb als auch im Zuerwerb und damit auch insgesamt angestiegen. Im Haupterwerb stieg der Anteil der weiblichen Gründerpersonen von 27,8% auf 30%, im Zuerwerb von 59,6% auf 63,2% und insgesamt von 33,7% auf 36,9%.

Betrachtet man die geschlechtsspezifische Verteilung der Gründerpersonen in Verbindung mit dem Merkmal Beschäftigung, wird für das Jahr 2004 eine interessante Entwicklung deutlich. Der Anteil der weiblichen Gründerpersonen mit Beschäftigten ist 2004 um 8,3 Prozentpunkte auf 34% angestiegen. Bei den Männern nimmt genau wie im allgemeinen Trend der Anteil der Gründer mit Beschäftigten ab.

- Der Anteil der Frauen am Gründungsgeschehen wächst im Haupterwerb, im Zuerwerb und auch insgesamt weiter.
- Der Anteil der weiblichen Gründerpersonen mit Beschäftigten wächst in 2004.

2.3.5 Alter

Eine Altersverteilung der Gründer ist lediglich im KfW-Gründungsmonitor 2004 verfügbar. Die höchsten Gründungsquoten sind mit 3,4% in der Altersklasse von 20 bis 29 Jahren und mit knapp 4% in der Altersklasse 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 Personen mit einem Alter über 60 Jahren fällt der Gründeranteil mit 0,5% relativ gering aus. Überraschend hoch hingegen ist die Grün-

²⁵ Vom IfM-Bonn und vom ZEW werden keinen geschlechtsdifferenzierten Gründungsdaten ausgegeben. Vgl. zu den Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors die Ausführungen im Bericht 2005, Gliederungspunkt 2.4.2.4.

ungsquote von 2,3% in der Altersklasse von 14 bis 19 Jahren. Im Mikrozensus²⁶ werden in dieser Altersklasse gar keine Selbständigen verzeichnet. Für verschiedene Fallstudien siehe KfW [2004, S. 12f.].²⁷

- Die meisten Personen gründen im Alter zwischen 30 und 39 Jahren.

2.3.6 Branche

Die sektorale Struktur des Gründungsgeschehens kann mittels der Mikrozensussonderanalyse, der Gründungsstatistik des IfM-Bonn und der ZEW-Gründungspanels betrachtet werden.

Die Mikrozensusergebnisse zeigen dabei für das Jahr 2004 ein positives Wachstum der Gründungszahlen insgesamt. Am stärksten entwickeln sich wie bereits in den Vorjahren die Gründungszahlen im Dienstleistungsbereich, die Zahl der Gründerpersonen wuchs dort von 168 Tsd. um 8% auf 181 Tsd.²⁸

Die gleiche Entwicklung wird bei einer Differenzierung der sektorbezogenen Zahlen des Mikrozensus im Haupterwerb beobachtet: Die Zahl der Gründungen nimmt in allen Bereichen bis auf den Bereich Forstwirtschaft, Landwirtschaft und Fischerei zu. Innerhalb der sonstigen Dienstleistungen sind die Gründungszahlen sogar von 117 Tsd. um 14% auf 133 Tsd. angestiegen. Im Bereich produzierendes Gewerbe stiegen die Existenzgründungen um 6% an, im Bereich Handel, Gastgewerbe und Verkehr nur um 4%. Die Verteilung der Gründer im Haupterwerb wird durch einen hohen Anteil von 48% Gründern im Dienstleistungsbereich bestimmt. Dieser Anteil ist in den vergangenen zehn Jahren stetig angewachsen. Die Anteile der anderen Branchen haben hingegen über diesen Zeitraum abgenommen. In 2004 sind noch 30% aller Haupterwerbsgründungen im Bereich Handel, Gastgewerbe und Verkehr und 19% im produzierenden Gewerbe angesiedelt. Mit nur 3% macht der Bereich Forstwirtschaft, Landwirtschaft und Fischerei den kleinsten Anteil des Gründungsgeschehens im Haupterwerb aus.

Im Zuerwerb hingegen schrumpfte die Gründungszahl von 51 Tsd. um 6% auf 48 Tsd. im Bereich der sonstigen Dienstleistungen am stärksten. Dementsprechend ist der Anteil der Zuerwerbsgründer im Bereich sonstige Dienstleistungen an allen Zuerwerbsgründer im Jahr 2004 von 72,9 auf 70,6% gefallen. Auffällig ist dabei, dass im Zuerwerb ein höherer Anteil an Personen im Dienstleistungsbereich gründet als im Haupterwerb. Über den gesamten Betrachtungszeitraum ausgehend von 1996 wuchs der Anteil der Zuerwerbsselbständigen ausgehend von 63,2% kontinuierlich an. In 2004 wurde dieser Trend damit erstmalig unterbrochen.

Die Ergebnisse des ZEW-Gründungspanels²⁹ zeigen für das Jahr 2004 eine positive Entwicklung der Gründungszahlen in allen Wirtschaftszweigen, wobei die Gründungsintensitäten³⁰ sowohl in Ost- als auch

²⁶ Vgl. StBA Fachserie 1 Reihe 4.1.1 Bd. 2 (2005).

²⁷ Vgl. Bericht 2005, Gliederungspunkt 2.4.2.5. Für den Endbericht sind keine aktuelleren Daten über die altersspezifische Verteilung der Gründerpersonen erhältlich.

²⁸ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005: S. 41).

²⁹ Vgl. Mittelstandsmonitor 2006 (2006: S.43f.).

³⁰ Gründungsintensität = Gründungen je 10.000 Erwerbstätige.

in Westdeutschland im Bereich Dienstleistungen am stärksten angewachsen sind. Nach einem Tiefpunkt in 2002 wuchsen die Gründungsintensitäten im Westen wie im Osten von 27,2 bzw. 22,8 auf 29,6 bzw. 24,5 Gründungen je 10.000 Erwerbstätige zwischen 18 und 65 Jahren. An zweiter Stelle hinsichtlich eines seit dem Jahr 2002 beobachteten Positivtrends stehen Gründungen in den Bereichen Handel und Baugewerbe. Auffällig ist dabei, dass die Gründungsintensitäten im Bereich Baugewerbe im Osten fast über den gesamten Betrachtungszeitraum um fünf Punkte höher liegen als im Westen. In den Bereichen Spitzentechnik und hochwertige Technik sowie technologieintensive Dienstleistungen sind in den alten als auch in den neuen Bundesländern keine deutlichen Veränderungen beobachtbar, es kann nur ein marginaler positiver Trend festgestellt werden.

In **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A wird deutlich, dass im Jahr 2004 die Insolvenzquoten³¹ in allen technologieintensiven Branchen rückläufig sind. Dem Rückgang der Insolvenzquoten steht die Zunahme der Gründungsintensität in den Bereichen der hochwertigen Technologie und der technologieorientierten Dienstleistungen gegenüber. In der Branche Spitzentechnologie hat sich der Negativtrend der Gründungsintensitäten seit 2003 stabilisiert und wird seit 2003 von einem Rückgang der Insolvenzquoten in diesem Bereich begleitet.

Graphische Darstellungen zu den hier aufgeführten Ergebnissen sind unter dem Gliederungspunkt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A abgebildet.

- Gründungen (im Haupterwerb und im Zuerwerb) sind am häufigsten im Dienstleistungssektor angesiedelt. (Mikrozensus)
- Im Zuerwerb wurde im Bereich der sonstigen Dienstleistungen der stärkste Rückgang der Gründungszahlen festgestellt. (Mikrozensus)
- Für das Jahr 2004 wurden steigende Gründungszahlen für Ost- und Westdeutschland in allen Branchen, jedoch besonders stark im Dienstleistungssektor festgestellt. (Mikrozensus, ZEW)
- Im Osten entwickeln sich die Gründungszahlen im Baugewerbe auf einem höheren Niveau als im Westen. (ZEW)
- Die Insolvenzquoten in den technologieintensiven Branchen sind im Jahr 2004 stark rückläufig. (ZEW)

2.3.7 Beschäftigte

Zu diesem Zeitpunkt können nur die Daten der Mikrozensussonderauswertung zur Betrachtung der Beschäftigungswirkung der Gründungen herangezogen werden.

Die Zunahme der Existenzgründungen insgesamt ist insbesondere auf das Wachstum der Gründerpersonen ohne Beschäftigte von 246 Tsd. in 2003 um 10% auf 271 Tsd. in 2004 gestiegen³². Über den gesam-

³¹ Insolvenzquote = Insolvenzen je 1.000 Unternehmen (nach Umsatzsteuerstatistik), vgl. Mittelstandsmonitor (2006).

³² Vgl. zu weiteren qualitativen Aspekten der Soloselbständigkeit Leicht/Phillip (2005).

ten Betrachtungszeitraum ab 1996 bedeutet das eine Steigerung der Gründerpersonen ohne Beschäftigte um 24%. Die Zahl der Gründerpersonen mit Beschäftigten hingegen ist in diesem Zeitraum von 97 Tsd. um 25% auf 73 Tsd. zurückgegangen. Seit 1996 hat der Anteil der Existenzgründungen mit Beschäftigten um 10 Prozentpunkte auf 21% abgenommen, der Anteil der Gründerpersonen ohne Beschäftigte hat hingegen um 9 Prozentpunkte zugenommen.

Betrachtet man das Merkmal Beschäftigung kombiniert mit dem Merkmal Wirtschaftsbereich, wird ersichtlich, dass sich der Trend der letzten Jahre fortsetzt: Mit Ausnahme des Bereiches „Land- und Forstwirtschaft, Fischerei“ wird in den Wirtschaftsbereichen, die in der Mikrozensussonderanalyse aufgeführt werden, ein Rückgang der Anteile der Gründungen mit Beschäftigten festgestellt. Am stärksten ist der Rückgang im produzierenden Gewerbe. Hier hat der Anteil der Gründerpersonen mit Beschäftigten von 39% im Jahr 1996 auf 31% in 2004 abgenommen.

Gleichzeitig haben die Anteile der Gründerpersonen ohne Beschäftigte im Haupt- als auch im Zuerwerb zugenommen. Im Haupterwerb ist der Anteil jedoch stärker als im allgemein nicht beschäftigungsintensiven Zuerwerb gestiegen. Seit 1996 hat der Anteil um fast 10 Prozentpunkte auf 75,7% zugenommen.

- Das Gründungsgeschehen wird auch in 2004 stark durch Einzelgründungen charakterisiert, die weiterhin Zuwächse gegenüber Gründungen mit beschäftigten Mitarbeitern verzeichnen.
- Im Haupterwerb steigt der Anteil der Gründerpersonen ohne Beschäftigte stärker als im wenig beschäftigungsintensiven Zuerwerb.

2.3.8 West/Ost

In diesem Unterabschnitt wird die Verteilung der Gründungen in Ost- und Westdeutschland betrachtet. Herangezogen werden dazu die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors, die Ergebnisse der ZEW-Gründungspanels und des IfM-Bonn³³. Die Mikrozensussonderauswertung kann in diesem Gliederungspunkt nicht genutzt werden, da eine entsprechende Differenzierung nicht erfolgt ist.³⁴

Nach einer sehr positiven Entwicklung des Gründungsgeschehens in den alten wie auch den neuen Bundesländern in 2004, beobachtete das IfM Bonn für das Jahr 2005 eine Abnahme der Gründungen um 11% (West) bzw. 18% (Ost) auf 393 Tsd. bzw. 108 Tsd. Existenzgründungen. Die Liquidationen stiegen in beiden Regionen schwach an. Konsequenterweise haben diese gegenüber dem Vorjahr sehr gegensätzlichen Entwicklungen eine starke Auswirkung auf den Gründungssaldo in den alten und den neuen Ländern in 2005: Im Westen fiel der Gründungssaldo von 97,4 Tsd. um 50% auf 50 Tsd. und im Osten von 143,8 Tsd. um 60% auf 69 Tsd.

³³ In Bezug auf die Gründungszahlen des IfM Bonn sei ab dem Jahr 2003 auf eine veränderte Erhebungsmethodik seitens der Gewerbeanzeigenstatistik hingewiesen, so dass nur noch eine begrenzte Vergleichbarkeit besteht.

³⁴ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005).

Die vom ZEW und IfM Bonn herausgegebenen Gründungsintensitäten bestätigen diesen Trend.³⁵ die Gründungen je 10.000 Einwohner im Alter zwischen 18 bis 65 Jahre zeigen für das Jahr 2004³⁶ den gleichen positiven Trend wie die Gründungsintensitäten des IfM Bonn: in den alten Bundesländern stieg die Gründungsintensität von 42,2 in 2003 auf 54,1 in 2004 und in den neuen Bundesländern von 47,3 auf 52,2 Gründungen je 10.000 Einwohner. Ein Unterschied zwischen den Ergebnissen der beiden Datenquellen ist insofern festzuhalten, als das IfM-Bonn eine stärkere Dynamik der Entwicklung der Gründungsintensitäten in Ostdeutschland beobachtet, das ZEW dagegen für Westdeutschland. Weiterhin beschreiben die Gründungsintensitäten des IfM-Bonn für 2005 die Entwicklung parallel zu den absoluten Gründungszahlen: In den alten Bundesländern fiel die Gründungsintensität von 104,7 auf 95,3 und im Osten von 119,9 auf 97,9 Gründungen je 10.000 Erwerbstätige. Hinsichtlich der Liquidationsintensitäten wurde vom IfM-Bonn ein rückläufiger Trend beobachtet, wobei in Westdeutschland Liquidationsintensitäten auf einem höheren Niveau als in Ostdeutschland gemessen werden. Die Insolvenzquoten auf Basis der Daten von Creditreform zeigen rückläufige Insolvenzquoten für Ost- und Westdeutschland. Jedoch werden auf Grundlage dieser Daten höhere Insolvenzquoten für Ostdeutschland festgestellt, vgl. **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** in Anhang A in Abschnitt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**

- Das IfM-Bonn und das ZEW stellen steigende Gründungszahlen für Ost- und Westdeutschland fest.
- Das IfM-Bonn beobachtet stärker wachsende Gründungszahlen für die neuen Bundesländer, das ZEW hingegen für die alten Bundesländer. Die Unterschiede erklären sich daraus, dass die Kleinunternehmen in den ZEW-Gründungspanels unterrepräsentiert sind.
- Ein rückläufiger Trend der Liquidationsintensitäten und Insolvenzquoten wird sowohl für Ost- als auch für Westdeutschland festgestellt. Das IfM-Bonn verzeichnet dabei ein höheres Niveau der Liquidationsraten für Westdeutschland, das ZEW hingegen höhere Insolvenzquoten für Ostdeutschland.

2.4 Gründungspotenzial

Neben der Entwicklung der Daten für die Bestandsgröße der Selbständigen und für die Stromgrößen der Gründungen und Liquidationen sei zum Ende dieses Kapitels kurz auf die Entwicklung des Gründerpotenzials eingegangen. Diese Größe gibt Auskunft darüber, wie sich die Zahl der Gründer in der Zukunft voraussichtlich entwickeln wird und welche Faktoren die Entscheidung, sich selbständig zu machen, beeinflussen können.

Alle hier aufgeführten Ergebnisse sind im Anhang A unter Gliederungspunkt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** als graphische Darstellungen verfügbar.

³⁵ Vgl. Mittelstandsmonitor 2006 (2006: S. 41ff.)

³⁶ Zum Redaktionsschluss des Berichtes 2005 standen Ergebnisse des ZEW für 2004 nicht bereit.

2.4.1 Insgesamt

In den vorliegenden Bericht werden bezüglich der werdenden Selbständigen bzw. des Gründungspotenzials nur aktuelle Daten der Mikrozensussonderanalyse und des GEM aufgenommen. Einige Informationen werden überdies dem DIHK-Gründerreport entnommen. Eine aktuelle Follow-up Befragung der KfW bzw. der KfW-Gründungsmonitor 2006 wurden nicht durchgeführt bzw. noch nicht veröffentlicht. Ebenso sind keine aktuellen REM-Daten verfügbar.

Hinsichtlich des Gründerpotenzials zeigen der GEM und die Mikrozensussonderauswertung verschiedene Entwicklungen. Auf Basis des GEM wurden für das Jahr 2004 und für das Jahr 2005 abnehmende Quoten der Nascent Entrepreneurs festgestellt. Über den gesamten Betrachtungszeitraum des GEM fiel die Quote von 4% im Jahr 2000 auf 3,1% im Jahr 2005.

Die Mikrozensusergebnisse³⁷ dokumentieren im Gegensatz dazu seit 2003 stark angestiegene Zahlen der werdenden Gründer. Im Jahr 2004 wuchs die der Gründungsplaner von 122 Tsd. um 30% auf 158 Tsd. Personen an. Über den gesamten Beobachtungszeitraum von 1996 bis 2004 stieg die Zahl der Gründungsplaner um 193%. Der immense Anstieg der Zahl der Personen, die eine Gründung planen, ist jedoch auch auf eine Erweiterung des Personenkreises bei der Erfassung der werdenden Selbständigen seitens Piorkowsky/Fleißig zurückzuführen. Ab 2003 werden auch Personen zu dieser Gruppe gezählt, die bei der Bundesagentur für Arbeit als arbeitssuchend/arbeitslos gemeldet sind und in Zukunft eine selbständige Tätigkeit anstreben. Zuvor wurden bei der BA arbeitslos gemeldete Personen aus den werdenden Gründern herausgefiltert. Seit 2003 wird diese Filterung nicht mehr vorgenommen, da erkannt wurde, dass auch arbeitslos gemeldete Personen nach einer selbständigen Tätigkeit suchen.³⁸ So kann basierend auf den Ergebnissen der Sonderanalyse festgestellt werden, dass 52% in 2003 und 63% in 2004 der werdenden Selbständigen arbeitslos gemeldet sind. Auf diese hohen Anteile an geplanten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit können vermutlich auch die immensen Zuwächse bei den werdenden Selbständigen in den Jahren 2003 und 2004 zurückgeführt werden.

Auch im Gründerreport der DIHK wurde für das Jahr 2004 ein deutlicher Anstieg an Gründungsplanern bzw. Gründern festgestellt, die zu einem erheblichen Teil arbeitslos sind. Im Januar 2005 hingegen wurde ein Rückgang der Anfragen für Beratungsangebote der IHKs durch Überbrückungsgeld- oder Existenzgründungszuschuss-Interessenten von 35% festgestellt. Auch dieser Rückgang wird auf die veränderten Anspruchsbedingungen bei Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss ab dem 1. Januar 2005 zurückgeführt.³⁹

- Unter den sehr hohen Zahlen der Gründungsplaner in 2003 und 2004 sind zu großen Anteilen, jeweils mehr als die Hälfte, Arbeitslose enthalten.

³⁷ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005: S. 60).

³⁸ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005: S. 22).

³⁹ Vgl. Evers, M. (2004; 2005) sowie weitere Erläuterungen in Abschnitt 2-4 des Berichtsteils II.

2.4.2 Geschlecht

Die Zahl der Gründungsplaner kann innerhalb des Mikrozensus, des GEM und des REM nach dem Geschlecht differenziert werden.

Nach Mikrozensusergebnissen hat die Zahl der Gründungsplaner beider Geschlechter seit 1996 erheblich zugenommen. Die Zahl der männlichen Gründungsplaner wuchs um 197% auf 104 Tsd. Personen und die der weiblichen Gründungsplaner um 184% auf 54 Tsd. Personen. Für das Jahr 2004 wurden zwar keine so deutlichen Zunahmen der werdenden Gründer wie im Jahr 2003 festgestellt, jedoch wuchsen die männlichen werdenden Gründerpersonen um 28% und die weiblichen um 35% weiterhin 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.⁴⁰

- Die Zahl männlicher und weiblicher Gründungsplaner hat zugenommen.

2.4.3 Alter

Auf Basis der Ergebnisse des GEM und des REM können Informationen über die Altersstruktur der werdenden Selbständigen gewonnen werden.

Im Anhang A, **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** werden die Anteile von weiblichen und männlichen Nascent Entrepreneurs in verschiedenen Altersklassen für das Jahr 2004 dokumentiert. Der höchste Anteil weiblicher Nascent Entrepreneurs liegt mit 3,1% 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.

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 Jahre⁴¹. Im GEM-Bericht ist für das Jahr 2003 auch eine Verteilung der Anteile der Nascent Entrepreneurs nach Altersklassen verfügbar, dargestellt in Abbildung 85. 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.⁴²

⁴⁰ Vgl. Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2005: S. 17f.).

⁴¹ Vgl. Lückgen, I. und Oberschachtsiek, D. (2004: S. 15).

⁴² Vgl. Sternberg, R. und Oberschachtsiek, D. (2005: S. 17).

- Die meisten Nascent Entrepreneurs sind im Alter zwischen 25 und 44 Jahren.

2.4.4 Branche

Im GEM-Länderbericht 2005 wurden „voraussichtlich wachstumsstarke“ und „nicht wachstumsstarke“ Unternehmen⁴³ hinsichtlich der Branchenverteilung untersucht. Die meisten Gründungen, 41,3%, aus der Gruppe wachstumsstarker Gründungen sind dabei im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen angesiedelt. Die am zweitstärksten besetzte Branche ist der Bereich „Groß- und Einzelhandel, Gastgewerbe“ mit 24,5%. In allen anderen Branchen gründen jeweils unter 10% der voraussichtlich wachstumsstarken Gruppe. Die Branchenverteilung „voraussichtlich nicht wachstumsstarker“ Gründungen unterscheidet sich stark von dieser. Am häufigsten treten mit 28,3% Gründungen im „Groß- und Einzelhandel, Gastgewerbe“ auf, ähnlich stark besetzt ist mit 26,0% der Bereich unternehmensnahe Dienstleistungen. Mit 10,2% folgt an dritter Stelle der Bereich Gesundheits- Erziehungs- und Sozialwesen. In allen anderen Branchen sind weniger als 10% der Gründungen angesiedelt.⁴⁴

- Nach der GEM 2005-Definition sind „voraussichtlich wachstumsstarke“ Unternehmen mit 41,3% im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen angesiedelt.

2.4.5 West/Ost

Unterschiede in der Entwicklung des Gründungspotenzials in Ost- und Westdeutschland wurden insbesondere im GEM festgestellt. In Anhang A, **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** zeigt sich dabei eine deutlich differenzierte Entwicklung der Gründungsaktivitäten zwischen Ost- und Westdeutschland. 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. Unterschiedlich ist hingegen die Entwicklung der Quoten der Nascent Entrepreneurs in Ost- und Westdeutschland. In Westdeutschland wurde dabei zwischen 2000 und 2003 eine kontinuierliche und deutliche Abnahme der Quote der Nascent Entrepreneurs gemessen. Dieser Trend wurde erstmals in 2004 mit einem Anstieg um 0,12 Prozentpunkte unterbrochen. In Ostdeutschland hingegen ist kein eindeutiger 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 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 ge-

⁴³ Im GEM 2005 werden Unternehmen von allen Nascent oder Young Entrepreneurs als wachstumsstark bezeichnet, die in den ersten 5 Jahren ein Anwachsen der Mitarbeiterzahl auf mindestens 20 Personen oder das Erreichen eines bestimmten Marktpotenzials erwarten. Vgl. Sternberg/Brix/Schlapfner (2006: S. 35).

⁴⁴ Vgl. Sternberg/Brix/Schlapfner (2006: S. 37f.).

samen Bundesrepublik ging die Gründungstätigkeit auf Grund der Abnahme der Opportunity-Gründungen in Ostdeutschland zurück⁴⁵.

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 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 ausgewiesen wie in Deutschland.⁴⁶

In **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A ist die Entwicklung der Nascent Entrepreneurs bzw. der Total Entrepreneurial Activity (TEA)⁴⁷ 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. Insgesamt wird bezüglich der Necessity Gründungen ein stabiler Wert 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 verschlechtert⁴⁸

- In Westdeutschland nimmt der Anteil der Nascent Entrepreneurs über den betrachteten Zeitraum kontinuierlich ab. In Ostdeutschland wird in 2003 eine erhebliche Zunahme an Nascent Entrepreneurs gemessen, die in 2004 wieder zurückfällt.
- Die Zahl der Necessity Entrepreneurs ist in 2003 und 2004 in den neuen Bundesländern weitaus stärker angestiegen als in den alten Bundesländern.
- Im internationalen Vergleich ist die Quote der Necessity Entrepreneurs in Deutschland als außergewöhnlich hoch zu beurteilen.

2.5 Fazit

In diesem Kapitel wurden die Entwicklungen der Selbständigen, der Gründer und werdenden Gründer in den letzten 10 Jahren dargestellt. Zentrale Ergebnisse in Bezug auf die Bestandsgröße der Selbständigen sind: 1) Die Zahl der Selbständigen hat in den letzten Jahren konstant zugenommen. 2) Der Anteil der Selbständigen an allen Beschäftigten steigt seit Jahren konstant an. 3) Der in den letzten 10 Jahren zu beobachtende Zuwachs an Selbständigen wird ausschließlich durch den Zuwachs an Einzelselbständigen bestimmt. 4) Die absolute Zahl der Selbständigen mit Beschäftigten ist in den letzten 10 Jahren konstant geblieben. 5) Seit Jahren verzeichnen nur die so genannten ‚Sonstigen Dienstleistungen‘ ein wirkliches

⁴⁵ Vgl. Anhang A, **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**

⁴⁶ Vgl. Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005: S. 16).

⁴⁷ Die Total Entrepreneurial Activity Quote bezeichnet den Anteil Nascent und Young Entrepreneurs pro 100 Erwachsene zwischen 18 und 64 Jahren.

⁴⁸ Vgl. Sternberg, R. und Lückgen, I (2005: S. 14f. und S. 50).

Wachstum bei den Selbständigen, während die Zahlen der Selbständigen in allen anderen Branchen stagnieren oder sogar schrumpfen.

Weiterhin deutet sich an, dass sich sowohl mehr Männer als auch mehr Frauen selbständig gemacht haben, dass aber die Zahl der weiblichen Selbständigen seit Einführung des ExGZ stärker angestiegen ist. Vor allem ist die Zahl der weiblichen Selbständig angewachsen, die weitere Mitarbeiter beschäftigen. Im Ost-West-Vergleich steigt darüber hinaus die Zahl der Selbständigen im Osten stärker als im Westen. Im Hinblick auf Bildungsmerkmale der Selbständigen bestätigt sich ein alter Trend: Selbständige sind besser ausgebildet als der Durchschnitt der Erwerbspersonen, wobei selbständige Frauen insgesamt höhere Abschlüsse haben als selbständige Männer, letztere jedoch öfter über eine Techniker- oder Meisterausbildung verfügen.

Mit Blick auf die Entwicklung der Stromgröße der laufenden Gründungen zeichnet sich ab, dass mit Einführung des ExGZ im Jahre 2003, der einen wahren Gründungsboom bei den Gründungen aus Arbeitslosigkeit ausgelöst hat, auch die Zahl der gesamten Gründungen in den Jahren 2003 und 2004 angestiegen ist. Das weist zunächst darauf hin, dass die Förderungen über ÜG und ExGZ nicht nur von Personen genutzt wurden, die ohnehin gegründet hätten, sondern dass sich insgesamt mehr Personen zu einer Gründung entschlossen haben. Allerdings fehlt letzte Gewissheit für diese Erkenntnis, da in den Daten zum allgemeinen Gründungsgeschehen die Gründungen aus Arbeitslosigkeit nicht identifiziert werden können. Im Jahre 2005 entwickelt sich die Gesamtzahl der Gründungen erneut parallel zu der Zahl der geförderten Gründungen und geht moderat zurück, so dass die Gesamtzahl der Gründungen in 2005 – ähnlich der Zahl der geförderten Gründungen – auf dem hohen Niveau des Jahres 2003 verharrt.

Die parallele Entwicklung von geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und Gesamtgründungen zeigt sich auch in den monatlichen Daten der gestarteten Kleingewerbe. Im Gegensatz dazu hat die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit keinen Einfluss auf die Entwicklung der Hauptniederlassungen – ein weiteres Indiz dafür, dass Gründer aus Arbeitslosigkeit eher kleine Einheiten gründen. In Bezug auf die geschlechtsspezifischen Merkmale zeigt sich seit 2003 ein neuer Trend: Der Anteil der Frauen an allen Gründungen wächst nicht nur im Haupt- und im Zuerwerb, auch der Anteil der Gründerinnen mit Beschäftigten ist gestiegen.

Zwei weitere Trends der vergangenen Jahre fanden auch in den neuesten Daten ihre Bestätigung: Die Gründungen in den ‚Sonstigen Dienstleistungen‘ bleiben zumindest bei Gründungen im Haupterwerb wichtigster Motor des Gründungsgeschehens und Einzelgründungen dominieren weiterhin das Bild.

Die Förderangebote für Gründungen aus Arbeitslosigkeit haben unter Umständen auch einen positiven Effekt auf Gründungsplaner. Denn deren Zahl nimmt in den Jahren 2003 und 2004 ebenso zu wie die Zahl der Gründer. Interessant ist in diesem Zusammenhang auch ein Effekt, den eine Nachbefragung der KfW aus dem Jahr 2004 aufgezeigt hat. Danach scheint die Förderung mit ÜG und ExGZ auch einen Einfluss auf die Realisierungswahrscheinlichkeit zu haben. In der Nachbefragung der KfW konnte zumindest festgestellt werden, dass Personen, die im Jahr 2003 eine Gründung geplant hatten, diese öfters realisieren als Gründer im Jahre 2001. (Da eine Nachbefragung mit diesem Item bis heute nicht wiederholt wurde, beziehen wir uns auf die alten Daten – siehe daher ausführlicher im Bericht 2005) Ein letztes Augenmerk gilt der Aufteilung der Gründer in ‚Necessity-‘, und ‚Opportunity-Gründer‘. Hier kommen die Au-

toren des GEM-Reports zu dem Ergebnis, dass die Zahl der Necessity-Gründer vor allem in Ostdeutschland stark angestiegen ist und Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern eine sehr ungünstige Relation zwischen Necessity- und Opportunity-Gründern aufweist.

Folgendes Fazit lässt sich aus diesem Überblick ziehen: 1) Es gibt Hinweise darauf, dass die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit einen positiven Effekt auf das gesamte Gründungsgeschehen induziert hat. Die Zahl der Gründungen ist nach dem Jahr 2002 erheblich angestiegen, woraus sich schließen lässt, dass durch die Förderung über ÜG und ExGZ auch Personen zu einer Gründung motiviert wurden, die einen solchen Schritt ohne Förderung unter Umständen unterlassen hätten. Hervorhebenswert ist auch, dass die Zahl der Liquidationen zumindest in den Jahren 2004 und 2005 nicht über dem Niveau des Jahres 2003 lag. Der erwartete Anstieg der Liquidationen nach dem Gründungsboom ist bisher ausgeblieben. 2) Gleichzeitig wird deutlich, dass diese Förderung in einem Trend liegt, der seit 20 Jahren zu beobachten ist, nämlich der Trend zur Gründung kleiner Einheiten und zur Einzelselfständigkeit. Waren im Jahr 1986 nur knapp über 30% aller Unternehmungen Einzelselfständige, sind inzwischen unter allen Selbständigen knapp 60% Soloselbständige. Dieser Trend wurde in der öffentlichen Meinung noch nicht wahrgenommen. Bis heute werden Einzelselfständige (und damit inzwischen die Mehrzahl aller Unternehmer) als „Nicht richtige Unternehmer“ bewertet. 3) Die Förderung hat neue Zielgruppen angesprochen, die bisher im Gründungsgeschehen unterrepräsentiert waren. Mit Einführung des ExGZ haben sich – auch in Bezug auf die Entwicklung des gesamten Gründungsgeschehens – deutlich mehr Frauen für den Schritt in die Selbständigkeit entschieden.

3 Ergebnisse verschiedener Studien zur Evaluation von Gründungsförderung

3.1 Verschiedene Evaluationsstudien

Im Folgenden werden zentrale Ergebnisse aus bestehenden Evaluationsstudien vorgestellt. Dabei wird es unter anderem darum gehen, weitere Erkenntnisse über die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit darzustellen. Gleich zu Beginn dieses Kapitels werden Erkenntnisse aus dem Vergleich von Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit sonstigen Gründungen referiert. Ein Überblick über die methodischen Herangehensweisen der wichtigsten Studien findet sich im Anhang A unter Gliederungspunkt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** Im Anschluss daran werden die wichtigsten Erkenntnisse anderer Studien vor allem für geförderte Gründungen zu den Themen Haushaltseinkommen, bildungs- und berufsbiographische Merkmale, Gründungsmotivation, Gründungsqualifikation und Gründungsvorbereitung, verschiedene Merkmale des Gründungsunternehmens und zum Gründungserfolg vorgestellt.

3.2 Vergleich von Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit sonstigen Gründungen

Der Auftraggeber misst dem Vergleich von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit mit den übrigen Existenzgründungen zentrale Bedeutung bei. Im Bericht 2005 wurde bereits dargelegt, dass eine solche

Unterscheidung aufgrund der veränderten Zugangsbedingungen zu den Förderinstrumenten zu ÜG und ExGZ nicht trennscharf durchgeführt werden kann (wie dies vor einigen Jahren noch möglich war):

Insbesondere wurde früher ein friktionsloser Übergang vom Angestelltenverhältnis in die Gründung einer selbständigen Tätigkeit als „sonstige Gründung“ definiert, bei der die Person sich nicht arbeitslos gemeldet und keine öffentliche Förderung bezogen hat. Im Untersuchungszeitraum (Jahre 2003 und 2004) stand der Zugang zu ÜG und ExGZ auch Personen offen, die selbst eine Kündigung herbeigeführt und sich nicht (länger als eine gedachte Sekunde) arbeitslos gemeldet haben. Eine trennscharfe Unterscheidung ist somit nicht möglich: Ein Teil der Gründer, die früher ‚sonstige Gründer‘ gewesen wären, beziehen nun öffentliche Förderung und gelten als Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit. Daher wird in diesem Bericht überwiegend auf Vergleiche aus früheren Studien rekurriert, die einen solchen Vergleich eher zulassen. Insbesondere werden die wichtigsten Ergebnisse der Studien von Hinz/Jungbauer-Gans (1999), Pfeiffer/Reize (2000) im weiteren HJG und PR genannt, dargelegt.

Zentrale Frage ist dabei, inwieweit sich die Überlebenswahrscheinlichkeiten geförderter von nicht geförderten Gründungen unterscheiden. HJG und PR kommen zum Ergebnis, dass sich die Überlebensraten nicht bzw. kaum unterscheiden, obwohl sie sehr unterschiedliche Herangehensweisen ausgewählt hatten. HJG haben bei einem ungematchten Vergleich beobachtet, dass zwei Jahre nach Gründung 87% unter den zuvor Beschäftigten und 88% unter den Überbrückungsgeldempfängern noch selbständig waren. PR fanden heraus, dass geförderte Gründer etwas niedrigere Überlebenswahrscheinlichkeiten hatten als ungeförderte Gründer, konnten jedoch keinen signifikanten Unterschied ausmachen.⁴⁹

Betrachtet man dagegen einzelne weitere Determinanten der unternehmerischen Tätigkeiten dieser beiden Gruppen, so zeigen sich in Abhängigkeit der Untersuchungsmethode teilweise erhebliche Unterschiede. So haben ‚Gründer aus Arbeitslosigkeit‘ (über das Überbrückungsgeld gefördert) im Vergleich zu ‚sonstigen Gründern‘

- im ungematchten Vergleich (HJG) eine geringere Zahl von Personen beschäftigt, während im gematchten Vergleich (PF) keine unterschiedlichen Beschäftigungseffekte zu beobachten waren;
- eine hohe Qualifikation (gleich hohe Anteile mit Abitur und Universitätsabschlüssen) (HJG);
- eine ähnlich u-förmige Altersstruktur mit einer Spitze für Gründer in den 30er Jahren (KfW);
- weniger Startkapital und eine geringere Kreditaufnahme zu Beginn ihrer selbständigen Tätigkeit eingesetzt (HJG), was auch in einer weiteren Studie von Struck et al. (1998) (in einem ebenfalls ungematchten Vergleich) bestätigt wird;
- größere Schwierigkeiten, an Kredite zu kommen, wenn sie Startkapital aufnehmen wollen (HJG);
- ebenso viel Kompetenzen in der Branche gesammelt, in der sie sich selbständig machen wollen (HJG);
- jedoch völlig andere Motivationen für die Entscheidung zur Selbständigkeit, nämlich ‚Vermeidung von Arbeitslosigkeit‘ bei Gründern aus Arbeitslosigkeit und ‚Unabhängigkeit‘ und ‚höhere Einkommenschancen‘ bei sonstigen Gründern (HJG);

⁴⁹ Ähnlich hohe Erfolgsquoten finden auch Korunka und Keßler (2005) für österreichische Daten.

- einen höheren Anteil von Vollerwerbsgründern (92% zu 62%) (HJG);
- einen geringeren Anteil von Teamgründungen (29% zu 14%) (HJG);
- eher in unternehmensnahen Dienstleistungen gegründet (HJG).

Viele dieser Ergebnisse werden auch in späteren Studien bestätigt und sollen daher nicht nochmals referiert werden. Weitere Studien machen auch deutlich, dass Gründer aus Arbeitslosigkeit eine ähnliche Altersstruktur wie sonstige Gründer aufweisen, mit den stärksten Anteilen in der Altersgruppe 35-45 Jahre und geringeren Gründerquoten unter 25 und über 50 Jahren (siehe z.B. Reize (2000), Wagner (2002)).

Insgesamt lassen sich die Vergleiche wie folgt zusammenfassen. Der vorherige Status ‚arbeitslos/arbeitssuchend‘ oder ‚beschäftigt‘ hat keinen Einfluss auf die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Gründung. Allerdings gibt es erhebliche Unterschiede in den Merkmalsausprägungen zwischen arbeitslosen und sonstigen Gründern. Zuvor arbeitslose Gründer starten im Vergleich zu sonstigen Gründern mit anderer Motivation in die Selbständigkeit und bauen im Durchschnitt kleinere Unternehmen auf (im Hinblick auf Startkapital und Beschäftigung). Eine Erklärung für die unterschiedliche Zielsetzung im Hinblick auf die Größe der Unternehmung kann gerade die unterschiedliche Motivation sein, die sich auch in der geringeren Risikobereitschaft arbeitsloser im Vergleich zu sonstigen Gründern zeigt (siehe dazu Caliendo, Fossen und Kritikós (2006)). Daher lässt sich grundsätzlich die Frage stellen, inwieweit ein Vergleich sonstiger (ungeförderter) Gründungen mit (geförderten) Gründungen aus Arbeitslosigkeit geeignet ist, die Wirkung der Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit aufzuzeigen.

3.3 Soziodemographische Merkmale

Auf die Ergebnisse der im Anhang dargestellten Studien bezüglich der Merkmale Geschlecht, Alter und Familienstand bzw. Lebenssituation wird an dieser Stelle nicht weiter eingegangen. Jedoch sind die entsprechenden Ergebnisse der einzelnen Studien im Anhang verfügbar (siehe **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** und nachfolgende Übersichten im Anhang A unter Gliederungspunkt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**)

3.3.1 Haushaltseinkommen

In den Studien der G.I.B./IfM Bonn (2004 und 2005) und der Ich-AG-Studie des BfE München wird das Merkmal Haushaltseinkommen der Gründer untersucht.

Vergleicht man die Ergebnisse im Hinblick auf das insgesamt generierte Einkommen geförderter Gründungen in den Haushalten, so wird deutlich, dass ExGZ-Gründer signifikant häufiger als ÜG-Gründer weitere Einkünfte in ihrem Haushaltseinkommen vereinen. Die Verteilung der Anteile wird in **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A dargestellt.⁵⁰ In der BfE-Studie gaben sogar fast zwei Drittel (62,4%) der Gründer aus Mehrpersonenhaushalten an, nicht Hauptverdiener im

⁵⁰ Vgl. G.I.B. (2004: S. 10).

Haushalt zu sein. Da 11% der 768 ExGZ-Gründer in Mehrpersonenhaushalten keine Angabe machten, waren es nur 26%, die ihre geförderte selbständige Tätigkeit als Haupteinkommensquelle nannten.

Betrachtet man die Werte in Anhang A **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**, wird deutlich, dass besonders Frauen in Haushalten mit weiteren Einkünften als ihrem eigenen öfter mit einem Existenzgründungszuschuss als mit Überbrückungsgeld gegründet haben. Dies indiziert eine besondere Attraktivität des Existenzgründungszuschusses für Gründerinnen in einer festen Partnerschaft mit einem mitverdienenden Lebensgefährten. Dafür spricht auch das Ergebnis der G.I.B.-Untersuchung (2005), dass 80,9% der zusätzlichen Einkommen aus der Familie bezogen werden, siehe **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A.⁵¹

Weiterhin hat die Untersuchung des IfM Bonn ergeben, dass insbesondere Männer unter den Ich-AGlern nicht über eine ausreichende Lebensgrundlage verfügen. Bei den Frauen haben 85,3% keine ausreichende Lebensgrundlage aber nur 29,9% keine zusätzlichen Einnahmen. Bei den Männern hingegen haben zwar mit 70,3% weniger Gründer als bei den Frauen keine ausreichende Lebensgrundlage, aber es verfügen 50,4% über keine zusätzlichen Einnahmen.⁵²

- Insbesondere Gründer einer Ich-AG sind oft nicht Hauptverdiener im Haushalt, oder sie verfügen über weitere Einkommen (ähnliche Ergebnisse zeigt auch unsere CATI; vgl. Anhang D, Tabelle D4.10).
- Frauen mit weiteren Haushaltseinkommen (außer demjenigen aus ihrer selbständigen Arbeit heraus) gründen öfter mit ExGZ als mit ÜG (ähnliche Ergebnisse zeigt auch unsere CATI; vgl. Anhang D, Tabelle D4.10).
- Unter den Männern, die mit Hilfe des ExGZ gegründet haben, verfügen mehr als die Hälfte derer, die keine ausreichende Lebensgrundlage besitzen, über keine zusätzlichen Einkommen außer demjenigen aus der selbständigen Tätigkeit.
- Das bedeutet, dass die Frage, ob mit der Selbständigkeit der Haupt- oder Zuerwerb generiert werden soll, einen Einfluss auf die Entscheidung des Gründers bei der Wahl des Förderinstrumentes haben kann.
- Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse der Implementationsanalysen, dass unter den dort Befragten (zu 93% mit ÜG oder ExGZ Geförderte) die Geschäftsentwicklung zwar mehrheitlich als gut oder sehr gut beurteilt wird. Dennoch gibt die Hälfte der Befragten an, das erzielte Einkommen sei noch nicht mit Nettoeinkommen aus abhängiger Beschäftigung vergleichbar (vgl. Teil III, Abschnitt 2.1.2 und 2.4).

3.3.2 Bildungs- und berufsbiographische Merkmale

3.3.2.1 Schulische Ausbildung

Das Merkmal „schulische Ausbildung“ wird in den Studien der G.I.B., im KfW-Gründungsmonitor, der IHK-Hannover und der Studie von Hinz-Jungbauer-Gans untersucht. Im Anhang A sind alle entsprechen-

⁵¹ Vgl. G.I.B. (2004: S. 10)

⁵² IfM Bonn (2005: 72_p_41).

den Ergebnisse unter Gliederungspunkt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** in Übersichten aufgeführt.

Betrachtet man die Ergebnisse, wird deutlich, dass die Gründer beider Förderformen über ein hohes allgemeines Bildungsniveau verfügen. Dabei verfügen mehr ÜG-Gründer (58,8%) über die Hochschul- bzw. Fachhochschulreife als ExGZ-Gründer (43,7%). Bezüglich der Bildungsabschlüsse Mittlere Reife und Hauptschulabschluss sind ExGZ-Empfänger in höheren Anteilen als ÜG-Empfänger vorzufinden, siehe **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** im Anhang A.⁵³

Bei einer Betrachtung des Merkmals ‚Bestand der Unternehmung‘ in Verbindung mit dem Schulabschluss der Gründer (vgl. Anhang A, **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**) lässt sich feststellen, dass der Anteil der Gründer mit Hauptschulabschluss und Mittlerer Reife, die ihr Unternehmen bereits aufgegeben haben die anderen Bildungsabschlüsse um jeweils ca. 10% übersteigen. Im Gegensatz dazu ist bei den fortbestehenden Unternehmen der Anteil von Gründern mit Hochschulreife überproportional. Der Anteil der Gründer mit Abitur, die wieder aufgegeben haben, liegt mit 30% um 19 Prozentpunkte unter dem Durchschnitt aller Befragten.⁵⁴

Die Studie von Hinz/Jungbauer-Gans bestätigt ebenso ein hohes Niveau bezüglich der schulischen Bildung für vormals arbeitslose Existenzgründer, die mit dem Überbrückungsgeld gefördert werden. Mit 50% haben sogar mehr vormals Arbeitslose ein Abitur als Nicht-Arbeitslose mit 48%, (vgl. Anhang A, **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**).

Die Ergebnisse basierend auf dem KfW-Gründungsmonitor in Bezug auf schulische Ausbildung bestätigen frühere Erhebungen: Danach haben arbeitslose wie auch sonstige Gründerpersonen zu höheren Anteilen ein Abitur oder ein Studium absolviert als sonstige Arbeitslose oder Erwerbstätige. Die Anteile der arbeitslosen Gründer liegen mit 9,5% mit Abitur und 11,2% mit abgeschlossenem Studium etwas unter denen der sonstigen Gründerpersonen mit 11,9% bzw. 14,2%. Dafür haben die vormals arbeitslosen Gründerpersonen etwas häufiger mittlere Bildungsabschlüsse absolviert. Jedoch konnten keine signifikanten Unterschiede zwischen dem Bildungsniveau der arbeitslosen und der sonstigen Gründer festgestellt werden. Weiterhin zeigt der Gründungsmonitor, dass die formale Bildung bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit einen weitaus höheren Einfluss auf die Gründungsneigung hat als bei den Gründern aus der Erwerbstätigkeit.⁵⁵

- Alle Studien bestätigen ein hohes formales Bildungsniveau der vormals arbeitslosen Gründerpersonen. (Dies bestätigten auch die deskriptiven Auswertungen der BA-Statistik, vgl. Übersicht 4, Übersicht 5 sowie Übersicht 9 in Teil II, sowie die Ergebnisse aus den Implementationsanalysen in Teil III, Abschnitt 2.1.1).

⁵³ Vgl. G.I.B. (2004: S. 11).

⁵⁴ Vgl. IHK-Hannover (2004: S. 68).

⁵⁵ Vgl. Niefert/Tchouvakhina (2005: S. 3f. und 10). Vgl. auch zu dem Ausbleiben eines signifikanten Effektes hinsichtlich der Schulbildung Hofmann/Tilleßen/Zimmermann (2005: S. 37).

- Gründer mit Überbrückungsgeld verfügen zu größeren Anteilen über höhere Bildungsabschlüsse als Ich-AG-Gründer. (Dies bestätigten auch die deskriptiven Auswertungen der BA-Statistik, vgl. wiederum Übersicht 4, Übersicht 5 sowie Übersicht 9 in Teil II. Auch die Implementationsanalysen spiegeln diese Ergebnisse wider, vgl. Teil III, Abschnitt 2.4.)
- Hinsichtlich der formalen Ausbildung können keine deutlichen Unterschiede zwischen arbeitslosen und erwerbstätigen Gründerpersonen festgestellt werden. Eine Ausnahme bildet hierbei der ExGZ, der – wie im Bericht 2005 deutlich gemacht – gerade die geringer Qualifizierten angesprochen hat.

3.3.2.2 Berufliche Qualifikation

Die berufliche Qualifikation wurde in allen herangezogenen Studien mit Ausnahme von Pfeiffer/Reize (2000) untersucht.

Die drei Quellen G.I.B (2004 und 2005) und BfE-München zeigen, dass die mit BA-Maßnahmen geförderten Gründer auch ein relativ hohes berufliches Bildungsniveau haben. Nach den Ergebnissen von G.I.B./IfM (2004) haben nur 9,2% und nach dem BfE nur 8,5% der ExGZ- und ÜG-Gründer keinen Abschluss. In der Untersuchung G.I.B. 2005, in der zu einem großen Teil Ich AGler untersucht wurden, die schon ein vollständiges Geschäftsjahr überstanden haben, ist der Prozentsatz von Gründern ohne qualifizierenden Abschluss noch viel geringer. Rund jeder vierte Gründer verfügt über ein abgeschlossenes Hochschulstudium und sogar jeder dritte hat eine kaufmännische, gewerbliche oder handwerkliche Ausbildung. Ebenso wie bereits in Hinsicht auf die Schulausbildung wird auch bei der Berufsausbildung deutlich, dass die ExGZ-Gründer eher über ein geringeres Qualifikationsniveau verfügen als Überbrückungsgeldgründer. Vgl. zu den Ergebnissen die **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** und **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** in Anhang A.

Im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors wurde ein deutlicher Effekt der Humankapitalausstattung der Gründerperson auf die Unternehmensgröße/Anzahl der Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt festgestellt. Vorher nicht erwerbstätige Gründer hatten demnach zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung 1,3 Beschäftigte weniger als Gründer, die zuvor als Facharbeiter tätig waren. Bei Gründern, die zuvor eine Geschäftsführerposition innehatten, wurde sogar eine Zahl von 2,1 Mitarbeitern zum Startpunkt der Unternehmung gemessen. Zwischen anderen Formen der Beschäftigung und zuvor nicht Erwerbstätigen wurden keine signifikanten Effekte hinsichtlich des Humankapitalniveaus festgestellt.⁵⁶

Eine ältere Studie von Frank und Wanzenböck (1994) zeigt in der Verteilung der beruflichen Ausbildung bzw. Tätigkeit mit 44,8% einen sehr hohen Anteil von Gründerpersonen mit Facharbeiterabschluss. 9,5% der Befragten waren Meister, 26,1% Angestellte und 11,8% leitende Angestellte vor der Gründung.⁵⁷

- Gründer aus der Arbeitslosigkeit verfügen über hohe berufliche Qualifikationen. (Dies bestätigten auch die deskriptiven Auswertungen der BA-Statistik, vgl. Übersicht 4, Übersicht 5 sowie Übersicht 9 in Teil II.)

⁵⁶ Vgl. Hofmann/Tilleßen/Zimmermann (2005:S. 37).

⁵⁷ Vgl. Frank/Wanzenböck (1994: S. 31).

- Das Qualifikationsniveau der ExGZ-Geförderten ist im Durchschnitt etwas niedriger als das der ÜG-Gründer. (Dies bestätigten auch die deskriptiven Auswertungen der BA-Statistik; vgl. Übersicht 4 sowie Übersicht 9 in Teil II. Ähnliche Ergebnisse zeigen die Implementationsanalysen, vgl. Teil III, Abschnitt 3.3.1.)

3.3.2.3 Typisierung der Gründer durch die vorangegangene Arbeitslosigkeit

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit werden in den Studien der G.I.B./IfM-Bonn (2004 und 2005), der Studie von BfE-München, der Studie der IHK-Hannover, der Studie von Hinz/Jungbauer-Gans und im KfW-Gründungsmonitor durch die Zahl der Monate vorangegangener Arbeitslosigkeit charakterisiert.

Die G.I.B./IfM-Studie (2004) errechnet dabei durchschnittliche Verweildauern in der Arbeitslosigkeit von 15 Monaten (Median 11 Monate) für die Gründer einer Ich-AG und nur 8,5 Monate (Median 6 Monate) für die Empfänger von Überbrückungsgeld. In der Untersuchung der Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors ist kein Anzeichen für eine Dominanz von Langzeitarbeitslosen zu finden: mehr als die Hälfte sind nicht länger als ein dreiviertel Jahr vor der Gründung arbeitslos. Mehr als 27% gründen schon innerhalb von drei Monaten Arbeitslosigkeit. Dies könnte sich dadurch erklären, dass in dieser Studie ExGZ-Gründer signifikant unterrepräsentiert sind.

Die Ergebnisse der IHK Hannover unterstreichen Unterschiede zwischen ÜG- und ExGZ-Gründern: Die durchschnittliche Verweildauer in Arbeitslosigkeit betrug für ÜG-Empfänger 8 Monate und für ExGZ-Empfänger 12 Monate. Auch in dieser Untersuchung wurde festgestellt, dass unter den ExGZ-Gründern ein Höhepunkt der Gründungsaktivität nach 10 bis 12 Monaten Arbeitslosigkeit auftritt. In der BfE-Studie liegt der Wert der durchschnittlichen Verweildauer für ExGZ-Gründer zwischen 7 Monaten und 8 Monaten. Ungefähr die Hälfte der Gründer einer Ich-AG war nicht länger als ein halbes Jahr arbeitslos. 18,3% der ExGZ-Gründer waren in der BfE-Studie zuvor mehr als 12 Monate arbeitslos.⁵⁸

Darüber hinaus finden sich auch Unterschiede zwischen den arbeitslosen Gründern bezüglich der Höhe der Arbeitslosenunterstützung vor der Gründung. Im Durchschnitt erhielten Überbrückungsgeldempfänger mit 1.040 Euro fast das Doppelte an Arbeitslosenunterstützung als die Ich-AGler (557 Euro).⁵⁹ Zum Teil wird der Unterschied durch den verschiedenen zeitlichen Umfang der vor der Arbeitslosigkeit ausgeführten Tätigkeiten begründet: Bei Ich-AGlern waren vor der Arbeitslosigkeit 26,1% in Teilzeit beschäftigt, während bei ÜG-Empfängern vorher nur 6,3% teilzeitbeschäftigt waren. Die höhere Anzahl an vor der Arbeitslosigkeit Teilzeiterwerbstätigen unter ExGZ-Gründern kann auf den dort ebenfalls hohen Frauenanteil zurückgeführt werden, die neben der Familienarbeit nur eine Teilzeittätigkeit ausübten. Weiterhin spricht auch das niedrigere berufliche Qualifikationsniveau für eine niedrigere Bemessung der Arbeitslosenunterstützung.⁶⁰

⁵⁸ Vgl. BfE (2004: S. 15), BfE (2003: S. 11), IHK (2004: S. 27) und G.I.B. (2004: S. 12). Ähnliche Ergebnisse spiegeln sich in den Implementationsanalysen wider, vgl. Teil III, Abschnitt 3.3.2.

⁵⁹ Vgl. G.I.B. (2004: S. 12).

⁶⁰ Vgl. G.I.B. (2004: S. 12f.).

Weiterhin weist die BfE-Studie aus, dass doppelt so viele Frauen (38,2%) wie Männer (20,1%) mit einer monatlichen Unterstützungsleistung zwischen 0 und 100 Euro ExGZ beantragt haben.⁶¹

- Gründer, die mit Überbrückungsgeld unterstützt wurden, hatten durchschnittlich kürzere Verweildauern in Arbeitslosigkeit und höhere Alg-Ansprüche als Gründer einer Ich-AG. (Ersteres bestätigen auch die deskriptiven Auswertungen der BA-Statistik, vgl. Übersicht 4 und Übersicht 9 in Teil II, sowie die deskriptiven Auswertungen unserer CATI, vgl. Anhang D, Tabellen D4.1 und D4.2.)

3.4 Gründungsmotivation

Das Merkmal Gründungsmotivation wird in den Studien der G.I.B./IfM-Bonn, der Ich-AGler Studie des BfE München, dem KfW-Gründungsmonitor, der Studie von Hinz/Jungbauer-Gans und im DIHK-Gründerreport untersucht.

In Anhang A, **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** wird ein Überblick über die Befragungsergebnisse hinsichtlich der Gründungsmotivation in den verschiedenen Studien gegeben.

Im Rahmen der Studien der G.I.B. in Verbindung mit dem IfM Bonn von 2004 und 2005, IHK-Hannover 2004 und auch der Studie von Hinz/Jungbauer-Gans spielt die Motivation „Ausweg aus der Arbeitslosigkeit“ mit Abstand die wichtigste Rolle für die Gründer. In den beiden G.I.B.-Studien steht die wirtschaftliche Unabhängigkeit als wichtige Motivation an der zweiten Stelle. Auch in den Befragungen des DIHK wurde das Motiv Ausweg aus der Arbeitslosigkeit mit Abstand am häufigsten genannt (56% in 2003 und 71% in 2004). Wie bereits zuvor betont, unterscheiden sich Gründer aus Arbeitslosigkeit im Hinblick auf diesen Faktor erheblich von sonstigen Gründern.

- Für die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gelten der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit und die persönliche wie auch wirtschaftliche Unabhängigkeit als wichtigste Gründungsmotivation. (Vgl. auch in unserem Bericht 2005, Teil IV, Übersicht 14 sowie im Bericht 2006 im Rahmen der Implementationanalysen in Teil III, Abschnitt 2.1.2 sowie 2.2, 2.3 und 2.4).

3.5 Gründungsqualifikation

Das Merkmal Gründungsqualifikation wurde in den Studien der G.I.B./IfM-Bonn, dem DIHK-Gründerreport, der Studie der IHK Hannover und der Studie von Hinz/Jungbauer-Gans thematisiert.

Als Indikator für die Gründungsqualifikation werden hier auf der einen Seite die von IHK-Gründungsexperten⁶² beurteilten Geschäftskonzepte von Gründern herangezogen (DIHK-Gründerreport), auf der anderen Seite werden die Merkmale der Beschäftigung vor Arbeitslosigkeit betrachtet.⁶³

⁶¹ Vgl. BfE (2004: S. 16).

⁶² Vgl. IHK (2004: S. 5).

⁶³ Vgl. G.I.B. (2004: S. 15).

Die IHK-Gründungsberater machten dabei in den letzten Jahren die Beobachtung, dass die kaufmännischen Grundkenntnisse und die Geschäftskonzepte vieler arbeitsloser Gründerpersonen mangelhaft sind. Weiterhin haben nach Aussage der Existenzgründungsberater die Fehleinschätzungen von Chancen und Risiken des eigenen Geschäftskonzeptes ebenso zugenommen. Darüber hinaus weisen die Gründungsberater der 82 IHKn in Deutschland auf große Lücken in den Bereichen Marketing und Vertrieb hin, die jedoch entscheidend für den Erfolg der Gründung seien.⁶⁴ In der Studie der IHK-Hannover fiel auf, dass zumindest bis November 2004 viele ExGZ-Gründer (60,4%) im Gegensatz zu ÜG-Gründern (19,7%) ganz auf die Aufstellung eines Geschäftskonzeptes verzichteten.⁶⁵ Auch G.I.B./IfM kamen zu dem Ergebnis, dass die Gründungsqualifikationen bei den ExGZ-Gründern geringer sind als bei den Gründern, die Überbrückungsgeld in Anspruch nehmen.

In der Studie G.I.B. 2005 wird Gründungsqualifikation über die Merkmale Berufserfahrung in der Gründungsbranche (54%), Branchenerfahrung aus dem Hobby (25,1%) oder Erfahrung bei der Ausübung selbständiger Tätigkeiten (27%) operationalisiert. Gar keine Gründungserfahrungen und damit – laut G.I.B. – keine Gründungsqualifikation haben 16,6%.

In der Studie von Hinz/Jungbauer-Gans wurden Merkmale wie Branchenerfahrungen und Managementenerfahrungen ins Verhältnis zu den Merkmalen Überleben, Beschäftigungswachstum, und Profitabilität gesetzt. In der deskriptiven Statistik haben 67% der zuvor Beschäftigten und 66% der ÜG-Gründer Branchenerfahrungen bei ihrer Gründung. Managementenerfahrungen haben 45% der zuvor beschäftigten und 54% der Überbrückungsgeldgründer.

- In den meisten Studien wurde festgestellt, dass über die Hälfte der Gründer aus der Arbeitslosigkeit über Gründungserfahrungen im Rahmen von Branchenerfahrungen verfügt. (Bei den von uns untersuchten ÜG-Gründern war dieser Anteil sogar noch höher, vgl. Teil IV, Tabelle 9.)
- Insbesondere die IHK-Gründungsberater weisen jedoch auf schwerwiegende Mängel bei kaufmännischen und anderen grundlegenden unternehmerischen Fähigkeiten hin.

3.6 Gründungsvorbereitung und Inanspruchnahme von Coaching, Beratung und anderen Informationsangeboten

In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse der Studie von G.I.B./IfM, des BfE, des DIHK-Gründerreports und der IHK-Hannover bezüglich der Vorbereitung der einzelnen Gründer im Vorfeld der Gründung zusammengefasst. Indikatoren sind dabei die Teilnahme an verschiedenen Beratungsveranstaltungen. Soweit verfügbar werden auch die Unterschiede zwischen Ich-AGlern und ÜG-Gründern hinsichtlich der Vorbereitung ihrer Gründung erfasst.

Im Rahmen der G.I.B.-Studie wurden beim Vergleich der Inanspruchnahme verschiedener Beratungsangebote der G.I.B. durch Gründer der beiden Förderformen Unterschiede sichtbar. G.I.B.-Orientierungsseminare wurden eher von ExGZ-Gründern als von ÜG-Empfängern in Anspruch genommen. Obwohl die

⁶⁴ Vgl. DIHK (2004: S. 5, 2005, S. 7).

⁶⁵ Vgl. IHK-Hannover (2004: S. 77).

Ich-AGler zu dieser Zeit noch kein geprüftes Konzept zur Bewilligung ihres Förderungsantrages vorweisen mussten, nehmen nur geringfügig weniger ExGZ-Gründer als ÜG-Empfänger an den weiteren Seminaren teil. Bei den Gründern, die neben dem Orientierungsseminar weitere Veranstaltungen besucht haben, fällt auf, dass die ÜG-Gründer häufiger intensive Gruppenberatungen besuchen als ExGZ-Gründer. G.I.B./IfM weisen ausdrücklich darauf hin, dass die für beide Gründertypen ungefähr gleich hohen Werte bei individuellen Beratungsgesprächen nicht überbewertet werden sollten, da nicht unbedingt die Besprechung betriebswirtschaftlicher Fragen im Mittelpunkt steht. Es wird davon ausgegangen, dass ein Viertel der individuellen Beratungen vornehmlich die Erklärung von Fördertechnik und Förderverfahren im Einzelgespräch bei der Agentur für Arbeit beinhaltet.⁶⁶

In der Ich-AG-Studie der G.I.B. (2005) wurden große Mängel in der Gründungsplanung aufgedeckt: 61,6% hatten keinen schriftlichen Geschäftsplan. Von denen mit Business-Plan hatten 12,1% eine Hilfestellung zu dessen Erstellung in Anspruch genommen.

Bei einer Betrachtung der BfE-Studie hinsichtlich der von den Gründern während der Vorbereitung genutzten Informationsquellen fällt auf, dass unter den öffentlichen Gründungsberatungseinrichtungen insbesondere die Kammern einen sehr geringen Zulauf hatten. Nur rund ein Drittel der befragten Gründer nutzte diese Möglichkeit, wogegen die Gesprächsoptionen der Agentur für Arbeit oder des Büros für Existenzgründungen München jeweils von allen bzw. über der Hälfte der befragten 1.019 Gründer genutzt wurde. Nur 33,3% der Gründer fanden die Beratungsgespräche der Kammer hilfreich.⁶⁷

G.I.B./IfM kamen ebenso zu dem Ergebnis, dass der Zulauf bei den Kammern weitaus geringer ausfällt als bei den anderen öffentlichen Anbietern flankierender Unterstützung.⁶⁸ Im Gegensatz dazu wird die Beratung durch den Steuerberater von rund zwei Dritteln der Gründer genutzt. 41,8% hielten diese Beratung für sehr hilfreich, weitere 39,4% für hilfreich.

Trotz der eher negativen Bewertung der Vorbereitung der ExGZ-Gründer, wie es insbesondere in den IHK-Ergebnissen deutlich wird, schätzen rund 80% der Ich-AGler ihre Vorbereitung als gut oder sehr gut ein. Allerdings haben nur 36,5% der Befragten ein schriftliches Geschäftskonzept verfasst. 62,6% sahen darin keine für die Gründung wesentliche Vorbereitung – bzw. haben es einfach unterlassen. Die Gründungsberater der IHKs geben ebenso übergreifend an, dass immer mehr Existenzgründer die Erfolgchancen und Risiken der Selbständigkeit falsch einschätzen.⁶⁹ Die Gründungsberater der IHK bestätigen große Mängel bezüglich des gründungsrelevanten Wissens im kaufmännischen Bereich, beim Finanzierungskonzept und bei weiteren wichtigen Positionen des Businessplanes.⁷⁰

⁶⁶ Vgl. G.I.B. (2004: S. 16).

⁶⁷ Vgl. BfE (2004: S. 25).

⁶⁸ Vgl. G.I.B. (2004: S. 17).

⁶⁹ Vgl. IHK (2004: S. 5).

⁷⁰ Vgl. Evers, M. (2004 und 2005). Ähnliche Ergebnisse zeigen sich in den Implementationsanalysen, Teil III, Abschnitt 2.4.

Besonders interessant sind dabei die Ergebnisse des DIHK-Gründerreports. Innerhalb der Stufe 1 des IHK-Gründerservices (Einstiegsgespräche und Gründerseminare) wuchsen die Teilnehmerzahlen zwischen den Jahren 2002 und 2003 stark an. Diese Steigerungsraten sind dabei fast ausschließlich auf Gründer aus der Arbeitslosigkeit und darunter die potenziellen Ich-AG-Gründer zurückzuführen. Innerhalb der Stufe 2 des IHK-Gründerservices, in der die Beratung der Gründer bezüglich konkreter Vorhaben angesiedelt ist, ging die Teilnehmerzahl im Vergleich zum Vorjahr um 9% zurück. Mit der Verschiebung innerhalb der Struktur der Gesamtheit der Gründer (Zunahme der Gründer aus der Arbeitslosigkeit) ging eine Verschiebung der Nachfrage von einer individuellen vorhabensbezogenen Gründungsberatung zu eher grundlagenbezogenen Informationen einher.⁷¹ Ein Überblick über die Ergebnisse ist im Anhang **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** zu finden.

- Gründer aus der Arbeitslosigkeit sind schlecht auf ihre Gründung vorbereitet, ein großer Teil (der Ich-AGler) erstellte – zumindest bis Herbst 2004 – keinen schriftlichen Business Plan.
- Ich-AGler nutzen relativ seltener als Überbrückungsgeld-Gründer intensivere Beratungsangebote. (Dies spiegelt sich auch in den Ergebnissen der Implementationsanalysen wider, vgl. Teil III, Abschnitt 2.4.1.)
- Gleichwohl schätzen rund 80% der Ich-AGler ihre Vorbereitung als gut oder sehr gut ein.

3.7 Gründungsunternehmen

3.7.1 Wirtschaftsbereich

Alle Studien⁷² kommen zu dem Ergebnis, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zum größten Teil im Dienstleistungssektor angesiedelt sind. Ein Überblick über die Ergebnisse ist im Anhang A unter dem Gliederungspunkt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** dargestellt. Es fällt weiter auf, dass die ExGZ-Empfänger überdurchschnittlich oft im personenorientierten Dienstleistungssektor gründen. Die Unternehmen von Überbrückungsgeldempfängern hingegen bieten überdurchschnittlich oft unternehmensorientierte Dienstleistungen an⁷³.

Erstaunlicherweise ist der Anteil der Freiberufler an Ich-AG-Gründern (36,6%) viel höher als an Überbrückungsgeldempfängern (26,9%).⁷⁴

- Am häufigsten wird von Arbeitslosen im Dienstleistungssektor gegründet, was auch dem allgemeinen Trend im Gründungsgeschehen entspricht. Dies spiegelt sich auch in den Implementationsanalysen wider, vgl. Teil III, Abschnitt 2.4; überdies in der CATI, dort jedoch für die Gründungen aus 2004 weniger klar ausgeprägt als bei der 2003er-Kohorte (vgl. Tabelle 6 im Berichtteil IV – allerdings zeigt unsere CATI, dass Frauen häufiger als Männer in diesem Sektor gründen).

⁷¹ Vgl. Evers (2004: S. 1f).

⁷² Mit Ausnahme der KfW, die die arbeitslosen Gründer nicht mehr nach diesen Kriterien unterschieden hat.

⁷³ Vgl. (G.I.B.) und Hinz/Jungbauer-Gans (1999).

⁷⁴ Vgl. G.I.B. (2004:S. 18).

3.7.2 Beschäftigung

In allen Studien wird deutlich, dass die aus der Arbeitslosigkeit gegründeten Unternehmen zum größten Teil keine Beschäftigten einstellen. Die Ich-AGs weisen dabei eine noch geringere Beschäftigungswirkung als die Unternehmen der ÜG-Gründer auf. Die Unternehmen nicht arbeitsloser Gründer weisen eine größere Beschäftigungswirkung auf. Die Ergebnisse sind im Anhang A unter Gliederungspunkt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** in Übersicht A47 zusammengefasst.

Die Ergebnisse der G.I.B. Untersuchung über Ich-AGler aus 2005 bestätigen die Beobachtungen aus dem Jahr 2004 erneut: 97,1% der Ich-AGler haben ein Ein-Personen-Unternehmen gegründet. 82,2% sehen nur ausreichende Beschäftigungsmöglichkeiten für sich selbst. Weiterhin geben 26,4% der Gründer an, dass bei einer guten Entwicklung des Gründungsvorhabens im Folgejahr die Einstellung von Mitarbeitern geplant ist. Der Großteil der bereits beschäftigten Personen besteht aus unentgeltlich mithelfenden Familienangehörigen (11,9%) oder Minijobbern (8,8%). Seltener werden Teilzeit- oder Vollzeitmitarbeiter (11,9 bzw. 8,8%) eingestellt. Die Struktur der geplanten Einstellung ist dieser sehr ähnlich.⁷⁵ Damit deutet sich an, dass durch Ich-AGler zumindest in den ersten Geschäftsjahren kaum klassische Normalarbeitsverhältnisse geschaffen werden. Dieser hohe Anteil an Sologründern kann jedoch auch im allgemeinen Gründungsgeschehen beobachtet werden.⁷⁶ Ähnliche Ergebnisse zeigen die Implementationsanalysen, vgl. Teil III, Abschnitt 2.1.2.

Auf die Unterschiede zwischen sonstigen Gründern und Gründern aus Arbeitslosigkeit sei hier nicht nochmals eingegangen. Sie finden sich am Anfang dieses Kapitels. Ein anderes Ergebnis hinsichtlich der Beschäftigungsentwicklung im Zusammenhang mit der Branchenzugehörigkeit des Unternehmens zeigt die ältere Analyse von Frank und Wanzenböck (1994). Die dort beobachteten Unternehmen verzeichneten eine jahresdurchschnittliche Mitarbeiterzahl von bis zu sieben Beschäftigten. Eine Betrachtung der Entwicklung der Mitarbeiterzahl im Zusammenhang mit der Mitarbeiterzahl zum Gründungszeitpunkt zeigte, dass Unternehmen mit ein bis drei Mitarbeitern ein kontinuierliches Wachstum in den ersten fünf Geschäftsjahren realisieren. Im Gegensatz dazu wurde bei Unternehmen mit mehr als drei Beschäftigten zum Zeitpunkt der Gründung im dritten Jahr des Bestehens ein Rückgang der Anzahl der Mitarbeiter beobachtet, die sich bis zum fünften Jahr wieder auf dem Ausgangsniveau befindet. Weitere Wachstumstendenzen wurden bei diesen Unternehmen jedoch nicht festgestellt.⁷⁷

In Bezug auf die zu erwartenden Beschäftigungseffekte frisch gegründeter Unternehmen weist auch eine Studie von Weißhuhn und Wichmann (2000) auf einen wichtigen Zusammenhang hin. Diese haben bereits für Daten aus den Neunziger Jahren festgestellt, dass positive Beschäftigungseffekte vor allem in Branchen mit positivem Gründungssaldo zu beobachten waren, also allgemein in Wachstumsbranchen. Interessanterweise waren dann allerdings die Beschäftigungseffekte bei den bestehenden Betrieben größer als bei den neu gegründeten Betrieben.

⁷⁵ Vgl. hierzu G.I.B. (2005: S. 19).

⁷⁶ Vgl. Piorkowsky/Fleißig (2005) oder Leicht/Phillip (2005).

⁷⁷ Vgl. Frank/Wanzenböck (1994: S. 34ff.).

- Ich-AGler haben weniger Beschäftigte als Überbrückungsgeld-Gründer. Dies wird auch durch unsere eigenen Erhebungen (CATI) bestätigt (vgl. Teil IV, Tabelle 12 in diesem Bericht sowie Übersicht 21 in Teil IV des Berichts 2005).

3.7.3 Neugründung vs. Übernahme und Team- vs. Sologründung – Art der Gründung

Das Merkmal „Art der Gründung“ wurde in den Studien von Hinz/Jungbauer-Gans, Frank/Wanzenböck, Struck und G.I.B. 2004 unterschieden. Hinz/Jungbauer-Gans (1999) haben untersucht, welche Art von Selbständigkeit von den beobachteten Personen präferiert wird. Das Ergebnis zeigt deutlich, dass vormals Arbeitslose mit 92% aller Befragten eine Vollzeitgründung anstreben. Bei den Befragten, die vor der Gründung beschäftigt waren, beträgt dieser Anteil nur 62%.

Vor der Gründung beschäftigte Personen neigen eher dazu, ein Franchise-Unternehmen zu eröffnen als vormals Arbeitslose. Als freie Mitarbeiter arbeiten mit 17% weitaus mehr Gründer aus der Arbeitslosigkeit als unter den zuvor beschäftigten Gründern mit 10%.⁷⁸ Hinsichtlich des Aspektes der Gründung mit Geschäftspartnern oder allein besteht ebenso ein deutlicher Unterschied. Von den Personen, die aus einem Beschäftigungsverhältnis heraus gründeten, hatten mit 29% mehr als doppelt so viele einen Geschäftspartner als unter den zuvor arbeitslosen Gründerpersonen.⁷⁹

Die Untersuchung der G.I.B und des IfM-Bonn zu geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zeigte, dass unter den mit Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss geförderten Gründungen jeweils mehr als 90% originäre Neugründungen mit neuer Idee darstellen. Franchising ist in diesem Segment des Gründungsgeschehens genauso zu vernachlässigen wie Teamgründungen.⁸⁰

Dieses Ergebnis wird auch durch die Studie der IHK Hannover bestätigt: 6,2% der Überbrückungsgeldempfänger wechselten durch eine Übernahme in die Selbständigkeit, aber kein einziger ExGZ-Gründer. In der Vergleichsgruppe der Personen, die aus einem Beschäftigungsverhältnis heraus gegründet haben, liegt der Anteil der Übernehmer dagegen bei 23,5%.⁸¹

- Von Arbeitslosen werden sehr selten Übernahmen getätigt oder Franchise-Unternehmen gegründet. Dies bestätigen auch Befunde aus unserer CATI (vgl. Tabelle 8 in Teil IV dieses Berichts).
- Weitaus weniger Arbeitslose als sonstige Gründerpersonen starten gemeinsam mit Partnern (vgl. ebenfalls Tabelle 8 in Teil IV dieses Berichts).

⁷⁸ Vgl. Hinz/Jungbauer-Gans (1999: S. 326).

⁷⁹ Vgl. Hinz/Jungbauer-Gans (1999: S. 326).

⁸⁰ Vgl. G.I.B. (2004).

⁸¹ Vgl. Wuttke (2004: S. 94).

3.7.4 Rechtsform

Im Rahmen der Untersuchung der IHK-Hannover wurde deutlich, dass unter den Gründungen aus Arbeitslosigkeit weit mehr Personen ein nicht in das Handelsregister eingetragenes Einzelunternehmen gründen als die nicht-arbeitslosen Gründer. Das heißt, sie gründen nur sehr selten eine Kapitalgesellschaft. Hinsichtlich der Gruppe der Überbrückungsgeldempfänger bleibt noch die Rechtsform der GbR zu erwähnen, deren Anteil an allen Gründungen 12,3% beträgt. Unter den Ich-AGlern ist jede andere Rechtsform zu vernachlässigen. 61,5% der ÜG-Empfänger und 70,2% der Ich-AGler in der Untersuchung haben Einzelunternehmen gegründet. Bei den Gründungen aus Beschäftigung sieht die Verteilung der Rechtsformen anders aus. Zwar stellt auch hier die Gruppe der Einzelunternehmen mit 35,3% den höchsten Anteil, jedoch können die anderen Rechtsformen nicht vernachlässigt werden. Der Anteil der Freiberufler ist mit 15,7% niedriger als unter den geförderten Gründungen.

- Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind meist kleingewerbliche Gründungen. Über 20% sind freiberufliche Gründungen. Letzteres stimmt mit den empirischen Befunden aus der CATI überein (vgl. Tabelle 6 in Teil IV dieses Berichtes).
- Von arbeitslosen Gründern werden kaum Kapitalgesellschaften gegründet.

3.7.5 Finanzierung

Der Finanzierungsbedarf von Gründern aus der Arbeitslosigkeit wurde im KfW-Mittelstandsmonitor, in den Studien der G.I.B./IfM-Bonn, der Studie Struck (1998), der Studie der IHK Hannover, im Gründerreport der DIHK, der Studie von Frank/Wanzenböck, der Studie Hinz/Jungbauer-Gans und der Studie von Pfeiffer/Reize untersucht. Hinsichtlich der Finanzierung wird übergreifend in mehreren Studien festgestellt, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit einen geringe(re)n Gründungsfinanzierungsbedarf (als sonstige Gründer) haben (siehe dazu auch zu Anfang dieses Kapitels).

Nach den Untersuchungen von G.I.B./IfM kommt rund ein Viertel der Befragten ohne Fremdfinanzierung aus. Der Median des Kapitalbedarfs lag für Ich-AG-Gründer bei 3.000 Euro (2.000 Euro in der Studie 2005) und bei ÜG-Gründern bei 5.000 Euro. Unter den mit dem Existenzgründungszuschuss geförderten Gründern benötigen ca. 80% nicht mehr als 5.000 Euro als Startkapital. 27,3% der in der G.I.B. Studie 2005 beobachteten Ich-AGler gaben an, gar kein Fremdkapital zu benötigen. 81,2% der Ich-AGs, die mit Fremdkapital gründeten, bezogen dieses aus Privatkrediten.⁸² In diesem Bereich bis 5.000 Euro liegen auch die Spitzen der innerhalb der Studie der IHK Hannover ermittelten Kapitalbedarfe.⁸³

Zu einer bemerkenswerten Verteilung im Hinblick auf den Fremdkapitalbedarf kommt die Untersuchung der IHK Hannover. Der höchste Anteil an Gründern mit Fremdkapitalbedarf wurde mit 28,8% unter den Überbrückungsgeldempfängern beobachtet, gefolgt von 22,6% der zuvor nicht arbeitslosen Gründer und den Ich-AGlern, unter denen nur 6,3% einen Fremdkapitalbedarf angaben, wobei die Überbrückungs-

⁸² May-Strobl et al. (2005:S. 18f.).

⁸³ Vgl. IHK-Hannover (2004: S. 84).

geldempfänger mit 32 Tsd. Euro (als Median) auch einen höheren Bedarf hatten als die zuvor nicht arbeitslosen Gründer mit 25 Tsd. Euro und die Ich-AGler mit 5 Tsd. Euro.

Die IHK Gründungsberater weisen darüber hinaus auf eine schwierige Finanzierungssituation insbesondere bei arbeitslosen Gründern hin: Da diese über wenig kaufmännisches und unternehmerisches Wissen verfügen und teils eher mangelhafte Businesspläne entworfen haben, wurden Kreditanträge oft abgelehnt. Weiterhin werden Finanzierungshemmnisse für alle Gründer bestätigt, da sehr viele Gründer über keine dingliche Besicherung verfügen.⁸⁴

- Im Allgemeinen fragen vormals arbeitslose Gründer weniger Startkapital nach als sonstige Gründer.
- Mit ÜG geförderte Gründer verfügen über höheres Startkapital als Gründer einer Ich-AG (IHK Hannover und G.I.B., 2004). Ähnliche Befunde aus unserer CATI zeigt Tabelle 7 in Teil IV dieses Berichts. Darüber hinaus geht aus dieser Übersicht hervor, dass Gründer im Westen mehr Kapital einsetzen als im Osten, und Männer höhere Startinvestitionen tätigen als Frauen.

3.8 Fazit

In diesem Kapitel wurde zunächst eine Frage aufgegriffen, die in der Öffentlichkeit nach wie vor kontrovers diskutiert wird, nämlich inwieweit sich arbeitslose Gründer von anderen Gründern unterscheiden. Die Studien, die dieser Frage bisher nachgegangen sind, ergeben folgendes Bild: Mit Blick auf die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Gründung scheint der vorherige Erwerbsstatus ohne Bedeutung zu sein. Dagegen gibt es zwischen diesen beiden Gruppen erkennbare Unterschiede im Hinblick auf die Unternehmensgröße. Im Vergleich zu sonstigen Gründern bauen zuvor arbeitslose Gründer im Durchschnitt kleinere Unternehmen auf (im Hinblick auf Startkapital und Beschäftigung). Ebenso interessant erscheinen einige weitere Erkenntnisse aus dem Vergleich sonstiger Gründer mit Gründern aus Arbeitslosigkeit. Letztere gründen i) sehr viel seltener im Team, ii) kaum Franchise Unternehmen und tätigen auch nur selten Übernahmen und iii) äußerst selten Kapitalgesellschaften. Eine Erklärung für diese Beobachtungen kann in der unterschiedlichen Motivation liegen, aus der sich unter Umständen auch die zuletzt beobachtete geringere Risikobereitschaft arbeitsloser im Vergleich zu sonstigen Gründern ableiten lässt.

Diese Beobachtung hat eine wesentliche Konsequenz für das weitere Design der quantitativen Analyse: Auch in der hier durchgeführten CATI zeigte sich, dass viele Gründer aus Arbeitslosigkeit sich selbständig machen wollen, um ihre Arbeitslosigkeit zu beenden. Das macht deutlich, dass ein Vergleich zwischen Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit sonstigen Gründungen sicherlich eine interessante Fragestellung wäre, dieser Vergleich aber nur wenig Aufschluss über die Wirksamkeit der staatlichen Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit geben kann. Daher erscheint es sinnvoller, Gründer aus Arbeitslosigkeit mit anderen Arbeitslosen zu vergleichen. Denn die Förderung über ÜG und ExGZ ist im Set der aktiven Arbeitsmarktpolitik ein Instrument unter vielen, das die Rückkehr arbeitsloser Menschen in ein Erwerbsleben unterstützen soll.

⁸⁴ Vgl. Evers (2004: S. 7).

Neben dieser zentralen Frage wurden weitere Ergebnisse aus parallel zu oder vor diesem Bericht verfassten Studien vorgestellt. Für einzelne Variablen, die ähnlich zu den hier erfolgten Analysen untersucht wurden, unterschieden sich die Ergebnisse nicht wesentlich. Interessanter erscheint es daher in diesem Fazit auf Ergebnisse hinzuweisen, auf die in diesem Bericht ein geringerer Fokus gelegt wurde. Die wichtigsten Erkenntnisse betreffen vor allem die Gründungsqualifikation und -vorbereitung: So weisen etwa die IHK Gründungsberater auf schwerwiegende kaufmännische Defizite hin, während gleichzeitig Gründer selbst die Qualität der IHKs als gering bzw. nicht geeignet für kleinere Gründungen einschätzen, wie sie häufig von ExGZ-Gründern vorgenommen werden. Wohl deshalb haben die Beratungsangebote geringen Zulauf von diesen Gründern erfahren. Verschiedene Studien weisen auch auf die schlechte Gründungsvorbereitung durch die (ExGZ-)Gründer hin. Allerdings hat sich auch hier kein einheitliches Meinungsbild ergeben, da die Mehrheit der ExGZ-Gründer selbst sich wiederum für gut vorbereitet hielt.

Zu guter Letzt sei auf die in der Öffentlichkeit immer wieder geschürte Erwartung eingegangen, von frisch gegründeten Unternehmen müssen auch zusätzliche Beschäftigungseffekte ausgehen, andernfalls sei eine staatliche Förderung kritisch zu hinterfragen. Dem steht die Erkenntnis von Weißhuhn und Wichmann (2000) gegenüber, dass in den Branchen, in denen Beschäftigungseffekte beobachtet werden konnten, diese Effekte bei den bereits seit längerer Zeit bestehenden Betrieben stets größer waren als bei den neu gegründeten Betrieben.

Teil II

Existenzgründungsförderung

durch die Bundesagentur

für Arbeit

Bericht 2006

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

Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente
Modul 1e: Existenzgründungen

BMAS-Projekt: 20/04

Projektlaufzeit: 1. September 2004 bis 30. Juni 2006

Nürnberg, den 30. Juni 2006

Teil II: Existenzgründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit

1 Einleitung

Werden die Ziele des Gesetzgebers in diesem Jahr plan- und termingerecht umgesetzt, gibt es noch in diesem Jahre einige Veränderungen im Bereich der Existenzgründungsförderung durch die BA. Zunächst wurde der ursprünglich bis Ende 2005 befristete Existenzgründungszuschuss im Kontext der Feinjustierung einzelner arbeitsmarktpolitischer Instrumente bis zum 30. Juni 2006 verlängert. Bis zu diesem Datum können also noch neue Ich-AGs gefördert werden. Die Regierungskoalition hat vereinbart, danach die Ich-AG und das Überbrückungsgeld zu einem neuen Förderprogramm zu fusionieren, das möglichst die Vorzüge dieser beiden Instrumente bündeln soll⁸⁵. In der Folge dieser Gesetzesnovellierung wird das Überbrückungsgeld nach zwanzig durchaus erfolgreichen Jahren aus dem SGB III verschwinden. Für seinen Nachfolger wird unter anderem zu klären sein, inwieweit die durch die beiden Vorgängerprogramme induzierte Segmentierung der Adressaten weiterverfolgt werden kann. Mögliche Entscheidungskalküle der Gründungswilligen für das eine oder andere Förderprogramm wurden von Koch/Wießner (2003) diskutiert und im Bericht 2005 zu „Modul 1e: Existenzgründungen“ auch empirisch nachgewiesen. Die Akzeptanz des neuen Programms wird entscheidend davon abhängen, inwieweit es das breite Spektrum von Gründungsinteressierten integrieren kann. Für seine Wirksamkeit kommt es aber auch darauf an, geeignete Gründerpersonen noch klarer zu selektieren als dies die Vorläufer zu leisten vermochten.

Seit Februar diesen Jahres neu im SGB III und von besonderer Relevanz ist die Möglichkeit der freiwilligen Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung für Selbständige und weitere Personengruppen (§ 28a SGB III). Vor allem für Neugründer dürfte diese Option von Interesse sein, durch relativ moderate Beitragszahlungen neue Anwartschaften auf Lohnersatzleistungen zu erwerben, die sie im Falle des Scheiterns ihrer Gründung geltend machen können. Die neue Leistung wird in Abschnitt 10 dieses Berichtsteils ausführlicher beschrieben.

Die Existenzgründungsförderung durch die BA bleibt auch nicht unberührt von der Einführung des neuen SGB II „Grundsicherung für Arbeitsuchende“, mit der das Vierte Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz IV“) zu Beginn des Jahres 2005 umgesetzt wurde. Als eine der auffälligsten Auswirkungen auf das SGB III wurde die Dauer des Anspruchs auf Arbeitslosengeld auf 12 Monate reduziert mit Ausnahme von Personen, die bereits 55 Jahre oder älter sind. Diese können noch bis zu 18 Monate lang Alg I beziehen. Mit der SGB II-Einführung ersetzt das neue Arbeitslosengeld II die frühere Arbeitslosenhilfe (§§ 190ff. SGB III bis 31.12.2004) und die Sozialhilfe für erwerbsfähige Arbeitslose. Neu ist in diesem Zusammenhang auch das seit 01.01.2005 existierende Einstiegsgeld nach § 29 SGB II, das bei Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen oder selbständigen Tätigkeit erbracht werden kann. Als Instrument des neuen SGB II-Rechtskreises ist es nicht explizit Gegenstand der hier vorgelegten Evaluation. Da es sich jedoch um ein komplementäres Programm zur Gründungsförderung für Ar-

⁸⁵ Vgl. nachrichtlich Abschnitt 11 dieses Berichtsteils zum neuen „Gründungszuschuss“.

beitslose handelt und im weiteren Sinne ÜG und ExGZ für ehemalige Bezieher von Arbeitslosenhilfe substituiert, soll es in Abschnitt 9 dieses Berichtsteils ebenfalls kurz skizziert werden.

Insgesamt wenige Veränderungen sind im Bereich der flankierenden Unterstützungsangebote zu beobachten, die nun ebenfalls schon seit Jahren das Überbrückungsgeld – und später auch die Ich-AG – instrumentell unterstützen. Individualberatung und begleitendes Coaching werden weiterhin mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds sowie über die Freie Förderung (§ 10 SGB III) gefördert, letztere jedoch zuletzt mit stark rückläufiger Tendenz. Ausgeweitet wurden hingegen Vorbereitungsseminare im Rahmen von Trainingsmaßnahmen nach § 48 SGB III. Heute werden die verschiedenen Maßnahmen zunehmend bewusst zu „Förderketten“ verknüpft, mit dem Ziel, über einen modularen Aufbau entweder schrittweise die Erfolgsaussichten des Gründungsvorhabens zu verbessern oder frühzeitig – und damit auch mit entsprechend geringerer Mittelbindung – die Abkehr von dem Vorhaben bzw. den Ausstieg aus der Selbständigkeit einzuleiten. Nach wie vor haben die Arbeitsagenturen vor Ort auf diesem Sektor beachtliche Gestaltungsmöglichkeiten.

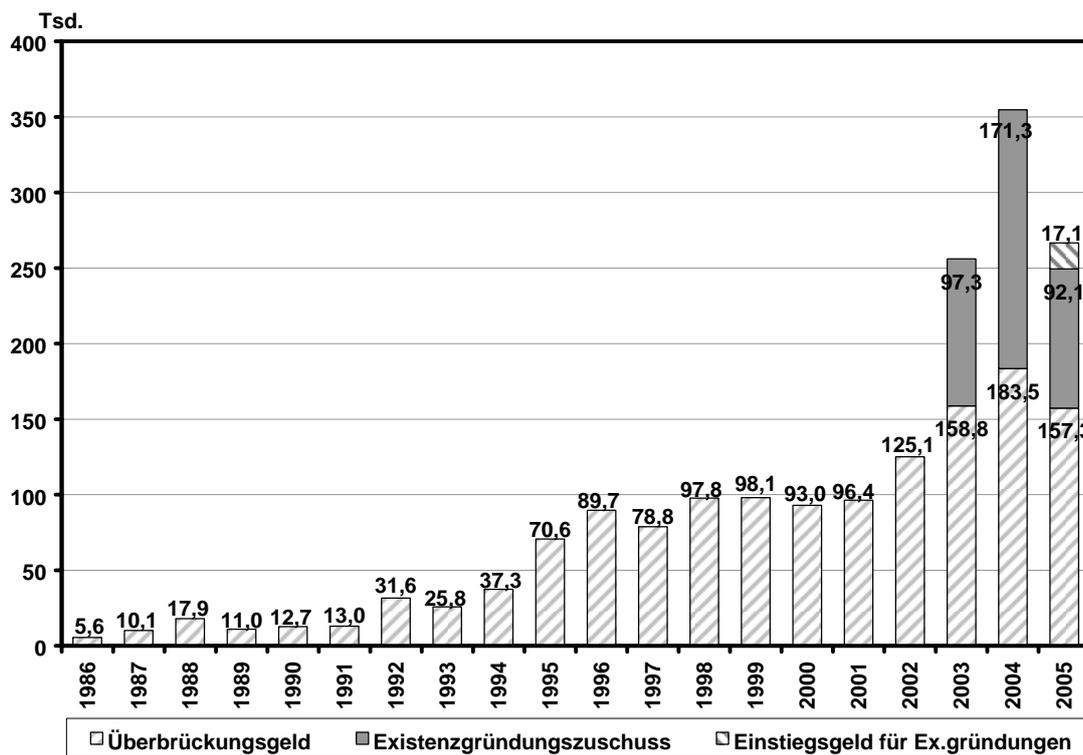
Ebenfalls fortgeführt wird der seit 1998 existierende Einstellungszuschuss bei Neugründungen (§ 225 ff. SGB III). Auch im Bericht 2006 ist diesem Instrument ein Abschnitt (8) in diesem Berichtsteil gewidmet.

2 Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit

In den letzten zwanzig Jahren hat sich die Gründungsförderung zu einem festen Bestandteil des Instrumentariums der aktiven und aktivierenden Arbeitsmarktpolitik entwickelt. Zugleich stiegen auch die Zugänge in die verschiedenen Förderprogramme über die Jahre hinweg kontinuierlich an.

Ab dem Jahr 2003 hatten die Arbeitsmarktreformen eine explosionsartige Zunahme der Förderzugänge zur Folge (Abbildung 1). Durch die damals neu hinzugekommene Ich-AG verdoppelten sich die geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit innerhalb eines Jahres, so dass 2003 rund eine Viertelmillion geförderte Neugründungen gezählt wurden (ÜG: 158.820 Zugänge, ExGZ: 97.253 Zugänge). Der Anstieg setzte sich sogar im darauf folgenden Jahr noch fort und erreichte hier die Rekordmarke von mehr als 350.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit, von denen 171.267 mit dem ExGZ und 183.497 mit dem ÜG gefördert wurden. Die Gesamtausgaben für die Gründungsförderung betragen im Jahr 2004 über 2,7 Mrd. Euro⁸⁶. Die starke Inanspruchnahme der Förderangebote zeigt zum einen deren Popularität und zum anderen, dass berufliche Selbständigkeit mehr und mehr ins Bewusstsein der Arbeitslosen wie auch der Erwerbstätigen vordringt und auch als ein Ausweg aus der Arbeitslosigkeit wahrgenommen wird. Zugleich sind die Zugangszahlen aber ebenso ein deutlicher Hinweis auf den nach wie vor hohen Druck auf dem Arbeitsmarkt, der hier wohl zu einem guten Teil auch in „Necessity Gründungen“ ein Ventil findet.

⁸⁶ Überbrückungsgeld 1.746.265.427 Euro; Existenzgründungszuschuss 980.490.335 Euro.

Abbildung 1: BA-geförderte Existenzgründungen in Deutschland 1986 bis 2005 (in Tsd.)

Quelle: Statistik der BA

Im Jahr 2005 schließlich ließ der Gründungsboom wieder etwas nach. Mit rund 267.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit (darin enthalten sind auch 17.100 Fälle, die mit Einstiegsgeld nach § 29 SGB II gefördert wurden) ist jedoch nach wie vor eine hohe Gründungsaktivität zu verzeichnen, die knapp über dem Niveau des Jahres 2003 liegt. Da sich trotz insgesamt rückläufiger Zugänge in die Förderung nun vor allem der durchschnittliche Bestand an Ich-AGs deutlich erhöht hatte – die Förderung kann bekanntlich für bis zu drei Jahre gewährt werden – summierten sich die Ausgaben der BA für die Förderung mit ÜG und ExGZ auf mehr als 3,2 Mrd. Euro⁸⁷.

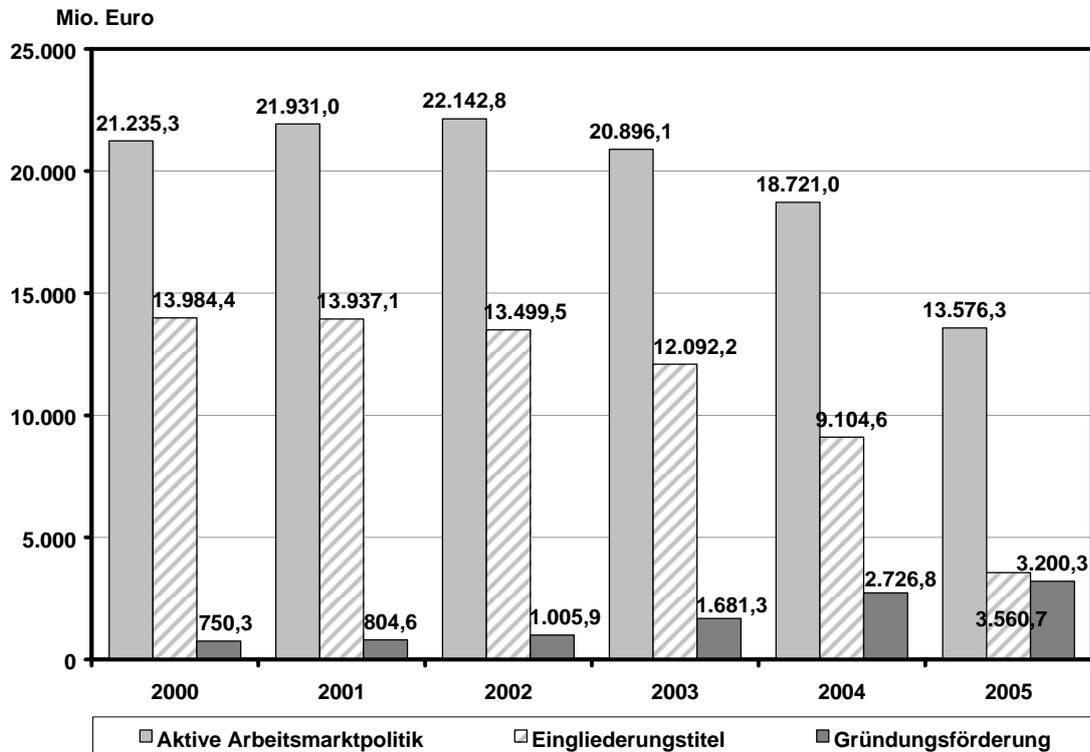
Abbildung 2 illustriert die Relationen der Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik⁸⁸ (AAMP) und die für die Gründungsförderung (2000 bis 2002 nur ÜG, ab 2003 ÜG und ExGZ zusammengenommen). Dabei wird erkennbar, dass die Ausgaben für AAMP (und auch den darin enthaltenen Eingliederungstitel EGT) in den letzten Jahren insgesamt deutlich rückläufig waren, während die Ausgaben für die Gründungsförderung insgesamt deutlich anstiegen und damit inzwischen auch im Haushalt der BA einen prominenten Rang einnahmen. Natürlich erklären sich die Rückgänge beim EGT durch den Pflichtleistungscharakter der beiden Existenzgründungsprogramme, die ab 2003 bzw. 2004 aus einem anderen Haushaltskapitel

⁸⁷ Überbrückungsgeld 1.847.506.033 Euro, Existenzgründungszuschuss 1.352.733.541 Euro.

⁸⁸ Dies entspricht der Summe der Haushaltskapitel 2 und 3 der BA. Aus Kapitel 2, dem so genannten Eingliederungstitel, werden die Ermessensleistungen der aktiven Arbeitsförderung finanziert. Hierzu zählte das ÜG bis einschließlich 2003. Kapitel 3 („Sonstige Leistungen der aktiven Arbeitsförderung“) enthält Pflichtleistungen, wie z.B. den ExGZ und ab 2004 auch das ÜG.

finanziert werden. Gleichwohl sind diese Zusammenhänge in der Debatte um Pflicht- versus Ermessensleistung des Nachfolge-Programms zu bedenken.

Abbildung 2: Ausgaben der BA für aktive Arbeitsmarktpolitik und Gründungsförderung 2000 bis 2005 (in Mio. Euro)

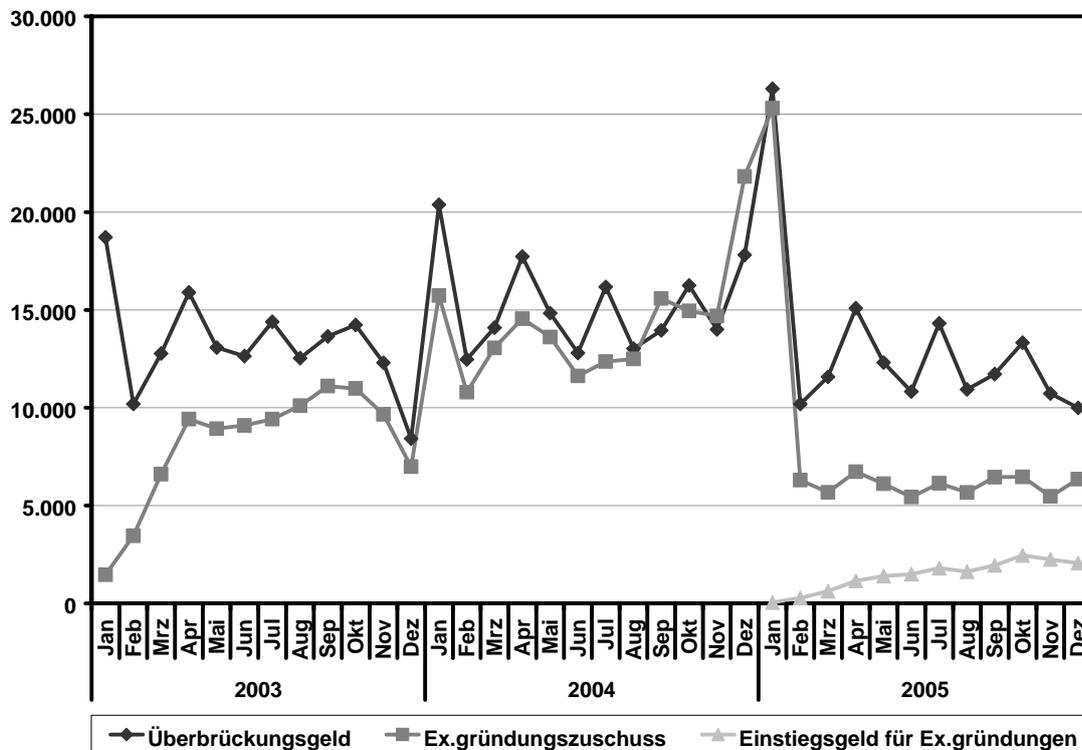


Quelle: Statistik der BA

Die monatsweise Betrachtung der Förderzugänge (Abbildung 3) zeigt, dass sich die Zugänge in die beiden Gründerprogramme etwa ab Mitte 2003 weitgehend parallel entwickeln, nachdem sich die Ich-AG schon in der ersten Jahreshälfte erfolgreich in der Förderlandschaft etabliert hatte. Nach der absoluten „Zugangsspitze“ Ende 2004/Anfang 2005, die wohl auf einem nachfolgend noch ausführlicher diskutierten „Hartz IV-Effekt“ beruht, gingen die monatlichen Fördereintritte beim ÜG wieder in etwa auf das Niveau der Vorjahre zurück, während beim ExGZ dagegen 2005 deutlich weniger Neuzugänge zu verzeichnen waren als in den Jahren zuvor. Zugleich setzen mit Beginn des Jahres 2005 im SGB II-Rechtskreis die Zugänge in das Einstiegsgeld ein. Der „Hartz IV-Effekt“ geht damit rein zu Lasten der Ich-AG, während das Überbrückungsgeld davon weitgehend unberührt bleibt. Wie später noch in Abschnitt 4 gezeigt wird, hat dieser Effekt auch strukturelle Veränderungen bei den ExGZ-Teilnehmern zur Folge. Zwar ist mit der Beschränkung des Förderzugangs auf den SGB III-Rechtskreis das Potenzial, aus dem sich die Gründungswilligen rekrutieren können, deutlich geschrumpft (siehe Anhang B, Tabelle B1.0.2-1a bis B1.0.2-4c), doch erklärt dieser Umstand allein noch nicht, warum sich dies ausschließlich beim ExGZ bemerkbar macht, jedoch nicht beim ÜG. Dieses Phänomen könnte dadurch begründet sein, dass die Diskussion um die Abschaffung der Ich-AG hier schon einen Schatten voraus wirft und die Gründungsinteressierten verunsichert. Beschränkt man die Betrachtung auf rein monetäre Aspekte, so käme als Alternativerklärung in Betracht, dass die Grundsicherung Alg II mit Zulagen in bestimmten

Konstellationen⁸⁹ höher ausfallen könnte als der monatliche ExGZ. Es sei jedoch ausdrücklich darauf hingewiesen, dass beide Thesen mit der vorliegenden Datenbasis nicht zu belegen und mithin höchst spekulativ sind.

Abbildung 3: Monatliche Zugänge in ÜG, ExGZ und ESG (1/2003 bis 12/2005)



Quelle: Statistik der BA

Anders als im Bericht 2005 verzichtet der Abschlussbericht 2006 auf eine deskriptive Betrachtung des Fördererfolges der einzelnen Programme anhand der Eingliederungsbilanz (EB). Zum einen sind die dort ausgewiesene Eingliederungs- und die Verbleibsquote aus verschiedenen Gründen nur sehr eingeschränkt aussagekräftig für den Erfolg der Gründungsförderung⁹⁰, zum anderen stehen der Untersuchung aus den Analysen der BA-Prozessdaten und insbesondere aus der CATI wesentlich passgenauere und zudem repräsentative Informationen zur Verfügung, die sehr nahe an den aktuellen Rand heranreichen, da die letzte Erhebungswelle der CATI im ersten Quartal des Jahres 2006 durchgeführt wurde. Gleichwohl finden sich – der Vollständigkeit halber – in Anhang B2 eine vollständige Eingliederungsbilanz für das Jahr 2004 sowie Auszüge aus den EBs der vorangegangenen Jahre.

Detaillierte Übersichten zu Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss und allen weiteren hier untersuchten Förderprogrammen finden sich in Anhang B. Dieser ist folgendermaßen aufgebaut:

⁸⁹ Dies könnte beispielsweise in einer Bedarfsgemeinschaft, in der viele Personen zusammenleben, der Fall sein.

⁹⁰ Vgl. die Erläuterungen in Anhang B2.0.

Übersicht 1: Aufbau Anhang B – Existenzgründungsförderung durch die BA

Anhang B1	Gründungsförderung durch die BA – Personenstrukturen
Anhang B1.0	Arbeitslose
Anhang B1.1	Überbrückungsgeld
Anhang B1.2	Existenzgründungszuschuss
Anhang B1.3	Trainingsmaßnahmen
Anhang B1.4	Freie Förderung
Anhang B1.5	ESF-BA-Programm
Anhang B1.6	Einstellungszuschuss bei Neugründungen
Anhang B1.7	Einstiegs geld
Anhang B2	Gründungsförderung durch die BA – Eingliederungsbilanzen
Anhang B2.0	Hinweise zu den Eingliederungsbilanzen (EB) der BA
Anhang B2.1	EB 2004
Anhang B2.2	EB 2003
Anhang B2.3	EB 2002
Anhang B2.4	EB 2001
Anhang B2.5	EB 2000
Anhang B2.6	EB 1999

3 Existenzgründungsförderung mit dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III)

3.1 Allgemeines

Auch im zwanzigsten Jahr seines Bestehens hat das Überbrückungsgeld nichts an Attraktivität verloren. Mit 157.289 Zugängen im Jahr 2005 wurde es zuletzt wieder deutlich stärker nachgefragt als der ExGZ mit 92.121 Bewilligungen und ist damit nach wie vor das *dominierende Förderinstrument* für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Die Zahl von insgesamt mehr als 1,4 Millionen Geförderten seit der Einführung im Jahr 1986 betont seine quantitative Bedeutung für das Gründungsgeschehen in Deutschland insgesamt. Die nachstehende Übersicht zeigt die Förderkonditionen des Überbrückungsgeldes:

Übersicht 2: Förderkonditionen Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III)

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Anspruch</i> auf Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III <i>oder</i> Teilnahme an einer Maßnahme zur Gründungsvorbereitung <i>oder</i> Teilnahme an einer ABM (§ 57 (2) Nr. 1 SGB III) • Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung (§ 57 (2) Nr. 2 SGB III)
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Überbrückungsgeld für 6 Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes (§ 57 (3), (5) SGB III) • Zzgl. darauf entfallende pauschalisierte Sozialversicherungsbeiträge § 57 (5) SGB III • Soziale Absicherung <i>von Anfang an</i> in eigener Verantwortung
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Ruhestatbestände nach §§ 142ff. SGB III • Sperrzeit nach § 144 SGB III wirkt förderverkürzend • Förderung endet mit Erreichen des 65. Lebensjahres
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Es besteht ein Rechtsanspruch auf die Förderung (§ 57 (1) SGB III) • Ausschluss erneuter Förderg. (auch ExGZ), für 24 Monate ab Gründung (§ 57 (4) SGB III) • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können für vier Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden (§ 147 SGB III)

Sinn des Überbrückungsgeldes ist es, in der Startphase den individuellen Lebensunterhalt zu sichern. Dieser Charakter spiegelt sich beispielsweise auch in der Anlehnung an das Arbeitslosengeld wider, dessen Höhe individuell berechnet wird, wobei neben dem letzten Erwerbseinkommen beispielsweise auch Unterhaltspflichten und die Steuerklasse Berücksichtigung finden.

Mit dem Überbrückungsgeld können nur selbständige Tätigkeiten gefördert werden. So genannte „Scheinselbständigkeit“⁹¹ ist von der Förderung ausgeschlossen, wenngleich die Beweislage in der Praxis nicht einfach sein dürfte. Ebenfalls ausgeschlossen von der Förderung sind Spätaussiedler, wenn sie Eingliederungshilfe nach § 418 SGB III beziehen. Die Übernahme eines bereits bestehenden Betriebes ist nur förderfähig, wenn die daraus erzielten Einkünfte in der Anlaufzeit noch nicht den Lebensunterhalt sicherstellen können. Ähnliches gilt für Gründer, die dieselbe Tätigkeit bereits längere Zeit vorher, aber weniger als fünfzehn Stunden in der Woche ausgeübt haben: Sie sollen nur gefördert werden, wenn sie nach der Gründung erkennbar noch keine ausreichenden Einkünfte zur Sicherung des Lebensunterhalts und ihrer sozialen Absicherung erzielen.

Fortbestand hat offenbar eine Regelungslücke, die schon im Bericht 2005 (Abschnitt II.5.3.4) kritisiert wurde. Gewöhnlich werden Personen, die ihr Beschäftigungsverhältnis selbst lösen, mit einer Sperrzeit von 12 Wochen belegt (§ 144 (3) SGB III). Sie hätten damit während dieser Zeit auch keinen Zugang zum Überbrückungsgeld. Machen sich jedoch solche Personen bereits zum ersten Tage ihrer Arbeitslosigkeit wieder selbständig, wird die Sperrzeit hinfällig⁹², da das „versicherungswidrige Verhalten“ (§ 144 Abs. 1 SGB III), das sie begründet, faktisch nicht zum Tragen kommt. Aus förderpolitischer Sicht stellt dies einen unerwünschten Fehlanreiz dar, der motiviert, ein Arbeitsverhältnis selbst zu kündigen, um anschließend unter Mitnahme der Förderung ein Unternehmen zu gründen.

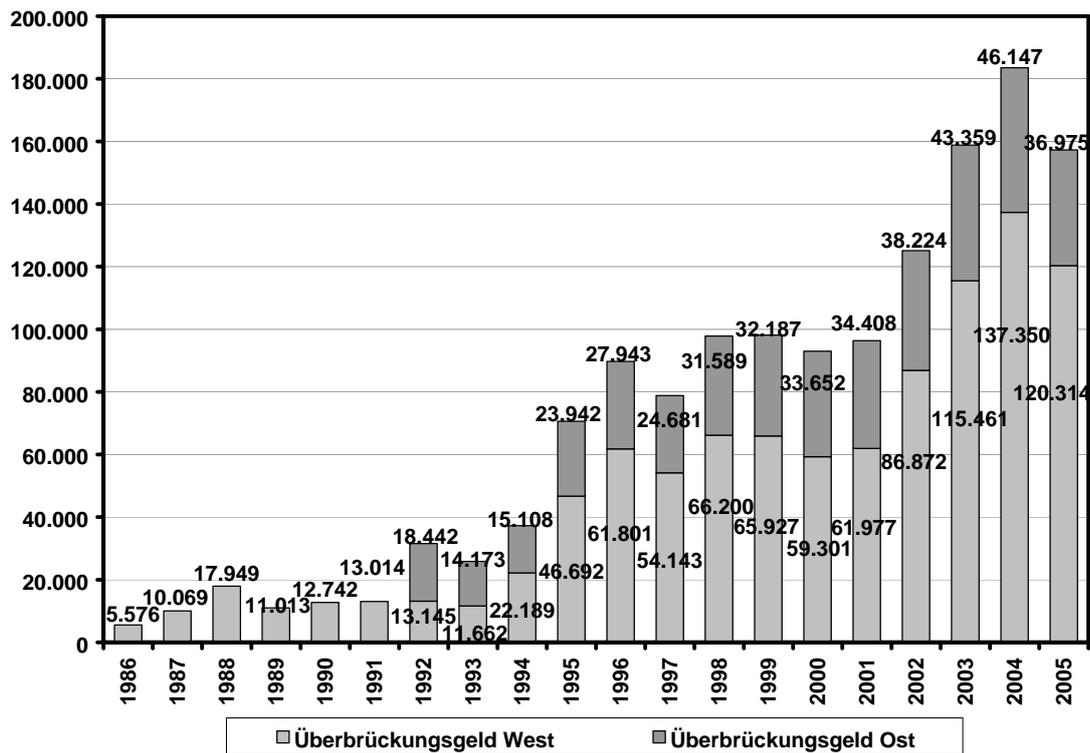
3.2 Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes seit seiner Einführung

Wie schon eingangs erwähnt, haben die Förderbewilligungen über die Jahre hinweg stetig zugenommen. Erst im vergangenen Jahr ist ein nennenswerter Rückgang um rund 26.000 Förderfälle gegenüber 2004 zu verzeichnen. Bemerkenswerterweise hat sich der Anteil der ostdeutschen Gründer an den Geförderten im Zeitverlauf kontinuierlich verringert von etwa einem Drittel auf zuletzt weniger als ein Viertel aller Geförderten.

⁹¹ Als Scheinselbständige gelten freie Mitarbeiter und selbständige Einzelunternehmer mit persönlicher und wirtschaftlicher Abhängigkeit, d.h. Personen, deren Vertragsform faktisch einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis gleichkommt. Vgl. hierzu ausführlich Dietrich (1998).

⁹² In seinem Urteil vom 17.10.1990 (11 RAr 109/88) weist das Bundessozialgericht darauf hin, dass die Gewährung von Überbrückungsgeld den Willen und die Bereitschaft des Arbeitslosen zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit stärken 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 erfolgte durch das 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.

Abbildung 4: Zugänge in Überbrückungsgeld 1986 bis 2005



Quelle: Statistik der BA

Die im Laufe der Zeit immer wieder zu beobachtenden, teils sprunghaften Veränderungen der Förderzahlen sind zumeist exogen bedingt, d.h. sie gehen in aller Regel auf Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen zurück. Die wichtigsten Ereignisse und Novellierungen seien nachfolgend im Überblick dargestellt:

Übersicht 3: Historie des Überbrückungsgeldes

01.01.1986	<p>7. Novelle zum Arbeitsförderungsgesetz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Einführung der „Leistungen zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit“ (§ 55 AFG)
01.01.1988	<p>Achtes Gesetz zur Änderung des Arbeitsförderungsgesetzes:</p> <ul style="list-style-type: none"> Verkürzung des Vorbezuges von Alg oder Alhi auf 4 Wochen Verlängerung der Förderdauer auf bis zu 26 Wochen Pauschalierung der Zuschüsse zu Krankenversicherung und Altersvorsorge
01.01.1993	<p>Gesetz zur Änderung von Fördervoraussetzungen im Arbeitsförderungsgesetz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Zugangsmöglichkeit für Bezieher von Struktur-KuG und Teilnehmer an ABM/SAM
01.08.1994	<p>Beschäftigungsförderungsgesetz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Förderdauer <i>grundsätzlich</i> 26 Wochen Förderhöhe <i>exakt</i> in Höhe von Alg/Alhi
01.01.1998	<p>Ablösung des Arbeitsförderungsgesetzes (AFG) durch das Dritte Buch Sozialgesetzbuch (SGB III):</p> <ul style="list-style-type: none"> Aus den „Leistungen zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit“ wird „Überbrückungsgeld“ nach § 57 SGB III

01.01.2002	<p><i>Job-AQTIV-Gesetz:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Leistungsanspruch anstelle von Leistungsbezug als Zugangsvoraussetzung hinreichend • Abschaffung der vierwöchigen Vorfrist • Ruhestatbestände nach §§ 142-245 SGB III als Förderhemmnis
01.01.2003	<p><i>Zweites Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz II“):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Mit Einführung des Existenzgründungszuschusses (§ 421 I SGB III) zur Gründung einer Ich-AG wird ein zweites Förderprogramm für gründungswillige Arbeitslose implementiert
01.01.2004	<p><i>Drittes Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz III“):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Umwandlung der bisherigen Ermessensleistung in eine Pflichtleistung mit Rechtsanspruch • Förderausschluss von Personen, die das 65. Lebensjahr erreicht haben • 24 Monate „Wartefrist“ für abermalige Gründungsförderung
01.01.2005	<p><i>Viertes Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz IV“):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Eingrenzung des Förderanspruchs auf Personen aus dem SGB III-Rechtskreis • Einführung des „Einstiegsgeldes“ (§ 29 SGB II) für Gründungswillige aus dem SGB II-Rechtskreis

3.3 Budget und Kosten der Förderung mit dem Überbrückungsgeld

Mit den Teilnehmerzahlen ist im Laufe der Zeit naturgemäß auch das Ausgabenvolumen des Überbrückungsgeldes angestiegen. Nachdem im Jahr 2002 die Milliardenchwelle überschritten worden war, bewegten sich die Kosten des Instruments zuletzt deutlich in Richtung zwei Milliarden Euro im Jahr. Auffällig ist dabei, dass die Ausgaben im letzten Jahr trotz des Rückgangs an Förderfällen nochmals rund 100 Millionen Euro höher waren als 2004. Das Überbrückungsgeld ist also abermals „teurer“ geworden.⁹³ Dies erklärt sich dadurch, dass der Rückgang an Förderfällen deutlich überkompensiert wird durch steigende Durchschnittskosten je Förderfall, besonders in Ostdeutschland.

Das Überbrückungsgeld ist in finanzieller Hinsicht besonders für Bezieher höherer Lohnersatzleistungen attraktiv, so dass hier eine ausgeprägte Selbstselektion der Förderteilnehmer anzunehmen ist: Während Personen mit relativ niedrigem Arbeitslosengeld eher den ExGZ mit seiner längeren Förderdauer bevorzugen, entscheiden sich die „teuren“ Fälle noch dezidierter als in den Jahren zuvor für das Überbrückungsgeld (siehe ausführlich Tabelle B1.1-7 in Anhang B). Daneben können auch exogene Einflüsse wie Lohnsteigerungen und ein Inflationsanteil auf die Förderkosten durchschlagen.

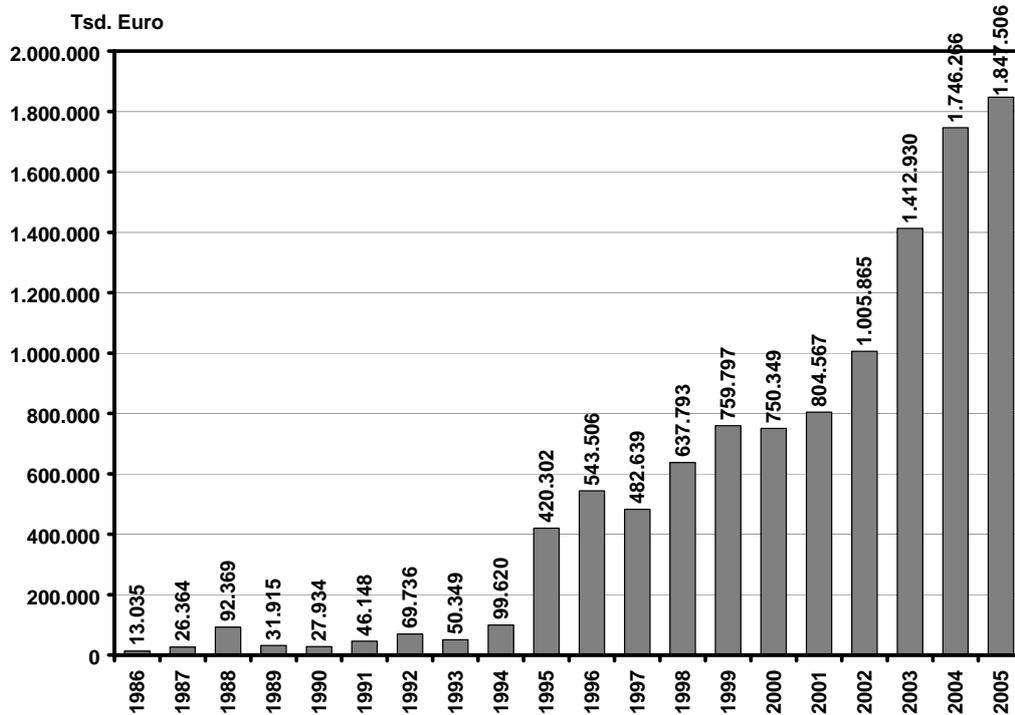
Zum Vergleich: Im Jahr 2000 kostete ein Förderfall im Durchschnitt⁹⁴ 8.055 Euro, im Jahr 2005 waren dies bereits 11.047 Euro. In Ostdeutschland erhöhten sich die Durchschnittskosten von 7.076 Euro im Jahr 2000 auf 9.704 Euro im Jahr 2005. Und ein westdeutscher Geförderter kostete im Jahr 2000 noch

⁹³ Auf diese Entwicklung hatte die BA bereits in ihrer Eingliederungsbilanz 2003 erstmals hingewiesen.

⁹⁴ Die durchschnittlichen Kosten errechnen sich aus dem Tagessatz multipliziert mit der durchschnittlichen abgeschlossenen Maßnahmedauer in Tagen. Die durchschnittliche abgeschlossene Teilnahmedauer wiederum wird ermittelt aus der Summe der Teilnahmetage über alle Jahresabgänge dividiert durch deren Anzahl. Die tagesdurchschnittlichen Ausgaben pro Teilnehmer (Tagessatz) errechnen sich aus tagesdurchschnittlichen Ausgaben dividiert durch den jahresdurchschnittlichen Teilnehmerbestand.

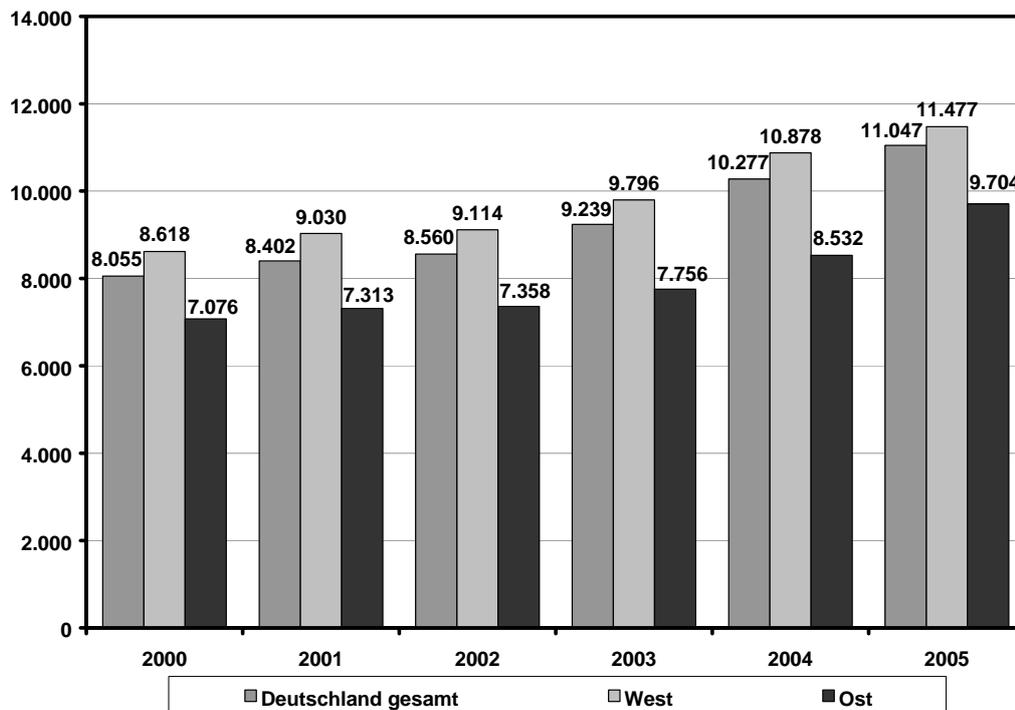
8.618 Euro, 2005 hingegen 11.477 Euro. Dabei verringerte sich mit der Zeit jedoch die Kluft zwischen Ost und West.

Abbildung 5: Jährliche Ausgaben für Überbrückungsgeld 1986 bis 2005 (in Tsd. Euro)



Quelle: Statistik der BA

Abbildung 6: Durchschnittskosten pro Überbrückungsgeld-Teilnehmer 2000 bis 2005 (in Euro)



Quelle: Statistik der BA

3.4 Teilnehmerstrukturen

Wie schon im Bericht 2005 werden nachfolgend wieder ÜG-Geförderte (Zugänge) und Arbeitslose (im Bestand) miteinander verglichen. Die Teilnehmerstrukturen der ÜG-Empfänger zeigt Übersicht 4, die Strukturmerkmale der Arbeitslosen im Bestand sind in Übersicht 5 dargestellt. Insgesamt stehen den Förderzugängen im Jahr 2004 gut 4,4 Millionen Arbeitslose im jahresdurchschnittlichen Bestand gegenüber und im Jahr 2005 sogar fast 4,8 Millionen.

Der *Frauenanteil* beim Überbrückungsgeld erhöhte sich von 25,7% im Jahr 2004 auf 27,4% im Jahr 2005. Zum Vergleich: Unter den Arbeitslosen im Bestand waren 2004 44,1% weiblichen Geschlechts, 2005 waren es 45,9% (im neuen SGB II-Rechtskreis lag der Frauenanteil 2005 bei 43,7%, im SGB III-Rechtskreis hingegen bei 48,8%). Die Vorgaben des § 8 SGB III, Frauen mindestens entsprechend ihres Anteils an den Arbeitslosen und ihrer relativen Betroffenheit von Arbeitslosigkeit zu fördern, werden damit beim Überbrückungsgeld deutlich verfehlt. Hierzu ist jedoch anzumerken, dass die Entscheidung für eine Existenzgründung ausschließlich auf Selbstselektion beruht. Die Steuerungsmöglichkeiten der Agenturen für Arbeit zur Erfüllung dieses gesetzlichen Auftrages sind mithin stark eingeschränkt.

Bei der *Altersverteilung* haben sich gegenüber dem vergangenen Jahr kaum Veränderungen ergeben. Wie schon im Bericht 2005 konstatiert, unterscheiden sich die Überbrückungsgeld-Empfänger vor allem dadurch, dass sie in den mittleren Alterskohorten stärker und dagegen bei den Jüngeren (bis unter 25 Jahre) schwächer, bei den Älteren (55 Jahre und älter) sogar sehr viel schwächer vertreten sind. Etwa ab dem 45. Lebensjahr nimmt die Gründungsbereitschaft bei den Arbeitslosen ab.

Auch im Hinblick auf *gesundheitliche Einschränkungen* gibt es weder Überraschungen noch Veränderungen im Lauf der Zeit. Neben Humanvermögen und Startkapital brauchen Existenzgründer wohl auch ein hohes Maß an physischer Fitness und psychischer Belastbarkeit. Gesundheitliche Beeinträchtigungen liegen bei den Arbeitslosen insgesamt mehr als doppelt so häufig vor wie bei Überbrückungsgeld-Empfängern, *Schwerbehinderungen* sogar fast dreimal so oft.

Auch hinsichtlich der *Qualifikation* erweisen sich die Gründerinnen und Gründer als eine Positivauslese. Während sich bei den Arbeitslosen der Anteil von Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung von 34% in 2004 sogar auf 38,2% im Jahr 2005 erhöhte, ging er bei den ÜG-Gründern von 12,1% auf 10,8% zurück. Die Anteile von Personen mit einer betrieblichen Ausbildung liegen dicht beieinander. Große Unterschiede gibt es hingegen bei den akademischen Berufsabschlüssen. Hier erhöhte sich der Anteil von Personen mit FH-Abschluss oder universitärer Ausbildung 2005 auf 22,5%. Unter den Arbeitslosen verfügt gerade jeder Zwanzigste über eine entsprechende Qualifikation.

Bei der Betrachtung der *Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit* vor der Gründung fällt zunächst auf, dass rund ein Fünftel der Geförderten praktisch unmittelbar zu Beginn der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit startet. Ein weiteres Zehntel folgt innerhalb des ersten Monats in Arbeitslosigkeit. Einerseits werden so die Kosten der Arbeitslosigkeit niedrig gehalten, wenn Lohnersatzleistungen gar nicht oder nur für kurze Zeit bezogen wurden. Andererseits stellt sich die Frage, ob solche Gründungen mit ausreichender Vorbereitung starten oder möglicherweise sogar die bereits angesprochenen Mitnahmeeffekte eine Rolle spielen können.

Der Anteil an *Langzeitarbeitslosen* ist unter den Geförderten mit rund 13% deutlich niedriger als bei den Arbeitslosen, von denen insgesamt fast zwei Fünftel länger als ein Jahr arbeitslos sind (gleichwohl sind im SGB III-Rechtskreis bereits erste Reformeffekte sichtbar, da Langzeitarbeitslose nun überwiegend in den SGB II-Rechtskreis überführt werden). Da vor allem die Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit der Gründer in den letzten beiden Jahren enorme Schwankungen aufwies, die in jährlicher Betrachtung kaum auffallen, werden hierzu nachfolgend noch detailliertere Zahlen auf Monatsbasis diskutiert.

Übersicht 4: Teilnehmerstrukturen Überbrückungsgeld 2004/2005

Strukturvergleich Überbrückungsgeld	2004				2005			
	Jährliche Zugänge	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote	Gesamt	Männer	Frauen
Deutschland gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	25,7%	100,0%	100,0%	100,0%	27,4%
nach Alter								
bis unter 20 Jahre	0,2%	0,1%	0,2%	37,8%	0,1%	0,1%	0,2%	31,7%
20 bis unter 25 Jahre	5,8%	5,9%	5,5%	24,3%	5,3%	5,5%	4,8%	25,0%
25 bis unter 30 Jahre	12,3%	12,4%	11,8%	24,7%	11,6%	11,7%	11,6%	27,2%
30 bis unter 35 Jahre	17,6%	17,6%	17,5%	25,6%	16,3%	16,3%	16,3%	27,5%
35 bis unter 40 Jahre	21,6%	21,4%	22,0%	26,2%	20,5%	20,5%	20,6%	27,5%
40 bis unter 45 Jahre	18,0%	17,7%	18,8%	26,8%	18,5%	18,2%	19,4%	28,8%
45 bis unter 50 Jahre	11,9%	11,7%	12,6%	27,2%	12,6%	12,4%	13,2%	28,7%
50 bis unter 55 Jahre	8,3%	8,4%	8,2%	25,2%	9,3%	9,4%	9,2%	27,1%
55 bis unter 60 Jahre	3,6%	3,8%	3,0%	21,0%	4,7%	4,9%	4,1%	23,9%
60 bis unter 65 Jahre	0,8%	0,9%	0,4%	13,6%	0,9%	1,1%	0,5%	14,5%
nach gesundh. Einschränk. (gE)								
ohne gE	90,0%	89,3%	92,0%	26,2%	90,2%	89,6%	91,9%	27,9%
mit gE ohne Schwerbeh.	8,6%	9,3%	6,8%	20,1%	8,2%	8,8%	6,6%	22,2%
mit Schwerbeh.	1,4%	1,4%	1,2%	23,0%	1,6%	1,6%	1,4%	24,5%
nach Berufsausbildung (BAB)								
ohne abgeschlossene BAB	12,1%	13,1%	9,1%	19,3%	10,8%	11,7%	8,3%	21,1%
betriebliche Ausbildung	58,9%	60,4%	54,5%	23,8%	58,5%	60,6%	52,8%	24,8%
Berufsfachschule/Fachschule	8,0%	7,1%	10,8%	34,5%	8,3%	7,2%	11,1%	36,7%
Fachhochschule	7,7%	7,6%	8,0%	26,7%	8,1%	7,9%	8,7%	29,5%
Hochschule/Universität	13,3%	11,9%	17,6%	33,9%	14,4%	12,6%	19,0%	36,3%
nach Arbeitslosigkeitsdauer*								
vorher nicht arbeitslos	21,2%	21,1%	21,4%	25,9%	18,7%	18,9%	18,1%	26,5%
unter 1 Monat	8,8%	8,8%	8,6%	25,1%	9,9%	10,0%	9,6%	26,5%
1 bis unter 3 Monate	16,0%	16,1%	15,6%	25,1%	16,7%	16,9%	16,2%	26,5%
3 bis unter 6 Monate	17,4%	17,6%	17,0%	25,0%	17,6%	17,9%	16,9%	26,3%
6 bis unter 12 Monate	22,9%	22,4%	24,4%	27,4%	24,1%	23,5%	25,8%	29,3%
12 bis unter 24 Monate	10,4%	10,6%	10,1%	24,7%	10,2%	9,9%	11,1%	29,8%
24 Monate und länger	3,4%	3,5%	3,0%	23,2%	2,7%	2,8%	2,5%	24,8%

* Absolutwerte entnommen aus dem DWH der BA, Stand 09.05.2006

Quelle: Statistik der BA

Übersicht 5: Strukturmerkmale der Arbeitslosen im Bestand 2004/2005

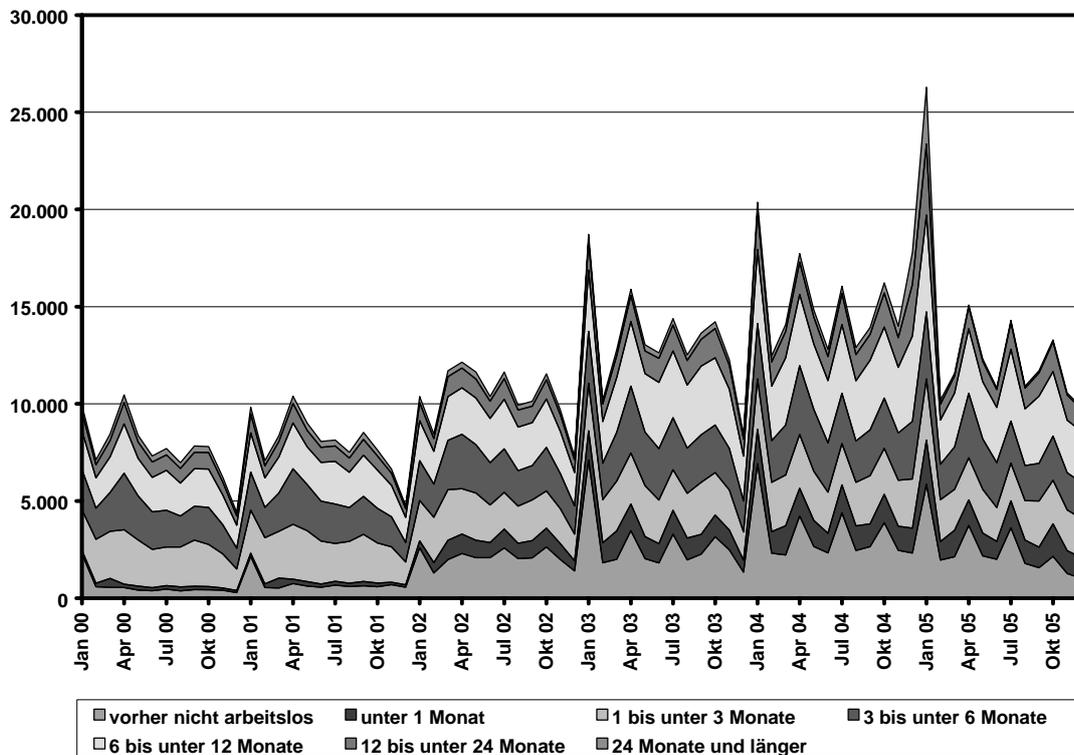
Strukturvergleich Arbeitslose	Rechtskreis SGB III + SGB II								Rechtskreis SGB III								Rechtskreis SGB II			
	2004				2005				2004				2005				2005			
	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote
Deutschland gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	44,1%	100,0%	100,0%	100,0%	45,9%	100,0%	100,0%	100,0%	44,1%	100,0%	100,0%	100,0%	48,8%	100,0%	100,0%	100,0%	43,7%
nach Alter																				
bis unter 20 Jahre	1,7%	1,8%	1,7%	42,7%	2,3%	2,4%	2,3%	45,0%	1,7%	1,8%	1,7%	42,7%	2,3%	2,6%	2,0%	41,7%	2,4%	2,2%	2,6%	47,5%
20 bis unter 25 Jahre	9,8%	11,0%	8,3%	37,4%	10,1%	11,2%	8,8%	39,9%	9,8%	11,0%	8,3%	37,4%	12,6%	15,3%	9,7%	37,6%	8,2%	8,3%	8,0%	42,7%
25 bis unter 30 Jahre	10,3%	11,4%	9,0%	38,4%	11,0%	11,9%	10,0%	41,6%	10,3%	11,4%	9,0%	38,4%	10,0%	11,2%	8,7%	42,3%	11,8%	12,3%	11,1%	41,0%
30 bis unter 35 Jahre	11,4%	11,6%	11,2%	43,3%	11,0%	11,1%	10,9%	45,4%	11,4%	11,6%	11,2%	43,3%	9,6%	9,7%	9,4%	47,9%	12,1%	12,1%	12,2%	43,9%
35 bis unter 40 Jahre	14,0%	13,6%	14,6%	45,8%	13,3%	12,9%	13,8%	47,6%	14,0%	13,6%	14,6%	45,8%	11,7%	11,0%	12,4%	51,9%	14,6%	14,3%	15,0%	45,0%
40 bis unter 45 Jahre	14,7%	14,2%	15,3%	45,9%	14,2%	13,8%	14,6%	47,3%	14,7%	14,2%	15,3%	45,9%	12,2%	11,3%	13,3%	52,9%	15,7%	15,6%	15,8%	44,0%
45 bis unter 50 Jahre	13,4%	12,9%	13,9%	46,0%	13,1%	12,8%	13,5%	47,2%	13,4%	12,9%	13,9%	46,0%	12,5%	11,5%	13,5%	52,9%	13,6%	13,7%	13,4%	43,1%
50 bis unter 55 Jahre	13,6%	12,8%	14,7%	47,6%	13,1%	12,4%	13,9%	48,7%	13,6%	12,8%	14,7%	47,6%	14,4%	13,1%	15,8%	53,5%	12,1%	12,0%	12,2%	44,2%
55 bis unter 60 Jahre	9,6%	9,1%	10,2%	47,1%	10,3%	9,8%	10,9%	48,6%	9,6%	9,1%	10,2%	47,1%	13,1%	12,2%	14,0%	52,2%	8,2%	8,1%	8,3%	44,1%
60 bis unter 65 Jahre	1,4%	1,7%	1,1%	34,1%	1,5%	1,7%	1,4%	41,3%	1,4%	1,7%	1,1%	34,1%	1,7%	2,1%	1,3%	36,3%	1,4%	1,3%	1,5%	46,0%
nach gesundh. Einschränkung. (gE)																				
ohne gE	76,8%	74,7%	79,6%	45,7%	78,1%	75,8%	80,9%	47,5%	76,8%	74,7%	79,6%	45,7%	80,8%	80,0%	81,7%	49,3%	76,1%	72,8%	80,2%	46,1%
mit gE ohne Schwerbeh.	19,2%	20,9%	17,0%	39,1%	17,9%	19,7%	15,7%	40,2%	19,2%	20,9%	17,0%	39,1%	14,9%	15,3%	14,4%	47,2%	20,2%	22,9%	16,7%	36,2%
mit Schwerbeh.	4,0%	4,4%	3,4%	37,9%	4,0%	4,5%	3,4%	39,4%	4,0%	4,4%	3,4%	37,9%	4,3%	4,7%	3,8%	43,7%	3,8%	4,3%	3,1%	35,6%
nach Berufsausbildung (BAB)																				
ohne abgeschlossene BAB	34,0%	35,7%	31,8%	41,3%	38,2%	38,2%	38,3%	46,0%	34,0%	35,7%	31,8%	41,3%	24,7%	25,4%	24,1%	47,5%	48,6%	47,2%	50,5%	45,4%
betriebliche Ausbildung	55,6%	55,4%	55,9%	44,4%	52,3%	53,6%	50,7%	44,5%	55,6%	55,4%	55,9%	44,4%	62,6%	63,6%	61,5%	47,9%	44,3%	46,6%	41,4%	40,8%
Berufsfachschule/Fachschule	4,6%	3,3%	6,2%	59,9%	4,3%	3,1%	5,7%	61,2%	4,6%	3,3%	6,2%	59,9%	5,3%	3,7%	7,0%	64,3%	3,5%	2,6%	4,5%	57,4%
Fachhochschule	2,0%	2,1%	1,9%	42,3%	1,8%	1,9%	1,7%	43,7%	2,0%	2,1%	1,9%	42,3%	2,6%	2,8%	2,4%	45,3%	1,2%	1,3%	1,1%	40,9%
Hochschule/Universität	3,8%	3,5%	4,1%	47,7%	3,4%	3,3%	3,7%	48,8%	3,8%	3,5%	4,1%	47,7%	4,8%	4,6%	5,0%	51,0%	2,4%	2,3%	2,5%	45,4%
nach Arbeitslosigkeitsdauer																				
unter 1 Monat	10,3%	11,0%	9,5%	40,7%	9,7%	10,0%	9,3%	44,0%	10,3%	11,0%	9,5%	40,7%	14,3%	16,6%	11,9%	40,6%	6,1%	5,4%	7,1%	50,3%
1 bis unter 3 Monate	16,0%	16,9%	14,8%	40,9%	15,3%	15,8%	14,7%	44,1%	16,0%	16,9%	14,8%	40,9%	21,5%	25,0%	18,0%	40,7%	10,4%	9,3%	11,8%	49,7%
3 bis unter 6 Monate	16,2%	16,6%	15,7%	42,8%	16,7%	16,6%	16,8%	46,2%	16,2%	16,6%	15,7%	42,8%	20,4%	22,2%	18,6%	44,4%	13,8%	12,7%	15,3%	48,2%
6 bis unter 12 Monate	19,1%	18,8%	19,4%	44,9%	20,6%	19,9%	21,4%	47,8%	19,1%	18,8%	19,4%	44,9%	21,1%	20,5%	21,8%	50,3%	20,2%	19,5%	21,1%	45,7%
12 bis unter 24 Monate	18,7%	18,3%	19,3%	45,5%	17,6%	17,8%	17,3%	45,2%	18,7%	18,3%	19,3%	45,5%	12,7%	10,3%	15,2%	58,4%	21,3%	23,1%	19,1%	39,2%
24 Monate und länger	19,6%	18,4%	21,1%	47,5%	20,2%	19,9%	20,5%	46,6%	19,6%	18,4%	21,1%	47,5%	9,9%	5,5%	14,6%	71,6%	28,1%	30,0%	25,6%	39,8%

Die Daten zur Arbeitslosigkeit speisen sich ab 2005 aus dem IT-Vermittlungsverfahren der Bundesagentur für Arbeit (BA), aus als plausibel bewerteten Datenlieferungen zugelassener kommunaler Träger (Optionskommunen) und – sofern keine verwertbaren bzw. plausiblen Werte vorliegen – aus ergänzenden Schätzungen der BA. Die ausgewiesenen Daten können mit Unschärfen behaftet sein.

Quelle: Statistik der BA

Bei der Betrachtung der *monatlichen Zugänge* in Überbrückungsgeld fällt vor allem auf, dass nach wie vor nicht wenige Förderzugänge vor der Gründung deutlich länger als ein Jahr arbeitslos gewesen waren. Diese Feststellung erscheint insofern als überraschend, da seit Inkrafttreten von „Hartz IV“ nur noch Beziehler von Alg I oder anderen SGB III-Leistungen zugangsberechtigt sind und die Dauer des Leistungsbezuges im SGB III-Rechtskreis auf 12 Monate bzw. 18 Monate im Falle älterer Arbeitsloser (55 Jahre und älter) begrenzt ist. Langzeitarbeitslose sollten deshalb unter den ÜG-Geförderten allenfalls eine kleine Gruppe stellen. Das beobachtete Phänomen lässt sich erklären durch in § 434 I SGB III geregelte Übergangsfristen, die die in § 127 SGB III festgelegte Dauer des Anspruchs auf Arbeitslosengeld I moderieren. Für Altfälle, die schon vor der SGB II-Einführung (01.01.2005) in Leistungsbezug waren, wie auch für Neuzugänge in den Alg I-Bezug bis zum 31.01.2006 galten noch die „alten“ Anspruchsdauern⁹⁵. Dieser Personenkreis hat damit selbst dann noch Zugang zum Überbrückungsgeld (analog ExGZ), wenn bereits Langzeitarbeitslosigkeit (d.h. länger als ein Jahr arbeitslos) eingetreten ist⁹⁶.

Abbildung 7: Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit – monatsweise Zugänge in Überbrückungsgeld 2000 bis 2005



Quelle: Statistik der BA

Betrachtet man die Entwicklungen im Zeitverlauf, so weist die beobachtete *Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit* zunächst eine hohe Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben auf. Bis zum Ende des Jahres 2001 war nur ein vergleichsweise geringer Anteil (mit Januar 2000 und Januar 2001 als „Ausreißern“) der Gründerinnen und Gründer vor Förderbeginn nicht oder kürzer als einen Monat arbeitslos

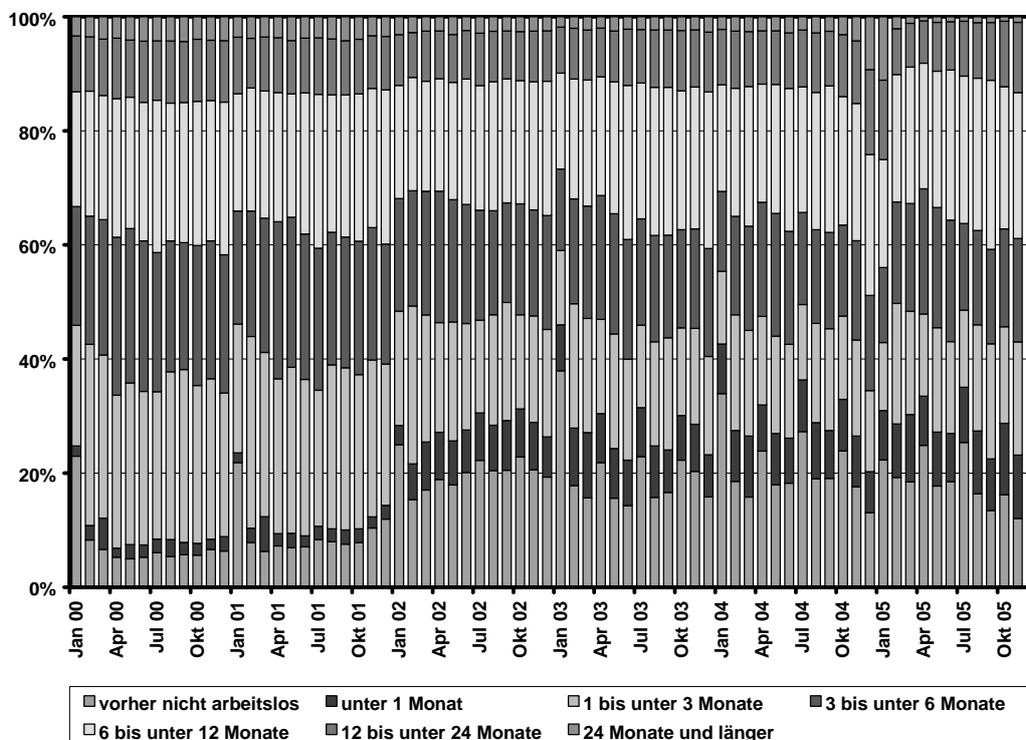
⁹⁵ In der bis zum 31.12.2003 gültigen Fassung des SGB III konnte der Anspruch auf Arbeitslosengeld bis zu 32 Monate betragen.

⁹⁶ Diese Möglichkeit bestünde theoretisch noch bis zum 30. September 2008 (Januar 2006 plus max. 32 Monate).

gewesen (Abbildung 7). Dies ändert sich ab Anfang 2002, als durch das Job-AQTIV-Gesetz die „Vier-Wochen-Frist“ abgeschafft wurde (vgl. Übersicht 3). Seit diesem Zeitpunkt liegt der Anteil der Geförderten, die unmittelbar zum Beginn der Arbeitslosigkeit oder kurz darauf gründen, regelmäßig bei mindestens einem Fünftel der Förderzugänge, in manchen Monaten kann er aber auch doppelt so hoch ausfallen. Aus der BA-Statistik sind keine Rückschlüsse möglich, inwieweit hierbei auch Eigenkündigungen eine Rolle spielen. Wie schon erwähnt, hätte diese eine 12-wöchige Sperrzeit zur Folge, die jedoch durch eine Gründung am theoretisch ersten Tag des Leistungsbezuges umgangen werden kann. Welchen Hintergrund die Gründungen unmittelbar zu Beginn der Arbeitslosigkeit auch haben – es liegt nahe, dass zumindest bei einem Teil dieser Fälle Gründungsvorbereitungen schon vor Eintritt der Arbeitslosigkeit begonnen hatten. Dies gestattet jedoch per se noch keine Rückschlüsse auf eine potenzielle Mitnahme der Fördermittel, da vorangegangene Kündigungsfristen möglicherweise einen hinreichenden Zeitraum für die Erstellung eines Business Planes, dessen Begutachtung durch eine fachkundige Stelle und weitere Schritte im Vorgründungsprozess erlaubten. Vielmehr wäre eine solcherart kreative Nutzung der „Aktivierungszeit“ sogar überaus erwünscht.

Während die Zugänge in Überbrückungsgeld quartalsweise oszillieren – was mutmaßlich eine indirekte Folge der Beendigung von Beschäftigungsverhältnissen zum Quartalsende ist – sind besonders die Jahresanfänge von weit überdurchschnittlich hohen Zugangszahlen gekennzeichnet. Seit 2003 schlagen hier vor allem Gründer mit sehr kurzer Arbeitslosigkeitsdauer zu Buche. Möglicherweise wählen viele Gründerinnen und Gründer den Jahresanfang auch ganz bewusst als Gründungsdatum.

Abbildung 8: Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit (Anteile) – monatsweise Zugänge in Überbrückungsgeld 2000 bis 2005



Quelle: Statistik der BA

Ein „Hartz IV-Effekt“ zeigt sich in Abbildung 8 gegen Ende des Jahres 2004 bzw. Anfang 2005: Hier drängten besonders stark Langzeitarbeitslose in die ÜG-Förderung. Offenbar befürchteten sie – in Un-

kenntnis o.g. Übergangsregelungen – künftig von der Gründungsförderung nach SGB III ausgeschlossen zu werden, wie dies in § 16 (1) SGB II für die *Bezieher von Arbeitslosengeld II* tatsächlich geregelt ist. Verstärkend kam ab 2005 wohl hinzu, dass Personen, die schon vor dem Jahreswechsel absehen konnten, dass sie kein Alg II erhalten würden, so Anreiz erhielten, ihre sozialstaatlichen Transferleistungen auf anderem Wege zu sichern bzw. zu verlängern. Dieser Mechanismus ist keine temporäre Erscheinung, sondern wirkt seit der Einführung des SGB II kontinuierlich fort.

Derselbe Effekt zeigt sich zum Jahreswechsel 2004/05 auch bei der *Altersverteilung*. Hier drängen in diesem Zeitraum verstärkt Ältere (Anhang B1, Tabelle B1.1-9a, Abbildung B1.1-10a) in die Förderung. Gleiches gilt für Personen mit *gesundheitlichen Einschränkungen*: Auch hier ist in dieser Periode eine leichte Zunahme bei den Eintritten zu beobachten (Anhang B1, Abbildung 1.1-11a).

Bei der *beruflichen Bildung* zeigt sich bei den ÜG-Eintritten über die Zeit hinweg kontinuierlich ein Trend zu höheren Qualifikationen. Diese Tendenz verstärkt sich ab Anfang 2003. Offenbar entfaltet hier die neue Ich-AG erste Polarisierungswirkungen, indem sie für – meist geringe qualifizierte – Bezieher niedrigerer Lohnersatzleistungen mehr Anreiz bietet. Der „Hartz IV-Effekt“ macht sich bemerkbar in Form überproportionaler Gründungsaktivitäten von Personen mit FH- und Uni-Abschlüssen. Dies korrespondiert mit einem über die Jahre fortgesetzten Rückgang von Gründern ohne abgeschlossene Berufsausbildung (Anhang B1, Abbildung 1.1-12a). Bei Frauen treten diese Veränderungen in noch höherem Maße auf als bei den Männern (Anhang B1, Abbildung 1.1-12b, Abbildung 1.1-12c).

3.5 Details im Anhang

Eine ausführliche Darstellung aller deskriptiven Befunde zum Überbrückungsgeld befindet sich in Anhang B in folgenden Unterabschnitten:

Übersicht 6: Überbrückungsgeld in Anhang B

Tabelle / Abbildung	Inhalt
Tabelle B1.1-1a bis Tabelle B1.1-6c	Jährliche Zugänge, Bestände, Abgänge Überbrückungsgeld, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.1-7	Jährliche Ausgaben Überbrückungsgeld
Tabelle B1.1-8a bis Tabelle B1.1-9c	Monatliche Zugänge Überbrückungsgeld, absolut/relativ, Ost/West
Abbildung B1.1-10a bis Abbildung 1.1-21c	Monatliche Zugänge Überbrückungsgeld, Ost/West, verschiedene soziodemographische Merkmale

4 Existenzgründungsförderung mit dem Existenzgründungszuschuss (§ 421 I SGB III)

4.1 Allgemeines

Zum 1. Januar 2003 entstand mit dem Zweiten Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt eine Alternative für gründungswillige Arbeitslose: Der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) nach § 421 I SGB III. Im Unterschied zum Überbrückungsgeld, das während der Startphase den *Lebensunterhalt* sichern soll, steht hier die *soziale Absicherung* im Vordergrund. Damit wird auch die wesentlich längere Förderdauer begründet. Mit dem Zuschuss verband die Hartz-Kommission weiterhin die Idee, einen Anreiz zur Legalisierung von Schwarzarbeit zu schaffen⁹⁷. Die nachstehende Übersicht zeigt die Förderkonditionen der Ich-AG:

Übersicht 7: Förderkonditionen Existenzgründungszuschuss (§ 421 I SGB III)

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Bezug</i> von Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III <i>oder</i> Teilnahme an einer ABM (§ 421 I (1) Nr. 1 SGB III) • Das aus der selbständigen Tätigkeit erzielte Arbeitseinkommen nach § 15 SGB IV darf voraussichtlich 25.000 Euro im Jahr nicht überschreiten (§ 421 I (1) Nr. 2 SGB III) • Seit September 2004 Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung (§ 421 I (1) Nr. 3 SGB III)
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Der Zuschuss kann bis zu drei Jahre erbracht werden und wird jeweils längstens für ein Jahr bewilligt (§ 421 I (2) SGB III) • Die Höhe beträgt 600 Euro pro Monat im ersten Jahr, 360 Euro monatlich im zweiten und 240 Euro pro Monat im dritten Förderjahr (§ 421 I (2) SGB III) • Die Weiterbewilligung erfordert die Erfüllung o.g. Voraussetzungen • Obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung (§ 2 Satz 1 Nr. 10 SGB VI)⁹⁸ • Günstige Konditionen für gesetzliche Krankenversicherung⁹⁹ und gesetzliche Pflegeversicherung¹⁰⁰ • <i>Nach Ablauf</i> der Förderung soziale Absicherung in eigener Verantwortung

⁹⁷ Siehe hierzu Trube/Weiß (2005).

⁹⁸ 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 2005 lag die Bezugsgröße in Westdeutschland bei 2.415 Euro, in Ostdeutschland bei 2.030 Euro. Legt man bei der Hälfte dieser Beträge jeweils einen Beitragssatz von 19,5 Prozent (2005) zugrunde, so ergibt sich ein monatlicher Rentenbeitrag von gut 235 Euro im Westen und etwa 198 Euro im Osten. Auf Antrag kann auch ein höherer Beitrag (Regelbeitrag bezogen auf die Bezugsgröße) geleistet werden.

⁹⁹ 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. Geht man von einem durchschnittlichen Beitragssatz von 14% aus, so wären von den ÜG-Empfängern pro Monat im Westen etwa 254 Euro und im Osten etwa 213 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

Einschränkungen/ Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Sperrzeit nach § 144 SGB III wirkt förderverkürzend • Förderung endet mit Erreichen des 65. Lebensjahres (§ 421 I (2) SGB III) • Überschreitet das Arbeitseinkommen im Jahr 25.000 Euro, wird nach Ablauf des Bewilligungszeitraums kein weiterer Zuschuss geleistet (§ 421 I (3) SGB III); dabei werden Arbeitsentgelte aus anderen Tätigkeiten miteinbezogen
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Es besteht ein Rechtsanspruch auf die Förderung (§ 421 I (1) SGB III) • Ausschluss erneuter Förderung (auch ÜG), für 24 Monate ab Gründung (§ 421 I(4) Nr. 2 SGB III); Ausschluss von Doppelförderung mit parallelem Bezug von ÜG (§ 421 I (4) Nr. 1) • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können für vier Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden (§ 147 SGB III)

Genau wie beim Überbrückungsgeld soll auch mit dem ExGZ keine Scheinselbständigkeit gefördert werden. Ausgeschlossen 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. 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.

In ihrer ursprünglichen Fassung war die Ich-AG zunächst bis Ende 2005 befristet in das SGB III aufgenommen worden. Im Kontext der Feinjustierung einzelner arbeitsmarktpolitischer Instrumente wurde aber auch die Geltungsdauer des Existenzgründungszuschusses bis zum 30. Juni 2006 verlängert (§ 421 I (5) SGB III).

4.2 Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses seit seiner Einführung

Wie bereits in Abbildung 3 gezeigt wurde, hatten die Zugänge in den ExGZ schon wenige Monate nach dessen Einführung annähernd das Niveau des Überbrückungsgeldes erreicht. Von diesem Zeitpunkt an bewegen sich die Förderkurven der beiden Programme praktisch parallel bis zur Einführung von Hartz IV. Während sich die Zugänge in ÜG ab 2005 knapp unterhalb des Niveaus des Jahres 2003 stabilisieren, fällt die Ich-AG deutlich ab. Im Jahr 2003 wurden insgesamt 97.253 Zugänge gezählt (ÜG: 158.820), 2004 waren es 171.267 (ÜG: 183.497) und 2005 nur noch 92.121 (ÜG: 157.289) Zugänge. Nicht mehr im

Bezugsgröße veranlagt. Der Mindestbeitrag für die Krankenversicherung läge demnach bei rund 172 Euro in Westdeutschland und 144 Euro in Ostdeutschland.

¹⁰⁰ Freiwillige Mitglieder in der Gesetzlichen Krankenversicherung sind zugleich versicherungspflichtig in der Pflegeversicherung. Der monatliche Mindestbeitrag zur Pflegeversicherung liegt bei etwas über 20 Euro. Sie können sich aber davon befreien lassen, wenn sie privat gegen Pflegebedürftigkeit versichert sind (§§ 20, 22 SGB XI).

Schaubild enthalten ist ein noch stärkerer Rückgang beim ExGZ in den ersten Monaten des Jahres 2006¹⁰¹.

Bislang mangelt es für diesen Rückgang an Erklärungen. Interessanterweise geht dieser fast vollständig vom Westen aus (Anhang B1, Tabellen B1.2-8a bis B1.2-9c). Im Osten dagegen ist die Nachfrage nach der Ich-AG noch immer relativ hoch. In der Vergangenheit war zunächst auf mögliche Substitutionsbeziehungen zwischen den beiden Programmen hingewiesen worden. Ein solcher Effekt trat jedoch nicht ein. Vielmehr gewann das Überbrückungsgeld – trotz des bereits hohen Zugangsniveaus – noch weitere Teilnehmer. Dies konnte dadurch erklärt werden, dass die beiden Programme aufgrund ihrer unterschiedlichen Charakteristika unterschiedliche Gruppierungen von Gründungsinteressierten ansprachen, was sich auch in den Teilnehmerstrukturen deutlich niederschlägt. Damit stellt sich jedoch nun umso drängender die Frage, durch welche exogenen Veränderungen die Ich-AG derart stark an Attraktivität eingebüßt hat.

Übersicht 8 bietet einen knappen Überblick über die wichtigsten Ereignisse und Novellierungen in der kurzen Historie der Ich-AG.

Übersicht 8: Historie des Existenzgründungszuschusses

01.01.2003	<i>Zweites Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz II“):</i> <ul style="list-style-type: none"> • Mit Einführung des Existenzgründungszuschusses (§ 421 I SGB III) zur Gründung einer Ich-AG wird ein zweites Förderprogramm für gründungswillige Arbeitslose implementiert
31.07.2003	<i>Gesetz zur Förderung von Kleinunternehmen und zur Verbesserung der Unternehmensfinanzierung („Kleinunternehmerförderungsgesetz“):</i> <ul style="list-style-type: none"> • Rückwirkende (zum 01.01.2003) Aufhebung des Beschäftigungsverbots in der Ich-AG („Familien-AG“)
01.01.2004	<i>Drittes Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz III“):</i> <ul style="list-style-type: none"> • ÜG wird ebenfalls zu einer Pflichtleistung mit Rechtsanspruch • Förderausschluss von Personen, die das 65. Lebensjahr erreicht haben • 24 Monate „Wartefrist“ für abermalige Gründungsförderung
01.08.2004	<i>Rentenversicherungs-Nachhaltigkeitsgesetz:</i> <ul style="list-style-type: none"> • Ich-AG grundsätzlich beitragspflichtig in der GRV; zur Beitragsbemessung wird ein Monatseinkommen von mindestens 400 Euro zugrunde gelegt
01.01.2005	<i>Viertes Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz IV“):</i> <ul style="list-style-type: none"> • Eingrenzung des Förderanspruchs auf Personen aus dem SGB III-Rechtskreis • Einführung des „Einstiegs geldes“ (§ 28 SGB II) für Gründungswillige aus dem SGB II-Rechtskreis
31.12.2005	Ursprünglicher Termin für das Ende der Ich-AG
30.06.2006	Revidierter Termin für das Ende der Ich-AG

¹⁰¹ Diese Zahlen sind von der BA-Statistik bislang nur unter Vorbehalt freigegeben.

4.3 Budget und Kosten der Förderung mit dem Existenzgründungszuschuss

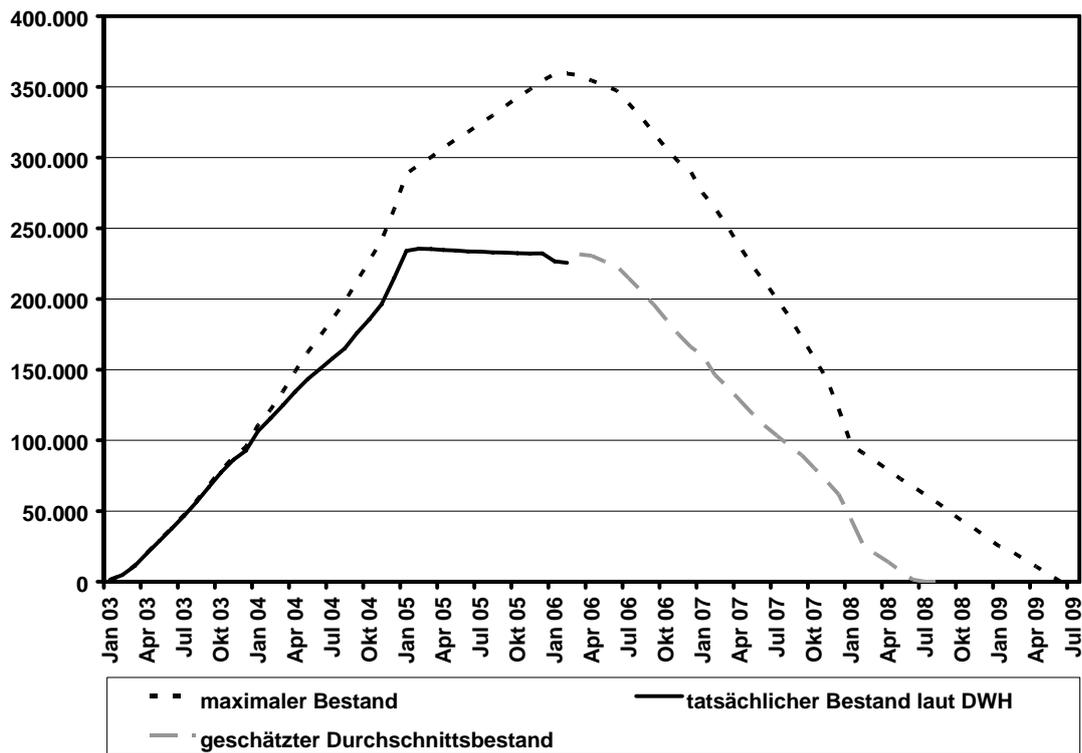
Eine Eigenheit der Ich-AG liegt in ihrer langen Förderdauer. Diese hat zur Folge, dass sich über die Jahre hinweg ein immer höherer Bestand an Maßnahmeteilnehmern aufbaut: So erhöhte sich der jahresdurchschnittliche Teilnehmerbestand von 41.188 Förderfällen im Jahr 2003 auf 153.546 im Jahr 2004 und wuchs 2005 schließlich auf 237.121 Ich-AGs an (Anhang B1, Tabelle B1.2-3a). Da sich die Ausgaben logischerweise parallel zu den Teilnehmerzahlen entwickeln, wuchsen auch diese deutlich an: Nach 268,4 Mio. Euro im Jahr 2003 lagen die Ausgaben für 2004 mit 980,5 Mio. Euro schon knapp an der Milliarden-Grenze. 2005 kostete die Ich-AG den Beitragszahler 1,35 Mrd. Euro (Anhang B1, Tabelle B1.2-7). Da der Großteil der Förderzugänge in den Jahren 2004 und 2005 erfolgte, sind die meisten Teilnehmer heute erst im ersten oder zweiten Förderjahr. Zwar liegen die durchschnittlichen Teilnehmerkosten derzeit noch unter denen des Überbrückungsgeldes, doch dürften sie bis zum nächsten Jahr schätzungsweise ebenfalls deren Niveau erreicht haben. Bei Inanspruchnahme über die maximal mögliche Förderdauer von drei Jahren würden sich die Ausgaben pro Teilnehmer auf 14.400 Euro belaufen und damit deutlich über dem Überbrückungsgeld liegen¹⁰².

Wie Abbildung 9 veranschaulicht, hat der Bestand an Ich-AGs erst kurz vor Abschaffung des ExGZ seinen Höhepunkt erreicht. Die gepunktete Linie zeigt einen *kalkulatorischen Maximalbestand*, der sich bis einschließlich 12/2005 aus den kumulierten Zugängen ergibt, danach aus dem jeweiligen Vormonatsbestand zuzüglich der Zugänge im aktuellen Monat¹⁰³, abzüglich der Zugänge 36 Monate zuvor. Die Maximalannahme geht also davon aus, dass Förderabgänge nicht unterjährig auftreten, sondern erst zum regulären Förderende, d.h. drei Jahre nach Eintritt. Der Scheitelpunkt dieser Kurve liegt deshalb über dem Januar 2006, dann also, wenn die Ich-AGs der ersten Stunde aus der Förderung ausscheiden. In weiterer Konsequenz führt die Maximalannahme dazu, dass die letztmöglichen Eintritte aus Juni 2006 genau 36 Monate später, also zum Ende Mai 2009 austreten. Die durchgezogene schwarze Linie zeigt den *tatsächlichen Bestand* in der Förderung, so wie er monatlich von der Statistik der BA berichtet wird. Naturgemäß sind diese Beobachtungen rechtszensiert und reichen deshalb nur bis zum aktuellen Rand.

¹⁰² Dieser Betrag errechnet sich als Summe aus $12 \times 600 \text{ Euro} + 12 \times 360 \text{ Euro} + 12 \times 240 \text{ Euro}$.

¹⁰³ Aufgrund von Unschärfen am aktuellen Rand werden in den letztmöglichen Zugangsmontaten 03/06 – 06/06 konstante monatliche Förderzugänge unterstellt, geschätzt als Mittelwert der letzten verfügbaren konsolidierten DWH-Monatswerte 12/05 – 01/06.

Abbildung 9: Geschätzte Zahl der Ich-AGs im Bestand



Quelle: Statistik der BA und eigene Berechnungen

Für die Zukunft kann ein *geschätzter Durchschnittsbestand* (dargestellt als gestrichelte graue Linie) unter folgender Annahme errechnet werden: Spätestens drei Jahre nach dem Eintritt einer Monatskohorte müssen alle Fälle austreten, die nicht schon vorher als Abgang gezählt wurden¹⁰⁴. Da im Durchschnitt nicht alle Ich-AGs die maximale Förderdauer durchlaufen – die in der Vergangenheit beobachteten vorzeitigen Förderaustritte bestätigen dies – ist damit zu rechnen, dass der Bestand zum größten Teil schon bis etwa Mitte des Jahres 2008 abgebaut sein wird. Gleichwohl werden die Ich-AGs auch noch Jahre über die Abschaffung des ExGZ hinaus Kosten für die BA verursachen.

¹⁰⁴ Der geschätzte Durchschnittsbestand errechnet sich aus dem jeweiligen Vormonatsbestand zuzüglich der Zugänge im aktuellen Monat und abzüglich der um vorzeitige Austritte bereinigten Zugänge 36 Monate zuvor.

4.4 Teilnehmerstrukturen

Wie schon im Bericht 2005 werden nachfolgend zunächst die Zugänge in ExGZ und ÜG gegenübergestellt. Darüber hinaus werden die Ich-AG-Zugänge mit den Arbeitslosen im Bestand verglichen. Hierzu dient wiederum Übersicht 5 als Referenz.

Übersicht 9: Teilnehmerstrukturen Existenzgründungszuschuss 2004/2005

Strukturvergleich Jährliche Zugänge	Existenzgründungszuschuss								Überbrückungsgeld							
	2004				2005				2004				2005			
	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote
Deutschland gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	42,6%	100,0%	100,0%	100,0%	48,2%	100,0%	100,0%	100,0%	25,7%	100,0%	100,0%	100,0%	27,4%
nach Alter																
bis unter 20 Jahre	0,5%	0,6%	0,4%	31,8%	0,6%	0,8%	0,5%	35,0%	0,2%	0,1%	0,2%	37,8%	0,1%	0,1%	0,2%	31,7%
20 bis unter 25 Jahre	9,1%	10,5%	7,2%	33,7%	10,0%	11,9%	8,0%	38,5%	5,8%	5,9%	5,5%	24,3%	5,3%	5,5%	4,8%	25,0%
25 bis unter 30 Jahre	13,0%	14,8%	10,6%	34,7%	13,0%	14,5%	11,4%	42,3%	12,3%	12,4%	11,8%	24,7%	11,6%	11,7%	11,6%	27,2%
30 bis unter 35 Jahre	15,8%	16,1%	15,4%	41,5%	14,8%	14,8%	14,7%	48,1%	17,6%	17,6%	17,5%	25,6%	16,3%	16,3%	16,3%	27,5%
35 bis unter 40 Jahre	18,9%	17,6%	20,7%	46,6%	17,6%	15,8%	19,6%	53,7%	21,6%	21,4%	22,0%	26,2%	20,5%	20,5%	20,6%	27,5%
40 bis unter 45 Jahre	16,8%	15,6%	18,3%	46,6%	16,6%	15,1%	18,1%	52,8%	18,0%	17,7%	18,8%	26,8%	18,5%	18,2%	19,4%	28,8%
45 bis unter 50 Jahre	11,9%	11,1%	12,9%	46,4%	12,1%	11,4%	12,9%	51,4%	11,9%	11,7%	12,6%	27,2%	12,6%	12,4%	13,2%	28,7%
50 bis unter 55 Jahre	9,0%	8,5%	9,7%	46,0%	9,5%	9,4%	9,7%	48,9%	8,3%	8,4%	8,2%	25,2%	9,3%	9,4%	9,2%	27,1%
55 bis unter 60 Jahre	4,3%	4,3%	4,4%	43,3%	5,1%	5,5%	4,7%	44,3%	3,6%	3,8%	3,0%	21,0%	4,7%	4,9%	4,1%	23,9%
60 bis unter 65 Jahre	0,6%	0,8%	0,3%	22,8%	0,6%	0,9%	0,4%	27,3%	0,8%	0,9%	0,4%	13,6%	0,9%	1,1%	0,5%	14,5%
nach gesundh. Einschränk. (gE)																
ohne gE	83,2%	80,8%	86,6%	44,3%	85,8%	83,1%	88,7%	49,8%	90,0%	89,3%	92,0%	26,2%	90,2%	89,6%	91,9%	27,9%
mit gE ohne Schwerbeh.	14,9%	17,2%	11,9%	33,9%	12,4%	14,9%	9,8%	37,9%	8,6%	9,3%	6,8%	20,1%	8,2%	8,8%	6,6%	22,2%
mit Schwerbeh.	1,8%	2,0%	1,6%	36,4%	1,8%	2,1%	1,5%	41,0%	1,4%	1,4%	1,2%	23,0%	1,6%	1,6%	1,4%	24,5%
nach Berufsausbildung (BAB)																
ohne abgeschlossene BAB	22,4%	26,4%	17,0%	32,3%	17,4%	21,1%	13,3%	37,1%	12,1%	13,1%	9,1%	19,3%	10,8%	11,7%	8,3%	21,1%
betriebliche Ausbildung	60,9%	61,0%	60,9%	42,6%	62,3%	62,7%	61,8%	47,9%	58,9%	60,4%	54,5%	23,8%	58,5%	60,6%	52,8%	24,8%
Berufsfachschule/Fachschule	6,5%	4,3%	9,5%	62,2%	7,5%	4,9%	10,2%	65,8%	8,0%	7,1%	10,8%	34,5%	8,3%	7,2%	11,1%	36,7%
Fachhochschule	3,3%	2,6%	4,1%	53,9%	3,9%	3,4%	4,4%	54,5%	7,7%	7,6%	8,0%	26,7%	8,1%	7,9%	8,7%	29,5%
Hochschule/Universität	6,9%	5,7%	8,6%	52,9%	9,0%	7,8%	10,2%	55,0%	13,3%	11,9%	17,6%	33,9%	14,4%	12,6%	19,0%	36,3%
nach Arbeitslosigkeitsdauer*																
vorher nicht arbeitslos	10,6%	10,6%	10,7%	42,8%	7,4%	7,7%	7,1%	46,1%	21,2%	21,1%	21,4%	25,9%	18,7%	18,9%	18,1%	26,5%
unter 1 Monat	10,0%	9,6%	10,6%	45,1%	11,1%	10,5%	11,7%	51,1%	8,8%	8,8%	8,6%	25,1%	9,9%	10,0%	9,6%	26,5%
1 bis unter 3 Monate	14,9%	14,5%	15,4%	44,2%	16,9%	16,8%	17,0%	48,4%	16,0%	16,1%	15,6%	25,1%	16,7%	16,9%	16,2%	26,5%
3 bis unter 6 Monate	16,3%	16,4%	16,2%	42,2%	18,1%	18,4%	17,7%	47,1%	17,4%	17,6%	17,0%	25,0%	17,6%	17,9%	16,9%	26,3%
6 bis unter 12 Monate	21,6%	20,6%	23,0%	45,3%	25,4%	24,1%	26,9%	50,9%	22,9%	22,4%	24,4%	27,4%	24,1%	23,5%	25,8%	29,3%
12 bis unter 24 Monate	16,4%	17,1%	15,5%	40,1%	13,2%	13,0%	13,4%	48,8%	10,4%	10,6%	10,1%	24,7%	10,2%	9,9%	11,1%	29,8%
24 Monate und länger	10,1%	11,2%	8,7%	36,4%	7,9%	9,5%	6,3%	38,2%	3,4%	3,5%	3,0%	23,2%	2,7%	2,8%	2,5%	24,8%

* Absolutwerte entnommen aus dem DWH der BA, Stand 09/10.05.2006

Quelle: Statistik der BA

Am deutlichsten unterscheiden sich Ich-AG und Überbrückungsgeld beim *Frauenanteil*, der sich beim ExGZ von 41% im Jahr 2003 auf 42,6 % im Jahr 2004 erhöhte und schließlich 2005 sogar 48,2% erreichte. Beinahe jede zweite Ich-AG wird also von einer Frau gegründet, womit Frauen hier im Verhältnis zu ihrem Anteil an den Arbeitslosen überproportional vertreten sind. Vor allem in Westdeutschland nutzten die Frauen den ExGZ im vergangenen Jahr noch stärker. Offenbar sind dessen Förderkonditionen für sie besonders attraktiv. Möglicherweise wird durch die lange Förderdauer Teilzeit-Selbständigkeit oder Selbständigkeit zum Zuerwerb im Haushaltskontext begünstigt und bietet den Frauen so mehr Freiheitsgrade bei der Bewältigung der Doppelbelastung von Familie und Beruf.

Die *Altersstruktur* der ExGZ-Geförderten entspricht im Großen und Ganzen eher der des Überbrückungsgeldes und weniger der Altersverteilung der Arbeitslosen. Die Ich-AG-Förderung wird von Jüngeren häufiger in Anspruch genommen als das ÜG, jedoch unterproportional in Bezug auf den Anteil der jüngeren Arbeitslosen. Bei den älteren Gründern kommen ÜG und ExGZ auf annähernd gleiche Anteile, die weit unter dem Anteil dieser Altersgruppe an den Arbeitslosen liegen. Ähnlich wie beim ÜG ist auch bei der Ich-AG die Gründungsbereitschaft ab dem 45. Lebensjahr unterproportional.

Gesundheitliche Einschränkungen sind bei den ExGZ-Beziehern zwar seltener zu beobachten als bei den Arbeitslosen im Durchschnitt, jedoch klar häufiger als beim Überbrückungsgeld. Im Zeitverlauf ging der Anteil an Ich-AG-Gründern mit Gesundheitsproblemen leicht zurück auf 14,2% im Jahr 2005. Schwerbehinderungen liegen mit 1,8% in einer ähnlichen Größenordnung wie beim ÜG vor und damit ebenfalls deutlich seltener als bei den Arbeitslosen insgesamt.

Deutlich ist der Unterschied zwischen Überbrückungsgeld-Empfängern und Beziehern von ExGZ bei der *Qualifikation*. Im Jahr 2005 stehen 17,4% Ich-AG-Gründer ohne abgeschlossene Berufsausbildung lediglich 10,8% ÜG-Empfänger ohne Ausbildung gegenüber. Auch bei den Hochschulabschlüssen kommen die Ich-AGs (FH und Universität zusammen genommen) auf nur 12,9%, während es beim ÜG 22,5% sind. Bemerkenswert ist allerdings, dass sich der Anteil der Ungelernten unter den ExGZ-Geförderten von 2004 auf 2005 deutlich reduzierte von 22,4% auf 17,4%. Und auch bei den Akademikern fand die Ich-AG 2005 mehr Zuspruch als 2004, wo FH- und Uni-Absolventen zusammen gerade gut ein Zehntel der Geförderten ausmachten. In der Gesamtbetrachtung ist die Humankapitalausstattung der Gründer von Ich-AGs zwar schlechter als die der Überbrückungsgeld-Empfänger, aber immer noch wesentlich besser als bei den Arbeitslosen im Bestand.

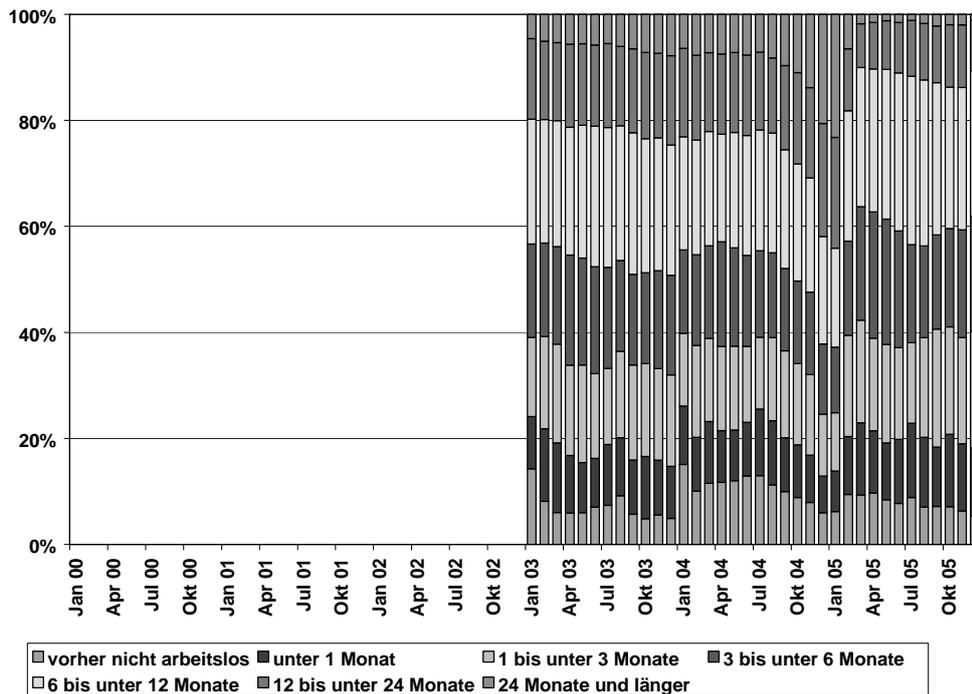
Bei der Betrachtung der *Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit* vor der Gründung zeigen sich die Ich-AG-Gründer deutlich weniger kurz entschlossen als die ÜG-Gründer. 2005 machten sich 18,5% von ihnen innerhalb eines Monats in Arbeitslosigkeit selbständig, beim ÜG waren dies 28,6%. Bei den weiteren Kategorien bis zu einem Jahr Arbeitslosigkeitsdauer ergeben sich zwischen den Teilnehmern der beiden Programme kaum Unterschiede. Allerdings startete 2005 noch ein gutes Fünftel der Ich-AGs aus der Langzeitarbeitslosigkeit, deren Anteil hier wiederum deutlich höher ist als beim ÜG. Offenbar nutzte eine Vielzahl Langzeitarbeitsloser die Übergangsfristen Anfang 2005, um noch in Genuss des ExGZ zu kommen. Es scheint hier eine Fortsetzung des „Hartz IV-Effektes“ vorzuliegen, der sich schon Ende 2004 abzeichnete.

Intensität und Ausprägungen dieses Effektes verlieren jedoch in der Betrachtung von Jahreszeiträumen an Prägnanz und erschließen sich erst in der *monatsweisen Betrachtung*. Die monatlichen Zugänge in ExGZ zeigen in vielerlei Hinsicht ähnliche Verläufe wie bei ÜG, jedoch treten markante Ereignisse an manchen Stellen noch pointierter auf (Anhang B1, Abbildung B1.2-10a bis Abbildung B1.2-21c). Allgemein oszillieren auch hier die Eintritte im Quartalsturnus mit Zugangsspitzen jeweils zum Jahresbeginn.

Bei der Ich-AG liegt der Anteil der Zugänge mit kurzer *Arbeitslosigkeit* vor der Gründung (bis unter ein Monat) kontinuierlich bei etwa einem Fünftel und ist damit deutlich geringer als beim ÜG. Dagegen hat der ExGZ 2003 und 2004 einen deutlich höheren Anteil von Langzeitarbeitslosen, der ebenfalls rund ein Fünftel beträgt (Abbildung 10). Der „Hartz IV-Effekt“ zum Jahreswechsel 2004/05 fällt hier besonders dramatisch aus: In diesem Zeitraum verdoppelt sich der Anteil der Langzeitarbeitslosen unter den Förderzugängen auf mehr als vierzig Prozent. Die Zunahme ist im Osten insgesamt etwas höher als im Westen und bei den Männern besonders ausgeprägt.

Im weiteren Jahresverlauf 2005 zeigt die Einführung des SGB II ihre Wirkungen: Die Fördereintritte aus Langzeitarbeitslosigkeit sind deutlich rückläufig, mutmaßlich deshalb, weil ein Großteil dieses Personenkreises in den neuen SGB II-Rechtskreis überführt wurde.

Abbildung 10: Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit (Anteile) – monatsweise Zugänge in ExGZ 2003 bis 2005



Quelle: Statistik der BA

Die Umsetzung der Hartz IV-Reformen hat vorübergehend auch Auswirkungen auf die Altersstruktur der Teilnehmer. Ende 2004 und Anfang 2005 treten verstärkt Ältere in die Förderung ein. Etwa ab dem zweiten Quartal 2005 pendelt sich deren Anteil jedoch wieder auf dem Niveau der Vorjahre ein. Zeitgleich setzt aber auch eine Art „Verjüngung“ der Neueintritte in den ExGZ ein, da die jüngeren Gründerkohorten (bis unter 30 Jahre) anteilmäßig zulegen.

Bei der Verteilung der gesundheitlichen Einschränkungen oder Schwerbehinderungen sind in der monatlichen Betrachtung ähnliche Verschiebungen zu konstatieren, die zudem deutlicher ausgeprägt sind, als dies beim Überbrückungsgeld der Fall ist. Zur SGB II-Einführung erhöht sich der Anteil der gesundheitlich Beeinträchtigten zeitweilig auf ein Fünftel und liegt damit fast doppelt so hoch wie beim ÜG. Er geht dann aber im Laufe des Jahres 2005 deutlich auf gut ein Zehntel zurück und gleicht sich damit in etwa dem Überbrückungsgeld an.

Bei der monatweisen Analyse wird ebenfalls sichtbar, dass sich die Ausstattung mit beruflichem Humankapital im Zeitverlauf derjenigen der ÜG-Bezieher angleicht, jedoch ohne dieses Niveau ganz zu erreichen. Besonders ab Anfang 2005, dem bislang letzten Reformabschnitt, werden die Ungelernten unter den Ich-AG-Gründern weniger und der Förderanteil von Personen mit Fachhochschul- oder Universitätsabschluss steigt. Insgesamt verfügen weibliche ExGZ-Geförderte über höhere Qualifikationen als die männlichen Förderteilnehmer.

4.5 Details im Anhang

Eine ausführliche Darstellung aller deskriptiven Befunde zum Existenzgründungszuschuss befindet sich in Anhang B in folgenden Unterabschnitten:

Übersicht 10: Existenzgründungszuschuss in Anhang B

Tabelle / Abbildung	Inhalt
Tabelle B1.2-1a bis Tabelle B1.2-6c	Jährliche Zugänge, Bestände, Abgänge Existenzgründungszuschuss, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.2-7	Jährliche Ausgaben Existenzgründungszuschuss
Tabelle B1.2-8a bis Tabelle B1.2-9c	Monatliche Zugänge Existenzgründungszuschuss, absolut/relativ, Ost/West
Abbildung B1.2-10a bis Abbildung 1.2-21c	Monatliche Zugänge Existenzgründungszuschuss, Ost/West, verschiedene soziodemographische Merkmale

5 Flankierende Unterstützung mit Trainingsmaßnahmen (§ 48ff. SGB III)

5.1 Allgemeines

Mit dem neuen SGB III wurden 1998 auch die Maßnahmen der Eignungsfeststellung und Trainingsmaßnahmen nach § 48ff. SGB III eingeführt. Sie sollen zur Verbesserung der Eingliederungsaussichten von Arbeitslosen oder von Arbeitslosigkeit bedrohten Arbeitssuchenden beitragen. Maßnahmen zur Eignungsfeststellung dienen dazu, Eignung oder Leistungsfähigkeit eines Arbeitnehmers zu beurteilen. Hierzu zählen beispielsweise Assessment Center, Persönlichkeitsanalysen, Stärken-Schwächen-Profile, Feststellung von Entwicklungspotenzialen und Begabungen, von berufsfachlichen Kenntnissen und Schlüsselqualifikationen im sozialen und kommunikativen Bereich sowie die Feststellung von Motivation und Interessenslage. Trainingsmaßnahmen sollen die Motivation fördern, bei Stellensuche und Bewerbung helfen, Schlüsselkompetenzen aufbauen sowie allgemeinbildende und berufsspezifische Kenntnisse vermitteln.

Übersicht 11: Förderkonditionen Eignungsfeststellung/Trainingsmaßnahmen (§ 48ff. SGB III)

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> Arbeitslos oder arbeitssuchend (§ 48 (1) SGB III) Maßnahme muss Eingliederungsaussichten verbessern Maßnahme auf Vorschlag oder mit Einwilligung der Agentur für Arbeit
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> Übernahme von Maßnahmekosten (§ 50 SGB III) Ggf. Weiterleistung von Arbeitslosengeld
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> Insgesamt darf die Förderung (auch in mehreren zeitlichen Abschnitten) die Dauer von zwölf Wochen nicht übersteigen (§ 49 (3) SGB III) Die Ausschlusskriterien des § 51 SGB III sind im Existenzgründungskontext nicht relevant.
Sonstiges	<p>Gefördert werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> Maßnahmen der Eignungsfeststellung i.d.R. für vier Wochen (§ 49 (3) Nr. 1 SGB III) Maßnahmen zur Unterstützung der Selbstsuche oder Prüfung der Arbeitsfähigkeit und Arbeitsbereitschaft i.d.R. für zwei Wochen (§ 49 (3) Nr. 2 SGB III) Maßnahmen zur Vermittlung notwendiger Kenntnisse und Fähigkeiten i.d.R. für acht Wochen (§ 49 (3) Nr. 3 SGB III)

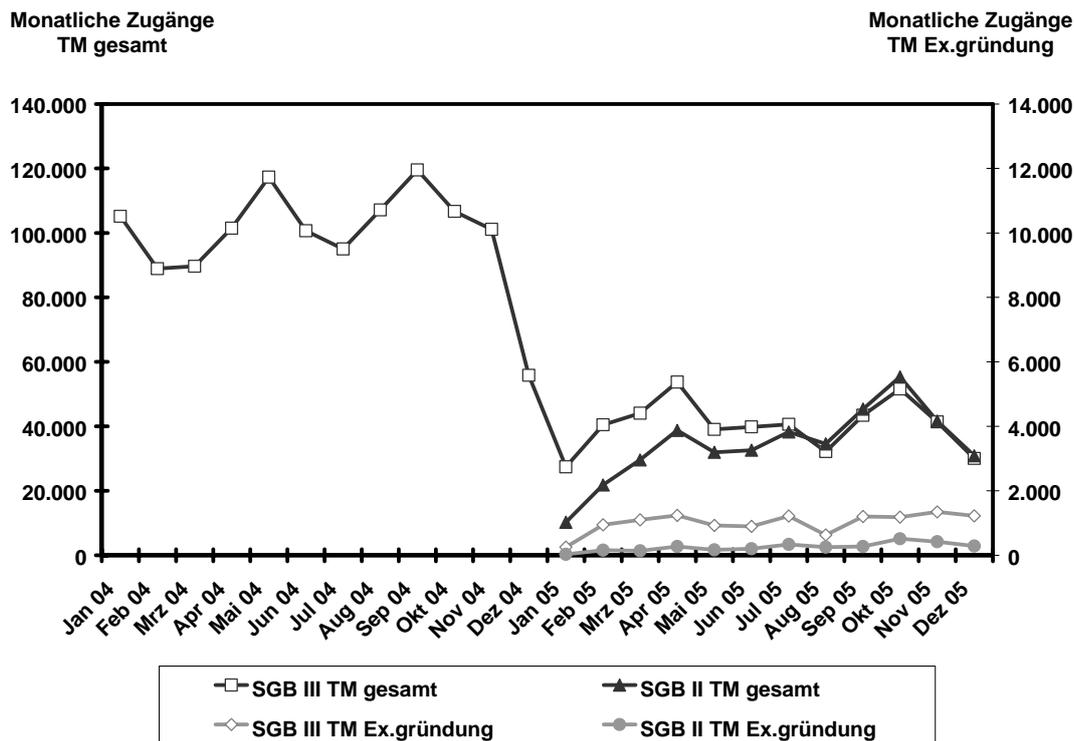
Die Maßnahmen nach § 48 SGB III stehen seit dem Jahr 2005 auch Teilnehmern aus dem neuen SGB II-Rechtskreis offen. Ein weiteres, ebenfalls 2005 eingeführtes Novum ist die gezielte Vorbereitung gründungswilliger Arbeitsloser mit TM – bis dahin zielten Eignungsfeststellung und Trainingsmaßnahmen ausschließlich auf die Wiedereingliederung in abhängige Beschäftigung ab. Seit Anfang 2006 ist sogar ein modularer Aufbau dieser gründungsvorbereitenden Maßnahmen vorgesehen: Auf einen Informationstag für Gründungsinteressierte folgt eine zweitägige Maßnahme zur Eignungsfeststellung für Gründungswillige. Den dritten Baustein bildet ein sechswöchiges Seminar zur Gründungsvorbereitung, das dem individuellen Kenntnis- und Fähigkeitsniveau der Gründerpersonen entsprechen soll.

5.2 Inanspruchnahme der Trainingsmaßnahmen

Aufgrund ihrer kurzen Dauer sind TM gewöhnlich leicht handhabbar und flexibel einsetzbar. Im Jahr 2000 beispielsweise wurden 485 Tsd. Zugänge verbucht, im Jahr 2003 waren dies mit 1.06 Mio. Bewilligungen schon mehr als doppelt so viele. Nach dem bisherigen Höchststand 2004 mit fast 1,19 Mio. Fällen ging die Zahl der Förderzugänge im Jahr 2005 wieder auf knapp unter eine halbe Million zurück (Anhang B – Tabelle B1.3.1-5). Allerdings handelt es sich hierbei wiederum um einen „SGB II-Effekt“, denn die Trainingsmaßnahmen stehen auch Personen aus diesem Rechtskreis offen. Zusammen mit den knapp 411.000 Zugängen aus SGB II summieren sich die Teilnehmer im Jahr 2005 auf insgesamt an die 900.000 Fälle. In Abbildung 11 sind die monatlichen Zugänge in Trainingsmaßnahmen aus den beiden Rechtskreisen dargestellt.

Seit dem Jahr 2005 ist es möglich, vorbereitende Maßnahmen für Existenzgründer separat auszuweisen. Aus dem SGB III-Rechtskreis wurden in diesem Jahr 12.145 Zugänge verzeichnet, das entspricht 2,5% aller TM-Teilnehmer. Im SGB II-Bereich wurden 2005 immerhin gut 3.000 TM für Gründer bewilligt. Der Anteil dieser Maßnahmengattung an der Gesamtförderung bleibt damit jedoch unter einem Prozent. Die bislang geringe Bedeutung der Gründungsförderung im Bereich der Trainingsmaßnahmen wird auch durch die rechte Skala in Abbildung 11 verdeutlicht.

Abbildung 11: Monatliche Zugänge in TM aus SGB III und SGB II 2004 bis 2005



Quelle: Statistik der BA

Mit der Zeit verkürzte sich auch die durchschnittliche abgeschlossene Teilnahmedauer kontinuierlich von 39 Tagen im Jahr 2000 auf 24 Tage im Jahr 2005 für SGB III-Teilnehmer und 27 Tage für SGB II-Teilnehmer. Zwischen Ost- und Westdeutschland gibt es dabei kaum Unterschiede.

5.3 Budget und Kosten der Förderung mit Trainingsmaßnahmen

Die Zahl der Förderzugänge und die durchschnittliche Förderdauer haben natürlich Auswirkungen auf das Budget der Förderung. Im Jahr 2000 kosteten die TM rund 323,4 Mio. Euro. 2003, mit mehr als doppelt so vielen Förderfällen lag das Budget entsprechend bei etwa 577,5 Mio. Euro. 2005 schließlich wurden die bisher niedrigsten Jahresausgaben registriert mit 177,3 Mio. Euro. Hinzu kommen jedoch weitere 157,5 Mio. Euro für Teilnehmer aus dem SGB II-Rechtskreis, so dass die Veränderungen bei weitem nicht so eklatant ausfallen, wie es auf den ersten Blick den Anschein hat.

Wie Tabelle B1.3.1-5 in Anhang B1 verdeutlicht, sind im Zeitverlauf sowohl die tagesdurchschnittlichen Ausgaben pro Teilnehmer als auch die durchschnittlichen Ausgaben pro abgeschlossene Maßnahme gesunken. Die TM sind also mit der Zeit „billiger“ geworden. Dieser Effekt geht jedoch klar erkennbar auf die Verkürzung der Maßnahmedauern zurück. Leider sind hier die Maßnahmen zur Gründungsvorbereitung nicht separat ausweisbar. Für Teilnehmer aus dem SGB II-Bereich liegen die Ausgaben pro abgeschlossener Maßnahme praktisch auf gleichem Niveau. Die Durchschnittsausgaben pro Teilnehmer sind hier sogar noch niedriger.

5.4 Teilnehmerstrukturen

Soweit es sich um Maßnahmen zur Gründungsvorbereitung handelt, ähneln die Strukturen der Teilnehmer aus dem Rechtskreis SGB III in weiten Teilen den Teilnehmerstrukturen von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (Tabelle B1.3.1-2a für SGB III, Tabelle B1.3.2-2a für SGB II). Nur ein geringer Anteil von ihnen war im Jahr 2005 langzeitarbeitslos, was sich jedoch leicht durch die Förderkonditionen von ÜG und ExGZ erklärt, mit denen mutmaßlich ein Großteil der TM für Gründungsinteressierte kombiniert wird. Von den Existenzgründern in TM verfügten im Jahr 2005 gut 17% über einen Fachhochschul- oder Universitätsabschluss, bei den anderen TM-Teilnehmern waren dies gerade fünf Prozent. Allerdings haben auch von den Gründern 12% keine abgeschlossene Berufsausbildung (TM insgesamt: 18,7%), so dass hier ein Maßnahmeschwerpunkt wohl auf der Eignungsfeststellung bzw. der Vermittlung notwendiger Kenntnisse liegen dürfte. Für alle TM-Teilnehmer gilt gleichermaßen, dass sie kaum gesundheitliche Einschränkungen aufweisen und die mittleren Alterskohorten erwartungsgemäß am stärksten vertreten sind.

Zum Vergleich: Von den TM-Teilnehmern aus dem SGB II-Rechtskreis war rund ein Drittel langzeitarbeitslos (Gründer ebenso wie andere). Von den Gründern verfügte aber hier immerhin noch etwa jeder Zehnte über eine Hochschulausbildung, während dies bei den Teilnehmern aus SGB II insgesamt nur bei knapp drei Prozent der Fall war.

5.5 Details im Anhang

Eine ausführliche Darstellung aller deskriptiven Befunde zu den Trainingsmaßnahmen und den Maßnahmen zur Eignungsfeststellung befindet sich in Anhang B in folgenden Unterabschnitten:

Übersicht 12: Trainingsmaßnahmen in Anhang B

Tabelle	Inhalt
Tabelle B1.3.1-1a bis Tabelle B1.3.1-4c	Jährliche Zugänge, Bestände TM, SGB III, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.3.1-5	Jährliche Ausgaben TM, SGB III
Tabelle B1.3.2-1a bis Tabelle B1.3.2-4c	Jährliche Zugänge, Bestände TM, SGB II, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.3.2-5	Jährliche Ausgaben TM, SGB II

6 Flankierende Unterstützung mit Freier Förderung (§ 10 SGB III)

6.1 Allgemeines

Seit Inkrafttreten des SGB III können die Agenturen mit der Aufteilung der Mittel des Eingliederungstitels¹⁰⁵ auf die einzelnen Leistungen eigenverantwortlich über ihr Arbeitsmarktprogramm entscheiden. Zusätzlich bietet die Freie Förderung nach § 10 SGB III den Agenturen die Möglichkeit, in ihrer Region eigene Fördervarianten zur Erweiterung bzw. Ergänzung des SGB III-Regelinstrumentariums zu schaffen. Dafür können bis zu zehn Prozent des Eingliederungstitels eingesetzt werden.

Die Freie Förderung zielt auf die Eingliederung von Ausbildungssuchenden, arbeitslosen und von Arbeitslosigkeit bedrohten Arbeitnehmern ab und soll als eine auf individuelle Belange zugeschnittene Hilfe im Einklang mit dem SGB III neuen und kreativen Lösungen zur Integration den Weg ebnen. Eine Projektförderung ist seit dem Jahr 2003 nicht mehr möglich. Die Agenturen entscheiden eigenverantwortlich darüber, welche Leistungen sie im Rahmen der Freien Förderung erbringen wollen und wie diese ausgestaltet sein sollen (z.B. Zielgruppen, Zugangsvoraussetzungen, Förderkonditionen, etc.).

Als ein so genanntes nachrangiges Instrument muss die Freie Förderung den Zielen des SGB III entsprechen. Dabei dürfen gesetzliche Leistungen jedoch nicht einfach aufgestockt werden. Die Förderung nach § 10 SGB III darf nur dann geleistet werden, wenn dadurch nicht andere Instrumente der aktiven Arbeitsförderung unterlaufen werden, andere SGB III-Leistungen nicht verlängert oder ersetzt werden und wenn kein Dritter zur Übernahme der beantragten Leistung verpflichtet ist.

Übersicht 13: Förderkonditionen Freie Förderung (§10 SGB III)

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none">• Ausbildung suchend, arbeitslos oder von Arbeitslosigkeit bedroht• In (begründeten) Ausnahmen auch arbeitslose Nichtleistungsbezieher• Maßnahme muss Eingliederungsaussichten verbessern• Maßnahme auf Vorschlag oder mit Einwilligung der Agentur für Arbeit
Leistungen	<ul style="list-style-type: none">• Zuschuss für Existenzgründungsseminare• Zuschuss zum Lebensunterhalt und zur sozialen Absicherung, wenn kein Leistungsanspruch besteht• Zuschüsse für Ausstattung und Investitionen
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none">• Die Freie Förderung ist nachrangig gegenüber den SGB III-Regelinstrumenten• SGB III-Regelinstrumente dürfen nicht in Dauer oder Umfang aufgestockt werden
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none">• Die Agenturen entscheiden selbst über Inhalt und Umfang der Freien Förderung• Es können bis zu zehn Prozent des Eingliederungstitels frei investiert werden.

Gefördert werden können Arbeitslose, die Leistungen nach dem SGB III beziehen. In besonders zu begründenden Fällen können aber auch arbeitslose Nichtleistungsempfänger in die Förderung einbezogen

¹⁰⁵ Der so genannte „Eingliederungstitel“ (Kapitel 2 des Haushaltsplanes der BA) enthält die Ermessensleistungen der aktiven Arbeitsförderung (§ 3 (5) SGB III).

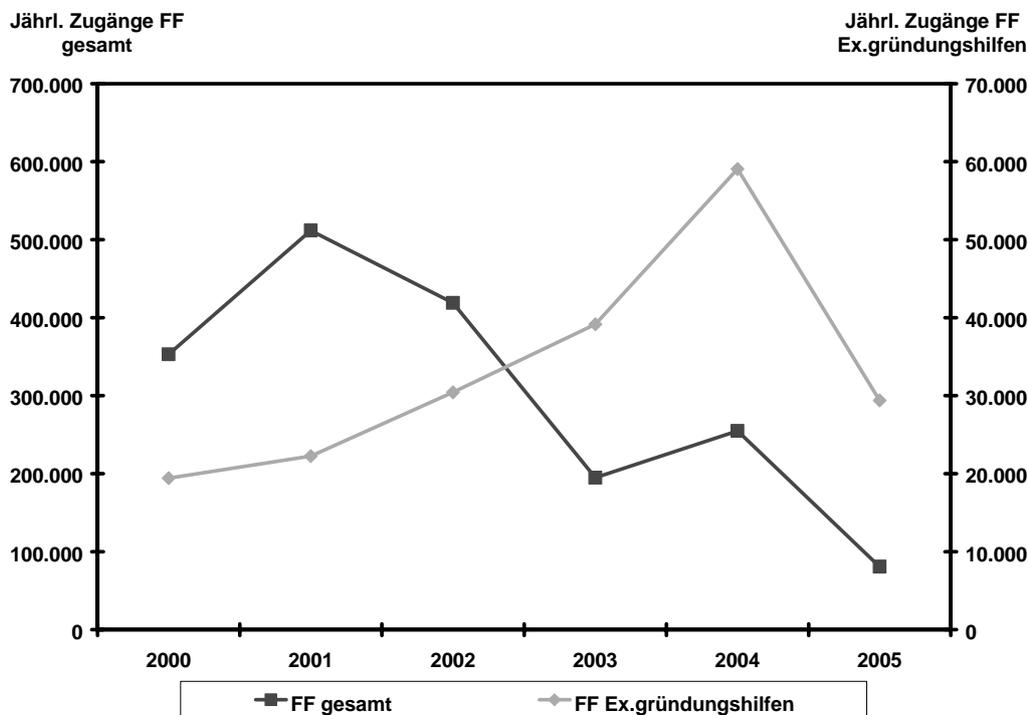
werden. Damit sind die Leistungen der Freien Förderung klar subsidiär und nur für solche Maßnahmen erlaubt, die gesetzlich oder über Richtlinien u.ä. nicht an anderer Stelle geregelt sind.

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.

6.2 Inanspruchnahme der Freien Förderung seit ihrer Einführung

Anders als die Trainingsmaßnahmen wurde die Freie Förderung schon relativ frühzeitig als instrumentelle Hilfe zur Existenzgründung entdeckt, obschon zunächst in einem eher bescheidenen Umfang. Im Laufe der Zeit nahm der Anteil der Gründungsförderung bis 2004 kontinuierlich zu, während die Freie Förderung insgesamt – nach einem Höchststand mit mehr als einer halben Million Zugänge im Jahr 2001 – beständig zurückging. 2005 schließlich waren die Bewilligungen insgesamt auf 80.714 Fälle geschrumpft, von denen mit 29.391 Fällen ein gutes Drittel bei der Existenzgründung unterstützt wurde. Dabei war der Anteil der Gründungsförderung zuletzt mit gut 45% im Westen deutlich höher als in Ostdeutschland, wo er gerade ein Zehntel der Gesamtförderung ausmachte.

Abbildung 12: Zugänge in Freie Förderung u. davon in Existenzgründungshilfen 2000 bis 2005



Quelle: Statistik der BA

6.3 Budget und Kosten der Freien Förderung

Aufgrund der enormen Maßnahmheterogenität innerhalb der FF ist es nicht möglich, maßnahmespezifische Kosten auszuweisen. Zeitraumbezogene Maßnahmen stehen so genannten Einmalleistungen gegenüber, und das Spektrum reicht von eintägigen Informationsveranstaltungen bis hin zu Seminaren von mehrmonatiger Dauer. Gründungsbegleitendes Coaching wird typischerweise in Form einer bestimmten Anzahl von Beratungs- oder Betreuungseinheiten geleistet, die innerhalb eines bestimmten Zeitraumes in Anspruch genommen werden können. Es sind also keine Maßnahmen, die sich kontinuierlich über eine bestimmte Dauer erstrecken, sondern vielmehr punktuelle Interventionen, bei denen es oft nicht einmal möglich ist, festzustellen, ob der Förderrahmen voll ausgeschöpft wurde. Die in Tabelle B1.4-5 in Anhang B1 dargestellten Ausgaben pro Teilnehmer bzw. pro abgeschlossener Maßnahme stehen deshalb unter Vorbehalt und sollen lediglich dazu dienen, die Größenordnungen des Mitteleinsatzes und dessen Entwicklung im Zeitverlauf zu veranschaulichen.

So wie die Teilnehmerzahlen seit 2001 rückläufig sind, gehen auch die Ausgaben für die Freie Förderung seit diesem Jahr beständig zurück. Lagen die Ausgaben 2001 noch bei über 600 Millionen Euro, waren es 2004 nur noch knapp über 200 Millionen Euro. Im Jahr 2005 schließlich wurde ein drastischer Ausgaberrückgang auf 80,5 Millionen Euro registriert. Auffällig erscheint dabei, dass im Beobachtungszeitraum die Maßnahmedauer zunahm (von 64 Tagen im Jahr 2001 auf 105 Tage im Jahr 2005), zugleich aber die tagesdurchschnittlichen Ausgaben pro Teilnehmer von 25 Euro im Jahr 2001 auf 9 Euro im Jahr 2005 zurückgingen. In der Folge reduzierten sich auch die durchschnittlichen Kosten je abgeschlossener Maßnahme innerhalb von fünf Jahren um mehr als die Hälfte von 2.088 Euro im Jahr 2000 auf 981 Euro im Jahr 2005. Mithin ist zu konstatieren, dass die Maßnahmen der Freien Förderung heute länger dauern als früher und zugleich deutlich billiger geworden sind. Auch wenn dieser Trend in Westdeutschland noch sehr viel ausgeprägter auftritt als im Osten, deutet dies doch insgesamt auf eine weniger extensive Ausgestaltung der Förderung hin, als es etwa in ihren Anfangsjahren der Fall war. Die zuletzt zurückhaltende Inanspruchnahme der Freien Förderung deutet darauf hin, dass die Agenturen ihren regionalspezifischen Fördermix inzwischen weitgehend abgestimmt haben. Offenbar lässt sich ein Großteil der Förderbedarfe mit dem Regelinstrumentarium befriedigen, so dass die Freie Förderung mehr und mehr in den Bereich des Feintunings und der Nachjustierung verlagert wird.

6.4 Teilnehmerstrukturen

Leider fallen die verfügbaren statistischen Informationen zur Freien Förderung recht dürftig aus. So werden beispielsweise die Personenstrukturen erst seit 2004 getrennt nach West und Ost erfasst. Lücken gibt es in der Vergangenheit auch bei der beruflichen Qualifikation der Teilnehmer. Ein Teil der Deskription wurde aus dem Data Warehouse der BA übernommen. Die *Frauenquote* in der FF ist in den letzten drei Jahren ziemlich stabil bei 38-39% geblieben. Sie liegt damit nur leicht unter dem Anteil der Frauen an den Arbeitslosen. Im Segment Gründungsförderung waren die Frauen zuletzt sogar wieder etwas stärker vertreten als in den Jahren zuvor, kommen jedoch auch hier nicht über einen Anteil von zwei Fünfteln hinaus. Bei der Betrachtung der *Alterstruktur* zeigen sich erwartungsgemäß die mittleren Alterskohorten am stärksten vertreten. Die Verteilung weist insgesamt große Ähnlichkeit mit der des ÜG und des ExGZ auf. Gleiches gilt für *gesundheitliche Einschränkungen*: Der Anteil von Personen mit Schwerbehinderungen kommt über die Jahre hinweg kaum über zwei Prozent. Über die *Qualifikationsstrukturen* der Teil-

nehmer ist lediglich bekannt, dass im Jahr 2004 knapp 16% und im Jahr 2005 gut 14% über keine abgeschlossene Berufsausbildung verfügten. Frauen schneiden dabei jeweils etwas besser ab als Männer. Die *Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit* unterlag in den vergangenen Jahren häufig Schwankungen, so dass Muster nicht leicht zu erkennen sind. Zuletzt war fast ein Viertel der Fördereintritte zuvor nicht arbeitslos gewesen. Dabei ist jedoch unklar, ob dies den tatsächlichen Sachverhalt widerspiegelt, oder ob es sich dabei nicht – zumindest in Teilen – auch um Fälle ohne Leistungsanspruch handelt. Augenfällig ist auch, dass die Freie Förderung offenbar kaum gegen Langzeitarbeitslosigkeit zum Einsatz kommt. Überschreitet die Arbeitslosigkeit eine Dauer von zwölf Monaten, gehen die Bewilligungen deutlich zurück. Seit Anfang 2005 stehen hier jedoch aus dem neuen SGB II andere Förderalternativen zur Verfügung.

6.5 Details im Anhang

Eine ausführliche Darstellung aller deskriptiven Befunde zur Freien Förderung befindet sich in Anhang B in folgenden Unterabschnitten:

Übersicht 14: Freie Förderung in Anhang B

Tabelle	Inhalt
Tabelle B1.4-1a bis Tabelle B1.4-2c	Jährliche Zugänge, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.4-3a bis Tabelle B1.4-4c	Jährliche Bestände, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.4-5	Jährliche Ausgaben FF

7 Flankierende Unterstützung mit dem ESF-BA-Programm

7.1 Allgemeines

Ähnlich wie die Freie Förderung verfolgt auch der Europäische Sozialfonds (ESF) das Ziel, innovative Konzepte der Arbeitsförderung mit neuen institutionellen und organisatorischen Strukturen einzuführen. Einer der Wege, auf dem unterschiedliche Zielgruppen¹⁰⁶ über einen mehr oder minder langen Zeitraum hinweg bei der Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt unterstützt werden, führt auch über die Unterstützung bei der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit durch zusätzliche Beratungs- und Coaching-Angebote. Auf der Bundesebene wird die ESF-Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit umgesetzt, die schon zuvor – bis 1998 – das Vorläufer-Programm „AFG-Plus“ betreute. Daneben verfügen die Bundesländer über eigene ESF-Mittel, die sie ohne Abstimmung mit der BA einsetzen können.

¹⁰⁶ Wie bei der kofinanzierenden SGB III-Förderung gilt besonderes Augenmerk dabei Personengruppen mit besonderen Schwierigkeiten am Arbeitsmarkt, wie z.B. Schwervermittelbaren, Langzeitarbeitslosen, Älteren über 50 Jahre, Jüngeren unter 25 Jahre, Gering- oder auch Minderqualifizierten, Frauen, oder auch Personen mit Migrationshintergrund.

Da es sich beim ESF-BA-Programm um eine Ergänzung 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 im Bereich Existenzgründung durch Kofinanzierung mit dem Überbrückungsgeld realisiert. Seit April 2004 kann sie aber auch durch den Existenzgründungszuschuss erfolgen.¹⁰⁷ 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 ÜG oder ExGZ erhält. Für die Teilnehmer können Lehrgangskosten, Fahrtkosten und Kinderbetreuungskosten übernommen werden. In der gegenwärtigen Strukturfondsperiode beträgt die Förderzeit maximal ein Jahr. Seit 01.04.2003 ist in den ESF-Richtlinien für Existenzgründer nur noch begleitendes Coaching vorgesehen¹⁰⁸.

Coaching kann einmalig oder als wiederkehrende Unterstützung gefördert werden, ggf. auch in modularem Aufbau. 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 herabgesetzt¹⁰⁹.

7.2 Inanspruchnahme des ESF-BA-Programms seit seiner Einführung

Leider liegen für das Jahr 2005 keine endgültigen Zahlen vor, so dass zur Inanspruchnahme des ESF-BA-Programms und dabei insbesondere der Gründungsförderung lediglich die Daten bis zum Jahr 2004 rekapituliert werden können¹¹⁰. Zuverlässig verfügbar sind bis jetzt nur Daten aus einer Individualdatenbank aus der ESF-Begleitforschung, doch sind auch diese für das Jahr 2005 noch nicht hinreichend konsolidiert¹¹¹.

In der Zeit 2000 bis 2004 haben sowohl die Programmeintritte kontinuierlich zugenommen (50.092 Zugänge im Jahr 2000 gegenüber 108.930 im Jahr 2004; vgl. Tabelle B1.5-1a in Anhang B1) als auch der

¹⁰⁷ Die ESF-BA-Leistungen sind ohne Rechtsanspruch und können grundsätzlich nur dann erbracht werden, soweit sie von der Europäischen Kommission angewiesen und nicht schon anderweitig, insbesondere durch das SGB III, abgedeckt sind.

¹⁰⁸ Inzwischen werden Maßnahmen zur Gründungsvorbereitung verstärkt über Trainingsmaßnahmen nach § 48 SGB III gefördert. Vgl. Abschnitt 5 in diesem Berichtsteil.

¹⁰⁹ Davon abweichend können die Agenturen auch niedrigere Höchstbeträge festsetzen. Für das Coaching gilt außerdem die so genannte De-minimis-Regelung. Dieser zufolge dürfen Förderleistungen zugunsten eines unabhängigen Unternehmens innerhalb von drei Jahren den Betrag von 100.000 Euro nicht übersteigen. Andernfalls gelten sie als staatliche Beihilfen, die den Wettbewerb zu verfälschen drohen und/oder den Handel zwischen den Mitgliedsstaaten beeinträchtigen. Alle ESF-Geförderten sind verpflichtet, eine entsprechende De-minimis-Erklärung abzugeben.

¹¹⁰ Zwar weist die BA-Statistik für das ESF-BA-Programm Förderzahlen für das Jahr 2005 aus, doch ließen es verschiedene Unklarheiten in diesem Datenmaterial angeraten erscheinen, hier eine andere Quelle, die Individualdatenbank der ESF-Begleitforschung, zu präferieren.

¹¹¹ Der aktualisierte Projektbericht mit ausführlichem Tabellenanhang ist im Erscheinen (Deeke, Axel; Engelhardt, Astrid; Kruppe, Thomas; Oberschachtsiek, Dirk; Schwab, Gunnar; Scioch, Patrycja (2006): IAB-Projektbericht Nr. 10-534). Für das Nachvollziehen des dort verwendeten Erfassungs- und Zählkonzepts sei insbesondere auf den Abschnitt „Erläuterungen und Anmerkungen“ des Tabellenanhangs verwiesen.

Anteil des Gründercoachings an der gesamten ESF-Förderung. Hier wurde ein Anstieg von 7,2% im Jahr 2000 auf 59,9% im Jahr 2004 verzeichnet. Im Zeitverlauf zeigt sich zugleich ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen der Abschaffung der Gründerseminare im Jahr 2003 und der darauf folgenden Forcierung der Coaching-Angebote. Im April 2004 schließlich wurde mit einer Änderung der Förderrichtlinien das ESF-finanzierte Coaching auch Ich-AG-Gründern zugänglich, wodurch sich die starke Zunahme der Fördereintritte in diesem Jahr erklärt.

7.3 Budget und Kosten des ESF-BA-Programms

Weder liegen für das ESF-BA-Programm verlässliche Informationen zu den Ausgaben im Jahr 2005 vor, noch gibt es plausible Informationen für das Segment Gründungsförderung. Mithin ist auch an dieser Stelle lediglich ein cursorischer Überblick über die Gesamtförderung möglich.

Trotz stetig steigender Teilnehmerzahlen sind die jährlichen Ausgaben für die Förderung über die Jahre hinweg rückläufig. Nach 237 Mio. Euro im Jahr 2000, 279 bzw. 278 Mio. Euro in den Jahren 2001 und 2002 begann 2003 ein Rückgang auf 193 Mio. Euro, der sich mit knapp 163 Mio. im Jahr 2004 fortsetzte (vgl. Tabelle B1.5-3 in Anhang B1). Als Folge dieser Entwicklung gingen auch die Ausgaben pro abgeschlossener Maßnahme deutlich zurück. Im Jahr 2001 wurden mit 4.737 Euro die höchsten Durchschnittskosten pro abgeschlossener Maßnahme im Beobachtungszeitraum verzeichnet. 2004 kostete eine ESF-BA-Maßnahme durchschnittlich nur noch 1.494 Euro. Zwar ist, wie etwa auch bei der Freien Förderung, beim ESF-BA-Programm von einer großen Maßnahmen-Heterogenität auszugehen, doch ist eine so deutliche Verringerung der durchschnittlichen Kosten wohl nur durch einen Trend zu kostengünstigeren Maßnahmen zu erklären. Im Bereich der Gründungsförderung klingt dies plausibel, wenn man bedenkt, dass hier zeitraumbezogene Seminare durch punktuelle Coaching-Sitzungen ersetzt wurden, deren Budget zudem gedeckelt ist.

7.4 Teilnehmerstrukturen

Da sich aus der ESF-BA-Begleitforschung starke Anhaltspunkte dafür ergeben, dass die BA-Statistik die Teilnahme am ESF-BA-Programm stark unterschätzt bzw. die Strukturen der Geförderten nicht zuverlässig abgebildet werden, wird an dieser Stelle auf Details verzichtet.

Das verfügbare Datenmaterial zeigt bei der Betrachtung der *Geschlechter* im Zeitverlauf für die gesamte ESF-BA-Förderung eine Abnahme des Frauenanteils von gut der Hälfte auf etwa ein Drittel. Im Bereich des Gründercoachings wie auch vormals bei den Gründerseminaren ist der Anteil der Frauen unter den Geförderten über die Zeit hinweg relativ konstant bei einem guten Drittel.

Dagegen besteht bei der Inanspruchnahme der Gründungsförderung aus ESF-Mitteln ein stark ausgeprägtes Ost-West-Gefälle: Zwar ist in beiden Landesteilen über die letzten fünf Jahre hinweg eine steigende Tendenz erkennbar, doch nimmt die Gründungsförderung im Jahr 2004 im Westen lediglich 38% der gesamten ESF-BA-Förderung ein, im Osten dagegen sind es über 88%.

7.5 Details im Anhang

Eine ausführliche Darstellung aller deskriptiven Befunde zum ESF-BA-Programm befindet sich in Anhang B in folgenden Unterabschnitten:

Übersicht 15: ESF-BA-Programm in Anhang B

Tabelle	Inhalt
Tabelle B1.5-1a bis Tabelle B1.5-2c	Jährliche Zugänge, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.5-3	Jährliche Ausgaben ESF-BA-Programm

8 Einstellungszuschuss bei Neugründungen (§ 225ff. SGB III)

8.1 Allgemeines

Anders als die bisher vorgestellten instrumentellen Hilfen für Existenzgründer adressiert der Einstellungszuschuss bei Neugründung (EZN) nicht Arbeitslose, die sich selbständig machen wollen oder die die ersten Schritte zum eigenen Unternehmen schon getan haben. Die Zielgruppe bilden vielmehr Neugründer als potenzielle *Arbeitgeber* – unabhängig davon, ob sie zuvor selbst arbeitslos waren.

Der EZN wurde noch kurz vor Inkrafttreten des neuen SGB III durch das Arbeitsförderungsreformgesetz (AFRG) zum 01.04.1997 in das alte AFG (damals als § 57b AFG) aufgenommen. Konzeptionelle Ähnlichkeiten gibt es mit Eingliederungs- und Lohnkostenzuschüssen. Allerdings fokussiert der EZN im Gegensatz dazu keine speziellen Zielgruppen. In einer Art Doppelfunktion soll der EZN die Einstellung Arbeitsloser befördern und so einen direkten Beitrag zum Abbau der Arbeitslosigkeit leisten. Zugleich sollen so auch die neugegründeten Unternehmen synergetisch unterstützt werden. Dem Zuschuss liegt die Idee zugrunde, auf diese Weise Einstellungen schon kurz nach der Unternehmensgründung zu forcieren.¹¹² Übersicht 16 zeigt die Förderkonditionen des EZN.

Übersicht 16: Förderkonditionen Einstellungszuschuss bei Neugründungen (§ 225ff. SGB III)

Förder- voraussetzungen	<ul style="list-style-type: none">• Der Arbeitgeber darf die selbständige Tätigkeit vor nicht mehr als 2 Jahren aufgenommen haben (§ 225 SGB III)• Bezuschusst werden nur neu geschaffene Arbeitsplätze und unbefristete Beschäftigungsverhältnisse (§ 225 SGB III)• Förderfähig sind nur Arbeitnehmer, die zuvor mindestens 3 Monate Alg I oder Transfer-KUG bezogen, oder an einer ABM oder FbW-Maßnahme teilgenommen haben (§ 226 (1) SGB III)• Seit Anfang 2005 sind auch Bezieher von Alg II förderfähig• Ein Arbeitnehmer ist förderfähig, wenn er ohne die Leistung nicht oder nicht dauerhaft in den Arbeitsmarkt eingegliedert werden kann (§ 226 (1) SGB III)• Der Arbeitgeber darf nicht mehr als 5 Arbeitnehmer beschäftigen (§ 226 (1) SGB III)
----------------------------	---

¹¹² Vgl. BT-Drucksache 13/4941, S. 193.

Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss für höchstens 12 Monate i.H.v. 50 % des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgelts (§ 227 SGB III) • Der EZN kann für höchstens 2 Arbeitnehmer gleichzeitig geleistet werden (§ 226 (2) SGB III)
Einschränkungen/ Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Während der Förderung mit EZN dürfen nicht zugleich weitere Eingliederungshilfen oder Lohnkostenzuschüsse für denselben Arbeitnehmer geleistet werden (§226 (3) SGB III)
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Der Arbeitgeber muss vor seiner Unternehmensgründung nicht selbst arbeitslos gewesen sein

Der EZN zählt zu den Ermessensleistungen im Eingliederungstitel. Die Agenturen haben damit insbesondere die Möglichkeit, die Förderdauer individuell kürzer festzulegen. Ebenfalls im Ermessen der Agentur vor Ort liegen die Entscheidung über die Förderbedürftigkeit der Arbeitnehmer und die Feststellung der „Neuschaffung“ eines Arbeitsplatzes, der ohne Förderung nicht entstanden wäre.

Jenseits des individuellen Förderbedarfes der Arbeitslosen sorgt die Nachfrage seitens der jungen Unternehmen naturgemäß dafür, dass über den EZN doch zumeist die Einstellung relativ „marktnaher“ Personen gefördert wird. Beim EZN steht also weniger die Wiedereingliederung als vielmehr die gezielte Unterstützung von Neugründungen im Fokus. Auch in der Gesetzesbegründung heißt es hierzu, dass die Förderfähigkeit eines Arbeitslosen keine vermutete oder tatsächliche Minderleistung voraussetzt.¹¹³

8.2 Inanspruchnahme des Einstellungszuschusses seit seiner Einführung

Die Fördereintritte in den EZN waren im Jahr 2005 erstmals seit 2001 wieder rückläufig, nachdem in den letzten Jahren zuvor ein Anstieg zu beobachten war. Nach einer Spitze von 21.414 Bewilligungen im Jahr 2004 fielen die jährlichen Zugänge 2005 mit 14.972 Eintritten wieder auf das Niveau der Jahre 2000 bis 2002. Inwieweit der Zuschuss auch Neugründungen gewährt wurde, die mit ÜG oder ExGZ unterstützt wurden, ist nicht identifizierbar.

Tendenziell wird der EZN im Osten häufiger eingesetzt als im Westen, was sicher mit der dortigen Arbeitsmarktsituation zu tun hat, zugleich aber mutmaßlich auch wirtschaftspolitische Hintergründe haben dürfte. Im Zuge der Hartz IV-Reform wurde der Bezug von Arbeitslosenhilfe als möglicher Fördervoraussetzung durch den Bezug von Alg II ersetzt. Für das Jahr 2005 ist es möglich, die Geförderten getrennt nach Rechtskreisen auszuweisen. Gut ein Drittel der geförderten Arbeitnehmer rekrutiert sich nun aus dem Rechtskreis des SGB II (vgl. Tabelle B1.6.2-1a in Anhang B1).

¹¹³ Aufgrund dieser klar erkennbaren Nähe zur Wirtschaftsförderung betrachtet die Europäische Union den EZN aus förderrechtlicher Sicht als eine De-minimis-Beihilfe. Die Zuwendungsempfänger müssen eine entsprechende De-minimis-Erklärung abgeben.

8.3 Budget und Kosten der Förderung mit dem Einstellungszuschuss bei Neugründung

Mit dem jüngst verzeichneten Rückgang der Fördereintritte sind auch die Ausgaben für den EZN zurückgegangen. Mit 95,3 Millionen Euro im Jahre 2005 lagen sie im vergangenen Jahr erstmals seit 2000 unter 100 Millionen Euro. Im Jahr zuvor hatten sie noch 158 Millionen Euro betragen. Allerdings geht der Kostenrückgang nicht allein auf geringere Förderzahlen zurück. Auch der einzelne Förderfall wurde im Durchschnitt „billiger“. Dies erfolgte jedoch ausschließlich über eine Verkürzung der Teilnahmedauer von 325 Tagen im Jahr 2000 auf durchschnittlich 212 Tage im Jahr 2005, also rund 7 Monate anstelle der maximal möglichen 12 Monate. Die Agenturen nutzen ihre Ermessensspielräume somit aktiv aus. Wenig geändert hat sich dagegen offenbar an der Qualität der geförderten Beschäftigungsverhältnisse. Die tagesdurchschnittlichen Ausgaben pro Teilnehmer bewegen sich in den letzten 5 Jahren konstant auf vergleichbarem Niveau und lagen zuletzt 2005 bei 30 Euro. Deutlich fallen hingegen die Unterschiede zwischen den Rechtskreisen aus. Wer aus dem Rechtskreis des SGB III in die Förderung eintritt, wird durchschnittlich für 221 Tage mit 27 Euro pro Tag gefördert. Dagegen ist der EZN für Arbeitnehmer, die aus dem SGB II-Rechtskreis rekrutiert werden, deutlich höher und beträgt im Durchschnitt 38 Euro am Tag. Allerdings wird in diesen Fällen die Förderung nur für durchschnittlich 145 Tage gewährt. Unterm Strich laufen damit pro abgeschlossene Maßnahme für SGB III-Fälle Durchschnittskosten in Höhe von 6.037 Euro auf, bei den SGB II-Fällen sind dies 5.546 Euro. Interessant ist in dieser Hinsicht auch der Ost-West-Vergleich: Während bei den SGB III-Förderfällen die Unterschiede bei den durchschnittlichen Kosten pro abgeschlossener Maßnahme recht gering ausfallen (West: 6.127 Euro, Ost: 5.810 Euro), ist die Differenz bei den SGB II-Fällen eklatant: Hier steht den Durchschnittskosten im Westen von 5.274 Euro mit 10.103 Euro im Osten fast der doppelte Betrag gegenüber. Der große Unterschied ist hier insbesondere auf die stark unterschiedlichen durchschnittlichen Förderdauern zurückzuführen – 4,7 Monate im Westen gegenüber 8,3 Monate im Osten.

8.4 Teilnehmerstrukturen

Wie schon in den Vorjahren bleibt der *Frauenanteil* der EZN-Geförderten auch 2005 mit 38,5% leicht unter dem Anteil der Frauen an den Arbeitlosen insgesamt. Im Osten liegt die Frauenquote bei 40,9% im Westen dagegen nur bei 36,8%

Bei der *Altersverteilung* zeigt sich im Jahr 2005 insbesondere eine Zunahme bei den jüngeren Geförderten. Fast die Hälfte der Teilnehmer ist nicht älter als 35 Jahre. Am anderen Ende des Altersspektrums hat sich zugleich der Anteil der Älteren zwischen 50 und 60 Jahren leicht erhöht. Aus dem Blickwinkel der Betriebe erscheint es durchaus als rational, vorwiegend junge und leistungsfähige Mitarbeiter einzustellen, die möglichst wenige leistungsmindernde Handicaps aufweisen. Andererseits gelingt es mit Hilfe des Zuschuss aber offenbar auch, die Attraktivität älterer Arbeitnehmer mit langjähriger Berufserfahrung für die Arbeitgeber zu erhöhen.

Wenig überraschend ist auch das Verhalten der Betriebe mit Blick auf *gesundheitliche Einschränkungen oder Behinderungen*, zumal für die Auswahl der förderfähigen Personen keine Zielgruppen oder Auswahlkriterien vorgegeben sind. Wie schon in den Jahren zuvor weisen auch 2005 neun von zehn Geför-

derten keine gesundheitlichen Beeinträchtigungen auf, während dies unter den Arbeitslosen bei fast jedem Vierten der Fall ist (vgl. Übersicht 5).

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. Deutliche Unterschiede gibt es hier wiederum zwischen den Rechtskreisen. Während im Jahr nur 12,2% der EZN-Geförderten aus dem SGB III-Rechtskreis keine abgeschlossene Berufsausbildung vorweisen konnten, traf dies auf 26,1% der SGB II-Fälle zu. Generell gefragt sind Arbeitnehmer mit betrieblicher Ausbildung. Mit einem Anteil von fast drei Vierteln stellen sie den Löwenanteil der EZN-Fälle aus dem SGB III-Bereich. Auch bei den SGB II-Fällen stellen sie mit einem Anteil von zwei Dritteln bei weitem die größte Gruppe. Die Einstellung von Personen mit FH- oder Universitätsabschluss mit Hilfe des EZN spielt hingegen in beiden Rechtskreisen nur eine geringe Rolle.

Bemerkenswert ist indes die Verteilung der *Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit*. Allein unter den Geförderten aus dem SGB III-Rechtskreis war laut BA-Statistik fast jeder Zehnte vorher nicht arbeitslos und weitere 10% waren von Maßnahmeintritt maximal 3 Monate arbeitslos gewesen. Damit wäre eine wesentliche Fördervoraussetzung des § 226 SGB III nicht erfüllt. Unter den Förderfällen aus dem Bereich des SGB II waren sogar fast 17% zuvor nicht arbeitslos gewesen. Und insgesamt erfüllt mehr als ein Viertel von allen EZN-Geförderten aus dem SGB II-Rechtskreis das 2-Monats-Kriterium offenbar nicht. Dieser Widerspruch zu den Förderkonditionen war bereits in den vergangenen Jahren zu beobachten. Leider konnte bis zum heutigen Tage nicht geklärt werden, ob es sich hierbei um Unschärfen bei der Datenerfassung handelt, ob dem EZN möglicherweise bereits eine andere Maßnahme wie z.B. ABM vorangegangen oder ob tatsächlich entgegen der gesetzlichen Vorschriften gefördert wurde.

Zwar rekrutiert sich die große Mehrheit der EZN-Teilnehmer aus Personen, die vor der Förderung drei bis maximal zwölf Monate arbeitslos gewesen waren. Doch auch für Langzeitarbeitslose kann der EZN Perspektiven schaffen. Gut 8% der SGB III-Fälle waren vor der Förderung länger als ein Jahr arbeitslos und sogar rund ein Drittel der SGB II-Fälle war beim Eintritt in das Programm langzeitarbeitslos gewesen.

8.5 Details im Anhang

Eine ausführliche Darstellung aller deskriptiven Befunde zum EZN befindet sich in Anhang B in folgenden Unterabschnitten:

Übersicht 17: EZN in Anhang B

Tabelle	Inhalt
Tabelle B1.6.1-1a bis Tabelle B1.6.1-4c	Jährliche Zugänge, Bestände EZN, SGB III + SGB II, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.6.1-5	Jährliche Ausgaben EZN, SGB III + SGB II
Tabelle B1.6.2-1a bis Tabelle B1.6.2-4c	Jährliche Zugänge, Bestände EZN, SGB III gegenüber SGB II, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.6.2-5	Jährliche Ausgaben EZN, SGB III gegenüber SGB II

9 Einstiegsgeld (§ 29 SGB II)

9.1 Allgemeines

Die SGB III-Instrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss stehen seit dem 1. Januar 2005 mit Einführung des neuen SGB II nur noch Arbeitslosengeld I-Beziehern und ABM-Geförderten offen. Arbeitslose erwerbsfähige Hilfebedürftige – also arbeitslose Leistungsbezieher nach dem SGB II – können bei Aufnahme einer *Selbständigkeit* nur noch mit dem Einstiegsgeld nach § 29 SGB II gefördert werden. Mit dem Einstiegsgeld kann ebenfalls die Aufnahme einer *sozialversicherungspflichtigen Erwerbstätigkeit* unterstützt werden. Die nachstehende Übersicht zeigt die Förderkonditionen dieser neuen Leistung im Rahmen des SGB II.

Übersicht 18: Förderkonditionen Einstiegsgeld (§ 29 SGB II)

Zugangs- voraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • Aufnahme einer <i>sozialversicherungspflichtigen oder selbständigen</i> Tätigkeit mit der Perspektive, auf <i>Dauer</i> von Hilfeleistungen unabhängig zu werden • Die selbständige Erwerbstätigkeit muss hauptberuflichen Charakter haben (analog ÜG und ExGZ)¹¹⁴ • Es muss ein Businessplan vorgelegt werden (analog ÜG und ExGZ)¹¹⁵
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Der zuständige persönliche Ansprechpartner oder Fallmanager entscheidet über Einsatz und Höhe des ESG • Einstiegsgeld kann maximal für 24 Monate gewährt werden (§ 29 (2) SGB II) • Bemessung anhand der Dauer der Arbeitslosigkeit sowie der Größe der Bedarfsgemeinschaft (§ 29 (2) SGB II) • Fördersatz grundsätzlich 50% der Regelleistung zur Sicherung des Lebensunterhalts nach § 20 Abs. 2 SGB II => alte Bundesländer: ESG bei 172 Euro (1/2 von 345 Euro), neue Bundesländer: 165 Euro (1/2 von 331 Euro)¹¹⁶ • Für jedes zusätzliche Mitglied der Bedarfsgemeinschaft erhöht sich das ESG wiederum um 10% der Regelleistung • Bei gravierenden Vermittlungshemmnissen kann der Fördersatz bis zu 100% der Regelleistung erhöht werden • Bewilligungen werden jeweils für 6 Monate ausgesprochen • Für Folgebewilligungen wird eine Förderdegression empfohlen
Einschränkungen/ Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Bis 01.10.2005 konnte ESG nur bei gleichzeitigem Alg II-Bezug geleistet werden • Seit 01.10.2005 kann ESG bis Ende des Bewilligungsabschnitts erbracht werden, auch wenn die Hilfebedürftigkeit durch oder nach Aufnahme der Erwerbstätigkeit entfällt (Freibetragsneuregelungsgesetz) => Entkopplung des ESG vom Alg II-Bezug)

¹¹⁴ Die Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ist förderfähig, wenn sie mindestens 15 Stunden wöchentlich umfasst.

¹¹⁵ Der Business Plan soll mindestens eine Kurzbeschreibung des Vorhabens, einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Umsatz- und Rentabilitätsvorschau enthalten.

¹¹⁶ Durch die geplante Angleichung der Regelleistung Ost an West auf 345 Euro wird die Höhe von ESG ab 01. Juli 2006 einheitlich geregelt sein (vgl. Gesetz zur Änderung des Zweiten Buches Sozialgesetzbuch und anderer Gesetze § 68 SGB II).

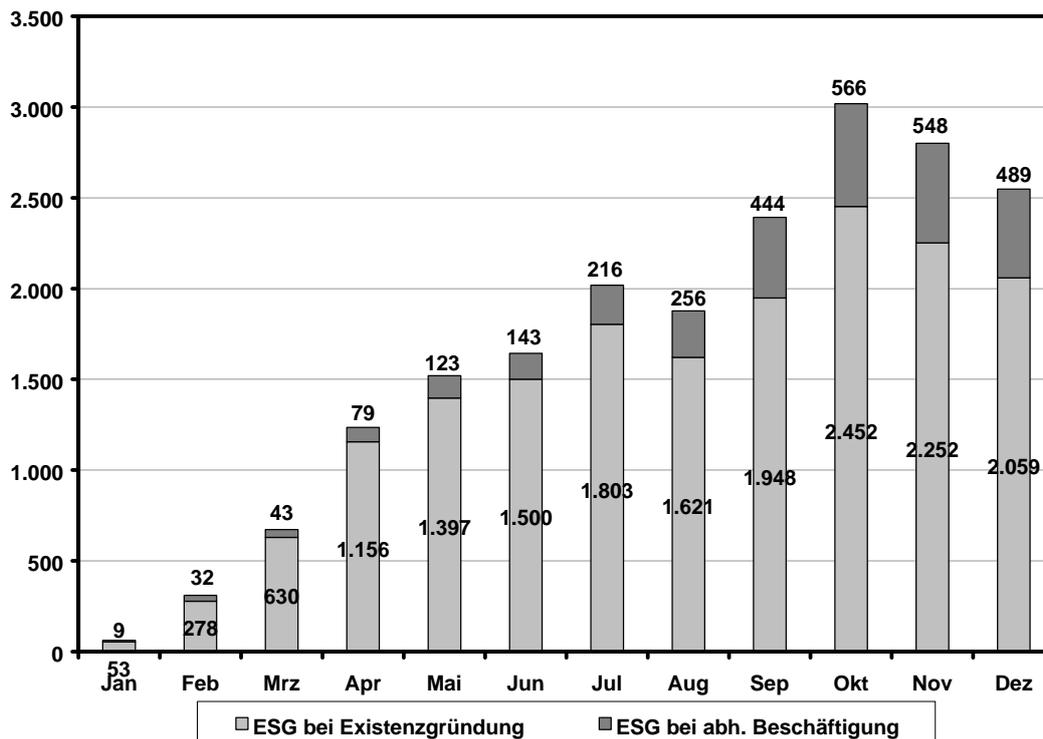
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Es handelt sich um eine Ermessensleistung (§ 29 (1) SGB II) • Während gleichzeitigem Alg II-Bezug ist die soziale Absicherung über den SGB II-Träger geregelt • Abhängig Beschäftigte werden mit Austritt aus dem Alg II-Bezug automatisch sozialversicherungspflichtig; Existenzgründer müssen ihre soziale Absicherung ab Austritt aus dem Alg II-Bezug eigenverantwortlich regeln
-----------	--

9.2 Inanspruchnahme des Einstiegsgeldes seit seiner Einführung

Nach einem eher verhaltenen Start des neuen Instrumentes stiegen die Zugänge in ESG zum letzten Jahresquartal auf über 2.500 monatliche Eintritte an. Im ersten Jahr wurden insgesamt 20.097 Fördereintritte gezählt, davon 17.149 in Selbständigkeit.

Einstiegsgeld wird im Zeitablauf stabil in 80 bis 90% der Fälle zur Förderung einer selbständigen Tätigkeit verwendet. Über das ganze Jahr 2005 liegt die Quote bei 85,3%. Regional getrennt gibt es deutliche Unterschiede: In Westdeutschland wurde Einstiegsgeld 2005 in fast 95% der Fälle zur Förderung einer Existenzgründung, in Ostdeutschland nur in 72% zu diesem Zwecke eingesetzt.

Abbildung 13: Monatliche Zugänge in Einstiegsgeld 2005



Quelle: Statistik der BA

9.3 Budget und Kosten der Förderung mit Einstiegsgeld

Entsprechend den Teilnehmerzahlen sind 2005 auch die Ausgaben für das Einstiegsgeld gestiegen. Monatlich lagen die Ausgaben anfangs bei deutlich unter 1 Mio. Euro, gegen Jahresende stiegen sie auf monatlich mehr als 3 Mio. Euro. Kumuliert bis zum Jahresende wurden rund 21,8 Mio. Euro für Einstiegsgeld ausgegeben. Leider weist die BA das Fördervolumen nicht getrennt nach der Verwendung – für abhängige oder selbständige Erwerbstätigkeit – aus. Es ist jedoch davon auszugehen, dass der deutlich überwiegende Teil – geschätzt etwa 18,3 Mio. Euro¹¹⁷ – für die Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit aufgewendet wurde. Diese Zahl nimmt sich gegen das Fördervolumen für die Ich-AG in ihrem ersten Jahr 2003 mit rund 268,4 Mio. Euro sehr gering aus. Zu bedenken ist hierbei zum einen, dass für das Einstiegsgeld bei seiner Einführung nicht annähernd so stark geworben wurde, wie dies bei der Ich-AG der Fall war. Zum anderen sind hier die individuellen Förderbeträge auch deutlich niedriger als bei ÜG und ExGZ. Überdies ist im heute separaten SGB II-Bereich das Potenzial an gründungsgerechten Personen sehr viel geringer als im damaligen umfassenden SGB III-Rechtskreis.

Die abgeleiteten Durchschnittskosten liegen bei 277 Euro im Monatsdurchschnitt (vgl. Anhang B in Tabelle B1.7–5), also deutlich über dem Basisfördersatz von 172 Euro in den alten Bundesländern bzw. 165 Euro in den neuen Bundesländern. Erklären lässt sich dies u.a. dadurch, dass der Großteil der Förderzugänge erst im zweiten Halbjahr 2005 erfolgt ist; somit fällt der Jahresdurchschnittsbestand als Quotient verhältnismäßig klein aus. Die durchschnittliche abgeschlossene Förderdauer von lediglich 4,4 Monaten ist vermutlich Unsicherheiten im Umgang mit dem neu implementierten Instrument geschuldet, zumal der ESG-Bezug erst im Herbst 2005 per Gesetz vom Alg II-Bezug entkoppelt wurde. Aussagekräftigere Daten zu Förderdauern und Durchschnittskosten sind erst nach Ablauf des Jahres 2006 zu erwarten, wenn die ersten Förderfälle – zumindest potenziell – die maximal zweijährige Förderdauer durchlaufen haben.

9.4 Teilnehmerstrukturen

Wie schon bei zuvor dargestellten Förderinstrumenten werden ESG-Geförderte (Zugänge) und Arbeitslose aus dem Rechtskreis SGB II¹¹⁸ (im Bestand) miteinander verglichen. Dafür werden lediglich ESG-Förderfälle herangezogen, die in die hier im Fokus stehende Förderung zur Aufnahme einer *selbständigen Erwerbstätigkeit* gestartet sind – ESG zur Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung wird hier nicht weiter betrachtet.

Den Förderzugängen 2005 stehen im jahresdurchschnittlichen Bestand rund 2,7 Mio. Arbeitslose im Rechtskreis SGB II gegenüber. Der *Frauenanteil* liegt beim ESG für Existenzgründung bei 28,5% gegen-

¹¹⁷ Die Schätzung beruht auf der Annahme, dass sich die Ausgaben nach Verwendungszweck etwa verteilen wie die Zugänge. Demnach errechnen sich die geschätzten Ausgaben für ESG-Existenzgründung: 85,3 % multipliziert mit den kumulierten Gesamtausgaben 21,8 Mio. Euro.

¹¹⁸ ESG-Förderfälle können sich nicht aus dem gesamten Arbeitslosenbestand sondern nur aus dem Bestand des Rechtskreises SGB II rekrutieren.

über einem Frauenanteil unter den Arbeitslosen SGB II von fast 44% und ist damit ähnlich niedrig wie beim Überbrückungsgeld (2005: 27,4%). Somit sind Frauen bei ESG für Existenzgründung deutlich unterrepräsentiert. Doch da die Entscheidung für den Start in eine selbständige Erwerbstätigkeit vorrangig auf Selbstselektion zurückgeführt werden muss, sind die Steuerungsmöglichkeiten auf Seiten der SGB II-Träger zur verstärkten Frauenförderung eingeschränkt.

Bei der *Altersverteilung* fällt auf, dass vor allem die mittleren Altersklassen zwischen 30 und 40 Jahren stark vertreten sind. Dies deckt sich mit der Beobachtung bei den Maßnahmen zur Förderung der Selbständigkeit im SGB III-Rechtskreis. Auch im Hinblick auf *gesundheitliche Einschränkungen* ist – wie bei ÜG und ExGZ – zu beobachten, dass in die Förderung mit ESG zur Existenzgründung vornehmlich Menschen ohne jede Beeinträchtigung starten (97,7%).

Ein eindeutiges Bild zeigt die Betrachtung der *beruflichen Qualifikation*: Unter SGB II-Arbeitslosen haben fast die Hälfte der Männer und über die Hälfte der Frauen keinen abgeschlossenen Berufsabschluss. Diese Quoten sind bei ESG für Selbständigkeit wesentlich geringer bei knapp 38% für Männer bzw. für Frauen noch niedriger bei 31%. Dem gegenüber haben ESG-Gründer wesentlich häufiger eine betriebliche Ausbildung als SGB II-Arbeitslose. Insbesondere ESG-Gründerinnen weisen ein hohes berufliches Humankapital auf. Gründer – jedoch vor allem Gründerinnen – stellen also gegenüber SGB II-Arbeitslosen eine deutliche Positivauswahl dar. Dieses Phänomen ist in deutlicherem Ausmaß auch für ÜG, in ähnlichem Maße auch für ExGZ konstatiert worden.

Bei der *Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit* fällt auf, dass über 14% der Geförderten direkt zu Beginn der Arbeitslosigkeit in die ESG-geförderte Selbständigkeit starten. Stark besetzt sind auch die Kategorien bis unter einem Jahr (zusammen über die Hälfte aller Fälle). Doch auch im Bestand an Arbeitslosen im Rechtskreis SGB II sind *Langzeitarbeitslose* unerwartet schwach repräsentiert, während Arbeitslosigkeitsdauern unter 1 Jahr keine Besonderheit darstellen. Dabei wird auf den ersten Blick schnell übersehen, dass sich im neuen SGB II-Rechtskreis nicht ausschließlich Langzeitarbeitslose befinden, sondern dass sich nach Einführung der neuen Rechtsgrundlage 2005 viele Menschen erstmals arbeitslos registrieren ließen, die zuvor in den Agenturen nicht in Erscheinung getreten sind. Andere SGB II-Arbeitslose haben z.B. wegen zu kurzer Beschäftigungszeiten schlicht keinen Alg I-Anspruch erlangt. Darum sind im Bestand an SGB II-Arbeitslosen sowie in den Fördereintritten *immer* Menschen mit Arbeitslosendauern unter einem Jahr vertreten. Diffiziler ist die Einordnung und Bewertung von ESG-Förderfällen ohne oder mit sehr kurzer vorangegangener Arbeitslosigkeit. Zwar kann diesen SGB II-Gründern zugute gehalten werden, dass sie ohne Zögern und lang dauernden Leistungsbezug eine selbständige Erwerbstätigkeit aufnahmen. Doch ist nicht eindeutig zu beantworten, ob die Gründungen ausreichend vorbereitet waren oder ob Mitnahmeeffekte eine Rolle spielen können.

Übersicht 19: Strukturmerkmale von Förderfällen in ESG für Existenzgründung und SGB II-Arbeitslosen

Strukturvergleich 2005	Einstiegsgehd für Ex.gründung				Arbeitslose Rechtskreis SGB II			
	Jährliche Zugänge				Bestände im Jahresdurchschnitt			
	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote	Gesamt	Männer	Frauen	Frauen- quote
Deutschland gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	29,8%	100,0%	100,0%	100,0%	43,7%
nach Alter								
bis unter 20 Jahre	0,6%	0,5%	0,8%	39,4%	2,4%	2,2%	2,6%	47,5%
20 bis unter 25 Jahre	7,2%	6,8%	8,2%	33,8%	8,2%	8,3%	8,0%	42,7%
25 bis unter 30 Jahre	14,5%	15,1%	13,2%	27,1%	11,8%	12,3%	11,1%	41,0%
30 bis unter 35 Jahre	17,6%	18,3%	16,1%	27,2%	12,1%	12,1%	12,2%	43,9%
35 bis unter 40 Jahre	19,4%	19,3%	19,5%	30,0%	14,6%	14,3%	15,0%	45,0%
40 bis unter 45 Jahre	17,7%	17,3%	18,7%	31,5%	15,7%	15,6%	15,8%	44,0%
45 bis unter 50 Jahre	11,4%	11,1%	12,3%	32,1%	13,6%	13,7%	13,4%	43,1%
50 bis unter 55 Jahre	7,3%	7,0%	8,0%	32,7%	12,1%	12,0%	12,2%	44,2%
55 bis unter 60 Jahre	3,4%	3,7%	2,8%	24,7%	8,2%	8,1%	8,3%	44,1%
60 bis unter 65 Jahre	0,8%	1,0%	0,4%	15,5%	1,4%	1,3%	1,5%	46,0%
nach gesundh. Einschränk. (gE)								
ohne gE	97,7%	97,5%	98,0%	29,9%	76,1%	72,8%	80,2%	46,1%
mit gE ohne Schwerbeh.	0,2%	0,3%	0,2%	21,4%	20,2%	22,9%	16,7%	36,2%
mit Schwerbeh.	2,1%	2,2%	1,9%	26,5%	3,8%	4,3%	3,1%	35,6%
nach Berufsausbildung (BAB)								
ohne abgeschlossene BAB	36,0%	38,1%	31,2%	25,8%	48,6%	47,2%	50,5%	45,4%
betriebliche Ausbildung	48,7%	49,1%	47,8%	29,3%	44,3%	46,6%	41,4%	40,8%
Berufsfachschule/Fachschule	5,3%	4,0%	8,5%	47,6%	3,5%	2,6%	4,5%	57,4%
Fachhochschule	3,7%	3,6%	4,0%	32,2%	1,2%	1,3%	1,1%	40,9%
Hochschule/Universität	6,2%	5,3%	8,5%	40,7%	2,4%	2,3%	2,5%	45,4%
nach Arbeitslosigkeitsdauer*								
vorher nicht arbeitslos	15,7%	14,6%	18,2%	34,7%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
unter 1 Monat	4,8%	4,7%	5,0%	31,1%	6,1%	5,4%	7,1%	50,3%
1 bis unter 3 Monate	9,8%	9,5%	10,4%	31,7%	10,4%	9,3%	11,8%	49,7%
3 bis unter 6 Monate	14,4%	14,1%	15,1%	31,3%	13,8%	12,7%	15,3%	48,2%
6 bis unter 12 Monate	21,9%	22,1%	21,4%	29,1%	20,2%	19,5%	21,1%	45,7%
12 bis unter 24 Monate	19,5%	20,3%	17,6%	26,9%	21,3%	23,1%	19,1%	39,2%
24 Monate und länger	13,9%	14,6%	12,2%	26,2%	28,1%	30,0%	25,6%	39,8%

* Absolutwerte entnommen aus dem DWH der BA, Stand 12.05.2006

Die ausgewiesenen Daten zu SGB II-Förderinstrumenten können mit Unschärfen behaftet sein und es fehlen die Förderungsinformationen zugelassener kommunaler Träger (Optionskommunen).

Quelle: Statistik der BA

9.5 Details im Anhang

Eine ausführlichere Darstellung deskriptiver Befunde zum Einstiegsgehd – sowohl zur Förderung einer selbständigen wie auch einer abhängigen Erwerbstätigkeit – befindet sich in Anhang B in folgenden Unterabschnitten:

Übersicht 20: Einstiegsgehd in Anhang B

Tabelle / Abbildung	Inhalt
Tabelle B1.7-1a bis Tabelle B1.7-4c	Jährliche Zugänge, Bestände Einstiegsgehd, absolut/relativ, Ost/West
Tabelle B1.7-5	Jährliche Ausgaben Einstiegsgehd

10 Freiwillige Weiterversicherung für Existenzgründer (§ 28a SGB III)

Neu im SGB III ist seit dem 1. Februar 2006¹¹⁹ die Möglichkeit, ein Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag zu begründen. Diese Option auf eine freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung steht unter anderem Selbständigen¹²⁰ und damit auch geförderten Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit frei, wenn die selbständige Tätigkeit einen Umfang von mindestens 15 Stunden wöchentlich hat (§ 28a, Abs. 1, Nr. 2 SGB III)¹²¹. Ziel dieser Regelung ist es, auch weiterhin den Versicherungsschutz in der Arbeitslosenversicherung aufrecht zu erhalten. Als Nachweis der selbständigen Tätigkeit dient z.B. eine Gewerbeanmeldung. Damit werden ab diesem Zeitpunkt auch selbständig Tätige berechtigt, Leistungen des SGB III zu erhalten (§ 12 SGB III). In der Vergangenheit hatten Gründungswillige kaum Möglichkeiten, sich gegen die Risiken einer späteren Arbeitslosigkeit infolge des Scheiterns ihrer Unternehmung abzusichern. In diesem Falle drohte gewöhnlich der finanzielle Absturz auf das Sozialhilfeniveau bzw. die Grundsicherung für erwerbsfähige Arbeitslose (Alg II), sofern nicht noch Restansprüche auf Alg I bestanden¹²².

10.1 Voraussetzungen und rechtlicher Rahmen

Voraussetzung für die Versicherungspflicht ist zunächst, dass der Antragsteller innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der Tätigkeit oder Beschäftigung mindestens zwölf Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis nach den Vorschriften der §§ 24ff. SGB III gestanden oder eine Entgeltersatzleistung bezogen hat. Der Antragsteller muss dies eindeutig belegen können, z.B. durch eine Arbeitsbescheinigung. Zweitens muss der Antragsteller *unmittelbar* vor der Aufnahme der Tätigkeit, die ihn zur freiwilligen Weiterversicherung berechtigt, sich entweder in einem Versicherungspflichtverhältnis oder im Leistungsbezug befunden haben. Und drittens darf keine anderweitige Versicherungspflicht (§§ 26, 27 SGB III) bestehen. Arbeitslose, die sich mit ÜG oder ExGZ selbständig machen, können diese Voraussetzungen im Normalfall problemlos erfüllen¹²³.

Das Versicherungspflichtverhältnis beginnt mit dem Tag des Eingangs des Antrags bei der Agentur für Arbeit, frühestens jedoch mit dem Tag, an dem erstmals die in Absatz 1, Satz 1 geforderten Voraussetzungen erfüllt sind. Der Antrag muss spätestens innerhalb von einem Monat nach Aufnahme der Tätigkeit

¹¹⁹ Diese neue Regelung wurde bereits durch das Dritte Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt vom 23.12.2003 (BGBl. I Nr. 65, S. 2848) eingeführt, trat aber erst zum 01.02.2006 in Kraft.

¹²⁰ Zur Ausweitung des Versichertenkreises und der Einbeziehung aller Erwerbstätigen in die Arbeitslosenversicherung siehe z.B. Sesselmeier/Somaggio/Yollu (2006).

¹²¹ Neben Selbständigen können sich auch Pflegepersonen, die Angehörige wenigstens 14 Stunden wöchentlich pflegen und Auslandsbeschäftigte, die außerhalb der Europäischen Union oder assoziierten Staaten beschäftigt sind, freiwillig weiterversichern.

¹²² Gemäß § 127 (4) SGB III bleiben Ansprüche auf Arbeitslosengeld I für vier Jahre nach ihrer Entstehung bestehen.

¹²³ Um Personen, die schon seit längerem selbständig tätig sind, nicht a priori vom Kreis der potenziell Versicherungsberechtigten auszuschließen, gilt für diese Personengruppe eine zeitlich befristete Übergangsregelung. Wer bereits bis zum 01.02.2006 seine selbständige Tätigkeit aufgenommen hatte und die anderen Voraussetzungen für die freiwillige Weiterversicherung erfüllt, hat bis zum 31.12.2006 ebenfalls noch die Möglichkeit, der freiwilligen Weiterversicherung beizutreten.

oder Beschäftigung, die zur freiwilligen Weiterversicherung berechtigt, gestellt werden. Diese Regelung ist ein absolutes Novum im SGB III-Rechtskreis. Denn bislang konnte niemand der Arbeitslosenversicherung freiwillig beitreten oder nach dem Ende eines versicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisses die bisherige Pflichtversicherung freiwillig fortsetzen.

Das Versicherungspflichtverhältnis endet, wenn der Versicherungsberechtigte eine Entgeltersatzleistung bezieht (§ 28a Abs. 2 Nr. 1), mit Ablauf des Tages, an dem die Versicherungsvoraussetzungen letztmals erfüllt waren (§ 28a Abs. 2 Nr. 2), oder wenn der Versicherungsberechtigte mit der Beitragszahlung länger als drei Monate in Verzug ist (§ 28a Abs. 2 Nr. 3). Hat sich ein Versicherter einmal für die freiwillige Weiterversicherung entschieden, so ist er für die Dauer der Tätigkeit daran gebunden und eine Kündigung ist nicht möglich. Eine vorzeitige Beendigung der Versicherung ist nur möglich durch einen Tatbestand, der versicherungsfrei i.S.v. §§ 27, 28 SGB III macht, wie z.B. die Bewilligung einer Rente wegen Erwerbsunfähigkeit. Insgesamt sind die Regelungen zur Beendigung neu und nicht unproblematisch. Einerseits mündet die „Freiwilligkeit“ der Weiterversicherung praktisch unmittelbar in ein Pflichtversicherungsverhältnis ein, für das im Gesetz keine reguläre Kündigungsmöglichkeit vorgesehen ist. Andererseits kann sich der Versicherte dieser Pflicht praktisch durch die Verweigerung der Beitragszahlung wieder entziehen. Sollte in Zukunft beispielsweise die Versicherung häufiger als ursprünglich geplant in Anspruch genommen werden, so hätte dies für die freiwillig Versicherten wohl Beitragsanpassungen zur Folge. Ob die „kalte Kündigung“ durch Einstellung der Beitragszahlung dann immer noch akzeptiert wird, bleibt abzuwarten.

Der monatliche Beitragssatz für selbständig Tätige liegt für das Jahr 2006 bei 39,81 Euro (West) bzw. 33,56 Euro (Ost). Grundlage der Berechnung ist dabei ein Viertel der monatlichen Bezugsgröße¹²⁴, auf das dann der übliche Beitrag zur Arbeitslosenversicherung von 6,5% erhoben wird. Freiwillig Weiterversicherte Selbständige sind damit beim Beitragsrecht gegenüber abhängig Beschäftigten deutlich bevorzugt, deren Versicherungsbeiträge sich auf Grundlage ihres vollen Arbeitsentgelts errechnen (§ 342 SGB III). Der Versicherte muss den Beitrag alleine tragen und direkt an die BA abführen (§§ 349a, 352a SGB III). Die Beiträge können jeweils monatlich oder auch als Jahresbeitrag im Voraus entrichtet werden.

Für Selbständige wie auch für Auslandsbeschäftigte ist die freiwillige Weiterversicherung *zunächst* bis zum 31. Dezember 2010 begrenzt (§ 28a Abs. 2 Nr. 4)¹²⁵, da hier erst Erfahrungen im Hinblick auf die Inanspruchnahme und die damit verbundenen Risiken für die Arbeitslosenversicherung gesammelt werden sollen. Schon heute scheint es aus Gründen des Vertrauensschutzes jedoch schwerlich gerechtfertigt, zu diesem Zeitpunkt wirksam begründete Versicherungsverhältnisse trotz Beitragszahlung enden zu lassen, bevor überhaupt die Möglichkeit bestand, Leistungen geltend zu machen.¹²⁶

¹²⁴ Die monatliche Bezugsgröße ist eine Berechnungsgröße der Sozialversicherung, die annähernd das Durchschnittsentgelt aller (Renten-)Versicherten widerspiegelt. Im Jahr 2006 beträgt sie in Westdeutschland 2.450 Euro, in Ostdeutschland 2.065 Euro.

¹²⁵ Dies gilt nicht für die freiwillig versicherten Pflegepersonen (Handlungsempfehlungen/Geschäftsanweisungen der BA 11/2005 vom 20.11.2005, Nr. 28a11).

¹²⁶ Siehe ausführlich Wenner (2006), S.14.

10.2 Versicherungsfall und Höhe der Leistung

Beendet ein freiwillig Versicherter seine Erwerbstätigkeit und wird daraufhin arbeitslos, so werden die Zeiten der freiwilligen Weiterversicherung wie und neben den Zeiten einer versicherungspflichtigen Beschäftigung berücksichtigt und wirken anwartschaftsbegründend für das Arbeitslosengeld. Diese Zeiten können mit den von der jeweiligen Agentur für Arbeit ausgestellten Nachweisen belegt werden. Die Versicherung dient also nicht dazu, „Auftragsflauten“ zu überbrücken – hierfür sind Selbständige nach wie vor auf eigene Rücklagen angewiesen – sondern springt erst im Falle des Scheiterns ein. Im Versicherungsfall richtet sich dann die Höhe des Arbeitslosengeldes aus der freiwilligen Weiterversicherung nach dem zuletzt erzielten versicherungspflichtigen Arbeitsentgelt, wenn in den letzten zwei Jahren vor Beginn der Arbeitslosigkeit für mindestens 150 Tage eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ausgeübt wurde¹²⁷. Ist dies nicht der Fall, wird ein fiktives Arbeitsentgelt zugrunde gelegt, dessen Höhe sich u.a. nach der Beschäftigung, auf die sich die Vermittlungsbemühungen der Agentur für Arbeit für den Arbeitslosen richten und der für die Ausübung dieser Beschäftigung erforderlichen Qualifikation orientiert (§ 132 SGB III). Unterschieden werden dabei vier Qualifikations- und Entgeltstufen:

1. Hoch- und Fachhochschulausbildung (Qualifikationsgruppe 1)
2. Fachschulausbildung, Qualifikation als Meister oder vergleichbarer Ausbildungsabschlüsse (Qualifikationsgruppe 2)
3. Abgeschlossene Ausbildung in einem Ausbildungsberuf (Qualifikationsgruppe 3)
4. Keine Ausbildung (Qualifikationsgruppe 4)

Die Zuordnung zu einer dieser vier Kategorien ist immer vom Einzelfall abhängig. Die Dauer der Leistung ist analog § 127 SGB III geregelt. Für die Berechnung der Höhe der Leistung wird ein fiktives tägliches Arbeitsentgelt zugrunde gelegt, das – gestaffelt nach Qualifikationsgruppe – als ein bestimmter Anteil der jährlichen Bezugsgröße¹²⁸ definiert ist. Daraus ergeben sich die folgenden Bemessungsgrundlagen:

Übersicht 21: Fiktive Bemessungsgrundlage für das Arbeitslosengeld bei freiwillig Versicherten

Qualifikation	Bruchteil der Bezugsgröße	Bemessungsgrundlage des Alg I (in Euro pro Monat)	
		West	Ost
Qualifikationsgruppe 1	1/300	2.940 Euro	2.478 Euro
Qualifikationsgruppe 2	1/360	2.450 Euro	2.065 Euro
Qualifikationsgruppe 3	1/450	1.960 Euro	1.652 Euro
Qualifikationsgruppe 4	1/600	1.470 Euro	1.239 Euro

¹²⁷ Gemäß § 129 SGB III erhält der Versicherte dann 67 Prozent (erhöhter Leistungssatz) bzw. 60 Prozent (allgemeiner Leistungssatz) des Bemessungsentgeltes.

¹²⁸ Im Jahr 2006 liegt die jährliche Bezugsgröße in Westdeutschland bei 29.400 Euro und in Ostdeutschland bei 24.780 Euro.

Auf diesen fiktiven Bemessungsgrundlagen erfolgt die Berechnung der Höhe des Arbeitslosengeldes für freiwillig Versicherte analog zum Verfahren für abhängig Beschäftigte. Die individuelle Höhe hängt damit vor allem ab von der Steuerklasse des freiwillig Versicherten und ob er oder der Ehegatte bzw. Lebenspartner ein Kind zu versorgen haben.¹²⁹

Nach einem Jahr Beitragszahlung entstünde mithin ein Anspruch auf ein halbes Jahr Arbeitslosengeld. Entsprechend ihrer Lebensumstände und ihrer steuerlichen Veranlagung könnten die Betroffenen dann eine gesamte Versicherungsleistung von minimal 2.435,40 Euro (Steuerklasse V, kein Kind, ohne Berufsausbildung, Ostdeutschland) und maximal 8.184,60 Euro (Steuerklasse III mit Kind, Hochschulausbildung, Westdeutschland) erhalten. Sogar beim Minimalbetrag würde sich so eine unschlagbare Rendite ergeben.¹³⁰ Zugleich offenbart sich hier eine augenfällige Diskrepanz: Denn die Beiträge der freiwillig versicherten Selbständigen werden nach einem Viertel der Bezugsgröße bemessen, während bei der Berechnung ihres Alg-Anspruchs die volle Höhe der Bezugsgröße (Qualifikationsgruppe 2) oder sogar ein noch höheres (fiktives) Einkommen (Qualifikationsgruppe 2) unterstellt wird. Ein abhängig Beschäftigter müsste mithin den mehrfachen Beitrag eines freiwillig Versicherten entrichten, um Leistungen in vergleichbarer Höhe zu erhalten.

Begründet wird diese überaus komfortable Ausgestaltung der freiwilligen Weiterversicherung mit der ebenfalls zum 01.02.2006 von ehemals drei auf zwei Jahre verkürzten Rahmenfrist (§ 124 SGB III). Dadurch kann ein Existenzgründer nach spätestens einem Jahr selbständiger Berufsausübung keine *neuen* Anwartschaften auf Alg I mehr erwerben. Die Intention des Gesetzgebers war es, hierbei mit der Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung Abhilfe zu schaffen. Wenner (2006, S. 11) kommentiert hierzu: *„Der Gesetzgeber hat möglicherweise befürchtet, die Betroffenen könnten aus wirtschaftlichen Gründen von der Antragsversicherung des § 28a SGB III keinen Gebrauch machen, wenn die Bemessung der Beiträge (zumindest) für die Selbständigen an der Bezugsgröße oder an dem letzten individuellen beitragspflichtigen Einkommen ausgerichtet worden wäre.“*¹³¹

¹²⁹ So ergeben sich beispielsweise in Abhängigkeit von den Qualifikationsstufen in etwa folgende monatliche Arbeitslosengeld-Sätze (Steuerklasse III; kein Kind):

Qualifikationsstufe	West	Ost
Hoch-/Fachhochschule (Q-Gruppe 1)	1.233,30 Euro	1.095,60 Euro
Fachschule/Meister (Q-Gruppe 2)	1,086,30 Euro	949,20 Euro
Abgeschlossene Ausbildung ein einem Ausbildungsberuf (Q-Gruppe 3)	908,70 Euro	783,30 Euro
Keine Ausbildung (Q-Gruppe 4)	696,90 Euro	587,40 Euro

¹³⁰ Vgl. ausführlich (Winkel 2006), S. 18f.

¹³¹ Bei einer Orientierung an der Bezugsgröße von 2.450 Euro monatlich (West) ergäbe sich ein Monatsbeitrag von 159,35 Euro, den die freiwillig Versicherten alleine aufbringen müssten. Für Ich-AG-Gründer käme dieser Betrag zusätzlich zu den obligatorischen Beiträgen zur gesetzlichen Rentenversicherung (§ 2 Nr. 10 SGB VI) und der freiwilligen, aber faktisch unverzichtbaren Krankenversicherung hinzu. Der ExGZ wäre damit mutmaßlich größtenteils von Sozialversicherungsbeiträgen absorbiert.

10.3 Erste Einschätzungen

Die Frage der Systemkonformität der neuen freiwilligen Weiterversicherung mit der Pflichtversicherungstradition im SGB III kann an dieser Stelle nicht erörtert werden. Gleichwohl wirft die neue Leistung wichtige ordnungspolitische Fragen auf: Zu klären wäre, inwieweit Leistungen der BA an Selbständige aus den Beiträgen der Pflichtversicherten subventioniert werden können, wie es hier offenbar der Fall ist. Fraglich erscheint angesichts des Missverhältnisses zwischen Beitragshöhe und Leistungen auch die Gleichbehandlung von Arbeitnehmern und Selbständigen im Versicherungsfall.¹³² Tatsächlich können freiwillig Weiterversicherte mit weitaus geringeren Beiträgen Leistungsansprüche in vergleichbarer Höhe erwerben wie Pflichtversicherte bei voller Beitragszahlung. Die Einhaltung des Äquivalenzprinzips erscheint mithin mehr als fraglich. Eine Lösung könnte darin bestehen, für die freiwillig Weiterversicherten anstelle eines Viertels der Bezugsgröße einen größeren Anteil (bis zu 100% der Bezugsgröße) für die Beitragsberechnung zu veranlassen¹³³.

Grundsätzlich positiv zu bewerten sind die zusätzlichen Beitragseinnahmen, die der BA ab Februar 2006 durch die Freiwillige Weiterversicherung entstehen. Rein theoretisch wäre wohl ein Großteil der rund vier Millionen Selbständigen in der Bundesrepublik im Stande, die Anspruchsvoraussetzungen für die Versicherung zu erfüllen. Faktisch ausgeschlossen sind nur Personen mit keinerlei Vorversicherungszeiten, solche also, die im unmittelbaren Anschluss an eine Schul- oder Hochschulausbildung in die berufliche Selbständigkeit gestartet sind. Leider liegen über die bisherige Inanspruchnahme noch keine Informationen seitens der Bundesagentur für Arbeit vor. Auch fehlen bislang Prognosen darüber, wie viele Berechtigte von der neuen Option Gebrauch machen werden, doch ist aufgrund der niedrigen Kopfbeträge damit zu rechnen, dass das Beitragsaufkommen für den Gesamthaushalt der BA nur von untergeordneter Bedeutung sein wird.

Dem gegenüber ist schon heute eine offenkundige finanzielle Attraktivität der freiwilligen Weiterversicherung für Selbständige zu konstatieren. Interessant ist die freiwillige Weiterversicherung vor allem bei nachhaltig schlechter Auftragslage, wenn die selbständige Existenz in Gefahr ist. Bemerkenswerter Weise können hierbei auch „alteingesessene“ Selbständige an der Neuregelung partizipieren. Noch mehr schätzen dürften den zusätzlichen Versicherungsschutz aber vor allem Neugründer und insbesondere solche, die aus Arbeitslosigkeit gründen. Hier besteht aber die Gefahr einer höchst unerwünschten Verquickung von Fehlanreizen und Eigennutz: So sind zum einen Mitnahme und Missbrauch im Bereich der Gründungsförderung nicht grundsätzlich auszuschließen. Zum anderen hatten die Hartz IV-Reformen und insbesondere die Regelungen des neuen Arbeitslosengeldes II für viele Betroffene eine Absenkung der Leistungen bei gleichzeitig verschärften Bezugsbedingungen zur Folge, die teils durch eine – natürlich in dieser Weise vom Gesetzgeber nicht beabsichtigte – verstärkte Inanspruchnahme von ÜG und ExGZ kompensiert wurden. Dabei ging es wohl nicht ausschließlich um die Realisierung von Unternehmensideen

¹³² Ein Pflichtversicherter könnte nach 12 Monaten Beitragszahlung im Durchschnitt etwa das Dreifache dessen erhalten, was er eingezahlt hat. Wie gezeigt, kann diese „Rendite“ bei der Freiwilligen Weiterversicherung weitaus höher ausfallen.

¹³³ Denkbar wäre auch eine Art „Pflegeprivileg“ mit günstigen Beitragssätzen für Pflegepersonen. Dagegen könnten Auslandsbeschäftigte und Selbständige, die ein eigenes Erwerbseinkommen erzielen, entsprechend ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit auch höhere Beiträge entrichten.

und die Beendigung der Arbeitslosigkeit durch Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes, sondern in Teilen wohl auch um die Aufrechterhaltung bzw. Verlängerung sozialstaatlicher Transferleistungen. Kommt nun in dieser Situation als drittes Element die freiwilligen Weiterversicherung mit der Aussicht auf eine enorme Kapitalrendite hinzu, so kann die neue Leistung den Agenturen nicht nur zusätzliche Arbeit und Verwaltungsaufgaben, sondern vor allem bislang nicht kalkulierbare finanzielle Belastungen oder gar Risiken bringen. Dieses Leistungsrisiko und die damit verbundenen Ausgaben können zum heutigen Tage auch nicht annähernd abgeschätzt werden. Im Jahr 2006 ist damit noch nicht zu rechnen, da in diesem Zeitraum auch die frühesten Eintritte die Anwartschaft noch nicht erfüllt haben. Mehrausgaben können aber bereits 2007 wirksam werden, also zum Zeitpunkt der politisch angestrebten Beitragssenkung.

11 Nachrichtlich: Der neue „Gründungszuschuss“

Neben einer Verlängerung der Ich-AG um ein halbes Jahr bis zum 30.06.2006 war in den Koalitionsvereinbarungen weiterhin festgelegt worden, die Gründungsförderung ab Anfang Juli 2006 neu zu ordnen. Angepeilt wurde die Zusammenlegung von ÜG und ExGZ zu einem Förderinstrument. Nach einigen Verzögerungen im Vorfeld hat nun der Ausschuss für Arbeit und Soziales des Deutschen Bundestages hierzu einen entsprechenden Entwurf vorgelegt, der im Rahmen eines Änderungsantrags zusammen mit dem SGB II-Fortentwicklungsgesetz demnächst im Parlament verabschiedet werden soll. Erfolgen die weiteren Schritte termingerecht – geplant sind die zweite und dritte Lesung im Bundestag für den 02.06.2006 und die Abstimmung im Bundesrat für den 07.07.2006 – so könnte der neue Gründungszuschuss aller Voraussicht nach am 1. August 2006 in Kraft treten und als neuer § 57 SGB III „Gründungszuschuss“ das Überbrückungsgeld an dieser Stelle im Gesetz ersetzen.

Inzwischen sind auch erste Details des neuen Gründungszuschusses bekannt geworden, die nachfolgend kurz referiert werden sollen. Ziel der Neuregelung ist es, die mit dem EXGZ für bestimmte Personengruppen gemachten positiven Erfahrungen mit den langjährigen hohen Integrationserfolgen des ÜG zu vereinen. Dabei soll auch der Tatsache Rechnung getragen werden, dass beiden Vorgängerprogramme für unterschiedliche Zielgruppen unterschiedlich attraktiv waren.

Der Gründungszuschuss wird – wie der ExGZ und zuletzt auch das ÜG – eine Pflichtleistung der Arbeitsagenturen sein, die sowohl die Sicherung des Lebensunterhalts (als ehemaliges ÜG-Element) als auch die soziale Absicherung der Gründerpersonen (als ehemaliges ExGZ-Element) gewährleisten soll. Darüber hinaus soll das neue Förderprogramm helfen, Einsparpotentiale für die Arbeitslosenversicherung zu erschließen, die Qualität der geförderten Gründungen weiter zu erhöhen und Mitnahme- und Missbrauchseffekte zu verringern. Um die Förderung gezielter und Nachhaltiger zu gestalten, wird der BA durch die Einführung weiterer Förderungsvoraussetzungen ein größerer Beurteilungsspielraum bei der Leistung des Gründungszuschusses eingeräumt. Dies setzt laut Gesetzesantrag voraus, dass die BA ihr Instrumentarium zur Beurteilung der Tragfähigkeit von Existenzgründungen und der individuellen Eignung von gründungswilligen Arbeitslosen ausbaut.

Übersicht 22: Förderkonditionen Gründungszuschuss (Entwurf § 57 ff. SGB III – Stand 30.05.2006)

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III oder Teilnahme an einer ABM nach dem SGB III, • bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit muss noch ein Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen bestehen, • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle und • Darlegung der zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten.
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Der Gründungszuschuss wird für die Dauer von 9 Monaten in Höhe des Betrags, den der Arbeitnehmer als Alg zuletzt bezogen hat, zuzüglich von 300 Euro, geleistet. (<i>Pflichtleistung</i>) • Der Gründungszuschuss kann für weitere 6 Monate in Höhe von 300 Euro geleistet werden, wenn die geförderte Person ihre Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen darlegt (<i>Ermessensleistung</i>). Bei Zweifeln kann die AA die erneute Vorlage einer Stellungnahme einer fachkundigen Stelle verlangen.
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Keine Förderung, solange Ruhenstatbestände oder Sperrzeiten vorliegen (§§ 142-144 SGB III) • Förderung endet mit Erreichen des 65. Lebensjahres
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Es besteht ein Rechtsanspruch auf die Förderung • Ausschluss erneuter Förderung, wenn nach Beendigung einer vorangegangenen Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit noch nicht 24 Monate vergangen sind • Bestehen Zweifel an der unternehmerischen Eignung des Antragstellers, kann die Arbeitsagentur die Teilnahme an einer Maßnahme zur Eignungsfeststellung oder einer Trainingsmaßnahme nach § 48 SGB III verlangen. • Die Förderung mit dem Gründungszuschuss wird auf die Restansprüche auf Arbeitslosengeld angerechnet. • In der gesetzlichen Krankenversicherung bleibt das „Gründerprivileg“ erhalten: Für Geförderte wird zur Beitragsermittlung – wie schon bei der Ich-AG – nur die halbe Bezugsgröße veranlagt • Der Gründungszuschuss zählt als steuerfreie Einnahme

Teil III

Implementationsanalysen

Bericht 2006

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

Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente
Modul 1e: Existenzgründungen

BMAS-Projekt: 20/04

Projektlaufzeit: 1. September 2004 bis 30. Juni 2006

München, den 30. Juni 2006

Teil III: Implementationsanalysen

1 Einleitung

Das von sinus München bearbeitete Kapitel III befasst sich mit folgenden Fragenkomplexen:

- **Gründer, (noch) Selbständige, Abbrecher:** Wer sind die *Gründer* aus Arbeitslosigkeit in den zehn für die Implementationsanalysen ausgewählten Agenturbezirken und was kennzeichnet unter ihnen in besonderer Weise die (noch) *Selbständigen* und *Abbrecher*? / Was waren für die Gründer Anlässe und Motive für berufliche Selbständigkeit? / In welchen Tätigkeits-, Berufsfeldern realisieren Gründer ihre Selbständigkeit? / Wie entschieden vollzieht man den Schritt in die Selbständigkeit; welche Alternativen gab es? / Auf welche Erfahrungen, Informationen und Hilfen können sich Gründer bei ihren Gründungsvorbereitungen stützen? / Welche größeren und kleineren Probleme gab es bei der Gründung? / Unter welchen finanziellen, organisatorischen und sonstigen Begleitumständen hat man gegründet? / Welche Bedeutung hatten Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss für die Gründungen? / Wie haben sich die Gründungen in der jüngeren Vergangenheit wirtschaftlich entwickelt, wie beurteilt man die nähere Zukunft und welche Einkommensentwicklungen verzeichnen die Gründer? / Gründer und ihre Mitarbeiter. / Abbrecher: Wann hat man, aus welchen Gründen, die berufliche Selbständigkeit wieder beendet? / Welchen beruflichen Status haben die Abbrecher im Frühsommer 2006?

Diese Themenkomplexe wurden bei Gründern und Abbrechern untersucht mit *qualitativen Methoden* (Explorationen mit Gründern und Abbrechern; Verlaufsbeobachtungen über einzelne Gründungen) und im Rahmen einer *schriftlichen Gründerbefragung*.

- **Existenzgründerförderung und die Agenturen für Arbeit:** Erfahrungen der Agenturen für Arbeit mit Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit. / Organisatorische Regelungen zu dieser Art von Arbeitslosenförderung. / Probleme der Gründerberatung im weiteren und engeren Sinn. / Beurteilung der Instrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss im Vergleich zu anderen Instrumenten aktiver Arbeitsmarktpolitik. / Überlegungen der Agenturen zu einer Zusammenlegung von ÜG und ExGZ. / Kenntnisstand der Agenturen über ihre (potenzielle) Klientel für berufliche Selbständigkeit.

Dieser Untersuchungsschwerpunkt wurde von sinus *qualitativ* in den ausgewählten Agenturbezirken in Gesprächen und Diskussionen mit Fach- und Führungskräften der Agenturen behandelt. Darüber hinaus *standardisiert* in einer breit angelegten E-Mail-Befragung in mehr als 150 Agenturen aus Deutschland.

- **Weitere Schwerpunktthemen:** Existenzgründerberatung in den Agenturen und Einrichtungen außerhalb der Agenturen. / Finanzierung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit durch das Kreditgewerbe in Deutschland.

Diese Untersuchungskomplexe wurden teilweise im Rahmen der E-Mail-Befragung in den Agenturen behandelt, im Übrigen in qualitativen Expertengesprächen, in Beratungseinrichtungen, Kreditinstitutionen und Kammern u.ä.

Im Zentrum der Implementationsuntersuchungen von sinus standen *Selbständige* und *Abbrecher*. Von ihnen wurden im Untersuchungsverlauf 182 Personen in den zehn Agenturbezirken in ausführlichen Leitfadeninterviews exploriert (vgl. Anhang C 5.2) und bei 31 Gründungen wurden in Nachbefragungen die *Gründungsverläufe* beobachtet (C 5.4). Im Bericht 2005 wurden die bis dahin vorliegenden Gründerinterviews auch überschlägig quantifizierend ausgewertet. Dieses Verfahren konnte methodenbedingt nur einen groben allgemeinen Überblick zum Gründungsgeschehen in den zehn Untersuchungsbezirken liefern. Darum wurde gegen Ende des Untersuchungszeitraums im Frühjahr 2006 eine *schriftliche Befragung* von Gründern und Abbrechern durchgeführt, zu der von der BA Adressen von geförderten und nicht geförderten Gründern aus den zehn Untersuchungsregionen zur Verfügung gestellt wurden. Das Fragenprogramm (vgl. Anhang C 4.1) "standardisierte" dabei vor allem Themenkomplexe, die auch in den Explorationen von sinus angesprochen wurden und es wurde darüber hinaus ergänzt um bestimmte Fragen, die auch in den telefonischen Repräsentativbefragungen im Rahmen der mikroökonomischen Analysen gestellt wurden (Kapitel IV des Berichts). Wichtige Befunde der schriftlichen Befragung von Gründern und Abbrechern werden im Bericht für bestimmte Teilgruppen von Gründern zusammenfassend vorgestellt (Kapitel III.2). Die tabellarische Auswertung der Befragung wird im Anhang C 4.2 dokumentiert.

Einen zweiten Untersuchungsschwerpunkt bildeten die *Agenturen für Arbeit* und ihre administrative Handhabung des "Geschäftsbereichs" *Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit* sowie die Beurteilung der Instrumente ÜG und ExGZ. Auch hier liegen den Implementationsanalysen "qualitative" Informationen zugrunde (Gespräche mit Fach- und Führungskräften aus den zehn Agenturbezirken), sowie die erwähnte breit angelegte E-Mail-Befragung bei der gleichen Zielgruppe in über 150 Agenturen. Die Ergebnisse dieser Recherchen werden zusammenfassend in Kapitel III.3 dargestellt und im Anhang C 4 dokumentiert.

Die in den Kapiteln III.4 und 5 zusammenfassend dargestellten Ergebnisse zu den Themenkomplexen *Existenzgründerberatung* und *Existenzgründerfinanzierung* durch das Kreditgewerbe basieren primär auf Gesprächen mit Fach- und Führungskräften in den jeweiligen Institutionen (Kammern, Beratungseinrichtungen, Sparkassen, Steuerberatern), aber auch auf den Umfrageergebnissen aus der Gründerbefragung und der Agenturbefragung.

Das Kapitel III.6 liefert eine kurze *Zusammenfassung* aller Untersuchungsergebnisse unter zwölf Überschriften.

Der Anhang C zum Berichtskapitel III dokumentiert ausführlich die qualitativen und quantitativen Untersuchungen von sinus im Rahmen des Projektes.

2 Gründer, Selbständige und Abbrecher in zehn Agenturbezirken

Dieses Kapitel berichtet schwerpunktmäßig über die Ergebnisse der schriftlichen Gründerbefragung, die sinus im April und Mai 2006 bei Existenzgründern in den zehn Agenturbezirken durchgeführt hat.¹ In die Berichterstattung eingegangen sind ausgewertete Interviews von 862 Gründern, von denen zum Zeitpunkt der Befragung 690 (noch) *Selbständige* und 172 *Abbrecher* waren. Zum richtigen Verständnis der hier vorgestellten Untersuchungsergebnisse ist zu beachten, dass von den Befragungsergebnissen in den Agenturbezirken nicht einfach auf die Gesamtheit der Gründer in der Bundesrepublik geschlossen werden darf. Strukturell und vor allem hinsichtlich ihrer Förderpraxis unterscheiden sich die zehn Bezirke teilweise deutlich von der Gesamtheit der Agenturen in West und Ost.² Die nachfolgenden Berichtsabschnitte befassen sich mit *Selbständigen und Abbrechern* (Kapitel 2.1), *Gründern und Gründerinnen* (Kapitel 2.2.) *Gründern in alten und neuen Bundesländern* (Kapitel 2.3.), *ÜG-, ExGZ und nicht geförderten Gründern* (Kapitel 2.4) sowie *fünf Gründertypen* (2.5).

2.1 Selbständige und Abbrecher³

2.1.1 Zwei Gründergruppen im Vergleich⁴

- **Größenordnungen:** In den zehn Agenturbezirken waren von den (im wesentlichen) in den Jahren 2003 und 2004 erfolgten Gründungen im April / Mai 2006 rund 80 Prozent noch bestehend, 20 Prozent der Gründer zählten inzwischen zu den Abbrechern. Von den Abbrechern waren zum Zeitpunkt der Befragung 54 Prozent arbeitslos, 42 Prozent in einem sozialversicherungspflichtigen oder anderen abhängigen Beschäftigungsverhältnis tätig und vier Prozent in Rente / Vorruhestand u.ä. Die Selbständigen waren im Durchschnitt 30 Monaten selbständig⁵, die Abbrecher hatten nach durchschnittlich 15 Monaten ihre Selbständigkeit beendet.

- **Demografische Merkmale**

- **Geschlecht:** Frauen sind mit 45 Prozent unter den Abbrechern stärker vertreten als unter den Selbständigen (39 %).

- **Alter:** Unter den Abbrechern sind deutlich mehr Ältere (fast die Hälfte 45 Jahre und älter) als unter den Selbständigen (knapp 40 %).

¹ Vgl. Anhang C 3.

² Vgl. Anhang C 2.

³ Qualitative Befunde in Anhang C 5.1 und 5.2.

⁴ Vgl. Anhang C 3.2.1 tabellarische Auswertung der Befragungsergebnisse.

⁵ Berechnungsmonat Mai 2006.

- **Familienstand:** Selbständige leben häufiger verheiratet und/oder mit einem Partner zusammen (65 %) als Abbrecher (56 %). Unter letzteren gibt es deutlich mehr Geschiedene als bei den Selbständigen.

- **Schulbildung:** Selbständige verfügen im Durchschnitt über einen höheren Schulabschluss (20 % Hauptschule; 49 % Abitur) als Abbrecher (26 %; 45 %).

- **Die Gründung**

- **Tätigkeits-/Berufsfelder:** Abbrecher machen in der Befragung häufiger (5 %) als Selbständige (3 %) keine oder keine inhaltlich verstehbaren Angaben zu Tätigkeits- und Berufsfeldern, in denen sie ihre Gründung vorgenommen haben.

Deutlich stärker vertreten sind die Selbständigen in den Gründungsfeldern...

	Selbständige	Abbrecher
• Handwerk, Produktion	12 %	4 %
• Gesundheit, Körperpflege	9 %	5 %
• Ingenieur-, Architektur-, Bauwesen	8 %	6 %
• Finanzen, Recht, Versicherungsdienstleistungen	8 %	6 %

Und umgekehrt sind die Abbrecher besonders häufig in den Gründungsfeldern...

	Selbständige	Abbrecher
• Transport und sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	9 %	13 %
• IT-, EDV-Dienstleistungen	5 %	9 %
• Künstler, Pädagogen, Kinderbetreuer	7 %	8 %

- **Gründungsförderung durch die BA:** Selbständige und Abbrecher gehören in gleichem Umfang zu den ÜG-Geförderten (55 %). Der ExGZ ging/geht häufiger an Selbständige (37 %) als an Abbrecher (33 %), die öfter weder die eine noch die andere Förderung erhalten – zumeist weil sie keinen Anspruch darauf haben.

- **Abhängige Beschäftigung als Alternative zur Selbständigkeit:** Selbständige und Abbrecher unterscheiden sich in besonderem Maße hinsichtlich der Entschiedenheit, mit der sie eine Alternative zur beruflichen Selbständigkeit im Gründungsprozess für sich ausgeschlossen haben oder nicht: Von den Selbständigen erklären 46 Prozent, sie hätten zu diesem Zeitpunkt *keinesfalls* ein Angebot für eine abhängige Beschäftigung akzeptiert, von den Abbrechern gilt dies nur für jeden Fünften. Und umgekehrt: Von den Abbrechern hätten zum Zeitpunkt ihrer Gründung fast die Hälfte lieber ein sogar „schlechter bezahltes“ Angestelltenverhältnis akzeptiert, von den Gründern weniger als ein Fünftel.

- **Gründungsanlässe, -motive:** Selbständige sind etwa doppelt so häufig wie die Abbrecher in den genuinen Unternehmer- und Selbständigentypen (A und B) vertreten, während die Abbrecher wesentlich häufiger als die Selbständigen in den „Verlierertypen“ (C und D) zu finden sind.⁶

Besonders differieren Gründungsanlässe und -motive zwischen Selbständigen und Abbrechern in den folgenden Punkten:

⁶ Siehe dazu Kapitel 2.5.5.

Selbständig gemacht, weil man...	Selbständige ja / eher ja	Abbrecher ja / eher ja
• in einer eigenen Firma tätig sein wollte	76 %	59 %
• so am besten berufliche Ziele verwirklichen konnte	73 %	56 %
• von Arbeitgebern unabhängig sein wollte	60 %	43 %
• keine Chancen mehr für eine Anstellung sah	52 %	69 %
• finanzielle Hilfen der BA dafür bekommen hat	44 %	54 %
• sonst in die Arbeitslosenhilfe / Sozialhilfe gekommen wäre	31 %	44 %

• **Gründungsvoraussetzungen, -hilfen:** Was half den Gründern im Gründungsprozess, ihre berufliche Selbständigkeit zu begründen? Standen den „erfolgreichen“ (noch) Selbständigen mehr und bessere Informationen, wirkungsvollere und wichtigere Erfahrungen und Hilfen von Dritten zur Verfügung als den Abbrechern? Werden bei den Abbrechern die Grundlagen für ihr Scheitern schon im Gründungsprozess gelegt? Die Gründerbefragung in den zehn Agenturbezirken liefert zu diesen Fragen einige interessante und nicht immer so erwartete Antworten. Zunächst: Erfolgreiche Selbständige und Abbrecher nutzen *in der Summe* die 14 in der Befragung vorgegebenen Informationen, Hilfen etc. im Gründungsprozess und für ihre Gründungen gleichermaßen häufig, aber sie *gewichten* sie zumeist anders. Die wichtigsten Unterschiede:

Selbständige verweisen häufiger als Abbrecher auf...	Selbständige	Abbrecher
• fachliche Erfahrungen als Angestellter	75 %	63 %
• frühere Selbständigkeit in gleichem/ähnlichem Tätigkeitsfeld	19 %	15 %
• finanzielle Unterstützung, Mithilfe von Familie, Angehörigen	35 %	22 %
• persönliche Betreuung durch Kundenberater bei Bank / Sparkasse	8 %	4 %
Abbrecher erwähnen häufiger als die Selbständigen...		
• frühere Selbständigkeit in einem anderen Tätigkeitsfeld	10 %	16 %
• Besuch von Seminaren und Trainings für Gründer	42 %	48 %
• Informationsveranstaltungen von Kammern, Arbeitsverwaltung u.ä.	26 %	33 %
• Training / Coaching in einem Gründerzentrum	19 %	24 %

Diese Befunde zur Nutzung verschiedener Formen von Gründerinformationen und Gründerberatung durch Selbständige einerseits und Abbrecher andererseits werden gestützt auch durch viele *Gründergespräche*, die sinus mit Abbrechern, aber auch mit Selbständigen geführt hat, die für ihre Firma kaum noch gute Entwicklungsaussichten sahen. Nicht wenige von ihnen vermittelten in den Gesprächen den Eindruck, übereifrige Informationssammler zu sein und Dauerbesucher von Gründerseminaren und ähnlichen Einrichtungen. Sie kamen trotzdem und oft wohl auch deswegen mit ihrer Gründung nicht in Fahrt. Ihre Gründungen litten offensichtlich unter hinhaltender (theoretischer) Vorbereitung in Permanenz.⁷

• **Gründungsprobleme:** Selbständige und Abbrecher unterscheiden sich nicht nur in der Gewichtung einzelner Faktoren, auf die sie im Gründungsprozess bauen können oder setzen – auch *Probleme im Gründungsprozess* stellen sich für sie verschieden dar. Deutlich häufiger als die Selbständigen hatten die Abbrecher große oder kleine Probleme im kaufmännischen Bereich wie mit der Erstellung eines Businessplans, mit Marketing und Vertrieb und Wettbewerbern. Auch über Probleme mit der Steuer und nicht zuletzt ihrer sozialen Absicherung klagen besonders die Abbrecher. Bemerkenswert: Die für eine Grün-

⁷ Vgl. dazu auch Kapitel 4.

dungsförderung von der BA verlangte *Tragfähigkeitsbescheinigung* zu beschaffen stellte sowohl für die Gründer als auch für die Abbrecher in mehr als 60 Prozent der Fälle *kein Problem* dar. Gut ein Drittel der Abbrecher und der Selbständigen mussten sich die Tragfähigkeit ihrer Geschäftsidee von niemandem bescheinigen lassen. Wo das gefordert wurde, lieferten vor allem Steuerberater und Kammern, Berufsverbände oder, sehr viel seltener, „Gründerzentren“ diese Bescheinigung.

- **Startkapital:** Probleme mit der *Finanzierung ihrer Gründung* stellen sich für beide Gründergruppen ziemlich ähnlich dar: 41 Prozent der Selbständigen und 38 Prozent der Abbrecher berichten, sie hätten damit „kein Problem gehabt“. Gefragt nach der Höhe ihres *Startkapitals* (definiert als „finanzielle Eigenmittel oder Kredite, keine Sachinvestitionen!“), das sie für die Gründung und das erste Jahr ihrer Selbständigkeit benötigten, sagen: „Ich brauchte überhaupt kein Startkapital“ etwa jeder Fünfte der Selbständigen und der Abbrecher. Insgesamt setzten die Abbrecher ein Startkapital von geringerer Höhe ein als die Selbständigen. In beiden Gruppen von Gründern waren die Quoten Eigenkapital und Kredite am jeweiligen Gründungskapital etwa gleichgewichtig gelagert.

2.1.2 Selbständige

Die nachfolgend behandelten Themenkomplexe wurden in der Gründerbefragung nur bei den (noch) *selbständigen Gründern* angesprochen.

- **Bedeutung von ÜG und ExGZ für die Gründung:** Von den befragten Selbständigen waren oder sind rd. 93 Prozent Bezieher des ÜG oder des ExGZ. Sie wurden in der Erhebung gefragt, welche *Bedeutung* diese BA-Förderung für ihre Gründung hatte. Die Antwortverteilung zeigt: Für die Mehrheit der Selbständigen besaßen ÜG / ExGZ eine so große Bedeutung, dass sie ohne diese finanzielle Unterstützung der Agentur für Arbeit sich *nicht selbständig* gemacht hätten (56 %). Die Gegenposition beziehen 14 Prozent der Selbständigen, sie erklären, auch ohne ÜG oder ExGZ hätten sie sich *ganz bestimmt selbständig* gemacht. 30 Prozent der befragten Selbständigen mit ÜG oder ExGZ-Förderung nehmen eine mittlere Position ein, sie sagen, diese Förderung war für sie eine willkommene, aber nicht entscheidende Hilfe bei ihrer Gründung. Die Antworten zeigen, welche große Anreizfunktion und welches Gewicht die BA-Förderung für Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit besitzt. Natürlich kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich unter den geförderten Gründern auch eine nicht genau zu bestimmende Zahl von „Mitnehmern“ befindet. Mit Gewissheit gehört dazu die Gruppe derjenigen, die sich nach ihren eigenen Aussagen *in jedem Fall* selbständig gemacht hätten. Bei denjenigen Selbständigen, die ÜG oder ExGZ zwar als eine große Hilfe bei ihrer Gründung bezeichnen, die aber ihre Entscheidung nicht wirklich beeinflusst habe, darf angenommen werden, dass die Gründungen wohl schwieriger verlaufen wären, wenn sie die Gründungshilfe der BA nicht bekommen hätten.

- **Geschäftsentwicklung 2004 bis 2006:** Sowohl für den Zeitraum 2004 bis 2005 als auch für das laufende Geschäftsjahr 2006 schildert die Mehrheit der Selbständigen die geschäftliche Entwicklung ihrer Firmen als gut oder sogar sehr gut. Von einer (sehr) schlechten Entwicklung sprechen nur 15 Prozent der Selbständigen.

- **Einkommensentwicklung:** Das insgesamt bemerkenswert positive Ergebnis über die Geschäftsentwicklung der „Firmen“ der Selbständigen bedeutet freilich noch nicht, dass sich auch ihr *Nettoeinkommen* im Vergleich zum Einkommen aus der letzten abhängigen Beschäftigung gleichermaßen zufriedenstellend entwickelt hätte. Das Gegenteil ist der Fall: Rund die Hälfte der Selbständigen berichtet, das Einkommen 2005 sei im Vergleich zum Einkommen aus der letzten abhängigen Beschäftigung (sehr) viel niedriger gewesen und jeder vierte Selbständige sagt, es sei genauso hoch wie damals gewesen. Einkommensverbesserungen verzeichnen nur rd. ein Fünftel der Selbständigen.
- **Erwartungen: Geschäftsentwicklung bis Mitte 2007:** Fragt man die Selbständigen nach der Einschätzung ihrer geschäftlichen Entwicklung in der näheren Zukunft (bis Mitte 2007), dann wiederholt sich das insgesamt positive Urteil über die jüngere Vergangenheit und gewinnt darüber hinaus Profil: Um die 60 Prozent erwarten, bis 2007 von den Erträgen ihrer selbständigen Tätigkeit gut leben zu können und fast ebenso viele, dass sie bis dahin keine oder kaum mehr Schulden haben werden. Etwa jeder zweite Selbständige rechnet mit einem höheren Gewinn und über 40 Prozent erwarten größere Aufträge. Auch optimistische geschäftliche Erwartungen bedeutet freilich nur für eine Minderheit (15 %) der Selbständigen, dass sie bis 2007 (mehr) „bezahlte Mitarbeiter“ beschäftigen werden. Nur zwölf Prozent planen, bis dahin einen Firmenpartner aufzunehmen. *Negative Entwicklungen* erwarten nur um die zehn Prozent der Selbständigen: Etwa jeder Zehnte von ihnen glaubt, bis 2007 seine Selbständigkeit aus wirtschaftlichen Gründen beenden zu müssen, drei Prozent sehen diese Notwendigkeit aus gesundheitlichen oder aus Altersgründen auf sich zukommen. Um die sechs Prozent der Selbständigen rechnen damit, dass bis 2007 ihre Schulden „weiter anwachsen“.
- **Mitarbeiter:** Die Selbständigen *planen* nicht nur in seltenen Ausnahmen die erstmalige Beschäftigung von Mitarbeitern oder eine Erweiterung ihres bestehenden Mitarbeiterstamms – *auch zur Zeit* sind die meisten von ihnen „Einzelunternehmen ohne Mitarbeiter“. Von allen Selbständigen haben überhaupt keine Mitarbeiter 63 Prozent, nur unbezahlte mithelfende Angehörige oder freie Mitarbeiter/Aushilfen 20 Prozent, auch bezahlte Vollzeit- oder Teilzeitkräfte 17 Prozent.
- **Gründungsschulden:** 63 Prozent der Selbständigen erklären, sie hätten heute (April/Mai 2006) aus ihrer Existenzgründungszeit keinerlei Verbindlichkeiten oder Schulden zurückbehalten. Auf Hypothekenschulden verweisen drei Prozent, längerfristige Darlehen einer Bank/Sparkasse 15 Prozent, längerfristige Darlehen von Freunden/Bekanntem/Verwandten 14 Prozent, einen Dispo-Kredit der Bank/Sparkasse 16 Prozent.
- **Bisherige Dauer der Selbständigkeit:** Für rd. 90 Prozent der (noch) Selbständigen ließ sich die bisherige Zeitdauer ihrer Selbständigkeit berechnen: Sie besteht bis zwölf Monate bei 23 Prozent, 25 bis 30 Monate bei 31 Prozent, 31 bis 36 Monate bei 25 Prozent und schon länger als drei Jahre bei jedem fünften Selbständigen.

2.1.3 Abbrecher

- **Dauer der abgebrochenen Selbständigkeit:** Wie geschildert sind rund 20 Prozent der Gründer, die sich an der Befragung beteiligt haben, *Abbrecher*. Bei mehr als der Hälfte von ihnen währte der Ausflug in berufliche Selbständigkeit höchstens ein Jahr, rd. zwölf Prozent gaben erst nach zwei Jahren oder noch später auf.
- **Gründe für die Aufgabe der Selbständigkeit:** Gefragt nach den wichtigsten Gründen für die Aufgabe ihrer Selbständigkeit benennen die Abbrecher (aus einer Liste mit vorgegebenen möglichen Gründen) vor allem *wirtschaftliche* Tatbestände: Am häufigsten berichtet man, das Einkommen aus Selbständigkeit habe für den Lebensunterhalt nicht ausgereicht (78 %). Zwei Drittel verweisen auf Auftragsmangel/zu wenig Kunden und die Hälfte der Abbrecher berichtet, man habe keine soziale Absicherung für Krankheit und Alter erwirtschaften können. *Persönliche Gründe*, die auch in der Psychologie der Gründer liegen können, werden seltener genannt. Auf familiäre/persönliche Gründe verweist jeder fünfte Abbrecher, zwölf Prozent merkten, dass sie „nicht der Typ“ für Selbständigkeit sind und ebenso viele räumen ein, ihre Gründung war zu schnell erfolgt und zu wenig vorbereitet. Etwas weniger (8 %) sagen, „die Arbeitsbelastung war zu hoch“. Schließlich berichtet jeder fünfte Abbrecher, er hätte aufgegeben, nach dem er eine Anstellung in einem Betrieb gefunden hätte.
- **Schulden der Abbrecher:** 70 Prozent der Abbrecher erklären, sie seien aus ihrer beendeten Selbständigkeit inzwischen schuldenfrei hervorgegangen. 25 Prozent machen Angaben über die Höhe der ihnen verbliebenen Schulden: Bei zwei Dritteln dieser Noch-Schuldner liegt der Betrag unter 5.000 Euro.

2.2 Gründer und Gründerinnen⁸

2.2.1 Was vor allem unterscheidet männliche und weibliche Existenzgründer?

Die folgenden Ausführungen konzentrieren sich auf auffällige und bemerkenswert erscheinende *Unterschiede und Gemeinsamkeiten* zwischen Gründern und Gründerinnen.

- **Beteiligung an der Befragung:** Gründerinnen haben sich an der Befragung überproportional beteiligt. Die Ausgangsstichprobe in den zehn Agenturbezirken wies einen Anteil von 35 Prozent Gründerinnen auf. Im Fragebogenrücklauf betrug der Frauenanteil 40 Prozent. Auswertbare Fragebogen lagen vor von 513 Gründern und 349 Gründerinnen.
- **Region:** Von den Gründern kommen 54 Prozent aus den sechs westlichen Agenturbezirken, die Gründerinnen verteilen sich je zur Hälfte auf die zehn Bezirke, aber 58 Prozent der Abbrecherinnen kommen aus den Ost-Bezirken.

⁸ Qualitative Befunde in Anhang C 5.1 und 5.2, tabellarische Auswertung der Befragungsergebnisse in Anhang C 3.2.2.

- **Demografische Merkmale**

- **Alter:** Das Durchschnittsalter der Gründerinnen in den zehn Agenturbezirken liegt etwas unter dem der Gründer.

- **Schulbildung:** Gründerinnen verfügen im Durchschnitt über einen höheren Schulabschluss als Gründer (Hauptschule: Gründer 23 %, Gründerinnen 16 %; Abitur: 46 % bzw. 53 %).

- **Die Gründung**

- **Tätigkeits-/Berufsfelder:** Gründerinnen sind häufiger in den Bereichen *Gesundheit/Körperpflege, Künstler/Pädagogen/Kinderbetreuer* sowie *Marketing/Werbung/Medien/Veranstaltungen* vertreten, während Männer deutlich stärker den Sektor *Handwerk/Produktion* besetzen. Aber auch *Wartungs-/Reinigungsdienstleister, Transport- und sonstige unternehmensbezogene Dienstleister, Ingenieure/Architekten* sowie *IT-/EDV-Dienstleister* sind vor allem Gründungen von Männern.

Tätigkeits-/Berufsfelder der Gründungen	Gründer	
	Männer	Frauen
• IT-/EDV-Dienstleistungen	8 %	3 %
• Wartungs-/Reinigungsdienstleistungen	8 %	2 %
• Transport- und sonst. unternehmensbezogene DL	11 %	8 %
• Gastronomie/Tourismus	2 %	6 %
• Gesundheit/Körperpflege	6 %	13 %
• Marketing/Werbung/Medien/Veranstaltungen	8 %	11 %
• Künstler/Pädagogen/Kinderbetreuer	4 %	11 %
• Ingenieur-/Architektur-/Bauwesen	9 %	5 %
• Handwerk/Produktion	13 %	6 %

- **Gründungsförderung durch die BA:** Das Überbrückungsgeld wird hauptsächlich von Gründern beansprucht, von Gründerinnen ÜG und ExGZ etwa im gleichen Umfang. Von der BA nicht geförderte Gründer aus Arbeitslosigkeit sind hauptsächlich Männer.

Es erhalten / erhielten ...	Gründer	Gründerinnen
• ÜG	59 %	49 %
• ExGZ	31 %	46 %
• weder / noch	7 %	4 %

- **Abhängige Beschäftigung als Alternative zur Selbständigkeit:** Gründerinnen verfolgten ihre Gründungspläne noch etwas entschiedener als Gründer. 45 Prozent von ihnen gegenüber 41 Prozent der Männer wollten damals von einer abhängigen Beschäftigung als Alternative nichts wissen.

- **Gründungsanlässe, -motive:** Gründer betonen häufiger als Gründerinnen „unternehmerische“ und „materielle“ Aspekte als Gründungsmotiv, Gründerinnen haben mehr das „Private“ im Auge und lassen sich häufiger durch ihr Umfeld zur Gründung motivieren.

Gründungsanlässe und -motive	Gründer	Gründerinnen
• Wunsch in einer eigenen Firma tätig zu sein	75 %	68 %
• Schon Kunden für die Firma in Aussicht	60 %	52 %
• Um ein höheres Einkommen zu erzielen	56 %	44 %
• Um Zeit freier einteilen zu können	51 %	58 %
• Berufliche Selbständigkeit besser mit Familienleben vereinbar	32 %	45 %
• Freunde/Bekannte haben dazu geraten	21 %	26 %

• **Gründungsvoraussetzungen, -hilfen:** In früherer Angestelltentätigkeit gesammelte Erfahrungen sind sowohl bei den Gründern als auch bei Gründerinnen der am häufigsten genannte Fakt, auf den man bei der Gründung „bauen“ konnte. Gründer verweisen darauf noch etwas häufiger als Gründerinnen. Umgekehrt konnten auf finanzielle Unterstützung und Mithilfe von Freunden, Bekannten, besonders aber von Familienangehörigen vor allem die Gründerinnen rechnen. Unterschiede zeigten sich auch in der stärkeren Gewichtung des Besuchs von Informationsveranstaltungen durch Gründer.

Erfahrungen, Hilfen im Gründungsprozess	Gründer	Gründerinnen
• Fachliche Erfahrungen als Angestellte(r)	75 %	68 %
• Informationsveranstaltungen Kammern, AA u.ä.	30 %	23 %
• Finanzielle Unterstützung / Mithilfe von Familie / Angehörigen	29 %	37 %
• Finanzielle Unterstützung / Mithilfe von Freunden, Bekannten	7 %	12 %

• **Gründungsprobleme:** Gründer neigen insgesamt gesehen häufiger als Gründerinnen dazu, Begleitscheinungen der Existenzgründung als größere oder kleinere „Probleme“ zu charakterisieren. Gründerinnen scheinen vor allem mit rechtlichen und behördlichen Vorschriften „lockerer“ umzugehen als die männlichen Gründer.

• **Gewerbeanmeldung:** Bei von Männern durchgeführten Gründungen ist viel häufiger eine Gewerbeanmeldung erforderlich (78 %) als bei den Gründungen von Frauen (66 %).

• **Startkapital:** Ohne Startkapital gründete etwa jeder fünfte Gründer und fast 30 Prozent der Gründerinnen. Und umgekehrt: Über ein Startkapital von mehr als 10.000 Euro konnten in den zehn Agenturbezirken rd. 30 Prozent der Gründer, aber nur 20 Prozent der Gründerinnen verfügen.

2.2.2 Selbständige

• **Bedeutung von ÜG und ExGZ für die Gründung:** Die Mehrheit der durch ÜG oder ExGZ geförderten (noch) selbständigen Gründerinnen (57 %) und auch die meisten selbständigen Gründer (53 %) erklären, ohne diese finanzielle Unterstützung der BA hätten sie sich nicht selbständig gemacht. Und umgekehrt: 14 Prozent der ÜG-/ExGZ-geförderten Gründer und 13 Prozent der Gründerinnen sagen, sie hätten auch ohne die BA-Förderung den Schritt in die Selbständigkeit getan. Für ein Drittel der geförderten Männer und 27 Prozent der weiblichen Selbständigen war die Förderung eine willkommene, aber nicht entscheidende Hilfe bei ihrer Gründung.

• **Geschäftsentwicklung 2004 bis 2006:** Ihre bisherige Geschäftsentwicklung bis 2005 beschreiben Gründer und Gründerinnen etwa gleich (48 % gut oder sogar sehr gut; 16 % schlecht). Das laufende Geschäftsjahr 2006 beurteilen sie gleichfalls nahezu identisch und insgesamt noch etwas besser (54 % (sehr) gut; 10 % (eher) schlecht).

- **Einkommensentwicklung:** Sehr viel schlechter als ihre Geschäftsentwicklung schildern Gründer und besonders Gründerinnen ihre Einkommensentwicklung: Gemessen am letzten „Gehalt“ aus unselbständiger Beschäftigung verzeichnen rd. die Hälfte der Gründer und fast 60 Prozent der Gründerinnen Einkommenseinbußen.

- **Erwartungen: Geschäftsentwicklung bis Mitte 2007:** Insgesamt beurteilen die (noch) selbständigen *Männer* in den zehn Agenturbezirken die Entwicklungschancen ihrer Gründungen zuversichtlicher als Gründerinnen: (Sehr) gute Entwicklungsaussichten *Gründer* zwölf Prozent, *Gründerinnen* acht Prozent; eher schlechte Entwicklungsaussichten *Gründer* 15 Prozent, *Gründerinnen* 18 Prozent.

Die relativ größten Unterschiede in den Erwartungen von Gründern und Gründerinnen zeigen sich in sechs Bereichen:

Bis Mitte 2007 erwarten...	Männer (eher) ja	Frauen (eher) ja
• von den Erträgen der selbständigen Tätigkeit gut leben zu können	64 %	53 %
• größere Aufträge	46 %	39 %
• bezahlte Mitarbeiter zu beschäftigen	18 %	11 %
• Firmenpartner/Partnerin zu haben	15 %	9 %
• ein Anwachsen der Schulden	7 %	4 %
• Beendigung der Selbständigkeit aus wirtschaftlichen Gründen	8 %	11 %

- **Mitarbeiter:** Über 70 Prozent der Gründerinnen betreiben ihr Geschäft allein, bei den Gründern liegt die Quote der Ein-Mann-Betriebe unter 60 Prozent. Sofern Mitarbeiter vorhanden sind, bevorzugen die weiblichen Selbständigen vornehmlich unbezahlte mithelfende Familienangehörige und/oder freie Mitarbeiter.

Es beschäftigen ...	Selbständige	
	Männer	Frauen
• keine Mitarbeiter	57 %	71 %
• nur unbezahlte mithelfende Familienangehörige oder freie Mitarbeiter	22 %	17 %
• auch Voll- oder Teilzeitkräfte, sozialversicherungspflichtig beschäftigt	20 %	11 %

- **Gründungsschulden:** Rund 60 Prozent der selbständigen Männer und 65 Prozent der weiblichen Selbständigen erklären, keinerlei Verbindlichkeiten/Schulden aus ihrer Gründerzeit mehr zu haben. Wo noch solche Verbindlichkeiten bestehen, handelt es sich sowohl bei den Männern als auch bei den Frauen um längerfristige Bankdarlehen oder solche von Bekannten oder Angehörigen bzw. um Dispo-Kredite von Kreditinstituten.

2.2.3 Abbrecher

Die Abbrecherquote ist bei den Gründerinnen größer (22 %) als bei den Gründern (18 %). Von den männlichen Abbrechern befanden sich zum Zeitpunkt der Befragung (April/Mai 2006) 37 Prozent in einem Beschäftigungsverhältnis, von den weiblichen fast jede Zweite (49 %). Von den Männern waren (wieder) arbeitslos 58 Prozent, von den Frauen 49 Prozent.

- **Dauer der abgebrochenen Selbständigkeit:** Zu einem Abbruch der Selbständigkeit kommt es im Durchschnitt bei den Männern früher (44 % spätestens nach zwölf Monaten) als bei den Gründerinnen (36 %).
- **Gründe für die Aufgabe der Selbständigkeit:** Insgesamt benennen Abbrecherinnen mehr Gründe für die Beendigung ihrer beruflichen Selbständigkeit als männliche Abbrecher. Der Hauptgrund ist bei Gründern und Gründerinnen der gleiche: Mit der Selbständigkeit konnte der Lebensunterhalt nicht erwirtschaftet werden (Gründer 76 %; Gründerinnen 82 %). Zwei weitere Gründe werden vor allem von Frauen genannt: Familiäre, persönliche Gründe (Frauen 26 %; Männer 17 %) und die hohe Arbeitsbelastung (12 %; 5 %).
- **Schulden der Abbrecher:** Knapp zwei Drittel der Abbrecher und mehr als drei Viertel der Abbrecherinnen haben keine Schulden mehr aus ihrer Selbständigkeit zurückbehalten. Von den weiblichen Abbrechern hatten 13 Prozent Schulden von mehr als 2.000 Euro.

2.3 Gründer in alten und neuen Bundesländern⁹

2.3.1 Was unterscheidet Gründer in alten und neuen Bundesländern?

In diesem Berichtsabschnitt geht es um die Frage, worin unterscheiden sich in den zehn Agenturbezirken Gründer, (noch) Selbständige und Abbrecher in *West* und *Ost*?

- **Beteiligung an der Befragung:** Gründer aus den vier Agenturbezirken in den neuen Bundesländern haben sich an der Befragung überproportional beteiligt. Die Ausgangsstichprobe für die zehn Agenturbezirke teilte den Versand der Fragebogen an Gründer im Westen und im Osten im Verhältnis 55 : 45. Für die Analysen im Rahmen der Berichterstellung lagen an auswertbaren Fragebogen vor: „Gründer“ West: 452 (52 %); „Gründer“ Ost: 410 (48 %); „Selbständige“ West: 368 (53 %); „Selbständige“ Ost: 322 (47 %); „Abbrecher“ West: 84 (49 %); „Abbrecher“ Ost: 88 (51 %).
- **Demografische Merkmale**
- **Geschlecht:** Im Westen wie auch in den neuen Bundesländern sind Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit mehrheitlich Männer. Der Anteil der Gründerinnen ist jedoch im Osten etwas größer (42 %) als in den sechs Agenturbezirken in Westdeutschland (39 %).

⁹ Qualitative Befunde in Anhang C 5.1 und 5.2, tabellarische Auswertung in Anhang C 3.2.3.

- **Alter:** Gründer aus den westdeutschen Agenturbezirken sind etwas jünger als die Gründer aus den vier Agenturen im Osten (unter 45 Jahre: West 60 %, Ost 55 %).
- **Familienstand:** Gründer in Ostdeutschland sind häufiger als im Westen verheiratet und/oder mit einem Partner zusammenlebend.
- **Schulbildung:** Ostdeutsche Gründer haben häufiger die Mittlere Reife, westdeutsche häufiger das Abitur.
- **Die Gründung**
- **Tätigkeits-/Berufsfelder:** Von den Gründern in Westdeutschland werden häufiger die Berufstätigkeitsfelder *IT-/EDV-Dienstleistungen* sowie *Marketing/Werbung/Medien/Veranstaltungen* besetzt als von Gründern aus den ostdeutschen Agenturbezirken. Unter den Selbständigen in Ostdeutschland sind dagegen vor allem die Sektoren *Wartungs-/Reinigungsdienstleistungen* und *Ingenieur-/Architektur-/Bauwesen*, aber auch *Landwirtschaft/Gartenbau/Tiere* häufiger als im Westen Berufsfelder von Gründern.

Tätigkeits-/Berufsfelder der Gründungen	Gründer	
	West	Ost
• IT-/EDV-Dienstleistungen	8 %	3 %
• Wartungs-/Reinigungsdienstleistungen	4 %	7 %
• Marketing/Werbung/Medien/Veranstaltungen	12 %	7 %
• Ingenieur-/Architektur-/Bauwesen	6 %	9 %
• Landwirtschaft/Gartenbau/Tiere	2 %	5 %

- **Gewerbeanmeldung:** Ostdeutschen Gründern wird eine „Gewerbeanmeldung“ viel häufiger abgefordert (78 %) als Gründern in den alten Bundesländern (68 %).
- **Gründungsförderung durch die BA:** Sowohl in den West- als auch in den Ost-Agenturen werden Gründer vor allem mit dem ÜG gefördert, in Westdeutschland aber häufiger als im Osten. Die Abbrecher im Osten waren überdurchschnittlich oft ÜG-Bezieher.

Es erhalten / erhielten ...	Selbständige		Abbrecher	
	West	Ost	West	Ost
• ÜG	61 %	48 %	52 %	61 %
• ExGZ	34 %	42 %	34 %	34 %
• Weder / noch	4 %	6 %	13 %	5 %

- **Abhängige Beschäftigung als Alternative zur Selbständigkeit?** Westdeutsche Gründer erklären etwas häufiger (44 %) als Gründer in den neuen Bundesländern (40 %), sie hätten zum Zeitpunkt ihrer Gründung keinesfalls eine abhängige Beschäftigung als Alternative akzeptiert. Eine *besser bezahlte* Alternative wäre für 39 Prozent der Ostdeutschen, aber nur für 26 Prozent der Westdeutschen akzeptabel gewesen.

- **Gründungsanlässe, -motive:** Zumeist sind die Gründe und Motive für Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit in Westdeutschland und in den neuen Bundesländern sehr ähnlich akzentuiert – bis auf wenige Ausnahmen:

Gründungsanlässe und -motive	Gründer	
	West (eher) ja	Ost (eher) ja
• Weil man durch die Existenzgründung einen Wohnortwechsel vermeiden konnte.	33 %	39 %
• Weil man befürchten musste, sonst in die Arbeitslosen-/ Sozialhilfe „abzuleiten“.	31 %	38 %
• Weil einem der Vermittler in der Arbeitsagentur zur Existenzgründung geraten hat.	16 %	6 %

- **Gründungsvoraussetzungen, -hilfen:** Westdeutsche Gründer verweisen (etwas) häufiger als Gründer aus den neuen Bundesländern auf die Bedeutung früherer beruflicher Selbständigkeit, auf Erfahrungen/Informationen von Mitgründern, Informationsveranstaltungen der Kammern, der Arbeitsverwaltung und Gespräche mit Kundenberatern in Banken. Ostdeutsche Gründer betonen mehr die Wichtigkeit des Besuchs von Seminaren und Trainings speziell für Gründer bzw. von Gründerzentren und Gesprächen mit Unternehmensberatern, v.a. aber die Mithilfe und Unterstützung durch Familie, Freunde und Bekannte.

Erfahrungen, auf die man im Gründungsprozess bauen konnte	Gründer	
	West	Ost
• Besuch von Seminaren / Trainings für Gründer	39 %	48 %
• Informationsveranstaltung von Kammern, Arbeitsverwaltung u.ä.	30 %	24 %
• Finanzielle Unterstützung / Mithilfe von Familie / Angehörigen	30 %	34 %
• Training / Coaching in einem Gründerzentrum	16 %	23 %
• Gespräche / Ratschläge Unternehmensberater	16 %	21 %
• Frühere Selbständigkeit in einem anderen Tätigkeitsfeld	13 %	10 %
• Partner/in mit dem/der man gemeinsam gründete	11 %	6 %
• Betreuung durch Kundenberater Bank / Sparkasse	9 %	5 %
• Finanzielle Unterstützung / Mithilfe von Freunden / Bekannten	7 %	11 %

- **Gründungsprobleme:** Die üblichen Pflichten und Notwendigkeiten im Gründungsprozess beurteilen westdeutsche und ostdeutsche Gründer ganz ähnlich – im Osten beklagt man sich etwas häufiger über behördliche Vorschriften und etwas öfter betrachtet man dort auch mangelhafte eigene kaufmännische Kenntnisse als ein „Problem“ bei der Gründung.

- **Startkapital:** Gründer im Westen starten ihre Gründung etwas häufiger *ohne Startkapital* (26 %) als Gründer im Osten (22 %). Letztere setzen aber im Durchschnitt etwas weniger ein (bis 5.000 Euro 55 %, darüber 22 %) als Westgründer (43 % bzw. 31 %).

2.3.2 Selbständige

- **Bedeutung von ÜG und ExGZ für die Gründung:** Sowohl in Westdeutschland als auch in den neuen Bundesländern erklärt die Mehrheit der mit ÜG oder ExGZ geförderten Selbständigen, ohne diese finanzielle Unterstützung durch die Agentur für Arbeit hätte man sich nicht selbständig gemacht. Die vergleichsweise kleine Gruppe der „Gründer um jeden Preis“ – also derjenigen, die sich „ganz bestimmt“

auch ohne ÜG/ExGZ selbständig gemacht hätten, ist in den neuen Bundesländern überproportional vertreten.

ÜG-/ ExGZ-Bedeutung	Selbständige	
	West	Ost
• ohne die Förderung der BA hätte ich nicht gegründet	54 %	57 %
• willkommene Hilfe, aber nicht von entscheidender Bedeutung	34 %	26 %
• Gründung wäre auch ohne ÜG / ExGZ erfolgt	12 %	16 %

- **Geschäftsentwicklung 2004 bis 2006:** Die bisherige Geschäftsentwicklung ihrer Gründungen schildern Selbständige in West- und Ost etwa gleichermaßen positiv (fast die Hälfte „(sehr) gut“), desgleichen ihre Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr 2006 (etwas über 50 % „(sehr) gut“).

- **Einkommensentwicklung:** Gemessen an ihrem jeweils letzten Einkommen als Unselbständige musste die Mehrzahl der Selbständigen im Westen und Osten (jeweils 54 %) teilweise beträchtliche Einkommenseinbußen verkraften. Ein vergleichsweise höheres Selbständigeneinkommen verzeichnen nur etwas über ein Fünftel der westdeutschen und ostdeutschen Selbständigen.

- **Erwartungen: Geschäftsentwicklung bis Mitte 2007:** In der Befragung konnten die (noch) Selbständigen angeben, wie sie die geschäftliche Entwicklung ihrer „Firma“ in verschiedenen Bereichen bis zur Mitte des nächsten Jahres einschätzen. Die Vorgaben konnten abgestuft bejaht (ja; eher ja) oder verneint (eher nein; nein) werden. Je nach Aussagetendenz (positive oder negative Entwicklung) wurden die Antworten gewichtet, Mittelwerte berechnet und in drei Gruppen von Scores zusammengefasst. Für alle (noch) Selbständigen errechneten sich (sehr) gute Entwicklungsaussichten: 10 %, durchschnittliche Entwicklungsaussichten: 73 %, (eher) schlechte Entwicklungsaussichten: 17 %. Danach erscheinen die Entwicklungschancen der Selbständigen in Westdeutschland besser als bei den Selbständigen in den neuen Bundesländern: (sehr) gute Aussichten Westen 13 Prozent, Osten sieben Prozent; eher schlechte Aussichten Westen 15 Prozent, Osten 19 Prozent.

Optimistischere Erwartungen von Gründern im Westen zeigen diese vor allem in drei Bereichen: Es erwarten/planen bis 2007 „erhöhte Gewinne“ (West 58 %, Ost 45 %), größere Aufträge “ (West 49 %, Ost 36 %), neue Firmenpartner (West 16 %, Ost 9 %).

- **Mitarbeiter:** Die meisten Selbständigen-Betriebe sind „Ein-Personen-Betriebe“, sie beschäftigen keine weiteren Mitarbeiter. Diese Quote ist im Osten noch deutlich höher als im Westen. Andererseits beschäftigen Selbständige in den alten Bundesländern überdurchschnittlich häufig ausschließlich freie Mitarbeiter und/oder unbezahlte mithelfende Familienangehörige.

Es beschäftigen ...	Selbständige	
	West	Ost
• keine Mitarbeiter	57 %	69 %
• nur unbezahlte mithelfende Familienangehörige oder freie Mitarbeiter	26 %	14 %
• auch Voll- oder Teilzeitkräfte, sozialversicherungspflichtig beschäftigt	17 %	17 %

- **Gründungsschulden:** Die große Mehrheit der befragten Selbständigen in West und Ost haben nach eigenen Angaben im Frühjahr 2006 „keinerlei Verbindlichkeiten/Schulden aus der Gründerzeit“. Und wenn doch, dann handelt es sich vor allem um Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Schulden der Selbständigen	Selbständige	
	West	Ost
• Hypotheken	3 %	2 %
• Längerfristige Darlehen von		
– Banken / Sparkassen	17 %	12 %
– Verwandten / Bekannten	13 %	15 %
• Dispokredit Banken /Sparkassen	19 %	13 %
• Keine Schulden / Verbindlichkeiten	62 %	64 %

- **Bisherige Dauer der Selbständigkeit:** Die Mehrheit der Westgründer (57 %) und der Gründer im Osten (55 %) war zum Zeitpunkt der Befragung zwischen zwei und drei Jahren selbständig.

2.3.3 Abbrecher

Die *Abbrecherquote* ist im Osten höher als im Westen. Bezogen auf die jeweilige Zahl der Gründer liegt sie in den Agenturen West bei 18,6 Prozent und in den Agenturen Ost bei 21,5 Prozent.

- **Dauer der abgebrochenen Selbständigkeit:** Abbrecher im Westen beenden ihre Selbständigkeit im Durchschnitt sehr viel früher (51 % innerhalb des ersten Jahres) als Ost-Abbrecher (32 %).
- **Gründe für die Aufgabe der Selbständigkeit:** Abbrecher aus den neuen Bundesländern nennen mehr Gründe für die Beendigung ihrer beruflichen Selbständigkeit als Westdeutsche. Bemerkenswerte Unterschiede in den Angaben zeigen sich nur in den zwei Feldern „familiäre / private Gründe“ (Westen 16 %, Osten 26 %) und „zu hohe Arbeitsbelastung“ (Westen 5 %, Osten 11 %).
- **Schulden der Abbrecher:** Die große Mehrheit der Abbrecher in Ost (76 %) und West (71 %) hatte zum Zeitpunkt der Befragung keine Schulden mehr, die aus der selbständigen Tätigkeit herrührten. Schulden über 5.000 Euro hatten zehn Prozent der westdeutschen und acht Prozent der ostdeutschen Abbrecher.

2.4 ÜG-Gründer, ExGZ-Gründer und nicht Geförderte¹⁰

An der Gründerbefragung beteiligten sich:

- ÜG-geförderte Gründer 472 (55 %)
- ExGZ-geförderte Gründer 315 (36 %)
- Nicht Geförderte 75 (9 %)

¹⁰ Qualitative Befunde in Anhang C 5.1 und 5.2, tabellarische Auswertung in Anhang C 3.2.4.

2.4.1 Drei Gründergruppen im Vergleich

- **Region:** Die ÜG-geförderten Gründer kommen überwiegend aus Agenturbezirken in den alten Bundesländern (56 %), ExGZ-Gründer (52 %) und nicht Geförderte (52 %) aus Ostdeutschland.

- **Demografische Merkmale**

- **Geschlecht:** Durch das Überbrückungsgeld geförderte Gründer sind überwiegend Männer (64 %), während der Existenzgründungszuschuss von genauso vielen Männern wie Frauen in Anspruch genommen wurde/wird.

- **Alter:** ÜG-Gründer sind im Durchschnitt etwas jünger als ExGZ-Gründer. Unter den Gründern ohne finanzielle Unterstützung der BA sind besonders viele jünger als 35 Jahre.

Altersgruppen	Gründer		
	ÜG	ExGZ	nicht Geförderte
• unter 35 Jahre	19 %	18 %	30 %
• 35 bis unter 45 Jahre	42 %	37 %	25 %
• 45 Jahre und älter	39 %	45 %	45 %

- **Familienstand:** In dieser Hinsicht unterscheiden sich die geförderten Gründer kaum. Die nicht Geförderten sind dagegen häufiger allein stehend und ledig bzw. geschieden.

- **Schulbildung:** Die mit dem Überbrückungsgeld geförderten Gründer haben häufiger einen höheren Schulabschluss als die durch den Existenzgründungszuschuss unterstützten und die nicht geförderten Gründer.

Höchster Schulabschluss	Gründer		
	ÜG	ExGZ	nicht Geförderte
• Hauptschule	16 %	28 %	28 %
• Mittlere Reife	29 %	31 %	23 %
• Abitur	55 %	41 %	49 %

- **Die Gründung**

- **Tätigkeits-/Berufsfelder:** ÜG-Gründer und nicht Geförderte sind anders als ExGZ-Gründer besonders stark vertreten in den Bereichen *Marketing/Werbung/Medien/Veranstaltungen* sowie im *Ingenieur-/Architektur- und Bauwesen*. *Handels- und Vertriebsgründungen* erfolgen überproportional bei ExGZ-Gründern. Im *IT-/EDV-Bereich* und im Feld *Finanzen/Recht/Versicherungsdienstleistungen* betätigen sich überproportional häufig ÜG-Gründer.

Tätigkeits-/Berufsfelder der Gründungen	Gründer		
	ÜG	ExGZ	nicht Geförderte
• Finanzen/Recht/Versicherungsdienstleistungen	9 %	6 %	1 %
• IT-/EDV-Dienstleistungen	7 %	5 %	4 %
• Wartungs-/Reinigungsdienstleistungen	4 %	8 %	4 %
• Transport- und sonst. unternehmensbezogene DL	10 %	10 %	4 %
• Hauswirtschaftliche und sonstige DL	5 %	5 %	1 %
• Marketing/Werbung/Medien/Veranstaltungen	10 %	6 %	19 %
• Künstler/Pädagogen/Kinderbetreuer	5 %	9 %	9 %
• Ingenieur-/Architektur-/Bauwesen	8 %	4 %	13 %
• Handel/Vertrieb	13 %	16 %	12 %
• Landwirtschaft/Gartenbau/Tiere	2 %	6 %	4 %

• **Gewerbeanmeldung:** Bei Gründern mit ExGZ war etwas häufiger eine "Gewerbeanmeldung" erforderlich (79 %) als bei Gründern, die durch ÜG gefördert wurden (70 %). Am wenigsten häufig wurde sie von ungeförderten Gründern verlangt (64 %)

• **Abhängige Beschäftigung als Alternative zur Selbständigkeit?** Zum Zeitpunkt ihrer Gründung hätte sowohl bei den Gründern mit ÜG-Unterstützung als auch bei den ExGZ-Geförderten sowie bei den nicht Geförderten mehr als die Hälfte lieber ein Angebot in abhängiger Beschäftigung angenommen – viele auch ein schlechter bezahltes. Rund 40 Prozent der Gründer hätten in jedem Fall die Selbständigkeit bevorzugt.

Abhängige Beschäftigung als Alternative zur Gründung?	Gründer		
	ÜG	ExGZ	nicht Geförderte
• keinesfalls	43 %	41 %	43 %
• nur besser bezahltes Angebot	29 %	34 %	41 %
• auch schlechter bezahltes Angebot	28 %	25 %	16 %

• **Gründungsanlässe, -motive:** Häufiger als die BA-geförderten Gründer betonen die nicht Geförderten, sie wollten mit ihrer Gründung Unabhängigkeit von Arbeitgebern erreichen. Gut ein Drittel von ihnen wollte mit der Selbständigkeit ein Abgleiten in die Sozialhilfe vermeiden. Insgesamt waren "unternehmerische Motive" bei ÜG-Geförderten und Nicht-Geförderten häufiger ausschlaggebend für die Gründung als bei den ExGZ-Geförderten.

Gründungsanlässe und -motive	Gründer		
	ÜG	ExGZ	nicht Geförderte
Selbständigkeit, weil...			
• man in einer eigenen Firma tätig sein wollte.	77 %	66 %	72 %
• man eine neue berufl. Herausforderung suchte.	68 %	57 %	55 %
• man von Arbeitgebern unabhängig sein wollte.	61 %	49 %	64 %
• man ein höheres Einkommen erzielen wollte.	56 %	45 %	51 %
• man zur Gründung finanz. Hilfen der BA erhielt.	40 %	65 %	-
• besser mit dem Familienleben zu vereinbaren.	34 %	46 %	27 %
• man befürchtete, sonst in die Arbeitslosen-/Sozialhilfe „abzuleiten“	30 %	40 %	35 %

• **Gründungsvoraussetzungen, -hilfen:** Die durch das ÜG unterstützten Gründer benennen insgesamt weit mehr als die ExGZ-Geförderten und die nicht Geförderten Erfahrungen, Informationen und Hilfen, auf die sie sich bei ihrer Gründung stützen konnten. Insbesondere verweisen sie häufiger als die Gründer

mit ExGZ und die nicht Geförderten auf die Bedeutung früherer beruflicher Erfahrungen als Angestellte, auf die Wichtigkeit des Besuchs von speziellen Gründer-Seminaren und -Trainings bzw. auf den Besuch von Gründerzentren. Außerdem betonen sie die Nützlichkeit der Teilnahme an Informationsveranstaltungen von Kammern und der Arbeitsverwaltung. Die nicht Geförderten benennen häufiger als die Geförderten die Bedeutung früherer Selbständigkeit in gleichen oder ähnlichen Tätigkeitsbereichen und Ratschläge von Steuerberatern für ihre Gründungsaktivitäten.

Erfahrungen, auf die man im Gründungsprozess bauen konnte	ÜG	Gründer	
		ExGZ	nicht Geförderte
• Fachliche Erfahrungen als Angestellte(r)	82 %	62 %	59 %
• Besuch von Seminaren/ Trainings für Gründer	49 %	36 %	35 %
• Infoveranstaltung von Kammern, Arbeitsverwaltung u.ä.	33 %	21 %	20 %
• Training / Coaching in einem Gründerzentrum	25 %	12 %	15 %
• Gespräche / Ratschläge Steuerberater	16 %	21 %	35 %
• Frühere Selbständigkeit gleiches/ähnliches Tätigkeitsfeld	16 %	19 %	25 %

- **Gründungsprobleme:** Häufiger als BA-geförderte Gründer benennen die nicht geförderten große oder kleine Probleme, mit denen sie sich im Gründungsprozess herumschlagen mussten. Das gilt in besonderem Maße für die Beschaffung der von der BA geforderten Tragfähigkeitsbescheinigung ihrer Geschäftsidee. Dieser Befund deutet wohl darauf, dass zumindest ein Teil der nicht Geförderten durchaus an einer Förderung durch die BA interessiert gewesen ist, aber aus verschiedenen Gründen sie nicht bekommen hat und deswegen ohne Förderung gründete. Nennenswerte Unterschiede speziell zwischen ÜG-Geförderten und ExGZ-Geförderten bestehen in der je spezifischen Problemsituation im Gründungsprozess: Die ExGZ-Gründer haben deutlich häufiger als die ÜG-Gründer Probleme wegen unzureichender kaufmännischer Kenntnisse und in Marketing- und Vertriebsfragen.

- **Tragfähigkeitsbescheinigungen:** Zwei Drittel der mit ExGZ geförderten Gründer geben an, für ihre Förderung durch die BA keine Bescheinigung der "Tragfähigkeit" ihres Gründungsvorhabens benötigt zu haben. Dieser Befund hängt damit zusammen, dass rund 80 Prozent der befragten ExGZ-Gründer zu einem Zeitpunkt gründeten, als diese Bescheinigung für die Förderung mit ExGZ noch nicht zwingend vorgeschrieben war. Von den ÜG-Geförderten berichten das nur rund zehn Prozent, von den nicht Geförderten fast jeder Zweite. Soweit den Gründern diese Tragfähigkeitsbescheinigung abverlangt wurde, beschafften sie sich diese zumeist beim Steuerberater, seltener bei Kammern/Berufsverbänden und noch seltener in Gründerzentren.

- **Startkapital:** Ohne Startkapital gründete jeweils ein Fünftel der ÜG- und der nicht geförderten Gründer und etwa 30 Prozent der ExGZ-Gründer. Am besten mit Kapital ausgestattet waren die ÜG-Gründer (> 5.000 Euro 33 %), am schlechtesten die ExGZ-Gründer (> 5.000 Euro 17 %).

2.4.2 Selbständige

- **Bedeutung von ÜG und ExGZ für die Gründung :** Über zwei Drittel der durch ExGZ geförderten (noch) Selbständigen erklären, ohne diese finanzielle Unterstützung durch die BA hätten sie sich nicht selbständig gemacht. Von den ÜG-Gründern sagen dies nur knapp die Hälfte, von ihnen sagen doppelt so viele wie die ExGZ-Gründer, sie hätten auch ohne die BA-Förderung gegründet.

ÜG-/ ExGZ-Bedeutung	Gründer	
	ÜG	ExGZ
• ohne die Förderung der BA hätte ich nicht gegründet	48 %	68 %
• willkommene Hilfe, aber nicht von entscheidender Bedeutung	35 %	24 %
• Gründung wäre auch ohne ÜG / ExGZ erfolgt	17 %	8 %

• **Geschäftsentwicklung 2004 bis 2006:** Die Entwicklungen ihrer Geschäfte im Jahr 2005 (verglichen mit dem Vorjahr) beschreiben vor allem zu dieser Zeit noch selbständig tätige ÜG-Gründer, aber auch die ExGZ-Gründer positiver als die nicht Geförderten. 53 Prozent der ÜG-Geförderten verweisen auf eine (sehr) gute Geschäftsentwicklung im Jahr 2005 und von den ExGZ-Gründern 43 Prozent. Von den nicht durch die BA Geförderten sprechen nur 36 Prozent von einem (sehr) guten Geschäftsverlauf in 2005. Auch die Erwartungen zum laufenden Geschäftsjahr fallen bei den noch selbständigen ÜG-Gründern besser aus als bei den ExGZ-Geförderten und nicht Geförderten:

Erwartungen Geschäftsjahr 2006	ÜG	Gründer	
		ExGZ	nicht Geförderte
• (sehr) gute Aussichten	51 %	40 %	45 %
• durchschnittliche Aussichten	25 %	33 %	27 %
• (eher) schlechte Aussichten	12 %	13 %	13 %
• k. A.	12 %	14 %	16 %

• **Einkommensentwicklung:** Deutlich schlechter als die Geschäftsentwicklung stellt sich die Einkommensentwicklung bei allen drei Selbständigengruppen dar. Verglichen mit ihrem jeweils letzten Einkommen in abhängiger Beschäftigung mussten über die Hälfte von ihnen Einkommenseinbußen hinnehmen. Ein höheres Einkommen erzielte jede(r) vierte ÜG-Geförderte, 19 Prozent der ExGZ-Selbständigen und nur etwa jede(r) zehnte nicht Geförderte.

• **Erwartungen: Geschäftsentwicklung bis Mitte 2007:** Die Einschätzung ihrer Entwicklungschancen bis Mitte des Jahres 2007 fällt bei ÜG-geförderten (noch) Selbständigen positiver aus als bei Selbständigen, die den ExGZ erhalten/erhielten oder *keine* Förderung der BA. Die größten Unterschiede in den Erwartungen zu ihren Geschäftsentwicklungen zeigen sich in drei Bereichen:

Bis Mitte 2007 erwarten / planen ...	ÜG	Gründer	
		ExGZ	nicht Geförderte
• Gewinnsteigerungen	59 %	44 %	43 %
• von den Erträgen gut leben zu können	67 %	50 %	61 %
• größere Aufträge	50 %	35 %	38 %

• **Mitarbeiter:** Die meisten Gründungen sind "Ein-Personen-Betriebe", sie beschäftigen keine Mitarbeiter. Diese Quote ist bei den ExGZ-Gründern und den nicht geförderten Gründern wesentlich höher als bei den ÜG-geförderten Gründern.

Es beschäftigen ...	ÜG	Gründer	
		ExGZ	nicht Geförderte
• keine Mitarbeiter	54 %	73 %	75 %
• nur unbezahlte mithelfende Familienangehörige oder freie Mitarbeiter	24 %	17 %	11 %
• auch Voll- oder Teilzeitkräfte, sozialversicherungspflichtig beschäftigt	22 %	10 %	14 %

- **Gründungsschulden:** Die große Mehrheit der Gründer mit ExGZ (80 %) und mit ÜG (77 %) Ost haben nach eigenen Angaben im Frühjahr 2006 keinerlei Verbindlichkeiten/Schulden aus ihrer Gründerzeit. Jeweils rund 20 Prozent machen dazu keine Angaben.

2.4.3 Abbrecher

Die *Abbrecherquote* liegt, bezogen auf die jeweilige Zahl der Gründer, bei den ÜG-Gründern mit 20 Prozent etwas höher als bei den ExGZ-Gründern mit 18 Prozent. Am höchsten ist sie bei den Gründern, die keine finanzielle Unterstützung der BA erhalten haben (25 %).

- **Dauer der abgebrochenen Selbständigkeit:** Von den zuvor mit ExGZ geförderten Abbrechern beendeten rd. 30 Prozent ihre Selbständigkeit noch im ersten Jahr, von den ÜG-Abbrechern 45 Prozent.
- **Gründe für die Aufgabe der Selbständigkeit:** Die Begründungen der mit ÜG und ExGZ geförderten Abbrecher für die Beendigung ihrer beruflichen Selbständigkeit sind insgesamt ziemlich ähnlich. Bei allen drei Gruppen war der Hauptgrund für die Geschäftsaufgabe ein für den Lebensunterhalt nicht ausreichendes Einkommen. Bemerkenswerte Unterschiede zeigen sich in vier Feldern: Ehemalige Gründer, die keine BA-Förderung erhielten, gaben vergleichsweise häufig als Abbruchgrund an, als Selbständige ihre *soziale Absicherung nicht erwirtschaften* zu können. ExGZ-Geförderte verweisen am häufigsten auf familiäre/private Gründe, ÜG-Geförderte auf eine „zu hohe Arbeitsbelastung“.

Gründe für die Aufgabe der Selbständigkeit	Abbrecher		
	ÜG	ExGZ	nicht Geförderte
• Einkommen reichte nicht für Lebensunterhalt	80 %	75 %	79 %
• Soz. Absicherung konnte nicht erwirtschaftet werden	48 %	46 %	74 %
• familiäre / private Gründe	19 %	28 %	11 %
• Gründung war zu schnell, wenig vorbereitet erfolgt	14 %	7 %	11 %
• zu hohe Arbeitsbelastung	10 %	5 %	5 %

- **Schulden der Abbrecher:** Die große Mehrheit der Abbrecher mit ÜG (73 %) und ExGZ (70 %) hatte zum Zeitpunkt der Befragung keine Schulden mehr, die aus der Selbständigkeit herrührten. Ehemalige Gründer, die keine finanzielle Unterstützung der BA erhielten, weisen die höchste Schuldnerquote auf (47 %).

2.5 Fünf Gründertypen¹¹

Von den insgesamt 862 ausgewerteten Gründerinterviews aus den zehn Agenturbezirken lassen sich 720 (84 %) fünf durch eine Clusteranalyse ermittelten „*Gründertypen*“ zuordnen, die sich in ihren Gründungsmotiven und Gründungszielen unterscheiden. Neben diesen „typenkonstituierenden Merkmalen“ werden im folgenden weitere Charakteristika der einzelnen Gründertypen: demografische und andere Strukturmerkmale der Gründer, die geschäftliche Entwicklung ihrer Gründungen, Zukunftserwartungen, Gründungsprobleme etc. vorgestellt. Die konstituierenden Merkmale der Typen ebenso wie solche De-

¹¹ Vgl. Anhang C 3.2.5 tabellarische Auswertung der Befragungsergebnisse.

tailbefunde zu Einzelfragen lieferten die Grundlage für die Benennung der einzelnen Typen, die natürlich, wie stets bei diesem Verfahren, eine gewisse Willkürlichkeit nicht ganz ausschließen kann. Zwei dieser Typen, **A Unternehmer: Gründer mit Konzept** und **B Familienorientierte Selbständige** vereinigen jeweils in sich Gründer, die sich zwar vom anderen Typus in ihrer Motivationsstruktur unterscheiden, aber gemeinsam ist ihnen die Ernsthaftigkeit und Überlegtheit ihrer Gründungen. Sie geben auch durchaus Anlass zu günstigen Prognosen für ihre weitere Entwicklung. Den beiden „Erfolgstypen“ stehen kontrastierend gegenüber die Typen **C Torschlussgründer ohne Perspektiven** und **D Unselbständige Selbständige**. In ihnen konzentrieren sich überdurchschnittlich viele Abbrecher und bei vielen von diesen Gründern wird erkennbar, dass ihre Gründung weder auf eine solide Vorbereitung noch auf ein Konzept „gebaut“ ist. Diese Gründungen sind vielfach Notlösungen von Arbeitslosen, die lieber wieder in eine abhängige Beschäftigung gegangen wären. Zur Gründung kam es oft auch aufgrund von Ratschlägen anderer nach dem Motto „Probier doch mal das!“. Der fünfte Typ, **E Gründer ohne Profil**, hat von allen Gründern etwas, aber eben deswegen auch „kein Profil“. Das muss noch nicht besagen, dass die Gründer dieses Typs von vorneherein zu den Verlierern gehören werden – bislang liegt bei ihnen die Quote der Abbrecher noch unter dem Gesamtdurchschnitt. Es ist gut vorstellbar, dass diese Gründer sich auch künftig mehr oder weniger erfolgreich durchlavieren werden.

Fünf Gründertypen	Anteilswerte an		
	Gründern	Selbständigen	Abbrechern
A Unternehmer: Gründer mit Konzept	20 %	23 %	11 %
B Familienorientierte Selbständige	11 %	12 %	6 %
C Torschlussgründer ohne Perspektiven	19 %	17 %	26 %
D Unselbständige Selbständige	15 %	13 %	21 %
E Gründer ohne Profil	19 %	19 %	19 %

2.5.1 Typ A Unternehmer: Gründer mit Konzept

Zu ihnen gehören: 20 Prozent aller Gründer aus Arbeitslosigkeit, 23 Prozent der (noch) Selbständigen und 11 Prozent der Abbrecher.

Den Gründertyp konstituierende Merkmale (Aussagen über Gründungsmotive):

Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich...	Mittelwerte ¹²	
	Typ A	Gründer insg.
• <i>ein höheres Einkommen erzielen wollte</i>	3.2	2.7
• <i>in einer eigenen Firma selbständig tätig sein wollte</i>	3.8	3.2
• <i>so am besten meine beruflichen Ziele verwirklichen konnte</i>	3.7	3.2
• <i>von Arbeitgebern unabhängig sein wollte</i>	3.2	2.8
• <i>eine neue berufliche Herausforderung suchte</i>	3.3	2.9

Mit einem Anteil von einem Fünftel aller Gründer aus Arbeitslosigkeit repräsentieren die „Gründer mit Konzept“ den größten der fünf Gründertypen.

¹² Indexwerte: ja 4; eher ja 3; eher nein 2; nein 1.

Die diesen Selbständigen-Typus konstituierenden Merkmale sind der Wunsch nach einer eigenen Firma, in der man seine beruflichen Ziele verwirklichen möchte, die Unabhängigkeit von Arbeitgebern, ein gutes Einkommen und nicht zuletzt – nach vorausgegangener Arbeitslosigkeit – die Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung und Perspektive. Zwei Drittel dieser Gründer hätten – wäre sie ihnen geboten worden – keinesfalls eine abhängige Beschäftigung als Alternative zur Selbständigkeit bevorzugt. Die Quote der Abbrecher unter diesen Gründern ist mit elf Prozent gering und von ihnen gehen etwas weniger als die Hälfte in erneute Arbeitslosigkeit (5 % aller Gründer dieses Typs). Die Gründer mit Konzept sind in den alten Bundesländern besonders stark vertreten. Drei Viertel von ihnen bezogen / beziehen von der BA Überbrückungsgeld und nur vergleichsweise wenige (19 %) sind ExGZ-Gründer. Die BA-Förderung ist für die Geförderten in der Regel eine willkommene und wichtige Unterstützung gewesen, aber keinesfalls eine entscheidende Voraussetzung für ihr Gründungsvorhaben. Mehr als alle anderen Gründertypen betonen sie, auch ohne die Unterstützung der BA hätten sie sich selbständig gemacht (20 %). Fast drei von vier Gründern dieses Typs sind jünger als 45 Jahre, der Frauenanteil ist mit 31 Prozent deutlich geringer als in der Gesamtheit der Gründer (41 %). 85 Prozent dieser Gründer haben das Abitur oder die Mittlere Reife. Gründer mit Konzept betrachten die Entwicklungsaussichten ihrer Selbständigkeit bis Mitte 2007 in vielfacher Hinsicht wesentlich positiver als alle anderen Gründertypen. Ihr Einkommen und ihre Gewinnsituation haben sich schon in den letzten Jahren bis hinein in das Jahr 2006 häufiger und nachhaltiger verbessert. Zu den Ursachen dieser positiven Indikatoren zur Geschäftsentwicklung sind zweifellos berufliche und fachliche Erfahrungen zu rechnen, die sie bereits vor ihrer Arbeitslosigkeit in selbständiger oder abhängiger Position erworben haben – interessanterweise aber nicht eine besonders intensive Nutzung von Seminaren, Trainings-, Informationsveranstaltungen von Kammern, der BA, Gründerzentren u.ä. – eher das Gegenteil ist der Fall! Allerdings haben die „Unternehmer“ häufiger als andere Gründer Kundenberater in Kreditinstituten konsultiert. Die Gründer dieses Typs sind diejenigen, die wesentlich häufiger als andere in ihrer Firma Mitarbeiter aller Arten beschäftigen, 30 Prozent von ihnen auch sozialversicherungspflichtige Vollzeit- oder Teilzeitkräfte. Häufiger auch als die anderen Gründer setzten sie für ihre Gründung Startkapital ein, das im Durchschnitt zur Hälfte mit Krediten finanziert wurde. Sehr viele von diesen Unternehmern sind auch noch heute auf eine (partielle) Kreditfinanzierung ihrer geschäftlichen Tätigkeit angewiesen. Die drei am stärksten besetzten Tätigkeitsfelder der "Gründer mit Konzept" sind *Handwerk/Produktion* (17 %), *Architektur-/Ingenieur-/Bauwesen* (11 %) und *Gesundheit/Körperpflege* (12 %). Sie werden in den ersten beiden Fällen fast ausschließlich von Männern besetzt (rund 90 %), im Gesundheitsbereich dagegen sind überwiegend Frauen z.B. als Ärztin, Kosmetikerin oder Physiotherapeutin tätig (rund 70 %). Aber auch im Gastronomiebereich und als Marketing- oder Werbeberaterin sind in diesem Gründertyp mit dem geringsten Frauenanteil überwiegend weibliche Gründerinnen anzutreffen. Deutlich unterrepräsentiert sind in diesem Gründertyp künstlerisch und pädagogisch sich betätigende Selbständige und v.a. Gründer im Handel (9 %).

2.5.2 Typ B Familienorientierte Selbständige

Zu ihnen gehören: 11 Prozent aller Gründer aus Arbeitslosigkeit, 12 Prozent der (noch) Selbständigen und sechs Prozent der Abbrecher.

Den Gründertyp konstituierende Merkmale (Aussagen über Gründungsmotive):

Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich...	Mittelwerte ¹³	
	Typ B	Gründer insg.
• berufliche Selbständigkeit besser mit Familienleben vereinbaren kann	3.2	2.3
• meine Zeit freier einteilen wollte	3.6	2.8

Mit rund elf Prozent aller Gründer aus Arbeitslosigkeit sind die familienorientierten Gründer der kleinste von allen Gründertypen.

Die konstituierenden Merkmale dieses Typs: Man macht sich selbständig, weil diese Art von Erwerbstätigkeit sich besser (als ein Angestelltenverhältnis) mit dem Familienleben vereinbaren lässt und weil man überzeugt ist, so seine Zeit freier einteilen zu können. Unternehmerische (Wert-)Orientierungen sind bei diesen Gründern nicht leicht zu erkennen – berufliche Selbständigkeit zielt für sie vorrangig auf eine möglichst optimale Vereinbarkeit mit ihrem Privatleben. In keinem Gründertyp ist der Frauenanteil höher (58 %) und in keinem gibt es mehr Gründer mit dem Schulabschluss Abitur (61 %). Über 70 Prozent der familienorientierten Gründer sind jünger als 45 Jahre. Sie sind diejenigen Gründer, die am relativ häufigsten den Existenzgründungszuschuss in Anspruch nehmen – und das offensichtlich nicht ohne Erfolg: Kein Gründertyp hat weniger Abbrecher (bezogen auf die Gesamtheit der Gründer) aufzuweisen. 57 Prozent der Gründer dieses Typs erklären, sie hätten, als die Gründung anstand, keinesfalls eine abhängige Beschäftigung vorgezogen. Offensichtlich handelt es sich um Gründer mit finanziellem Hintergrund: Besonders häufig erhielten sie für ihre Gründung finanzielle Unterstützung und Hilfen von (Familien-)Angehörigen, so dass für sie die Gründungsfinanzierung in der Regel „kein Problem“ darstellt. Bei 85 Prozent von ihnen erfolgte die Gründung zur Gänze aus Eigenmitteln. In keiner anderen Gründergruppe werden in der „Firma“ mehr mithelfende Angehörige ohne Bezahlung beschäftigt. Der Gedanke an eine Aufgabe der beruflichen Selbständigkeit ist den meisten familienorientierten Selbständigen fremd, bei den wenigen, die abgebrochen haben, trifft man überdurchschnittlich häufig auf das Eingeständnis, die Gründung war zu schnell und zu wenig vorbereitet erfolgt und/oder man erkannte (zu spät), dass man „als Typ“ sich zur Selbständigkeit nicht eigne. 67 Prozent dieser Gründer/innen beschäftigen keine Mitarbeiter, die anderen von ihnen mehrheitlich unbezahlte mithelfende Familienangehörige oder freie Mitarbeiter. Nur ganz wenige von ihnen (3 %) planen, bis ca. 2007 erstmals oder erneut Mitarbeiter in ihrer Firma zu beschäftigen. Im Typ familienorientierte Selbständige sind besonders stark vertreten die Tätigkeitsfelder *Ingenieur-/Architektur-/Bauwesen* (11 %) und *Handel/Vertrieb* (16 %), die beide überwiegend von männlichen Gründern besetzt werden (zwischen 70 und 80 %) sowie *künstlerisch/pädagogische Berufe* (12 %), in denen vor allem Gründerinnen vertreten sind. Die Frauen betätigen sich außerdem vornehmlich im Bereich *Hauswirtschaftliche und sonstige Dienstleistungen* (7 % der Betriebe in diesem Typ). Unterrepräsentiert sind unter den "Familienorientierten Selbständigen" die *Wartungs-/Reinigungsdienstleistungen* (1 %), *Transport- und sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen* (6 %), *Gesundheit/Körperpflege* (6 %) und das *Gastronomie-/Tourismusgewerbe* (2 %).

2.5.3 Typ C Torschlussgründer ohne Perspektiven

Zu ihnen gehören: 19 Prozent aller Gründer aus Arbeitslosigkeit, 17 Prozent der (noch) Selbständigen und 26 Prozent der Abbrecher.

¹³ Indexwerte: ja 4; eher ja 3; eher nein 2; nein 1.

Den Gründertyp konstituierende Merkmale (Aussagen über Gründungsmotive):

Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich...	Mittelwerte ¹⁴	
	Typ C	Gründer insg.
• als Arbeitsloser keine Chancen mehr für eine Anstellung sah	3.4	2.6
• sonst in die Arbeitslosenhilfe / Sozialhilfe gekommen wäre	2.7	2.2

Diesem Typus ist fast jeder Fünfte unter den Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit zuzurechnen; sie stellen 17 Prozent der (noch) Selbständigen und fast 26 Prozent aller Abbrecher.

Zwei zentrale Motive kennzeichnen den Gründertyp: Man hat sich selbständig gemacht, weil man als Arbeitslose(r) keine Chancen mehr für eine Anstellung sah und weil man sonst in die Arbeitslosenhilfe oder Sozialhilfe gekommen wäre bzw. aus verschiedenen Gründen nicht einmal das Arbeitslosengeld II bekommen würde. 92 Prozent dieser Gründer gestehen ein, sie hätten zum Zeitpunkt ihrer Gründung eine Beschäftigung im Angestelltenverhältnis bevorzugt, 54 Prozent sogar eine schlechter bezahlte! Über die Hälfte von ihnen beziehen oder bezogen von der BA das Überbrückungsgeld, mehr als ein Drittel den Existenzgründungszuschuss und 63 Prozent der geförderten (noch) Selbständigen des Typs erklären, ohne diese finanzielle Unterstützung der Agentur für Arbeit hätten sie sich nicht selbständig gemacht. Unter den Torschlussgründern sind die Männer deutlich überrepräsentiert, das Bildungsniveau entspricht näherungsweise dem Durchschnitt aller Gründer aus Arbeitslosigkeit, aus dem Rahmen fällt die Altersstruktur: Typ C ist der älteste Gründertyp (rd. 60 % älter als 45 Jahre). Kein anderer Gründertyp sieht für seine „Firma“ in der näheren Zukunft (bis Mitte 2007) so schlechte Entwicklungschancen: Keine Gewinne, kein Schuldenabbau, keine für den Lebensunterhalt ausreichenden Erträge, keine größeren Aufträge in Sicht und mehr als alle anderen Gründergruppen halten die Torschlussgründer eine Geschäftsaufgabe in Kürze für wahrscheinlich – wohlgernekt diejenigen, die z.Zt. der Befragung *noch nicht* zu den Abbrechern gehörten. Die Ursachen für das Scheitern waren vielfach schon im Zeitraum des Gründungsprozesses angelegt: Von Anbeginn hatte man „große Probleme“ mit der Gewinnung von Kunden, mit Marketing und Vertrieb und häufiger als anderen mit der Finanzierung der Gründung und sehr oft sah man schon zu diesem Zeitpunkt, dass man für Krankheit und Alter nicht ausreichend versichert sei. Solche Probleme wurden offensichtlich bei der Gründung verdrängt – jeder Vierte dieser Gründer berichtet, keine finanziellen Mittel als „Startkapital“ gebraucht (oder gehabt?) zu haben. Fast 40 Prozent von ihnen mussten vor der Bewilligung der Fördermittel der BA keine Tragfähigkeitsbescheinigung für ihr Geschäftskonzept vorlegen. Schlechter als bei allen anderen Typen von Gründern haben sich das Einkommen und der Geschäftsgewinn bis 2006 entwickelt. 2005 war das verfügbare Nettoeinkommen für drei von vier Gründern dieses Typs niedriger oder sogar sehr viel niedriger als das letzte Einkommen in abhängiger Beschäftigung. Ein Lichtblick: ca. 70 Prozent dieser Gründer (noch Selbständige und Abbrecher) berichten, aus ihren Gründungszeiten seien ihnen keine Schulden verblieben. Andererseits spricht viel dafür, dass ÜG und ExGZ von diesen Gründern nicht selten als Einkommen genutzt wurde und nicht zu einer soliden Gründung. Überproportional stark vertreten sind unter den "Torschlussgründern" die Berufsfelder *Handel/Vertrieb* (18 %), *Marketing/Werbung/Medien/Veranstaltungen* (11 %) und das *Gastronomie- und Tourismusgewerbe* (6 %). Im erstgenannten Bereich sind hauptsächlich männliche Gründer tätig (rund 60 %), während im zweiten Feld fast ausschließlich Frauen vorzufinden sind (um 90 %). Auch der Be-

¹⁴ Indexwerte: ja 4; eher ja 3; eher nein 2; nein 1.

rufsbereich *Landwirtschaft/Gartenbau/Tiere* ist in diesem Gründertyp stärker als in anderen vertreten. Zu den „großen“ Betätigungsfeldern in diesem Typ gehören außerdem der *IT-/EDV-Dienstleistungsbereich* (7 %) und die *Transport- und sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen* (10 %)

2.5.4 Typ D Unselbständige Selbständige

Zu ihnen gehören: 15 Prozent aller Gründer aus Arbeitslosigkeit, 13 Prozent der (noch) Selbständigen und 21 Prozent der Abbrecher.

Die den Gründertyp konstituierende Merkmale (Aussagen über Gründungsmotive):

Ich habe mich selbständig gemacht, weil ...	Mittelwerte ¹⁵	
	Typ D	Gründer insg.
• mir der Vermittler in der Arbeitsagentur dazu geraten hat	2.6	1.4
• mir Freunde / Bekannte dazu geraten haben	2.9	1.9
• ich finanzielle Hilfen der BA für die Gründung bekommen habe	3.2	2.5
• ich auf diese Weise an dem Ort wohnen bleiben konnte, an dem ich zuvor schon gearbeitet habe	2.7	2.1

Befragt nach den Anlässen und Motiven für ihre Gründung lassen diese Gründer kaum ein echtes unternehmerisches Interesse oder Engagement erkennen – sie folgen dem Rat und Empfehlungen anderer: Zur Selbständigkeit „geraten“ haben ihnen Vermittler in der Agentur für Arbeit und/oder Freunde und Bekannte. Die von der BA gebotenen Hilfen Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss waren für 60 Prozent von ihnen ausschlaggebender Grund für ihren Schritt in die Selbständigkeit, sie erklären „ohne diese finanzielle Unterstützung der Agentur für Arbeit hätte ich mich nicht selbständig gemacht“. Zwei Drittel von ihnen hätten eine Beschäftigung als Unselbständige bevorzugt, 37 Prozent sogar dann, wenn sie schlechter bezahlt gewesen wäre. Gründer aus Westdeutschland sind in diesem Typ überrepräsentiert. Der Frauenanteil liegt im Durchschnitt, deutlich überrepräsentiert sind hingegen die Gründer mit Abitur und vor allem Junge (unter 45jährige). Die „Unselbständigen Selbständigen“ stützen sich besonders häufig in ihrem heutigen Betätigungsfeld auf einschlägige fachliche Erfahrungen aus früherer Angestelltentätigkeit (82 %), aber auch auf die finanzielle Unterstützung und Mithilfe von Freunden und Bekannten (12 %). Häufiger als alle anderen Gründertypen bereiteten sie ihre Selbständigkeit vor, indem sie potenzielle Kunden befragten (61 %), sich durch Fachliteratur sachkundig zu machen versuchten, aber auch auffallend häufig durch den Besuch einschlägiger Informationsveranstaltungen von Kammern, der Arbeitsagentur u.ä. Schließlich waren für sie Steuerberater (seltener auch ein Unternehmensberater) eine wichtige Informationsquelle im Gründungsprozess. Kein anderer Gründertyp sucht so häufig bei Experten Rat und Informationen, was sie aber offensichtlich nicht davor bewahrt, mit ihrer Gründung zu scheitern: Neben dem Gründertyp C stellen die „Unselbständigen Selbständigen“ die größte Gruppe der Abbrecher (29 % aller Gründer dieses Typs). „Große Probleme“ schon im Gründungsprozess hatten diese Gründer überdurchschnittlich oft mit ihren unzureichenden kaufmännischen Kenntnissen, mit der Gewinnung von Kunden und mit Wettbewerbern, nicht jedoch mit der Finanzierung ihrer Gründung und schon gar nicht mit der Beschaffung der von der Agentur für Arbeit geforderten Tragfähigkeitsbescheinigung. Die „Unselbständigen Selbständigen“ berichten häufiger als die anderen Gründertypen über eine positive ge-

¹⁵ Indexwerte: ja 4; eher ja 3; eher nein 2; nein 1.

schäftliche Entwicklung bis 2005 und auch die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2006 beurteilen sie so. Sie sind mehr als die anderen davon überzeugt, dass sie bis Mitte des Jahres 2007 keine Schulden mehr haben werden. Die Beschäftigung von Mitarbeitern planen sie in aller Regel nicht und schon jetzt sind die noch Selbständigen unter ihnen zu zwei Drittel Ein-Personen-Betriebe. Die „Unselbständigen“ haben häufiger als fast alle anderen Gründertypen Hypothekenschulden oder längerfristige Darlehen aufgenommen, sei es von Banken und Sparkassen oder von Freunden und Bekannten. In der Regel sind diese Schulden bislang noch nicht zurückbezahlt worden. Soweit die „Unselbständigen“ unter den Gründern bereits zu den Abbrechern zählen, benennen sie als Grund für die Aufgabe ihrer selbständigen Tätigkeit besonders häufig, das erwirtschaftete Einkommen habe für den Lebensunterhalt nicht ausgereicht und/oder zu diesem Entschluss führten Auftragsmangel und zu wenig Kunden. Überproportional vertreten sind unter den "Unselbständigen Selbständigen" die Berufsbereiche *IT-/EDV-Dienstleistungen* (10 %) und *Künstler/Pädagogen/Kinderbetreuer* (10 %). Stark vertreten sind in diesem Typ darüber hinaus die Tätigkeitsfelder *Transport- und sonstige unternehmensbezogene Dienstleistung* (9 %) und *Marketing/Werbung/Medien/Veranstaltungen* (10 %). Während im IT-/EDV-Bereich überwiegend Männer tätig sind, sind im künstlerischen/pädagogischen Bereich eher weibliche Gründerinnen anzutreffen. Deutlich unterrepräsentiert sind die Sektoren *Finanzen/Recht/Versicherungsdienstleistungen* und *Gastronomie/Tourismus*.

2.5.5 Typ E Gründer ohne Profil

Zu ihnen gehören: 19 Prozent aller Gründer aus Arbeitslosigkeit, 19 Prozent der (noch) Selbständigen und auch 19 Prozent der Abbrecher.

Den Gründertyp konstituierende Merkmale (Aussagen über Gründungsmotive):

Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich...	Mittelwerte ¹⁶				Gründer insg.
	Typ E	(Typ B)	(Typ C)	(Typ A)	
• <i>berufliche Selbständigkeit besser mit Familienleben vereinbaren kann</i>	3.2	3.2	1.4	1.7	2.3
• <i>meine Zeit freier einteilen wollte</i>	3.5	3.6	1.6	2.6	2.8
• <i>sonst in die Arbeitslosen- / Sozialhilfe gekommen wäre</i>	2.8	1.3	2.7	1.3	2.2
• <i>als Arbeitsloser keine Chancen mehr für eine Anstellung sah</i>	3.0	1.8	3.4	1.5	2.6
• <i>von Arbeitgebern unabhängig sein wollte</i>	3.4	3.0	1.7	3.2	2.8
• <i>ein höheres Einkommen erzielen wollte</i>	3.2	2.0	1.9	3.2	2.7
• <i>eine neue berufliche Herausforderung suchte</i>	3.4	3.0	1.9	3.3	2.9
• <i>in einer eigenen Firma selbständig tätig sein wollte</i>	3.6	3.2	2.1	3.8	3.2
• <i>so am besten meine beruflichen Ziele verwirklichen konnte</i>	3.5	3.3	2.1	3.7	3.2

Die zentralen Gründungsmotive, die den Typ A „Unternehmer“ einerseits und die „Torschlussgründer“ (Typ C) andererseits klar voneinander trennen, sind für die „Gründer ohne Profil“ alle gleichermaßen bedeutsam auf ihrem Weg in berufliche Selbständigkeit. Ihre Gründungsentscheidung ist aus der Not geboren, weil sie kaum noch Chancen sehen für eine Angestelltentätigkeit und den wirtschaftlichen und sozialen Abstieg in die Gruppe der Sozialhilfeempfänger vor Augen haben. Zugleich aber wünschen sie

¹⁶ Indexwerte: ja 4; eher ja 3; eher nein 2; nein 1.

sich Selbstverwirklichung in der Rolle eines selbständigen Unternehmers, der unabhängig von Arbeitgebern sich „neuen beruflichen Herausforderungen“ stellt und dabei sogar ein höheres Einkommen erzielen kann. Die „Gründer ohne Profil“ erhoffen von ihrer beruflichen Selbständigkeit aber noch mehr und nicht selten wohl auch zu viel: Sie möchten wie die „Familienorientierten Gründer“ (Typ B) einen mit ihrem Familienleben vereinbarlichen Job und ihre Zeit weitgehend autonom einteilen können – einen „Luxus“, der für die Typen C und A nicht bedeutsam für ihre Entscheidung zur Selbständigkeit gewesen ist. Die „Gründer ohne Profil“ gehen in der Regel nicht unvorbereitet in die Selbständigkeit – sie holen sich Informationen und Rat. Weil die Gründungsfinanzierung für sie besonders häufig ein „großes Problem“ darstellt, besuchen sie die einschlägigen Seminare und Trainingsangebote und/oder sie nutzen die Informationsangebote von Gründerzentren. Unter den „Gründern ohne Profil“ sind Existenzgründer aus den neuen Bundesländern stärker vertreten als in allen anderen Gründertypen. Die Abbrecherquote von 20 Prozent an den Gründern entspricht genau dem Durchschnittswert für alle Gründer. Man gibt das Geschäft besonders häufig wegen Auftragsmangel auf oder weil das durch Selbständigkeit erzielte Einkommen für den Lebensunterhalt nicht ausreicht. Aufgabegründe sind darüber hinaus persönliche und familiäre Anlässe und die zu hohe Arbeitsbelastung. Ihre Geschäftsentwicklung 2003 bis 2005 schildern die „Gründer ohne Profil“ häufig als nicht sonderlich gut, sie verschulden sich und die Schuldenrückzahlung rückt in weite Ferne. Dabei bleibt häufig auch die soziale Absicherung für Krankheit und Alter ein ungeöstes Problem. Vergleichsweise öfter als andere Gründer (außer denen des Unternehmertyps A) können sie auf Erfahrungen verweisen, die sie bereits in früherer Selbständigkeit in einem ähnlichen Tätigkeitsfeld erworben haben. „Gründer ohne Profil“ gründen zwar nicht oft, aber immerhin öfter als andere gemeinsam mit einem Partner und/oder sie suchen Partner für ihr Geschäft. Öfter auch als andere beschäftigen sie unbezahlte mithelfende Familienangehörige. Die Altersstruktur der „Gründer ohne Profil“ entspricht etwa dem Durchschnitt aller Gründer. In keinem Gründertyp gibt es mehr, die höchstens den Hauptschulabschluss haben und weniger mit dem Abitur. Überproportional vertreten sind unter den „Gründern ohne Profil“ vor allem die Berufsfelder *Gesundheit/Körperpflege* (13 %), *Transport- und sonstige unternehmensbezogene Dienstleistung* (12 %), *Finanzen/Recht/Versicherungsdienstleistungen* (10 %), *Wartungs- und Reinigungsdienstleistungen* (8 %). Vergleichsweise schwach vertreten sind in diesem Typ die Bereiche *Ingenieur-/Architektur-/Bauwesen* (4 %), *Handwerk/Produktion* (5 %) und auch der *künstlerische/pädagogische Sektor*.

Gründertypen <i>Basis</i>	Gründer			Gründertypen		
	Gesamt 862	A 175	B 92	C 160	D 126	E 167
Prozent	100 %	20 %	11 %	19 %	15 %	19 %
Gegenwärtiger Status						
• selbständig	80 %	89 %	88 %	72 %	71 %	80 %
• Abbrecher	20 %	11 %	12 %	28 %	29 %	20 %
• arbeitslos	11 %	5 %	4 %	15 %	15 %	14 %
• in abhängiger Beschäftigung	8 %	6 %	7 %	12 %	13 %	5 %
BA-Förderung						
• ÜG	55 %	74 %	47 %	53 %	56 %	52 %
• ExGZ	36 %	19 %	45 %	36 %	41 %	38 %
• weder/noch	9 %	6 %	5 %	8 %	1 %	8 %
Region						
• West	52 %	57 %	55 %	48 %	61 %	47 %
• Ost	48 %	43 %	45 %	52 %	39 %	53 %
• Frauen	41 %	31 %	58 %	35 %	40 %	41 %
Alter						
• unter 45 Jahre	58 %	72 %	72 %	41 %	65 %	59 %
• 45 Jahre und älter	42 %	28 %	28 %	59 %	35 %	41 %
Schulabschluss						
• Hauptschule	22 %	15 %	11 %	20 %	20 %	30 %
• Mittlere Reife	29 %	34 %	28 %	27 %	25 %	34 %
• Abitur	49 %	51 %	61 %	53 %	55 %	36 %
Zum Zeitpunkt der Gründung abhängige Beschäftigung bevorzugt?						
• keinesfalls!	42 %	67 %	57 %	8 %	35 %	52 %
• nur besser bezahlt	32 %	28 %	29 %	38 %	28 %	33 %
• auch schlechter bezahlt	26 %	5 %	14 %	54 %	37 %	15 %
Mitarbeiter der (noch) Selbständigen						
• keine	63 %	48 %	67 %	65 %	67 %	63 %
• nur mithelfende Familienangehörige und freie Mitarbeiter	20 %	22 %	18 %	20 %	22 %	24 %
• auch bezahlte Voll- und Teilzeitkräfte	17 %	30 %	15 %	15 %	11 %	13 %
Startkapital (Finanzmittel) bei Gründung?						
• ja	73 %	82 %	81 %	75 %	70 %	72 %
davon						
• bis 5.000 €	64 %	53 %	78 %	56 %	72 %	63 %
• über 5.000 bis 50.000 €	31 %	39 %	16 %	38 %	26 %	34 %
• über 50.000 €	5 %	8 %	5 %	5 %	1 %	3 %
Zukunftserwartungen der noch Selbständigen						
• Positiv	10 %	17 %	9 %	2 %	7 %	13 %
• Negativ	17 %	8 %	12 %	30 %	15 %	15 %

3 Existenzgründungsförderung der BA im Urteil der Agenturen

3.1 Vorbemerkungen

Das Thema war Gegenstand von Gesprächen mit Fach- und Führungskräften in den von sinus speziell untersuchten Agenturbezirken sowie einer E-Mail-Befragung bei der gleichen Zielgruppe, an der sich 156 (von insgesamt 178) Agenturen beteiligt haben. Die Mehrzahl der Gespräche wurde von sinus-Mitarbeitern 2005 geführt. Die E-Mail-Befragung lief in den Monaten April / Mai 2006, zu einer Zeit also, in der bereits seit längerem in den Medien, in der Politik und natürlich auch in der BA die Debatte über eine Revision der Förderinstrumente ÜG und ExGZ geführt wurde. Die „Explosion“ der nachgefragten und aufgewendeten Fördermittel insbesondere für den ExGZ gab den Anstoß dazu.

Wie von sinus im ersten Bericht 2005 zum Thema Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit dargelegt, war in den Agenturen 2004 / 2005 verbreitete Überzeugung, dass der ExGZ-Boom vor allem auf „Torschlussgründer“ zurückzuführen sei, die noch kurz vor dem Beginn des Jahres 2005 ihrem Abgleiten in das Arbeitslosengeld II begegnen wollten. Damals kritisierten viele Fach- und Führungskräfte in den Agenturen das Instrument ExGZ auch wegen der damit verbundenen zeitaufwändigen Kontrollaufgaben der Agenturen. Man sah sich in der Regel außer Stande, Missbrauchsvermutungen bei dieser Förderung gezielt nachzugehen. Zugleich gab es aber auch viele sehr engagierte Befürworter der ExGZ-Förderung – immerhin ließen sich ja auch dadurch die Eingliederungsbilanzen der Agenturen verbessern. In diesen Agenturen galten ÜG und ExGZ als administrativ vergleichsweise leicht handhabbare Instrumente – der ExGZ zumindest im ersten Bewilligungsjahr. Erkennbar wurde in den Gesprächen freilich auch, dass man über die Klientel „Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit“ in den Agenturen nur relativ vage Vorstellungen hatte. Wer sind sie? Was motiviert sie zur Selbständigkeit? Welche Chancen haben sie, sich als Selbständige wirtschaftlich zu bewähren? Darüber traute man sich zumeist auf Seiten der Fachkräfte in den Agenturen kein „belastbares“ Urteil zu. Seither hat sich freilich das Urteilsbild der Agenturen über die Existenzgründungsförderung insgesamt zu einer positiveren Beurteilung hin entwickelt. Darauf deuten jedenfalls die Ergebnisse der E-Mail-Befragung, an der sich nicht nur außerordentlich viele Agenturen (88 %) beteiligt haben – auch die einzelnen Fragen wurden von den Mitarbeitern in der Regel sorgfältig beantwortet und oft auch sehr ausführlich kommentiert. Die folgenden Ausführungen stützen sich vorrangig auf die Ergebnisse dieser „Agenturbefragung“.¹⁷

3.2 ÜG und ExGZ im Wettbewerb mit anderen Instrumenten aktiver Arbeitsmarktpolitik

Sieben Instrumente sollten hinsichtlich ihrer „geschäftspolitischen Bedeutung“ für die jeweils angesprochene Agentur beurteilt werden: ABM, FbW-Maßnahmen, Vermittlungsgutscheine, Beauftragungen Dritter (§ 37 SGB) mit der gesamten Vermittlung oder mit Teilaufgaben der Vermittlung, Lohnkostenzuschüsse, ÜG und ExGZ. Der Beurteilungsmaßstab reichte von „sehr große“ Bedeutung über „große“, „mittlere“, „eher geringe“ bis „geringe“ Bedeutung. Die Antwortverteilung auf diese Frage überraschte:

¹⁷ Vgl. Anhang C 4.

Mit weitem Abstand vorn rangieren das ÜG, der ExGZ und der Eingliederungszuschuss (EGZ) – letzterer in den neuen Bundesländern gleichrangig mit dem ÜG. FbW-Maßnahmen wird in etwa einem Drittel der westdeutschen Agenturen, aber in fast der Hälfte der ostdeutschen (sehr) große geschäftspolitische Bedeutung beigemessen. Weit abgeschlagen sind Beauftragungen Dritter nach § 37 SGB, Vermittlungsgutscheine und besonders ABM.

Geschäftspolitische Bedeutung 2006 von Instrumenten aktiver Arbeitsmarktpolitik in den Agenturen <i>Basis</i> Bedeutung *)	Agenturen					
	Gesamt 156		West 126		Ost 30	
	(sehr) groß	(eher) gering	(sehr) groß	(eher) gering	(sehr) groß	(eher) gering
• Förderung von Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit						
- durch ÜG	88 %	1 %	90 %	-	77 %	3 %
- durch ExGZ	77 %	2 %	76 %	2 %	80 %	3 %
• EGZ oder andere Lohnkostenzuschüsse	72 %	3 %	71 %	4 %	77 %	-
• FbW-Maßnahmen	37 %	11 %	36 %	13 %	47 %	3 %
• Beauftragungen Dritter (§ 37 SGB)						
- mit der gesamten Vermittlung	12 %	58 %	16 %	60 %	7 %	50 %
- mit Teilaufgaben der Vermittlung	9 %	57 %	10 %	58 %	-	53 %
• Vermittlungsgutscheine	5 %	50 %	6 %	53 %	6 %	37 %
• ABM	-	98 %	-	99 %	-	94 %

*) Differenz zu 100: „mittlere Bedeutung“

3.3 Zum Informationsstand der Agenturen über potenzielle Existenzgründer

Was bedeutet es, wenn die Agenturen 2006 den Instrumenten ÜG und ExGZ eine so große geschäftspolitische Bedeutung beimessen? Zunächst zeigt sich hier offensichtlich ein *Einstellungswandel* gegenüber der Existenzgründungsförderung von Arbeitslosen verglichen mit der Haltung der Agenturen noch vor ein oder zwei Jahren. Das besagt freilich noch nicht, dass sich auch die *Praxis* der Agenturen *beim Einsatz* dieser Instrumente erkennbar verändert hätte. Das hängt vor allem damit zusammen, dass ÜG und ExGZ nachfragegesteuerte Instrumente der Arbeitsmarktpolitik sind und ihr Einsatz sich einer aktiven Steuerung durch die Agenturen weitgehend entzieht. ÜG und ExGZ werden in den Agenturen geschätzt, weil sie Abgänge aus Arbeitslosigkeit in Beschäftigung bescheinigen, aber man ist sich dort im allgemeinen und auch wohl zu Recht bewusst, dass sie keinen wirklich ins Gewicht fallenden Beitrag zum Abbau von Arbeitslosigkeit zu leisten vermögen. Eher verspricht man sich in den Agenturen solche Wirkungen von Eingliederungszuschüssen und anderen Lohnkostenzuschüssen, FbW-Maßnahmen und mancherorts selbst von Beauftragungen Dritter mit Vermittlungsaufgaben. Die (sehr) große geschäftspolitische Bedeutung, die man 2006 ÜG und ExGZ sowohl in den Agenturen in Westdeutschland als auch in den neuen Bundesländern inzwischen beimisst, verdankt sich wohl vor allem der Tatsache, dass diese Instrumente einen unerwartet großen Nachfragezuwachs in 2004 und 2005 zu verzeichnen hatten. Die Aussage von Agenturen, ÜG und/oder ExGZ hätten bei ihnen eine „sehr große Bedeutung“ (im Unterschied zu solchen, die diesen Instrumenten nur eine mittlere oder geringere Bedeutung beimessen) besagt im allgemeinen nicht, dass man in diesen Agenturen besonders gut über die Klientel der Existenzgründer im Agenturbezirk informiert wäre oder besonders klare Vorstellungen über besonders geeignete und eher ungeeignete Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit verfügt. Beide Gruppen von Agenturen zeigen sich etwa gleichermaßen gut oder schlecht informiert und beide unterscheiden sich auch nicht wesentlich und nicht durchgängig in

den Quoten ihrer Existenzgründer bezogen auf den Arbeitslosenbestand oder die für Existenzgründung anteilig aufgewendeten Fördermittel¹⁸: Eine mehr oder weniger große Wertschätzung des ÜG lässt noch am ehesten Zusammenhänge mit der Praxis der Agenturen vermuten: Dort wo man diesem Instrument nur eine mittlere bis geringe geschäftspolitische Bedeutung beimisst, liegt die Quote der für dieses Instrument aufgewendeten Fördermittel bei 15 Prozent und in Agenturen, die dem ÜG (sehr) große Bedeutung be-scheinigen bei 23 Prozent. Für den ExGZ lassen sich keine solchen Zusammenhänge errechnen.

3.3.1 Welche Gruppen von Arbeitslosen tendieren besonders zu beruflicher Selbständigkeit?

Auf die Frage, von welchen Arbeitslosengruppen in ihrem jeweiligen Bezirk die Agenturen *wissen* oder *vermuten*, dass sie vergleichsweise häufig ihre Arbeitslosigkeit durch Begründung einer selbständigen Existenz beenden möchten, antworten 18 Prozent der Agenturen, darüber lägen bei ihnen keine belastbaren Erkenntnisse vor. Die anderen Agenturen machen zur Frage mehr oder weniger ausführliche Angaben über ihre agenturspezifischen Wahrnehmungen. Man verweist einmal auf bestimmte *Berufsgruppen* und/oder auf einzelne *Arbeitslosengruppen*.¹⁹

Zu den *interessierten Berufsgruppen* zählt man vornehmlich Akademiker (v.a. Ingenieure, Juristen, Ärzte), Berufe aus dem kaufmännischen Bereich (v.a. Handelsvertreter, Außendienstler u.ä.) und an dritter Stelle die handwerklichen Berufsgruppen.

Von den *Arbeitslosengruppen* werden vor allem (von fast einem Drittel der Agenturen) solche genannt, die vor Ablauf des ALG I-Bezuges noch durch Selbständigkeit ihre Einkommenssituation mit Mitteln der BA verbessern wollten. Im Übrigen verweist man (in der Reihenfolge der Nennungen) auf (sehr) gut qualifizierte Fach- oder auch Führungskräfte, Arbeitslose mit vergleichsweise geringen Beschäftigungschancen auf dem regionalen Arbeitsmarkt oder allgemein auf (berufserfahrene) Ältere sowie frühere Selbständige.

3.3.2 Welche Existenzgründer bevorzugen das ÜG, welche den ExGZ?

Zu den Arbeitslosen, die auf ihrem Weg in berufliche Selbständigkeit das *Überbrückungsgeld* bevorzugen, können 13 Prozent der Agenturen keine Angaben machen. Die anderen stellen insbesondere auf bestimmte *Arbeitslosengruppen* ab: Die potenziellen ÜG-Geförderten sind für sie solche, die als Arbeitslose höhere Lohnersatzleistungen erhalten und – damit sehr oft eng verbunden – über ein höheres Qualifikationsniveau verfügen, also auch hier Spezialisten und Akademiker, auch „Marktkunden“ der BA. Nicht selten verweist man darauf, dass gerade die ÜG-Gründer über vergleichsweise gut ausgearbeitete Konzepte für ihre Selbständigkeit verfügen, „Marktüberblick“ haben und außerdem zumeist schon höhere Gewinne für das erste Geschäftsjahr erwarten als die ExGZ-Gründer. Man sieht diese Arbeitslosen vor allem in den *Berufsgruppen* des Handwerks, aber auch im Handel und kaufmännischen Bereich.²⁰

¹⁸ Vgl. auch Anhang C 4.2.2 und 4.2.3.

¹⁹ Vgl. Anhang C 4.3 (F2) Antworten im Original-Wortlaut.

²⁰ Vgl. Anhang C 4.3 (F3) Antworten im Original-Wortlaut.

Zu den potenziellen *ExGZ-Gründern* vermögen 13 Prozent der Agenturen im Westen und zehn Prozent der Agenturen im Osten keine Angaben zu machen. Sonst beschreibt man sie häufig als eine Art von Kontrastgruppe zu den *ÜG-Gründern*. D.h. die Agenturen sehen unter ihnen vor allem geringqualifizierte und solche Arbeitslose, die niedrige Lohnersatzleistungen erhalten, aber auch Bewerber, deren Leistungsbezug in Kürze endet und „Hartz IV-Vermeider“. Nicht selten zählt man zu den potenziellen *ExGZ-Gründern* „Kleingewerbler“, „Teilzeit-Selbständige“ oder sog. „Aufstocker“ – darunter sehr viele Frauen –, die über eine längere Anlaufphase ihrer Gründung mit zunächst unsicheren Gewinnerwartungen eine kontinuierliche Bezuschussung von der BA benötigen. Von den *Berufsgruppen* sieht man hier besonders einfache Dienstleister vertreten, sehr viel seltener handwerkliche Berufe oder Arbeitslose aus den Branchen Handel und Vertrieb.²¹

3.3.3 Welche Gruppen von Arbeitslosen sind für berufliche Selbständigkeit besonders geeignet, welche (eher) nicht geeignet?

Zu Arbeitslosen, die für eine Selbständigkeit *besonders geeignet sind*, möchten oder können 18 Prozent der Agenturen (West: 20 %; Ost: 10 %) keine Angaben machen, weil ihnen darüber „keine belastbaren Erkenntnisse“ vorliegen. Die anderen benennen unter den *Berufsgruppen* insbesondere handwerkliche Berufe (hier v.a. Handwerksmeister), aber auch, mit einigem Abstand, kaufmännische Berufe und sonstige Dienstleistungsberufe. Von den *Arbeitslosengruppen* hält man besonders die (sehr) gut qualifizierten und berufserfahrenen Marktkunden, darunter auch die Akademiker, für besonders geeignet, an zweiter Stelle Arbeitslose, die sich durch ein innovatives Konzept und hohe Eigeninitiative auszeichnen. In ihnen sieht man oft die „flexiblen Unternehmerpersönlichkeiten“, die mindestens über kaufmännische Grundkenntnisse verfügen.²²

Zu den *Arbeitslosengruppen*, die sich nach Ansicht der Agenturen *weniger für Selbständigkeit eignen*, rechnet man vor allem Minderqualifizierte und Ungelernte, unter ihnen besonders diejenigen, die ehemals in Helfertätigkeiten beschäftigt waren. Wenn letztere dann doch selbständig werden wollen, vermutet man unter ihnen besonders sog. „Schein-Selbständige“. Aber auch die nicht kleine Gruppe solcher Arbeitslosen, die kurz vor dem Ende des Leistungsbezugs als „Notlösung“ die berufliche Selbständigkeit ansteuern, wird zu den weniger geeigneten Existenzgründern gezählt. Darunter befinden sich viel Langzeitarbeitslose, die zwar ihren Wunsch nach Selbständigkeit zu erkennen geben, aber in den Augen der Agenturen dafür im Allgemeinen nicht geeignet seien. 15 Prozent der Agenturen erklären auf diese Frage, ihnen lägen dazu keine Erkenntnisse vor (West: 17 %, Ost: 7 %).²³

²¹ Vgl. Anhang C 4.3 (F3) Antworten im Original-Wortlaut.

²² Vgl. Anhang C 4.3 (F4) Antworten im Original-Wortlaut.

²³ Vgl. Anhang C 4.3 (F5) Antworten im Original-Wortlaut.

3.4 Organisatorische und strategische Handhabung der Instrumente ÜG und ExGZ in den Agenturen

3.4.1 Organisation und Arbeitsaufwand

• **Die Bewilligung von ÜG und ExGZ:** Die mit der Beantragung von ÜG und ExGZ verbundenen Arbeiten werden in den Agenturen vor allem von Vermittlungsfachkräften erledigt. Speziell damit beauftragte Fachkräfte gibt es nur in ganz wenigen Agenturen, eher schon verweist man Arbeitslose mit ihren Anliegen an „Existenzgründungsberatungsstellen“ vornehmlich außerhalb der Agenturen. Mehr als ein Fünftel der Agenturen erwähnen bei ihnen geltende „spezielle Regelungen“.²⁴ Organisatorische Unterschiede im Regelsystem in West- und Ostagenturen fallen nicht sonderlich ins Gewicht.

Beantragung von ÜG und ExGZ – Die damit verbundenen Arbeiten werden erledigt...	Agenturen		
	Insgesamt	West	Ost
• von <i>allen/den meisten</i> Vermittlungsfachkräften	95 %	95 %	93 %
• von damit <i>speziell</i> beauftragten Vermittlungsfachkräften	5 %	4 %	10 %
• durch eine besondere Existenzgründungsberatungsstelle			
- in der Agentur	10 %	8 %	17 %
- außerhalb der Agentur	15 %	15 %	13 %
• es gelten in der Agentur spezielle Regelungen	23 %	22 %	27 %

• **Arbeitsaufwand in den Agenturen:** Die Hauptlast der Arbeiten im Zusammenhang mit der Bewilligung (und den Kontrollen) von ÜG und ExGZ tragen die Vermittlungsfachkräfte in den Agenturen und – jedenfalls was die ExGZ-Fälle anbelangt – auch „andere Fachkräfte“ und nur selten Führungskräfte.²⁵

Arbeitsaufwand bei...	Führungskräften	Vermittlungsfachkräften	anderen Fachkräften
• für ÜG			
- (sehr) umfangreich	-	45 %	25 %
- vertretbar	12 %	52 %	59 %
- (eher) gering	81 %	3 %	8 %
• für ExGZ			
- (sehr) umfangreich	-	50 %	43 %
- vertretbar	14 %	47 %	44 %
- (eher) gering	79 %	3 %	7 %

• **Spezieller Arbeitsaufwand im Zusammenhang mit der ExGZ-Förderung:** Wie die vorstehende Tabelle zeigt, sind es vor allem ExGZ-Gründer, die nicht nur bei den Vermittlungsfachkräften in den Agenturen, sondern auch bei „*anderen Fachkräften*“ einen (sehr) umfangreichen Arbeitsaufwand verursachen. Das hängt damit zusammen, dass die Auszahlung des ExGZ von diesen Gründern jedes Jahr formell neu beantragt werden muss. Darüber hinaus ist von den Agenturen zu prüfen, ob die ExGZ-Bezieher ihrer Verpflichtung zur Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen nachkommen. Die Agenturbefragung zeigt zu diesem Fragenkomplex folgendes:²⁶

²⁴ Vgl. Anhang C 4.3 (F6) Antworten im Original-Wortlaut.

²⁵ Vgl. Anhang C 4.2.1 (F12.1 und F 12.2) tabellarische Auswertung dieser Fragestellung.

²⁶ Vgl. Anhang C 4.2.1 (F13 und F 14) tabellarische Auswertung dieser Fragestellung.

- Die Hälfte der Agenturen (55 % im Westen, 40 % im Osten) verfügt derzeit über *keine Informationen* darüber, wie viele ExGZ-Gründer im zweiten Jahr *keinen Verlängerungsantrag* stellen bzw. die Voraussetzungen für eine Verlängerung nicht erfüllen. Wo man sich informiert glaubt oder weiß, werden von den Agenturen folgende Angaben gemacht:

Keinen Verlängerungsantrag stellen im zweiten Jahr...	
< 20 % der ExGZ-Gründer	32 %
20 % bis < 40 %	49 %
40 % und mehr	19 %
Die Voraussetzungen für eine Verlängerung erfüllen nicht...	
< 5 % der ExGZ-Gründer	46 %
5 % bis < 10 %	33 %
10 % und mehr (maximale Nennung 34 %)	21 %

- 56 Prozent und 40 Prozent der Agenturen in West und Ost fehlen diese Informationen für das dritte Jahr der ExGZ-Bewilligungen bzw. -Auszahlungen.
- Etwa die Hälfte der Agenturen verfügt auch über *keine Informationen* darüber, wie viele ihrer ExGZ-Bezieher *keine Sozialversicherung* bezahlen. Soweit die Agenturen Angaben machen, bewegen sich die Schätzungen zwischen zehn und 60 Prozent.
- Das spezielle Bewilligungsverfahren für den ExGZ (die Auszahlung muss jedes Jahr formell neu beantragt werden) wird von etwa einem Drittel der Agenturen als (eher) schlecht oder schwierig bezeichnet: Zu arbeitsaufwändig, zu umständlich, es gibt kaum Möglichkeiten für eine Ablehnung der Weiterförderung, das Verfahren ist für Kunden oft nicht nachvollziehbar, eine erneute Bewertung des Erfolgs durch Agenturmitarbeiter ist fachlich oft sehr schwierig, das Verfahren ist überarbeitungsbedürftig. Zwei Drittel hingegen beurteilen das Verfahren positiv, als notwendig und sinnvoll, zur (Selbst-)Kontrolle der Geförderten, vor allem aber, um Mitnahme und Missbrauch zu verhindern. Zugleich aber betrachtet man das Verfahren auch hier als sehr zeitaufwändig und oft schwierig handhabbar.²⁷

3.4.2 Beratungsstrategien: Wie verhalten sich die Agenturen gegenüber potenziellen Gründern?

Auch hier deuten die Ergebnisse der Agenturbefragung auf einen Strategiewechsel seit 2004 / 2005 hin: Man ist von einer eher zurückhaltend neutralen Strategie mehr und mehr dazu übergegangen, die Existenzgründung solchen Arbeitslosen zu *empfehlen*, die dafür geeignet erscheinen und ungeeignet erscheinenden Arbeitslosen davon *abzuraten*. In jedem Falle aber weist man in den Agenturen vermehrt auf die Förderangebote wie ÜG und ExGZ hin. Die von sinus in den letzten beiden Jahren geführten Gespräche mit Fach- und Führungskräften in Agenturen deuteten damals noch kaum auf eine Strategie, die aktive Beratung von Arbeitslosen in diese Richtung vorsieht. Hier hat sich etwas geändert und dennoch bleiben den Agenturen nach wie vor der Grenzen ihrer Beratungsmöglichkeiten bewusst – der Verweis auf externe Existenzgründungsberatungsstellen besitzt für sie nach wie vor Priorität. Vor allem aber ist es inzwischen durchgängige Praxis, dass Vermittler ihre Arbeitslosen auf die *Möglichkeit der Existenzgründungsförderung* durch die BA hinweisen.

²⁷ Vgl. Anhang C 4.3 (F13a) Antworten im Original-Wortlaut.

Beratungsstrategien der Agenturen gegenüber potenziellen Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit	Agenturen		
	Gesamt (eher) ja	West (eher) ja	Ost (eher) ja
• Vermittler weisen auf <i>Möglichkeiten</i> beruflicher Selbstständigkeit und ihre Förderung durch ÜG und ExGZ hin.	94 %	93 %	96 %
• Interessenten werden verwiesen an externe Beratungsstellen (<i>außerhalb</i> der Agentur).	88 %	88 %	87 %
• Vermittler empfehlen <i>von sich aus</i> „geeigneten“ Arbeitslosen, berufliche Selbstständigkeit.	69 %	67 %	77 %
• Vermittler <i>raten</i> „nicht geeigneten“ Arbeitslosen <i>ab</i> , sich selbständig zu machen.	66 %	67 %	64 %
• Vermittler verhalten sich in Fragen Existenzgründung <i>zurückhaltend / neutral</i> (raten weder zu, noch ab).	35 %	37 %	30 %
• Interessenten werden verwiesen an eine amts-interne Existenzgründungsberatungsstelle.	22 %	17 %	44 %

Bei zwei dieser Beratungsstrategien lassen sich, wenn auch nicht sehr ausgeprägt, Unterschiede feststellen je nachdem, welche geschäftspolitische Bedeutung Agenturen dem ÜG oder dem ExGZ beimessen:²⁸

- Agenturen die ÜG und/oder ExGZ *sehr große geschäftspolitische Bedeutung* bescheinigen, verfolgen überdurchschnittlich häufig (80 %) eine aktive Empfehlungsstrategie gegenüber ihnen zur Selbständigkeit geeigneten erscheinenden Arbeitslosen und umgekehrt,
- Agenturen, die die beiden Instrumente geschäftspolitisch weniger bedeutsam einstufen, tendieren überdurchschnittlich zu einer neutralen Strategie, die zur Selbständigkeit weder zu- noch abrät.

3.5 Reformüberlegungen zu ÜG und ExGZ

3.5.1 ÜG und ExGZ: Pflicht- oder Ermessensleistungen der Agenturen?

In einem Viertel der Agenturen sind die Meinungen beim ÜG darüber geteilt und in 30 Prozent der Agenturen in Bezug auf den ExGZ. In rund 60 Prozent der Agenturen im Westen und Osten möchte man das ÜG weiterhin als Pflichtleistung haben, beim ExGZ streuen die Ansichten breiter: Eine relative Mehrheit für die Pflichtleistung errechnet sich in den Westagenturen, im Osten gibt es gleich viele Befürworter der Pflicht- und Ermessensleistung.²⁹

²⁸ Vgl. Anhang C 4.2.2 (F7) und 4.2.3 (F 7) tabellarische Auswertung dieser Fragestellung.

²⁹ Vgl. Anhang C 4.2.1 (F8) tabellarische Auswertung dieser Fragestellung.

ÜG und ExGZ : Pflicht- oder Ermessensleistungen der BA? <i>Basis</i>	Agenturen		
	Gesamt <i>156</i>	West <i>126</i>	Ost <i>30</i>
ÜG			
• für Pflichtleistung	61 %	60 %	63 %
• für Ermessensleistung	14 %	15 %	10 %
• geteilte Ansichten in der Agentur	24 %	24 %	23 %
ExGZ			
• für Pflichtleistung	44 %	48 %	30 %
• für Ermessensleistung	21 %	19 %	30 %
• geteilte Ansichten in der Agentur	30 %	29 %	37 %

Die Agenturen wurden auch danach gefragt, was ihrer Ansicht nach für eine Umwandlung des ÜG und/oder des ExGZ in Ermessensleistungen sprechen *könnte*. Hier sind es 60 Prozent der sich an der Befragung beteiligenden Agenturen im Westen und sogar 80 Prozent der Ostagenturen, die eindeutig auf diese Frage im Zusammenhang mit dem ÜG antworten: „*Nichts spricht dafür!*“ Beim ExGZ unterscheiden sich in dieser Frage West- und Ostagenturen nicht, hier sind 54 Prozent bzw. 53 Prozent der Meinung, es gäbe keine guten Gründe für eine Umwandlung in eine Ermessensleistung.³⁰

Für ein *ÜG als Ermessensleistung* sprechen nach den Angaben von 14 Prozent der Agenturen vor allem die folgenden Überlegungen und agenturspezifischen Erfahrungen:

- Dadurch ließe sich eine „künstliche Verlängerung“ des Alg-Bezugs und damit auch eine missbräuchliche Mitnahme von Fördermitteln verringern.
- Die Agenturen würden in die Lage versetzt, auf eine bessere Vorbereitung der Gründungen zu drängen und dadurch tragfähigere und „echte“ Gründungen zu fördern.
- Der Einsatz von Haushaltsmitteln der Agenturen ließe sich dadurch besser steuern.

Für einen *ExGZ als Ermessensleistung* sprechen nach den Aussagen von 21 Prozent der Agenturen vor allem die folgenden Argumente:

- Mitnahme und Missbrauch würden dadurch mit Sicherheit verringert werden.
- Es käme zu besser vorbereiteten und tragfähigeren Gründungen und zu weniger Fehlgründungen.
- Die Agenturen würden in die Lage versetzt, nur wirklich Erfolg versprechende Gründungen zu fördern und hätten auch das Recht zur Ablehnung von Gründungen, die ganz offensichtlich nicht ernsthaft betrieben werden oder mit ziemlicher Sicherheit aussichtslos wären.
- Auch hier erhofft man sich durch das Umsteigen auf Ermessensleistungen eine bessere Planbarkeit der Fördermittel der Agenturen.

³⁰ Vgl. Anhang C 4.2.1 (F9) tabellarische Auswertung der Fragestellung und Anhang C 4.3 (F9) Antworten im Original-Wortlaut.

3.5.2 Frühere Erfahrungen der Agenturen mit ÜG als Ermessensleistung

Bis 2004 war das ÜG eine Ermessensleistung der BA und befragt man die Agenturen heute darüber, wie häufig damals von Arbeitslosen Widerspruch eingelegt wurde gegen Ablehnungen/Nichtbewilligungen durch die Vermittler, dann berichten drei von vier Agenturen im Westen wie im Osten, solche Widersprüche waren *selten*; knapp ein Fünftel verweist auf häufige Widersprüche und vier Prozent sagen, bei ihnen gab es überhaupt keine Widersprüche.³¹

- **In welcher Hinsicht war die damalige Ausgestaltung als Ermessensleistung vorteilhafter als die jetzt gültige Pflichtleistung ÜG?:** Hierzu äußern sich insgesamt 81 Prozent der Agenturen, von denen jedoch rund zwei Drittel explizit erklären, keinerlei oder kaum Vorteile in einer Ausgestaltung als Ermessensleistung erkennen zu können. Sie begründen dies sehr häufig mit einem zu stark eingeschränkten Handlungsspielraum, der kein „wirkliches Ermessen“ zuließ, da bei Vorliegen positiver Tragfähigkeitsbescheinigungen und somit auch bei offensichtlichen sog. „Gefälligkeitsbescheinigungen“ kaum oder nur sehr schwierig eine Möglichkeit zur Ablehnung des Gründungsvorhabens gegeben war. Soweit Vorteile gegenüber einer Pflichtleistung benannt wurden, verweisen die Agenturen vor allem auf die Vermeidbarkeit von Mitnahmeeffekten und doch auch auf eine größere Steuerungsmöglichkeit der Fachkräfte bei „zweifelhaften Fällen“ sowie auf die Konzentration auf die Förderung „echter“ Gründer.³²

3.5.3 Wer könnte für die Agenturen Ermessensentscheidungen treffen?

Für den Fall, es käme (wieder) zu einer Umwandlung von ÜG und/oder ExGZ in *Ermessensleistungen*, dann sind nach Ansicht von rund zwei Drittel der Agenturen ihre eigenen Fachkräfte dazu fähig und befugt, solche Ermessensentscheidungen zu treffen. Zugleich rechnet man aber auch damit, dass Entscheidungen von Führungskräften in den Agenturen oder sogar von Fachkräften außerhalb der Agenturen – wohl in der Regel solche auf der vorgesetzten Organisationsebene – getroffen werden müssten.³³

3.5.4 ÜG und ExGZ in einem kombinierten Instrument

Die Agenturen wurden gebeten ihre Vorstellungen darüber zu formulieren, wie ein „kombiniertes Instrument“ aus ÜG und ExGZ beschaffen sein sollte. 72 Prozent der Agenturen (67 % im Westen und 93 % im Osten) beantworteten diese Frage mit teilweise sehr konkreten und auch differenzierten Vorschlägen, allerdings streuen die Meinungen zum Teil erheblich. 28 Prozent in den Agenturen sagten, darüber bestünden bei ihnen keine Vorstellungen.³⁴

Die Hauptlinien der Vorschläge lassen sich folgendermaßen zusammenfassen: die Förderdauer und/oder auch die Förderhöhe sollten abhängen vom (Rest-)Anspruch auf Lohnersatzleistungen und auch auf diesen angerechnet werden. Nicht selten wird aber auch ein pauschaler Förderbetrag gefordert, der unabhän-

³¹ Vgl. Anhang C 4.2.1 (F10) tabellarische Auswertung dieser Fragestellung.

³² Anhang C 4.3 (F10a) Antworten im Original-Wortlaut.

³³ Vgl. Anhang C 4.2.1 (F11) tabellarische Auswertung dieser Fragestellung.

³⁴ Anhang C 4.3 (F15) Antworten im Original-Wortlaut.

gig vom Alg-Satz gewährt wird sowie eine maximale Förderdauer von einem Jahr oder aber von sechs Monaten (mit einer Möglichkeit zur Verlängerung über die im Einzelfall entschieden werden kann). Häufig erklären die Agenturen einfach nur allgemein, man solle sich bei einer Umgestaltung eher am bisherigen ÜG als am ExGZ ausrichten, wobei aber auch auf eine degressive Ausgestaltung der Förderhöhe verwiesen wird. Viele Agenturen legen Wert auf eine Konzeptbewertung, die zwar weiterhin extern erfolgt, jedoch durch eine zertifizierte und vor allem neutrale fachkundige Stelle (oft: keine Steuerberater!).

4 Existenzgründungsberatung

Aspekte der *Gründerberatung* wurden von sinus bei verschiedenen Akteuren mit verschiedenen Forschungsmethoden untersucht: *Explorativ* in Gesprächen mit Selbständigen und Abbrechern aus den zehn Agenturbezirken, mit Fach- und Führungskräften in den Agenturen sowie mit Experten in Beratungseinrichtungen für Gründer. *Standardisiert* im Rahmen der schriftlichen (postalischen) Gründerbefragung in den zehn Agenturbezirken und in einer E-Mail-Befragung von Fach- und Führungskräften in 156 der insgesamt 178 Agenturen in Deutschland.

4.1 Gründerberatung: Nutzung und Beurteilung durch Selbständige und Abbrecher

Die im Bericht von 2005 (Kapitel III. 3.2.2.5) zusammenfassend vorgestellten Befunde aus 71 Gründergesprächen wurden durch die 110 Explorationen aus dem Jahr 2006 im wesentlichen bestätigt: Fast die Hälfte der befragten Gründer berichtet, *keine Beratung* zur Vorbereitung ihrer Gründungen in Anspruch genommen zu haben. Gut ein Viertel erwähnen (*Kurz-)*Beratungen durch die Agenturen für Arbeit. Zumeist handelt es sich dabei um mehr oder weniger ausführliche Hinweise, die man von Arbeitsvermittlern über Voraussetzungen für den Bezug von ÜG oder ExGZ erhalten hat. Weniger als zehn Prozent der Gründer erwähnen ihre Teilnahme an Informationsveranstaltungen in „Gründerzentren“, etwas mehr den Besuch von Veranstaltungen der Kammern. Zwischen 15 und 20 Prozent der Gründer berichten, dass sie sich über das Gründungsgeschäft durch Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte sachkundig machen ließen.

Insgesamt vermitteln die Gespräche den Eindruck, dass unter Gründer- und Gründungsberatung sehr Verschiedenes verstanden wird. Im Allgemeinen ist man mit der Beratung, die man selbst bekommen hat, ganz zufrieden. Das hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass die Erwartungshaltungen potenzieller Gründer gegenüber einer professionellen Gründerberatung ein weites Spektrum aufweisen: Sehr viele wünschen sich von ihren Agenturen für Arbeit nur knapp und klar darüber informiert zu werden, welche Voraussetzungen sie erfüllen müssen, um entweder das ÜG oder den ExGZ zu erhalten und allenfalls noch, welches der beiden Förderinstrumente sich für sie „besser rechnet“. Diese Informationen bekommt man in der Tat im Allgemeinen zufriedenstellend von den Agenturen. Von einer Gründerberatung *außerhalb* der Agenturen erwartet man anderes: Dort sucht man Rat und Hilfe, um den Förderbedingungen der Agentur für Arbeit persönlich zu genügen. Was muss ein plausibler Businessplan enthalten und welche formalen Bedingungen müssen dabei eingehalten werden und zweitens, wer liefert einem auf der Grundlage dieses Planes dann die erforderliche „Tragfähigkeitsbescheinigung“? Gründungshilfen und Gründungsberatung dieser Art erwartet (und bekommt) man nicht von der Agentur für Arbeit, sondern von externen Experten – vor allem Steuerberatern, Unternehmensberatern oder auch Rechtsanwälten. Sie werden von nicht wenigen Gründungswilligen aufgesucht, selbst wenn sie für deren sachkundigen Rat bezahlen müssen oder sogar *weil* sie etwas kosten. Sie liefern dafür jene Vorableistungen, die die BA für die Gewährung ihrer Fördermittel ÜG oder ExGZ verlangt. Natürlich trifft man in den Gründergesprächen auch an einer „echten“ Gründerberatung Interessierte. Für sie geht es nicht nur oder nicht primär darum, möglichst schnell mit externer Unterstützung an einen für die Agentur akzeptablen Businessplan

zu kommen, sie möchten diesen Plan auch intern für ihre (geplante) Selbständigkeit nutzen. In den Gesprächen mit den wirklich an Beratung Interessierten trifft man auf zwei sich unterscheidende Haltungen: Pragmatische Beratungsnutzer und Beratungsenthusiasten. Gemeinsam ist beiden, dass sie – zumeist in Beratungseinrichtungen der Kammern, der Kommunen, Wirtschaftsförderungsgesellschaften oder auch Existenzgründungsberatungseinrichtungen, die durch die BA (indirekt) gefördert werden – „gelernt“ haben oder bestätigt fanden, was ein theoretisch durchdachter Geschäftsplan auch in der Praxis zu leisten vermag. Wie er sich als Kontrollinstrument nutzen lässt, als Frühwarnsystem, aber auch als Hinweisgeber für positive geschäftliche Entwicklungen, die es zu fördern gilt. Die Pragmatiker unter den Gründern gehen mit diesem Instrument vergleichsweise „entspannt“ um, sie nutzen es, wenn es ihnen nützlich erscheint, sie ignorieren es, wenn sich ihnen zeigt, dass auch ein durchdachter Gründungsplan in der Praxis oft nicht einzuhalten ist. Die Dinge entwickeln sich anders und Flexibilität ist angesagt bis hin zum Umsteigen auf eine ganz andere Geschäftsidee. In den Gesprächen trifft man auf solche Pragmatiker, die ganz offen eingestehen, dass ihr Businessplan, auch wenn sie ihn ernst nahmen, sehr bald für ihre Praxis keine Rolle mehr gespielt hat. Solch eine unter bestimmten Bedingungen notwendige Flexibilität lassen Beratungsenthusiasten oft vermissen. Sie schwören auf das, was sie im Gründerzentrum gelernt haben, sie verfeinern ihre Geschäftsidee immer weiter, planen die weitere Planung – und sie versäumen es dann, auch den Absprung in die Praxis zu wagen. Gründungsvorbereitungen sind bei ihnen nach einer Zeitspanne noch nicht abgeschlossen, in denen der pragmatische Beratungsnutzer schon zweimal sein Geschäftsziel modifiziert oder seine Selbständigkeit schon wieder aufgegeben hat. Sicher nicht ganz zufällig: Gerade unter den Beratungsenthusiasten trifft man auf Gründer (und Gründerinnen), die mit ihrer Gründung bislang kein ausreichendes Einkommen für ihren Lebensunterhalt erwirtschaften, dafür aber auf die finanzielle Unterstützung eines (Lebens-)Partners rechnen können oder von eigenen Ersparnissen leben. Für beide Nutzertypen von Beratung gilt: Gründerberatung erfüllt immer *auch eine Alibifunktion* – für den Beratungsenthusiasten, dass er noch nicht ernsthaft mit der Gründung beginnt, für den Pragmatiker, dass er guten Gewissens mit einem Plan gestartet ist, auch wenn der sich inzwischen nur noch als ein Plan erweist, den man zur Seite legen kann. Insgesamt zeigen die Gründergespräche keinen klaren Zusammenhang zwischen einer intensiven systematischen Nutzung von Gründungsberatung und geschäftlichem Erfolg der Gründungen. Beratungsenthusiasten sind aber mit Gewissheit nicht Erfolgsanwärter ersten Ranges. Auffällig ist aber auch, dass unter den ernsthaften Nutzern von Beratungsangeboten sich nicht wenige erfolgreiche Gründer befinden, die offen eingestehen, Gründungsberatung diene ihnen nur zur *Versicherung* ihres Handelns, ihre *Sicherheit* bezogen sie aber vor allem aus dem Erfahrungsschatz, den sie zuvor in abhängiger oder unabhängiger beruflicher Stellung erworben haben.

Die wichtigsten Ergebnisse der schriftlichen *Gründerbefragung* in den zehn Agenturbezirken zum Thema Gründerberatung lassen sich wie folgt zusammenfassen:³⁵ Die Hälfte der Gründer hat sich Ratschläge bei einem Steuerberater geholt, um die 40 Prozent besuchten Seminare/Trainings, die speziell für Gründer ausgerichtet waren, etwa jede(r) Vierte Informationsveranstaltungen von Kammern oder der Arbeitsverwaltung. In einem Gründerzentrum wurde trainiert und/oder gecoacht etwa jede(r) Fünfte, ebenso viele holten sich Ratschläge bei einem Unternehmensberater. Die allerwenigsten geben an, sie hätten sich zur Selbständigkeit entschlossen, weil ihnen Vermittler in der Agentur für Arbeit dazu *geraten* hätten – drei Prozent der Selbständigen bejahen eine diesbezügliche Frage ohne Einschränkung, sieben Prozent lassen

³⁵ Vgl. Anhang C 3.2 tabellarische Auswertung der Befragungsergebnisse.

anklingen, dies sei *auch* ein Grund für ihre Entscheidung gewesen („eher ja“). Die Analyse der Antworten zu allen diesen Fragen zeigt dreierlei: 1. Die Nutzer von Gründungsberatung in ihren vielfachen Formen erweisen sich verglichen mit „Nicht-Beratenen“ nicht als diejenigen Selbständigen, deren Gründungen überdurchschnittlich häufig erfolgreich sind – z.B. hinsichtlich der von ihnen geäußerten Zukunftsperspektiven. 2. Nahezu alle Formen von Gründerberatung wurden von *Abbrechern häufiger genutzt* als von den zum Zeitpunkt der Befragung noch selbständigen Gründern. 3. Es sind nur rd. zehn Prozent der Abbrecher, die eine „zu schnell erfolgte und zu wenig vorbereitete Gründung“ als Ursache ihres Scheiterns als Selbständige bezeichnen. Solche Befunde sprechen sicherlich nicht gegen eine fundierte Beratung auch und gerade von Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit, besonders dann, wenn diese nicht schon über praktische Erfahrungen aus beruflicher Selbständigkeit verfügen oder über einschlägige fachlichen Erfahrungen aus einem Angestelltenverhältnis. Wie zu zeigen ist, können (und wollen) die Agenturen für Arbeit diese Beratung nicht verantwortlich übernehmen. Aber das schließt nicht aus, dass vielleicht sogar obligatorische Beratung für Gründungswillige aus Arbeitslosigkeit als Instrument der Agenturen genutzt werden kann, die Förderung solcher "Gründer" zu vermeiden, die offensichtlich keine ernsthaften Gründungsabsichten verfolgen oder aber Gründungsziele, die nach allen Erfahrungen von vorneherein zum Scheitern verurteilt sind. Solche Gründerberatung wäre besser nicht im Umfeld der Steuerberater anzusiedeln, aber zweckmäßigerweise auch nicht bei den Bundesagenturen für Arbeit.

4.2 Gründerberatung und die Agenturen für Arbeit

Wie schon im Bericht 2005 ausgeführt, sehen sich die Agenturen in der Regel außer Stande, potenziellen Existenzgründern unter ihren Arbeitslosen eine substanzielle Gründerberatung durch Fachkräfte in den Agenturen anzubieten. Dazu fehlt diesen die fachliche Kompetenz und vor allem die Zeit. Was Fachkräfte der Agenturen leisten können und auch sollen, ist eine Informations-Beratung der Gründungswilligen, in der man sie darauf hinweist, wie sie und bei wem sie sachkundigen Rat erhalten können und nicht zuletzt, welche Voraussetzungen sie erfüllen und welche Vorleistungen sie erbringen müssen für den Bezug von ÜG oder ExGZ. An dieser zurückhaltenden Beratungspolitik der Agenturen hat sich im Prinzip nicht viel geändert, nachdem inzwischen die große Mehrheit der Agenturen – anders als noch vor ein, zwei Jahren – der Existenzgründungsförderung durch ÜG und ExGZ eine (sehr) große geschäftspolitische Bedeutung beimisst³⁶. Für eine Reihe von Agenturen galt dies schon früher. Förderung der Selbständigkeit machte man dort zu einem Experimentierfeld für neue Wege aus der Arbeitslosigkeit. Als Wegweiser für gründungsinteressierte Arbeitslose förderten Arbeitsämter externe Beratungseinrichtungen aus Mitteln der Freien Förderung und/oder dem ESF – v.a. durch die honorierte Zuweisung von potenziellen Existenzgründern in Kurse, Informationsveranstaltungen, Trainingsprogramme u.ä. Die Träger dieser Beratungseinrichtungen waren eigens dafür gegründete Firmen, gemeinsame Zweckgründungen von Kommunen, Kammern, dem lokalen Kreditgewerbe und den Agenturen für Arbeit vor Ort. In Agenturbezirken, in denen es solch eine Infrastruktur für Existenzgründungsberatung gab oder gibt, werden die Leistungen dieser Beratungseinrichtungen von den Fach- und Führungskräften in den Agenturen im allgemeinen sehr positiv beurteilt. Das verhindert aber nicht, dass eine Reihe auch der erfolgreichen Gründerzentren inzwischen wegen der geringer ausfallenden indirekten Förderung durch die Agenturen (durch Zuweisung von

³⁶ Vgl. Kapitel 4.2.

Beratungskunden aus dem Kreis der Gründungsinteressierten) in wirtschaftliche Schwierigkeiten kommen. Führungskräfte in den Agenturen verweisen gelegentlich auch auf den Nutzen dieser Einrichtungen für die Agenturen selbst: Ihre Fachkräfte lernten aus der Kommunikation mit den externen Beratungseinrichtungen mehr über die Klientel der potenziellen Gründer und zwar in zweierlei Hinsicht: Welche Gruppen von den Arbeitslosen sind eher zur beruflichen Selbständigkeit befähigt und welchen Arbeitslosen sollte man schon seitens der Agentur von einem solchen Schritt eher abraten. In diesem Zusammenhang betrachten es Agenturen auch als einen positiven Effekt externer Gründerberatung, wenn Arbeitslose nach dem von den Agenturen finanzierten Besuch von Informationsveranstaltungen, Seminaren und dergleichen darauf *verzichten*, sich selbständig zu machen. In solchen Fällen hat die vorgeschaltete Gründerberatung Arbeitslosen zur Einsicht verholfen, dass man für die Selbständigkeit wohl doch nicht geeignet sei, weil man als Person wichtige Voraussetzungen dafür nicht zu erfüllen vermag.

Ergebnisse der E-Mail-Befragung bei Fach- und Führungskräften in 156 Agenturen deuten – jedenfalls auf den ersten Blick – auf ein hohes Maß an Informiertheit der Agenturen über ihre Klientel potenzieller Existenzgründer unter den Arbeitslosen:³⁷ Zwischen 80 und 90 Prozent der Agenturen benennen, im allgemeinen nachvollziehbar auf Grund ihrer praktischen Erfahrungen, Arbeitslosengruppen, die besonders zur Selbständigkeit tendieren, solche die sich dafür besonders oder weniger eignen und natürlich auch, wer vor allem das ÜG oder den ExGZ bevorzugt. Weit geringer ist der Stand des Wissens der Agenturen darüber, wie viele der ExGZ-Bezieher schon im zweiten Jahr keinen Verlängerungsantrag mehr stellen und wie viele von ihnen keine Sozialversicherungsbeiträge zahlen. Nahezu alle Agenturen weisen in Vermittlungsgesprächen auf *Möglichkeiten* beruflicher Selbständigkeit und ihre Förderung durch ÜG und ExGZ hin und fast 90 Prozent der Agenturen erklären, sie verweisen Gründungsinteressierte an externe Beratungsstellen. Diese Praxis von Existenzgründerberatung der Agenturen auf niedrigem Anspruchsniveau besteht seit langem – neu ist, in welchem Umfang die Agenturen jetzt schon, von sich aus, ihnen geeignet erscheinenden Arbeitslosen eine berufliche Selbständigkeit *empfehlen* (70 %). Inzwischen sind es nur noch ein Drittel der Agenturen, die explizit eine zurückhaltende neutrale Strategie verfolgen, hier sind die Vermittler gehalten, in Fragen der Existenzgründung den Arbeitslosen weder zu- noch abzuraten. Natürlich engagieren sich Agenturen damit noch nicht im eigentlichen Feld der Gründerberatung, aber unübersehbar ist, dass der Gründerboom, der durch den ExGZ auf Seiten der Nachfrage ausgelöst wurde, inzwischen in den Agenturen auch dazu geführt hat, Gründungen als Wege aus der Arbeitslosigkeit den Arbeitslosen sogar zu *empfehlen*. In Gesprächen in den Agenturen wird dazu offen eingeräumt, dass schließlich jede ÜG- oder ExGZ-Gründung auch ein Abgang aus Arbeitslosigkeit ist, der sich in den Eingliederungsbilanzen der Agenturen niederschlägt.

4.3 Gründerberatung in professionellen Beratungseinrichtungen außerhalb der Agenturen

Das Geschäft der Existenzgründerberatung in Deutschland ist ein Geschäft, das vielerorts unter harten Wettbewerbsbedingungen betrieben wird. Vor allem Kammern und Innungen sehen in der von der BA finanzierten Gründerberatung für Arbeitslose eine Wettbewerbsverzerrung, die sie nach Möglichkeit verhindert oder zumindest stark eingeschränkt sehen möchten. Kammern und Innungen konzentrieren sich

³⁷ Vgl. Anhang C 4.2 tabellarische Auswertung und 4.3 Antworten im Original-Wortlaut.

auf Beratung und fachkundige Unterweisung ihrer je spezifischen Klientel auf dem Weg in berufliche Selbständigkeit. Dazu veranstalten sie Kurse, Seminare, Vorträge, organisieren Begegnungen mit Experten usw. Die Teilnahme an solchen Kursen und Veranstaltungen ist zu honorieren – in der Regel von den Teilnehmern aus deren eigenen Mitteln. Die Teilnehmer sind mehrheitlich keine Arbeitslosen oder Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit, es sei denn, sie erhalten die Kosten von ihren Agenturen für Arbeit erstattet oder diese zahlen direkt im Rahmen eines Auftragsverhältnisses an die Beratungsinstitutionen. In vielen Agenturbezirken sind durch solche Kooperationsvereinbarungen die potenziellen Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit in die Lage versetzt, sich professionellen Rat für ihre Gründung einzuholen. Daneben und mancherorts auch dem gegenüber stehen Beratungseinrichtungen, die sich *schwerpunktmäßig* auf die Beratung von potenziellen *Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit* spezialisiert haben und die für ihre Beratungsleistungen aus Etatmitteln der regional zuständigen Agenturen für Arbeit bezahlt werden. In den Gesprächen, die sinus mit Vertretern beider Gruppen von Beratungseinrichtungen führte, zeigte sich mehrfach, dass dort, wo diese einander auf kommunaler/regionaler Ebene begegnen, sich die Beziehungen nicht nur kooperativ gestalten, sie können auch mehr oder weniger konfliktträchtig sein. In jedem Falle besteht ein Wettbewerbsverhältnis, das in der Regel nicht geleugnet wird, aber dessen Bedeutung man eher herunterzuspielen geneigt ist. Gemeinsam ist beiden Gruppen von Existenzgründungsberatungseinrichtungen die Überzeugung, dass die Nutzung ihrer Beratungsleistungen für die Gründer nur vorteilhaft sei. Dabei spielt es nach ihren Erfahrungen keine besondere Rolle, ob es sich um „normale“ Gründer handelt, die in der Regel sich aus einem Angestelltenverhältnis heraus selbständig machen oder um Gründer aus Arbeitslosigkeit. Als Grundvoraussetzung einer erfolgreichen Gründung möchten die Einrichtungen für beide Gruppen von Gründern einen wirklich von diesen selbst erarbeiteten Geschäftsplan betrachten. Bei dessen Erstellung dürfe man sich zwar der kritischen Unterstützung durch die Beratungseinrichtungen versichern, aber der dann verabschiedete Plan müsse als *Entscheidungsinstrument* ernst genommen werden und nicht als Instrument einzig oder vornehmlich zur Erlangung der von den Agenturen geforderten Tragfähigkeitsbescheinigung dienen. Genau das aber hätten nach ihren Erfahrungen besonders die ExGZ-Gründer vor der restriktiven Neuregelung dieses Instruments getan. Dennoch möchten die speziell auf die Gründer aus Arbeitslosigkeit zielenden Beratungseinrichtungen auch nicht auf diese ExGZ-Kunden verzichten. Als Bezieher des Arbeitslosengeldes II werden die Leistungen für diese Gründer zwar bedauerlicherweise nicht mehr von der BA gefördert, aber man hofft, dass auch dieser Markt sich wieder positiv entwickelt, je mehr auch die Arbeitsgemeinschaften sich dem Projekt „Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit“ zuwenden. Anzeichen dafür sieht man. Viele Beratungsinstitutionen für Gründer sind darum auch bemüht, die Effizienz ihrer Bemühungen nachzuweisen. Sie argumentieren mit Quoten „um die 80 Prozent“ von noch Selbständigen nach zwei oder drei Jahren, die man zuvor beraten und später dann telefonisch zu ihrem aktuellen beruflichen Status befragt hat. Wenngleich man einräumt, dass die Erhebungen nicht streng sozialwissenschaftlichen Methodenanforderungen genügen, zeigen sie doch „richtige Tendenzen“ an. Darüber hinaus verweist man darauf, dass viele potenzielle Gründer („die Hälfte oder mehr“!) nach in Anspruch genommener Gründerberatung niemals gegründet hätten. Auch das wird – und sicherlich zu Recht – als ein *Erfolg* der Beratung gewertet, weil diese Nicht-Gründer erst *durch* die Beratung erkannt hätten, dass berufliche Selbständigkeit für sie kein geeigneter Weg aus der Arbeitslosigkeit ist.

5 Existenzgründungsfinanzierung durch das Kreditgewerbe

Kreditfinanzierung von Firmengründungen und Neugründungen Selbständiger ist eine Geschäftssparte, der Sparkassen und Banken seit Jahren ihre besondere Aufmerksamkeit zuwenden. Wo immer man vorpricht, gibt es in den Häusern Teams, Bereiche, (Unter-)Abteilungen u.ä. für Existenzgründungsfinanzierung, oft auch spezialisiert auf Neugründungen, Unternehmensnachfolge, Gründungen im Handwerk, im Hightech-Bereich etc. Nirgendwo trifft man jedoch in den Kreditinstituten auf eine Organisationseinheit, die sich speziell mit der Finanzierung von Existenzgründern *aus Arbeitslosigkeit* befasst. Das heißt nicht, dass diese Gründer keine Zielgruppe wären, aber sie sind Gründer, denen Kredite nicht unter Sonderbedingungen eingeräumt werden. In den Sparkassen und ihren Organisationen beobachtet man den Umfang von Gründungen aus Arbeitslosigkeit vor allem mit Blick auf die BA-Förderung solcher Gründungen durch ÜG und ExGZ genau. Dabei ist man alles in allem zu der Erkenntnis gekommen, dass dieser „Gründerboom“, insbesondere soweit er durch den ExGZ befördert wurde, zu keiner nennenswerten Ausweitung des Kreditgeschäfts mit dieser Gruppe von Gründern führt. Es erhöhten sich zwar in den letzten Jahren die *Kreditanfragen* aus dieser Personengruppe, aber nicht die Zahl und der Umfang der gewährten Kredite für diese Gründer. Eher das Gegenteil ist der Fall.

Wie begegnet man dem „Gründerboom“ im Kreditgewerbe? Fast überall sind Netzwerke geschaffen worden, in denen sich das örtliche Kreditgewerbe, die Kammern, spezielle Gründerinitiativen der Kommunen, der Landkreise, der Region zusammengefunden haben, um Gründern fachliche und informationsbasierte Gründungshilfen anzubieten. Diese Anlaufstellen werden von den Sparkassen in der Regel *allen* Gründungswilligen empfohlen, es sei denn, sie sind von vorneherein als ein so „gutes Risiko“ für eine Kreditgewährung zu betrachten, dass man ihnen diesen Weg erspart. Vereinfacht lässt sich der Ablauf des Kreditgeschäfts mit Gründern so darstellen: Gründungswillige (gleichgültig ob arbeitslos oder nicht) kommen zu Kreditinstituten *ohne* ein ausgearbeitetes/brauchbares Gründungskonzept und erkundigen sich nach den Möglichkeiten einer Kreditaufnahme. Sie werden an die erwähnten Anlaufstellen für Gründerberatung verwiesen, um mit deren Unterstützung erst einmal einen realistischen Businessplan zu erarbeiten. Für viele potenzielle Gründer ist das bereits das Ende ihrer Bemühungen um einen Kredit. Andere liefern dann, wie von ihnen verlangt, eine mehr oder weniger überzeugende Geschäftsplanung, auf deren Basis die eigentlichen Bankgespräche über eine Kreditgewährung erfolgen. Das Prozedere verkürzt sich bei solchen Gründern, die zum Kreditinstitut erst dann Kontakt aufnehmen, *nachdem* sie mit Hilfe der „Anlaufstelle“, anderer Berater oder aufgrund eigener Anstrengungen und Erfahrungen ein Geschäftskonzept vorlegen können. Kommt es zu einer Kreditgewährung für die Gründung, dann ist es in vielen Fällen in den Sparkassen und Banken die Regel, dass die Gründer über einen gewissen Zeitraum (meist ist von zwei Jahren die Rede) eine *spezielle Betreuung* durch für sie zuständige Kreditberater erhalten. Erst danach zählen sie zu den "normalen Geschäftskunden" und werden in den normalen Geschäftsgang der Filialen eingefädelt. Bemerkenswert ist, dass in aller Regel Kreditnehmer aus der Gründerszene in den Kreditinstituten unter vielfältigen Kategorien erfasst und systematisch beobachtet werden – nach Branche, nach Geschlecht, nach Sicherheiten, nach ihrem Geschäftsverlauf etc. – aber nirgendwo werden solche Kreditnehmer unter dem Ordnungsgesichtspunkt „Gründer aus Arbeitslosigkeit“ erfasst. Darauf angesprochen reagieren Experten in den Kreditinstituten oft mit Bemerkungen wie "das interessiert uns nicht", "Gründer aus Arbeitslosigkeit werden bei uns wie alle anderen Gründer betreut". "Sie

werden als potenzielle Kreditnehmer nicht benachteiligt, aber sie erfahren auch keine *Vorzugsbehandlung*. Doch manchmal sind Zweifel an diesen Aussagen angebracht. Fragt man weiter, dann zeigt sich eben doch, dass arbeitslose Gründer als ein *besonderes Kreditrisiko* betrachtet werden – es sei denn, sie können vermögensbasierte Sicherheiten oder Bürgschaften Dritter vorlegen, die es dann erlauben, sie in der Tat als "normale Gründer" zu betrachten. Indirekt zeigt sich das auch darin: Der Gründerboom unter Arbeitslosen, insbesondere ausgelöst durch die Gewährung des ExGZ wird in den meisten Kreditinstituten mehr oder weniger offen skeptisch und kritisch beurteilt. Unter diesen Gründern vermutet man viele, die keine "echten" Gründer sind. Man stellt fest, dass Anfragen wegen Gründungskrediten gerade von ExGZ-Gründern nicht mehr weiter verfolgt werden, wenn ihnen durch das Kreditinstitut klar gemacht wurde, welche Anforderungen sie erfüllen müssen, damit es überhaupt zu Kreditverhandlungen kommt. Die hohe Quote von ExGZ-Gründern, die für ihre Gründung kein Gründungskapital einsetzen, erklärt man sich in den Kreditinstituten auch damit, dass sie für einen Bankkredit nicht die Voraussetzung erfüllen und sich häufig dann eben unterkapitalisiert in einer Gründung versuchen, die kaum erfolgreich sein kann. Es wird allerdings von den Experten in Kreditinstituten auch offen eingeräumt, dass ihre Prognosefähigkeit über den Erfolg oder Misserfolg kreditfinanzierter Gründungen begrenzt bleibt. Man sieht, dass Gründer, denen man eine Kreditzusage versagte, dennoch erfolgreiche Gründer wurden. Verbreitet besteht in den Kreditinstitutionen die Überzeugung, dass viele Neugründer über zu wenig Startkapital verfügen und dann entweder frühzeitig ihre Selbständigkeit wieder aufgeben müssen oder über lange Fristen ihre Firma als einen Zuschussbetrieb betreiben. Nicht wenige verbrauchen dabei, nach den Erfahrungen der Kreditinstitute, zuvor angespartes Vermögen.

6 Fazit und Ausblick: Wichtige Ergebnisse der Implementationsanalysen

6.1 Gründungen aus Arbeitslosigkeit und Gründungsalternativen

Die „Entscheidung“ von Arbeitslosen, sich beruflich selbständig zu machen, ist zumeist *keine freie Entscheidung*. Fast 60 Prozent der Existenzgründer hätten zum Zeitpunkt als sie sich für die Gründung entschieden, die Anstellung in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis bevorzugt – rd. ein Drittel in einem „besser bezahlten“, rd. ein Viertel selbst in einem „schlechter bezahlten“. Nur um die 40 Prozent erklären in der Gründerbefragung, sie hätten *keinesfalls* als Alternative zur Gründung eine Anstellung akzeptiert. In Westdeutschland trifft man auf diese Haltung etwas häufiger als im Osten und bei Gründerinnen häufiger als bei Gründern. Ganz anders antworten die *Abbrecher* auf die Frage: Nur noch jeder Fünfte von ihnen möchte seine Entscheidung für Selbständigkeit heute noch als damals für ihn unumstößlich wahrhaben. Nach inzwischen vollzogener Beendigung der Selbständigkeit erklären fast 50 Prozent, sie hätten zum Zeitpunkt ihrer Gründung selbst eine schlechter bezahlte Anstellung akzeptiert – wenn man sie ihnen angeboten hätte! Wenn man Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit zu ihren Gründungsmotiven befragt, dann ist bei der Interpretation der Antworten stets mit zu bedenken, dass für die meisten von ihnen die Gründung kein freier Entschluss gewesen ist, sondern eine Entscheidung unter wirtschaftlich und persönlich bedrückenden Umständen für ein geringeres Übel. Deutlich zeigt sich das in dem in vieler Hinsicht kontrastierenden Profil der Gründungsmotive (besser: „Gründungs-Begründungen“) von noch selbständigen Gründern einerseits und Abbrechern andererseits.

6.2 Gründungsanlässe, -motive

Ist die Entscheidung erst einmal für die berufliche Selbständigkeit gefallen, dann begründen sie die meisten mit ihrem Wunsch nach Verwirklichung unternehmerischer, wirtschaftlicher und beruflicher Ziele: Sie möchten in einer eigenen Firma selbständig tätig sein, ihren Lebensstandard auf diese Weise sichern und berufliche Ziele verwirklichen. An zweiter Stelle stehen mehr persönlich gelagerte Motive, die man aber mit den primären Zielsetzungen nach Möglichkeit verbinden möchte oder wenigstens zu verbinden hofft: Einer neuen „beruflichen Herausforderung“ genügen, unabhängig von Arbeitgebern sein und die Zeit frei einteilen können. Im Mittelfeld der Anlässe und Motive rangieren Kalküle und Überlegungen, wie man einen wirtschaftlich unbefriedigenden Status quo beenden oder verbessern könnte. Man erhofft sich von beruflicher Selbständigkeit ein höheres Einkommen, man betrachtet sie als Ausweg, weil man sich keine Anstellungschancen mehr ausrechnet und man versucht sich als Selbständige(r), weil die Agentur für Arbeit diesen Versuch finanziert. Von nachrangiger Bedeutung sind – mit Blick auf die Gesamtheit der Gründer, nicht aber für Minderheiten von ihnen – Ratschläge von Freunden/Bekanntem und vor allem vom Arbeitsvermittler der Agentur, Wohnortpräferenzen (fehlende Mobilitätsbereitschaft), aber auch die Angst vor dem Abstieg in das Arbeitslosengeld II.

Gründer, die ihre Selbständigkeit bereits wieder beendet haben („Abbrecher“), akzentuieren ihre Beweggründe teilweise sehr verschieden von denen, die noch immer selbständig sind. Die Abbrecher vor allem verweisen auf ihre Chancenlosigkeit, eine Anstellung zu finden, Selbständigkeit wurde ein Ausweg, der

ihnen noch am ehesten ihren Lebensstandard zu sichern schien. Sie vor allem bezeichnen die finanziellen Gründungshilfen der BA (ÜG oder ExGZ) als Grundvoraussetzung, ohne die sie nicht gegründet hätten.

6.3 ÜG-Gründer und ExGZ-Gründer

An der Gründerbefragung in zehn Agenturbezirken beteiligten sich 472 ÜG-Gründer (55 %), 315 ExGZ-Gründer (36 %) und 75 nicht Geförderte (9 %). Von den ExGZ-Gründern sagen *mehr als zwei Drittel* und von den ÜG-Gründern *knapp die Hälfte*, ohne diese Gründungsförderung der BA hätten sie nicht gegründet – die Förderung war die Voraussetzung sine qua non. Und umgekehrt: Von den ÜG-Gründern hätten sich doppelt so viele (17 %) wie von den ExGZ-Gründern (8 %) auch ohne diese Finanzierungshilfen der BA selbständig gemacht. Für 35 Prozent der von der BA geförderten Gründer waren das ÜG oder der ExGZ eine willkommene Unterstützung, aber nicht entscheidend für ihre Gründung.

6.4 Gründertypen

84 Prozent der befragten (ehemaligen) Arbeitslosen in den zehn Agenturbezirken, die sich an der Gründerbefragung von sinus beteiligt haben, lassen sich *fünf Gründertypen* zuordnen. Diese Typen wurden identifiziert durch eine multivariate Clusteranalyse, in die Gründungsanlässe und Gründungsmotive der Befragten als typenkonstituierende Merkmale eingingen. Zwei dieser Gründertypen, die *Unternehmer: Gründer mit Konzept* (20 % aller Gründer) und *Familienorientierte Selbständige* (11 %) unterscheiden sich von den drei anderen Typen positiv hinsichtlich der Ernsthaftigkeit und Überlegtheit ihrer Gründungen. Sie geben durchaus auch Anlass zu günstigen Prognosen für ihre weitere Entwicklung. Beide Gründertypen unterscheiden sich *untereinander* grundlegend: Der "Unternehmertyp" vertritt Positionen des klassischen (männlichen) Unternehmers, der seine Unabhängigkeit schätzt und möglichst in einer richtigen (seiner!) Firma erfolgreich sein möchte. Dazu bringt er viele allgemein bewährte Voraussetzungen und Qualitäten von Haus aus mit. Die "familienorientierten Selbständigen" sind sehr häufig unter den Gründerinnen zu finden und nicht weniger als die Unternehmer von der Richtigkeit ihrer Entscheidung für die Selbständigkeit überzeugt. Bei ihnen aber stehen sehr viel mehr persönliche Ziele im Vordergrund, vor allem die Vereinbarkeit von Beruf und Familie und ein hohes Maß an Zeitautonomie. Den beiden Erfolgstypen stehen kontrastierend gegenüber die *Torschlussgründer ohne Perspektiven* (19 % aller Gründer) und die *Unselbständigen Selbständigen* (15 %). Unter ihnen finden sich überdurchschnittlich häufig Abbrecher und bei vielen dieser Gründer wird erkennbar, dass ihre Gründung weder eine solide Vorbereitung noch ein Konzept vorzuweisen hat. Diese Gründungen sind oft nur Notlösungen von Arbeitslosen, die viel lieber wieder in eine abhängige Beschäftigung gegangen wären oder gehen würden. Zur Gründung kam es bei ihnen oft auch auf Grund von Ratschlägen Anderer nach dem Motto: „Probier doch mal das!“. Ein fünfter Typ, die *Gründer ohne Profil* (19 %) haben von allen Gründern etwas, aber deswegen auch kein Profil. Dies muss nicht besagen, dass Gründer dieses Typs von vornherein zu den Verlierern gehören werden, es ist gut vorstellbar, dass sie sich auch künftig mehr oder weniger erfolgreich durchlaviieren werden. Unternehmerqualitäten zeigen sie aber bislang nicht. Überträgt man die Befunde der Gründertypologie auf die Gesamtheit der Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit in Deutschland, dann würde das bedeuten, dass kaum mehr als ein Drittel dieser Gründer zu den ernsthaften und aussichtsreichen Gründern zu rechnen ist.

6.5 Gründungsprobleme

Fast 90% der von sinus in den zehn Agenturbezirken befragten Gründer haben ihre berufliche Selbständigkeit in den Jahren 2003 und 2004 gestartet, ihre Gründungen lagen also zwei bis drei Jahre zurück. Für die allermeisten von ihnen war, jedenfalls in der Erinnerung, ihre Gründung kaum mit (größeren) Problemen verbunden. Zu in der Befragung vorgegebenen *möglichen Schwierigkeiten/Problemen* sagt die Mehrheit der Gründer heute, dies seien für sie keine (großen) Probleme gewesen. Mit drei Ausnahmen: Schon zum Zeitpunkt der Gründung sahen die meisten mit ihrer *sozialen Absicherung* Probleme auf sich zukommen (rd. 70 %) und für jeweils zwei Drittel stellten sich schon damals die *Gewinnung von Kunden* und die *Wettbewerbssituation* als schwierig dar. Diese drei Problemfelder sind es auch, die von den späteren *Abbrechern* als für sie besonders gravierend herausgestellt werden. Bemerkenswert: Als *problemlos* geschildert werden von den meisten Gründern die Beschaffung der von der BA geforderten *Tragfähigkeitsbescheinigung* („kein Problem“ 65 %; „kleineres Problem“ 24 %), die Erstellung eines *Businessplans* (53%; 33%), *kaufmännische Kenntnisse* (50%; 35%) und die *Finanzierung* ihrer Gründung (40%; 31%). Und eben diese Felder werden auch von den *Abbrechern* retrospektiv als für sie belanglos charakterisiert.

6.6 Gründungshilfen

Drei von vier befragten (noch) *Selbständigen*, aber auch über 60 Prozent der *Abbrecher* bezeichnen ihre *fachlichen Erfahrungen als Angestellte(r)* als wichtige Hilfe bei ihrer Existenzgründung, keine andere „Gründungshilfe“ besitzt auch nur annähernd diese Bedeutung. Rund die Hälfte der Befragten verweist auf *Ratschläge von Unternehmensberatern*, jeweils um die 40 Prozent auf bereits vor der Gründung geführte *Kundengespräche*, das Studium von *Fachliteratur* und/oder den *Besuch* von *Seminaren* und *Trainings* für Gründer. Zwei besondere Befunde: Die *Selbständigen* verweisen zu gut einem Drittel auf finanzielle *Unterstützung/Mithilfe von der Familie und/oder anderen Angehörigen*, von den *Abbrechern* erhielten nur 22 Prozent diese Art von Gründungshilfe. Und es sind die *Abbrecher*, die überdurchschnittlich häufig von Besuchen in *Gründerseminaren*, *Trainings*, *Gründerzentren*, *Informationsveranstaltungen* der Kammern oder der Arbeitsverwaltung berichten. (Noch) erfolgreiche *Selbständige* nutzten für sich diese Gründungshilfen weniger.

6.7 Selbständige: Geschäftsentwicklung und Einkommen; Erwartungen und Perspektiven bis 2007

Von den zum Zeitpunkt der Befragung (noch) selbständigen Gründern beschreibt fast die Hälfte ihre *geschäftliche Entwicklung* 2004 bis 2005 als (sehr) gut, weniger als ein Fünftel als schlecht. Die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2006 verlief noch besser (55 % gut/sehr gut). Weniger positiv entwickelten sich die *Einkommen* der *Selbständigen*. Gemessen an ihren letzten Bezügen als unselbständig Beschäftigte verzeichnet die Hälfte der *Selbständigen* im Jahr 2005 zum Teil beträchtliche Einkommenseinbußen und nur ein Fünftel berichtet von Einkommensverbesserungen. Die vorherrschende Stimmung im Frühjahr 2006 ist mit Blick auf das Jahr 2007 (verhalten) zuversichtlich. Kaum jemand befürchtet, aus wirtschaftlichen oder gesundheitlichen Gründen die Selbständigkeit aufgeben zu müssen, fast niemand rechnet mit einem weiteren Anwachsen seiner Schulden – im Gegenteil, fast 60 Prozent sind sich ziemlich sicher, bis 2007 kaum mehr Schulden zu haben und noch etwas mehr rechnen damit, in einem Jahr von den Erträgen ihrer selbständigen Tätigkeit „gut leben“ zu können. Fast die Hälfte der *Selbständigen*

in den zehn Agenturbezirken erwartet höhere Gewinne. Diese insgesamt positiven Erwartungen veranlassen aber nur Minderheiten von zehn bis 15 Prozent der Selbständigen (mehr) bezahlte Mitarbeiter zu beschäftigen und/oder sich nach Firmenpartnern umzusehen. Die Zukunftserwartungen der männlichen Selbständigen und die Selbständigen in den westdeutschen Agenturbezirken sind durchgehend optimistischer als die von Gründerinnen und von Selbständigen in den neuen Bundesländern.

6.8 Abbrecher: „Kurzzeitgründer“ und Aufgabegründe

Von den in der Gründerbefragung befragten 172 *Abbrechern* (20 % aller Gründer) beendeten ein Fünftel ihre Selbständigkeit innerhalb der ersten sechs Monate, im siebten bis zwölften Monat und im zweiten Jahr jeweils ein Drittel und später zwölf Prozent. Das heißt, mehr als die Hälfte der Abbrecher gaben ihre Selbständigkeit bereits im ersten Jahr wieder auf, ein Fünftel sogar während der ersten sechs Monate. Es sind vor allem ehemalige ÜG-Gründer, die in der Gruppe der 6-Monats-Abbrecher vertreten sind (über 60 %). Umgekehrt sind ehemalige ExGZ-Gründer überproportional unter denen, die erst ab dem dritten Jahr ihre Selbständigkeit wieder beenden. Die 6-Monats-Abbrecher landen überdurchschnittlich häufig wieder in Arbeitslosigkeit, es sind besonders viele Männer, Alte (über 55 Jahre), Gründer mit Hauptschulabschluss und solche ohne Berufsausbildung. Sie kommen überdurchschnittlich oft aus den westlichen Agenturbezirken, während die Kontrastgruppe (Abbrecher frühestens im dritten Jahr) vor allem im Osten beheimatet ist. Hinsichtlich ihrer Gründungsmotive sind die 6-Monats-Abbrecher vor allem Gründer, die sich in Selbständigkeit begaben, weil sie sonst in die Arbeitslosenhilfe/Sozialhilfe gekommen wären, weil ihnen Freunde/Bekannte und/oder Vermittler in der Arbeitsagentur dazu "geraten" haben. Sie besonders hatten Probleme mit der Gewinnung von Kunden, mit Marketing und Vertrieb, aber auch schon mit der Finanzierung ihrer Gründung. Häufiger als die anderen Abbrecher gründeten sie ohne Startkapital und besonders häufig benennen sie als Grund für die Aufgabe ihrer Selbständigkeit Auftragsmangel und ein unzureichendes Einkommen.

Für die Gesamtheit der Abbrecher gilt: Es sind primär *wirtschaftliche Gründe*, die Gründer zur Aufgabe ihrer Selbständigkeit zwingen: Das erwirtschaftete Einkommen reicht für den Lebensunterhalt nicht aus und als Ursachen dafür benennt man Auftragsmangel und fehlende Kunden. Eine bittere Konsequenz: Die soziale Absicherung für Krankheit und Alter lässt sich so nicht erwirtschaften. Dagegen spielen bei der Geschäftsaufgabe eine untergeordnete Rolle familiäre/persönliche Gründe, eine zu hohe Arbeitsbelastung oder die verspätete Einsicht, dass man sich „als Typ“ nicht für berufliche Selbständigkeit eigne und/oder dass die Gründung zu schnell und zu wenig vorbereitet erfolgte. Solche insgesamt wenig ins Gewicht fallenden Aufgabebegründungen werden besonders von Gründerinnen und ehemaligen Selbständigen aus Agenturbezirken in den neuen Bundesländern genannt.

6.9 Tragfähigkeitsbescheinigungen, Startkapital, Schulden und Mitarbeiter der Gründer

Die Gründerbefragung von sinus in den zehn Agenturbezirken erbrachte dazu folgende Ergebnisse: Eine *Bescheinigung* über die wirtschaftliche *Tragfähigkeit* ihrer geplanten Gründung mussten rd. 90 Prozent der ÜG-Gründer vorlegen, aber nur ein Drittel der mit dem ExGZ geförderten Gründer. Dabei ist zu beachten, dass diese Tragfähigkeitsbescheinigung von den ExGZ-Gründern erst seit September 2004 verlangt wird, aber rd. 95 Prozent der Befragten aus dieser Fördergruppe bereits vor diesem Zeitpunkt ge-

gründet haben. Für jeweils rd. zwei Drittel der ÜG-Gründer und der ExGZ-Gründer stellte die Beschaffung dieser Tragfähigkeitsbescheinigung „kein Problem“ dar. Soweit sie eine solche Bescheinigung bei ihrer Agentur vorlegen mussten, erhielten sie diese in erster Linie (über 40 Prozent) von einem Steuerberater oder über eine Kammer bzw. einen Berufsverband. **Ohne Startkapital** gründeten rd. 30 Prozent der mit ExGZ geförderten Gründer und jeweils rd. ein Fünftel der ÜG-Gründer und der nicht geförderten Gründer. Soweit Startkapital eingesetzt wurde, handelte es sich bei 60 von 100 ÜG-Gründern und bei drei von vier ExGZ-Gründern um Beträge von höchstens 5.000 Euro. In 75 Prozent der mit Startkapital erfolgten Gründungen wurden nur Eigenmittel (keine Kredite!) eingesetzt. Fast zwei Drittel der Selbständigen hatten im Frühjahr 2006 keinerlei **Verbindlichkeiten/Schulden** mehr aus ihrer Gründerzeit. Soweit Verbindlichkeiten noch bestehen, handelt es sich in der Regel um längerfristige Darlehen von Banken und Sparkassen bzw., im gleichen Umfang, von Freunden, Bekannten, Verwandten oder sonstigen Angehörigen. Auch bei den Abbrechern gibt es kein gravierendes Schuldenproblem: 70 Prozent berichten, sie hätten jetzt keine Schulden mehr, die aus ihrer früheren Selbständigkeit herrühren. Sofern von damals Schulden verblieben sind, handelt es sich in der Mehrzahl um Beträge deutlich unter 5.000 Euro. Fast zwei Drittel der zum Zeitpunkt der Befragung noch selbständigen Gründer haben **keine Mitarbeiter**. Weniger als ein Fünftel beschäftigen bezahlte Voll- oder Teilzeitkräfte, die übrigen entweder nur mithelfende Familienangehörige oder freie Mitarbeiter, die sie auf Honorarbasis beschäftigen.

6.10 Existenzgründungsförderung und die Agenturen für Arbeit

2005 bewilligten die 178 Agenturen in Deutschland rd. 157.000 neue Anträge für das Überbrückungsgeld und etwa 92.000 für Existenzgründungszuschüsse. Insgesamt verausgabten die Agenturen im gleichen Jahr für diese beiden arbeitsmarktpolitischen Instrumente nahezu 2,5 Milliarden Euro, das waren 28 Prozent aller von ihnen finanzierten *Maßnahmekosten*. Die Antragsbewilligungen variierten zwischen den Agenturen erheblich, sie lagen, bezogen auf den durchschnittlichen Bestand an Arbeitslosen, in den Westagenturen bei 39 Prozent und in den Ostagenturen bei 14 Prozent. In den Westagenturen lag die Spannweite der Ausgabequoten für ÜG und ExGZ (jeweils bezogen auf die Summe aller Maßnahmekosten) zwischen 66 Prozent (AA Freising) und 13 Prozent (Bremerhaven) im Westen und im Osten zwischen 25 Prozent (Dresden) und vier Agenturen mit jeweils sieben Prozent³⁸. Das „Kundengeschäft“ mit den (potenziellen) Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit besorgen in den Agenturen ganz überwiegend Vermittlungsfachkräfte. Der damit verbundene Arbeitsaufwand wird überwiegend zwar als „umfangreich“, aber insgesamt doch als „vertretbar“ angesehen. Bedingt durch aufwändigere Kontrollen ist der Arbeitsaufwand für ExGZ-Kunden größer als beim ÜG. Die Agenturen messen, wie die Umfrageergebnisse aus 156 Agenturen zeigen, sowohl dem ÜG (88 %) als auch dem ExGZ (77 %) inzwischen eine (sehr) *große geschäftspolitische Bedeutung* bei. (Zum Vergleich: (sehr) große Bedeutung Lohnkostenzuschüsse 72 %; FbW-Maßnahmen 37 %; Beauftragungen Dritter mit der gesamten Vermittlung 12 %; Vermittlungsgutscheine 5 %.) Es lässt sich *nicht feststellen*, dass Agenturen, die ÜG und/oder ExGZ für sich als geschäftspolitisch weniger wichtig bezeichnen, auch weniger Mittel auf diese Instrumente verwenden bzw. weniger Arbeitslose damit fördern als Agenturen, die ÜG und ExGZ als besonders bedeutsam einstufen. Auch der *Informationsgrad über den Kundenkreis* der Existenzgründer korreliert nicht mit

³⁸ Vgl. Anhang C 2.4.

der Wertschätzung der Instrumente in den Agenturen. Zwar ist es so, dass mehr als 80 Prozent der Agenturen Vorstellungen darüber haben, welche Arbeitslosengruppen zur Selbständigkeit besonders tendieren, welche das ÜG und welche den ExGZ bevorzugen und auch welche Gruppen sich für Existenzgründung mehr oder weniger eignen – jedenfalls geben die Agenturen auf diesbezügliche Fragen im Rahmen der Agenturbefragung Antworten, mit denen sie auf Erfahrungen/ Wahrnehmungen/ Schätzungen verweisen. Es spricht vieles dafür, dass die hohe Wertschätzung von ÜG und ExGZ in den Agenturen etwas damit zu tun hat, dass diese Instrumente bei den Arbeitslosen eine so hohe und nicht erwartete Nachfrage ausgelöst haben. In den Gesprächen mit Fach- und Führungskräften, die sinus in einer Reihe von Agenturen geführt hat, wird allerdings offen eingeräumt, dass man seine Zweifel habe, ob der Großteil insbesondere der ExGZ-Gründer zu den echten, ernsthaften Gründern zu zählen ist. Man weiß in aller Regel in den Agenturen nicht, wie viele dieser Gründer sehr bald wieder ihre Selbständigkeit beenden und aus welchen Gründen es dazu kommt. In mehr als der Hälfte der Agenturen berichtet man in der E-Mail-Befragung, dass keine belastbaren Erkenntnisse bei ihnen darüber vorlägen, wie viel ExGZ-Bezieher im zweiten Jahr keinen Verlängerungsantrag stellen. Wo man solche Vorstellungen hat, zeigen sie eine große Spannweite der Vermutungen. Fest steht für die allermeisten Fach- und Führungskräfte in den Agenturen, dass der erste Boom der ExGZ-Gründungen vor allem dadurch ausgelöst wurde, dass Arbeitslose damit den Abstieg in das Arbeitslosengeld II vermeiden wollten.

6.11 Existenzgründerberatung

In den von sinus geführten Gesprächen mit 181 Gründern und Abbrechern aus den zehn Agenturbezirken sagte die Hälfte aller Gesprächspartner, sie hätten *keine Beratung* zur Vorbereitung ihrer Gründungen in Anspruch genommen, gut ein Viertel verweisen auf (Kurz-)Beratungen in den Agenturen für Arbeit. Zumeist handelte es sich dabei um mehr oder weniger ausführliche Hinweise, die man von Arbeitsvermittlern über Voraussetzungen für den Bezug der Gründerfördermittel ÜG oder ExGZ erhalten hat. Nur weniger als zehn Prozent der Gründer verweisen auf eine Teilnahme an Informationsveranstaltungen und Schulungen in Gründerzentren. Etwas häufiger erwähnt man Besuche von einschlägigen Veranstaltungen in Kammern. Die standardisierte Gründerbefragung bei über 800 Gründern lässt sich dazu so zusammenfassen: Die Hälfte der Gründer hat sich Ratschläge bei einem Steuerberater geholt, um die 40 Prozent besuchten Seminare und Trainings, die speziell auf Gründer ausgerichtet waren und etwa jeder Vierte besuchte Informationsveranstaltungen von Kammern oder der Arbeitsverwaltung. Auf Kontakte mit einem Gründerzentrum, in dem sie trainiert oder gecoach wurden, verweist jeder Fünfte, ebenso viele holten sich Ratschläge bei einem Unternehmensberater. Beide Untersuchungen zeigen, dass eine Gründerberatung, die ihren Namen verdient, von den Agenturen für Arbeit nicht geleistet wird. Wie die Agenturbefragung zeigt, beschränken die Agenturen sich im wesentlichen darauf, potenzielle Existenzgründer unter ihren Arbeitslosen darüber zu informieren, welche Hilfen sie von der Agentur dabei erwarten können, nämlich ÜG oder ExGZ. Sowohl die Gespräche als auch die schriftliche Gründerbefragung lassen nicht erkennen, dass intensive Nutzung von Gründerberatungen aller Art die Erfolgsaussichten einer Gründung messbar zu steigern vermögen. Es fällt aber auf, dass die *Abbrecher* unter den Gründern sie überdurchschnittlich häufig in ihren verschiedenen Formen genutzt haben. Das spricht mit Sicherheit nicht gegen eine „beratene Gründungsvorbereitung“ auch und gerade für Gründer aus Arbeitslosigkeit. Aber man wird sich von ihr keine Wunder erhoffen dürfen. Wichtigste Voraussetzungen für erfolgreiche Gründungen sind einschlägige berufliche und fachliche Erfahrungen, die man zuvor in einem abhängigen Beschäf-

tigungsverhältnis sammeln konnte. Fest steht auch, dass eine vergleichsweise hohe Beteiligung an Gründungsberatung durch ExGZ-Gründer damit zusammenhängt, dass diese Gründer dadurch erst in die Lage versetzt werden wollten, einen plausiblen und für andere nachvollziehbaren Geschäftsentwicklungsplan zu bekommen, der die Voraussetzung für die Tragfähigkeitsbescheinigung zu ihrer Gründung und damit zur Förderung bildet. Dadurch wird aber nicht verhindert, dass durch Gründerberatungen auch solche Arbeitslose in den Besitz der Tragfähigkeitsbescheinigung gelangen, die tatsächlich nicht ernsthaft eine Gründung anstreben bzw. betreiben.

6.12 Zur Finanzierung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit durch das Kreditgewerbe

Expertengespräche mit Fach- und Führungskräften im Kreditgewerbe zeigen, dass Kreditgewährung an Existenzgründer ein Geschäftssegment darstellt, dem besonders von den Sparkassen hohe geschäftspolitische Bedeutung beigemessen wird. Fast überall sind die Sparkassen in lokalen/regionalen/kommunalen Netzwerken (oft federführend!) vertreten, in denen man gemeinsam mit Kammern, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Fortbildungs- und Beratungseinrichtungen und auch den Agenturen für Arbeit neue Existenzgründungen fördern möchte. Bemerkenswert: Wo immer man über diese Aktivitäten mit Vertretern des beteiligten Kreditgewerbes spricht, ist von *Existenzgründern* die Rede, nicht aber von *Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit*. Das Merkmal „zuvor arbeitslos“ spielt bei den Gründungsförderungsaktivitäten der Kammern und denen der Sparkassen und Banken angeblich und offiziell keine Rolle. Für das Kreditgewerbe sind Gründer Personen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen müssen, um als Kreditnehmer akzeptiert zu werden. Das bedeutet in aller Regel, sie müssen fähig sein oder fähig werden, einen überzeugenden Geschäftsplan vorzulegen, der für das Kreditinstitut erkennbar macht, es handelt sich um ein vertretbares Kreditrisiko. Der Gründerboom bei Arbeitslosen, insbesondere ausgelöst durch die Gewährung des ExGZ, wird in den meisten Kreditinstituten mehr oder weniger offen skeptisch und kritisch beurteilt. Unter diesen Gründern vermutet man viele, die keine "echten" Gründer sind. Man stellt fest, dass Anfragen wegen Gründungskrediten gerade von ExGZ-Gründern nicht mehr weiter verfolgt werden, wenn ihnen durch das Kreditinstitut klar gemacht wurde, welche Anforderungen sie erfüllen müssen, damit es überhaupt zu Kreditverhandlungen kommt. Die hohe Quote von ExGZ-Gründern, die für ihre Gründung kein Gründungskapital einsetzen, erklärt man sich in den Kreditinstituten auch damit, dass sie für einen Bankkredit nicht die Voraussetzung erfüllen und sich vermutlich häufig dann oft auch völlig unterkapitalisiert in einer Gründung versuchen, die nicht erfolgreich sein kann. Das heißt aber letztendlich doch: (Zuvor) arbeitslose Gründer sind für das Kreditgewerbe eine *besondere Risikogruppe*.



BERICHT 2006

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

Kapitel IV: Mikroökonometrische Analysen

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin)

Projektleitung:

Dr. Marco Caliendo und Prof. Dr. Viktor Steiner

Projektbearbeitung:

Hans J. Baumgartner

Projektassistenz:

Gert Dreierberg, Steffen Künn, Nicole Scheremet, Dagmar Svindland

BMAS-Projekt: 20/04

Projektlaufzeit: 1. September 2004-30. Juni 2006

Berlin, den 30. Juni 2006

Teil IV: Mikroökonomische Analysen

1 Einleitung

In diesem vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) bearbeiteten Projektteil werden der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) und das Überbrückungsgeld (ÜG) im Hinblick auf Effektivität und Effizienz weiter analysiert. Im Vergleich zum ersten Bericht ergeben sich einige Änderungen, die z.T. einen neuen Fokus auf die Analysen werfen. In Bezug auf die untersuchten Eintrittskohorten in ÜG aus den Jahren 2000-2002 erfolgt vor allem eine Aktualisierung der Ergebnisvariablen bis an den nun verfügbaren aktuellen Rand Juni 2005. Dabei beschränken wir uns auf Wunsch des Ministeriums auf die Diskussion der Ergebnisvariablen „Nicht-Arbeitslosigkeit“. In Absprache mit dem Auftraggeber wird in diesem Bericht auch darauf verzichtet, die Effekte für die Untergruppen (z.B. Altersgruppen, Qualifikation etc.) in den einzelnen Strategietypen auszuweisen. Stattdessen werden ausschließlich die Effekte für West- und Ostdeutschland getrennt nach Geschlecht und einzelnen Untergruppen dargestellt. Dabei werden die Strategietypen (nach der Abgrenzung des IAB) als eine Untergruppe innerhalb dieses Ansatzes berücksichtigt.

Die Eintrittskohorten in ÜG und ExGZ aus dem dritten Quartal 2003, die für den ersten Bericht ca. 16-19 Monate nach Programmbeginn befragt wurden, um nähere Informationen zum Verbleib in Selbständigkeit und Details zur Gründung zu erfahren, wurden im Januar/Februar 2006 nochmals befragt. Dadurch ergibt sich nun ein Beobachtungszeitraum von ca. 28-30 Monaten nach Programmbeginn, der weiterführende Aussagen über den Verbleib und das Gelingen der Selbständigkeit erlaubt. Gleichzeitig wurde auch eine zweite Eintrittskohorte aus dem dritten Quartal 2004 befragt, um einen Vergleich zwischen beiden Eintrittskohorten ziehen zu können. Darüber hinaus gibt es auch einige inhaltliche Änderungen: Als weitere Erfolgsvariable analysieren wir „Selbständigkeit *oder* sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“. In der zweiten Befragungsrunde wurde auch ein stärkerer Fokus auf das Thema „Einkommenserzielung“ gelegt, so dass auch hierzu nun detailliertere Aussagen als im ersten Bericht getroffen werden können. Des Weiteren werden die relativen Effekte von ÜG und ExGZ im Rahmen der Matching-Analyse berechnet, so dass nun auch die relative Effektivität der beiden Programme verglichen werden kann, was in Bezug auf die aktuell diskutierte Zusammenlegung beider Programme von besonderem Interesse ist. Auch in Bezug auf die Verweildauermodelle wurden einige Verfeinerungen vorgenommen, die genauere Aussagen über die Erfolgsdeterminanten bzw. die Nachhaltigkeitsfaktoren geförderter Existenzgründungen erlauben. Basierend auf den Ergebnissen von der Effektivitätsanalyse wurde auch eine verbesserte Effizienzanalyse durchgeführt, wobei hier zwei Aspekte besonders erwähnenswert sind: Erstens, ist es durch die Ausnutzung detaillierter Informationen gelungen, die individuellen Ansprüche auf Arbeitslosengeld (ALG) bei den Kostenberechnungen zu berücksichtigen, während im ersten Bericht nur Durchschnittswerte verwendet werden konnten. Zweitens, konnte auch die individuelle ALG-Restanspruchs-dauer als wichtiger Baustein für die monetäre Effizienzanalyse wesentlich genauer als im ersten Bericht berechnet werden.

Dieser Teil des Projektberichts ist folgendermaßen aufgebaut: In Kapitel 2 werden die ÜG-Eintrittskohorten 2000 bis 2002, in Kapitel 3 die Ergebnisse auf Basis der Befragungsdaten aus den Jahren 2003 und 2004 analysiert. In Kapitel 4 werden die Ergebnisse der monetären Effizienzanalyse dargestellt. Kapitel 5 enthält eine Zusammenfassung und Bewertung der wichtigsten Ergebnisse.

2 Analyse der Förderung durch Überbrückungsgeld für die Eintrittskohorten 2000-2002

In diesem Kapitel werden die Auswertungen zu den Effekten des Überbrückungsgeldes für die Eintrittskohorten 2000 bis 2002 dargestellt. Wie bereits im ersten Bericht verwenden wir hierzu ein Matching-Verfahren, dessen methodische Grundlagen bereits im Methodenteil des ersten Projektberichtes dargestellt wurden. Im Sinne des „Gender Mainstreaming“ wird die Analyse getrennt für Männer und Frauen durchgeführt. Des Weiteren werden die Maßnahmeneffekte regional differenziert nach Ost- und Westdeutschland ausgewiesen. Da ein besonderes Augenmerk in der Berücksichtigung von Effektheterogenitäten liegt, führen wir die Analyse nicht nur getrennt nach den vier Hauptgruppen (Männer und Frauen in West- und Ostdeutschland), sondern auch differenziert nach weiteren Untergruppen durch. So wird z.B. neben dem durchschnittlichen Maßnahmeneffekt für Frauen in Westdeutschland (Hauptgruppe) auch der Maßnahmeneffekt für Frauen in Westdeutschland einer bestimmten Alterskategorie (Untergruppe) bestimmt. Im nächsten Abschnitt stellen wir zunächst die Veränderungen zum ersten Bericht dar, bevor in Abschnitt 2.2 die Erfolgskriterien definiert werden. In Abschnitt 2.3 werden die Maßnahmeneffekte sowohl für die Haupt- als auch für die jeweiligen Untergruppen dargestellt und diskutiert. Da insgesamt 852 Effekte für die Untergruppen errechnet wurden, wird in diesem Unterabschnitt nur beispielhaft auf einige interessante Aspekte eingegangen. Abschnitt 2.4 fasst die Ergebnisse kurz zusammen und zieht ein erstes Fazit.

2.1 Veränderungen zum ersten Bericht

Die Eintrittskohorten 2000-2002 der Existenzgründungsförderung durch ÜG wurden bereits im ersten Bericht mittels eines Matchingverfahrens analysiert. Diese Untersuchung basierte auf den Daten der Integrierten Erwerbsbiographien (IEB), die als Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit vorliegen. Auf Basis dieser Daten wurde die individuelle Wahrscheinlichkeit geschätzt eine durch ÜG geförderte Existenz zu gründen. Mittels dieser geschätzten Wahrscheinlichkeit wurden Arbeitslose gefunden, die eine hinreichend ähnliche Teilnahmewahrscheinlichkeit an ÜG haben, sich allerdings nicht für eine geförderte Existenzgründung entschieden (sogenanntes „Propensity-Score-Matching“). Die in diesem Kapitel dargestellte Analyse des Überbrückungsgeldes basiert auf den selben „statistischen Zwillingen“ von Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen, die bereits für den ersten Bericht gebildet wurden. Daher wird hier für nähere Informationen zum Matching-Verfahren auf den ersten Bericht verwiesen.

Die im ersten Bericht vorgestellte Analyse umspannte einen Zeitraum von bis zu 42 Monaten nach Eintritt in die Maßnahme. Nun, ein Jahr nach der ersten Berichtslegung sind wir in der Lage den Maßnahmeneffekt für bis zu 54 Monate (4,5 Jahre) auszuweisen. Wir verzichten allerdings auf eine einfache Verlängerung der ausgewiesenen Effekte um zwölf Monate, sondern berechnen die Effekte erneut auf Basis

der aktualisierten IEB Daten. Dies hat den Vorteil, dass zusätzliche Fördermaßnahmen, wie z.B. Jugendsofortprogramm, Personal-Service-Agenturen o.ä., die mit den Hartz-Gesetzen 2003 eingeführt wurden, mitberücksichtigt werden können, für die zur ersten Berichtslegung noch keine Informationen vorlagen. Der zweite Vorteil liegt in der Aktualisierung der Erwerbsbiographien.¹ Das Matching-Verfahren basiert somit auf der IEB in der Version 2.03 (25.11.2004), die Berechnung der Maßnahmeneffekte hingegen auf der IEB in der Version 4.02 (16.01.2006).

Im ersten Bericht wurden die Maßnahmeneffekte getrennt nach Geschlecht sowie West- und Ostdeutschland und fünf regionalen Vergleichstypen ausgewiesen. Auf Wunsch des Auftraggebers verzichten wir im vorliegenden Bericht auf diese Regionaldifferenzierung und konzentrieren uns nun auf regionale Unterschiede zwischen dem alten Bundesgebiet und den neuen Bundesländern.

2.2 Erfolgskriterien und Beobachtungsperiode

Im ersten Bericht haben wir insgesamt vier „Erfolgsvariablen“ definiert, zwei davon bezogen sich auf die Integration in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung. Wir hatten darauf hingewiesen, dass dieses Kriterium für das von uns untersuchte Programm wenig aussagekräftig ist. Ziel der geförderten Existenzgründung ist es ja, arbeitslosen Personen durch die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit zu ermöglichen. In Absprache mit dem Auftraggeber verzichten wir daher auf eine Ausweisung der Effekte für dieses Kriterium und konzentrieren uns auf das Kriterium „Vermeidung erneuter Arbeitslosigkeit“. Dabei verwenden wir die bereits im letzten Bericht definierten Kriterien „nicht arbeitssuchend/arbeitslos gemeldet“ sowie „nicht arbeitssuchend/arbeitslos gemeldet ohne Folgeförderung“ und berechnen die jeweiligen Maßnahmeneffekte wieder für jeden Monat ab dem ersten Monat nach Förderbeginn.

Die Beendigung der Arbeitslosigkeit durch eine Existenzgründung wird als erstes Erfolgskriterium gemessen, das analog zur Verbleibsquote der Bundesagentur für Arbeit (BA) definiert ist. Hier gilt als Erfolg, wenn jemand in der Arbeitssuchendenstatistik der IEB nicht als „arbeitssuchend und gleichzeitig arbeitslos“ geführt ist. Der Grund dafür könnte jedoch auch darin liegen, dass eine Folgeförderung vorliegt. Daher wird das Vorliegen einer Meldung als arbeitssuchend mit den MTG-Information abgeglichen. Als zusätzliches und enger definiertes Erfolgskriterium verwenden wir daher die Vermeidung einer erneuten Arbeitslosigkeit *ohne Folgeförderung*.² Beobachtungen von innerhalb des Beobachtungszeitraums in andere AAMP-Maßnahmen eintretende Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen wurden – analog zum ersten Projektbericht – am Ende einer eventuellen Folgeförderung als recht-zensiert behandelt. Mit den IEB-Daten werden ÜG-Eintrittskohorten der Jahre 2000, 2001 und 2002 untersucht, wobei beide Erfolgskriterien auf der Arbeitssuchendenstatistik mit Meldungen bis Juni 2005 basieren. Für die Ein-

¹ Aktualisierung bezieht sich in diesem Fall nicht nur auf die aktuelleren Zeiträume, sondern auf die gesamten Erwerbsbiographien, die rückwirkend mit neueren Informationen aktualisiert wurden.

² Folgeförderungen im Rahmen der freien Förderung bzw. des Europäischen Sozialfonds können jedoch in einem engen Zusammenhang mit der neugegründeten Existenz stehen, so dass wir diese zwei Fördermaßnahmen hier nicht als Folgeförderung definieren.

trittskohorte 2000 kann daher ein Zeitraum von 54 Monaten, für die Eintrittskohorten 2001 und 2002 von 42 bzw. 30 Monaten erfasst werden.

2.3 Ergebnisse

Die Maßnahmeneffekte einer durch ÜG geförderten Existenzgründung werden anhand der eben beschriebenen zwei Erfolgskriterien gemessen. Hierbei wird der Unterschied zwischen Teilnehmer/innen und Nichtteilnehmer/innen berechnet, die hinsichtlich ihrer beobachtbaren Charakteristika vergleichbar sind. Diese Berechnung wurde für den Eintrittsmonat in Überbrückungsgeld der Teilnehmer/innen durchgeführt (vgl. erster Bericht). Die jeweiligen Effekte werden dann stichtagsbezogen für den 15. jedes Folgemonats berechnet. Graphisch sind diese Effekte in den Abbildungen D.3.1 bis D.3.37 im Anhang dargestellt. Die Tabellen D.2.1 bis D.2.24 im Anhang geben diese Effekte für ausgewählte Monate nach dem Eintritt in Überbrückungsgeld wieder. Zusätzlich zeigen diese Tabellen auch die Anzahl der Beobachtungen, die der Berechnung zugrunde liegen. Im Folgenden werden zuerst die Effekte für die Hautgruppen dargestellt, anschließend werden davon abweichende Effekte in den Untergruppen („Effektheterogenität“) diskutiert.

2.3.1 Effekte in den Hauptgruppen

Abbildung 1 und Tabelle 1 zeigen die Effekte einer ÜG-Förderung. Das obere Panel zeigt den Maßnahmeneffekt gemessen an der Vermeidung einer (erneuten) Arbeitslosenmeldung, das untere Panel gibt diesen Effekt unter Berücksichtigung einer eventuellen Folgeförderung wieder. Die beiden linken Spalten der Abbildung 1 zeigen die Effekte für Männer bzw. Frauen in Ostdeutschland, die beiden rechten Spalten die Effekte für Männer und Frauen in Westdeutschland. Die Zeilen zeigen die Effekte für die drei Eintrittskohorten (2000, 2001 und 2002). Wie erwähnt wird der Erfolg bis Juni 2005 gemessen, woraus sich eine entsprechend kürzere Erfolgskurve der jüngeren Eintrittskohorten ergibt.

Da mit der Gründung einer geförderten Selbständigkeit ÜG-Teilnehmer/innen ihre Arbeitslosigkeit beenden, die Kontrollgruppe der Nicht-Teilnehmer/innen hingegen arbeitslos bleibt, beginnen die Kurven in Abbildung 1 auf einem relativ hohem Niveau zwischen 0,7 und 0,8. Diese Werte bedeuten, dass die ÜG-Teilnehmer/innen zu Beginn der Förderperiode eine um 70-80 Prozentpunkte niedrigere Arbeitslosenquote aufweisen als die Kontrollgruppe. Die Kurven fallen in den ersten Monaten relativ steil ab und konvergieren nach etwa 1,5 bis 2 Jahren zu einem weitgehend konstanten Niveau. Das steile Abfallen in den ersten Monaten nach Maßnahmenbeginn ist zum einen auf die Beendigung der (gemeldeten) Arbeitslosigkeit der Nicht-Teilnehmer/innen zurückzuführen, durch die sich die durchschnittliche Differenz in der Arbeitslosenquote zwischen Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen reduziert. Zum anderen ist dieser Effekt auch durch den erneuten Eintritt in Arbeitslosigkeit eines Teils der durch ÜG geförderten Personen nach Auslaufen der Förderung nach sechs Monaten bedingt.

Abbildung 1: Effekte einer ÜG-Förderung in den Hauptgruppen: Eintrittskohorten 2000-2002

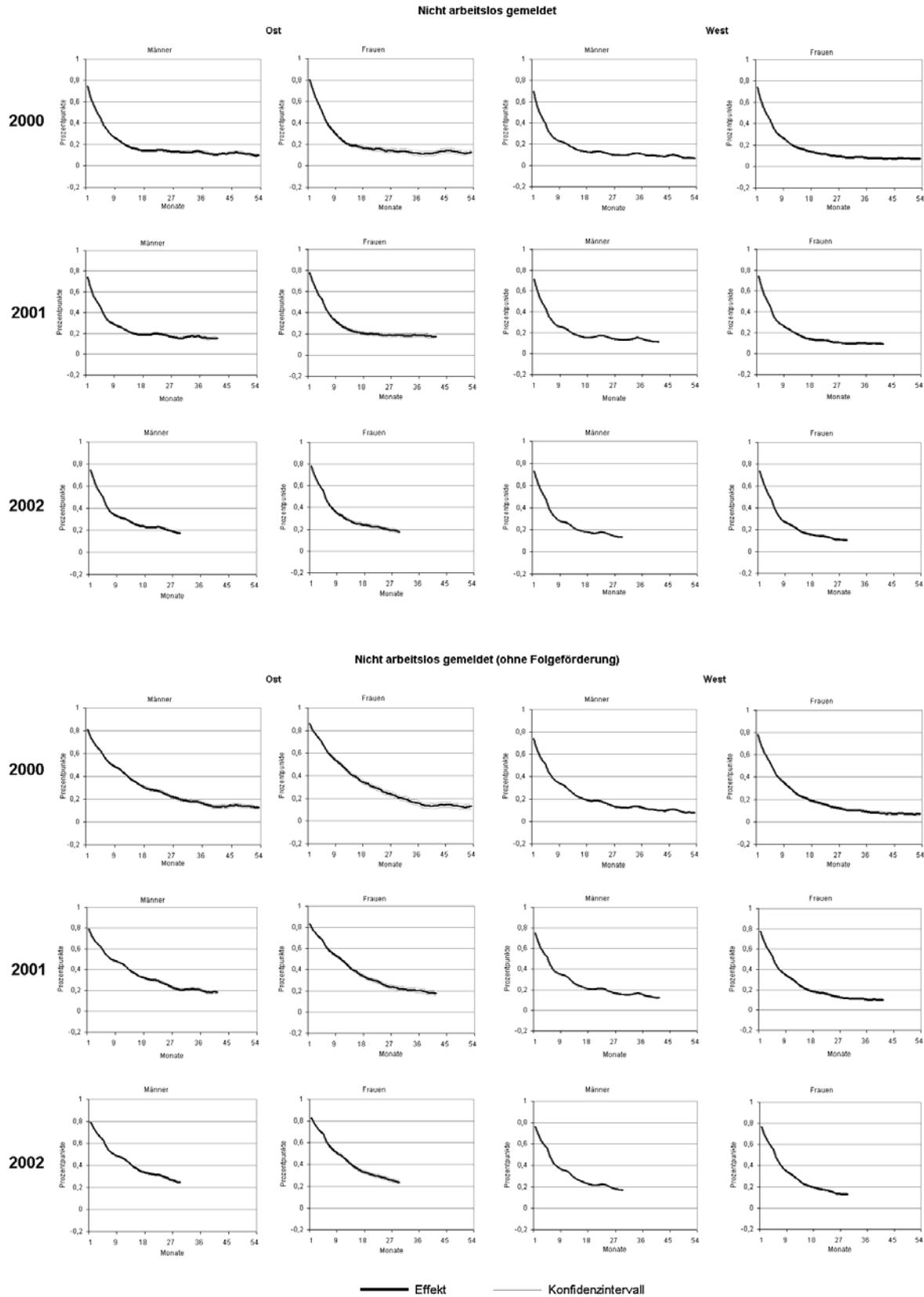


Tabelle 1: Effekte einer ÜG-Förderung zu ausgewählten Zeitpunkten: Eintrittskohorten 2000-2002

Erfolgskriterien	nach 6 Monaten			nach 18 Monaten			nach 30 Monaten			nach 42 Monaten			nach 54 Monaten		
	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹
Nicht-Arbeitslos gemeldet															
2000															
Ostdeutschland															
Männer	0,383	0,004	14 965	0,147	0,005	10 804	0,128	0,006	8 093	0,113	0,007	6 653	0,103	0,007	5 636
Frauen	0,435	0,007	6 513	0,169	0,009	4 568	0,134	0,010	3 318	0,120	0,011	2 668	0,127	0,011	2 239
Westdeutschland															
Männer	0,325	0,003	26 920	0,130	0,004	21 748	0,097	0,004	18 859	0,088	0,004	16 940	0,070	0,004	15 135
Frauen	0,374	0,005	10 397	0,142	0,005	8 642	0,087	0,005	7 754	0,076	0,005	7 141	0,076	0,005	6 571
2001															
Ostdeutschland															
Männer	0,387	0,004	16 523	0,190	0,005	11 950	0,156	0,006	9 048	0,152	0,006	7 253	-	-	-
Frauen	0,453	0,007	7 376	0,207	0,008	5 256	0,186	0,009	3 933	0,176	0,010	3 163	-	-	-
Westdeutschland															
Männer	0,355	0,003	30 101	0,154	0,004	24 661	0,133	0,004	21 177	0,113	0,004	18 336	-	-	-
Frauen	0,368	0,005	11 497	0,140	0,005	9 545	0,098	0,005	8 520	0,094	0,005	7 666	-	-	-
2002															
Ostdeutschland															
Männer	0,429	0,004	17 153	0,237	0,005	12 513	0,177	0,006	9 399	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,473	0,006	8 121	0,243	0,008	5 985	0,179	0,009	4 617	-	-	-	-	-	-
Westdeutschland															
Männer	0,393	0,003	41 026	0,181	0,003	32 437	0,135	0,003	26 715	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,393	0,004	15 707	0,156	0,005	12 975	0,106	0,005	11 194	-	-	-	-	-	-
Nicht-Arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)															
2000															
Ostdeutschland															
Männer	0,578	0,004	14 965	0,313	0,006	10 804	0,195	0,007	8 093	0,136	0,007	6 653	0,127	0,007	5 636
Frauen	0,643	0,006	6 513	0,349	0,009	4 568	0,210	0,011	3 318	0,134	0,012	2 668	0,131	0,012	2 239
Westdeutschland															
Männer	0,445	0,003	26 920	0,194	0,004	21 748	0,124	0,004	18 859	0,098	0,004	16 940	0,076	0,004	15 135
Frauen	0,471	0,005	10 397	0,195	0,006	8 642	0,106	0,006	7 754	0,079	0,006	7 141	0,074	0,006	6 571
2001															
Ostdeutschland															
Männer	0,564	0,004	16 523	0,328	0,006	11 950	0,208	0,006	9 048	0,181	0,007	7 253	-	-	-
Frauen	0,631	0,006	7 376	0,346	0,009	5 256	0,221	0,010	3 933	0,177	0,011	3 163	-	-	-
Westdeutschland															
Männer	0,444	0,003	30 101	0,209	0,004	24 661	0,153	0,004	21 177	0,123	0,004	18 336	-	-	-
Frauen	0,458	0,005	11 497	0,188	0,006	9 545	0,116	0,006	8 520	0,098	0,006	7 666	-	-	-
2002															
Ostdeutschland															
Männer	0,573	0,004	17 153	0,341	0,005	12 513	0,245	0,006	9 399	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,613	0,006	8 121	0,333	0,008	5 985	0,235	0,009	4 617	-	-	-	-	-	-
Westdeutschland															
Männer	0,480	0,003	41 026	0,232	0,003	32 437	0,169	0,004	26 715	-	-	-	-	-	-
Frauen	0,477	0,004	15 707	0,198	0,005	12 975	0,130	0,005	11 194	-	-	-	-	-	-

1) Anzahl der Beobachtungen.

Der durchschnittlich höchste langfristige Maßnahmeneffekt zeigt sich für Frauen in Ostdeutschland: 4,5 Jahre nach Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit beträgt dieser 12,7 Prozentpunkte (Eintrittskohorte 2000). Für Männer in Ostdeutschland beträgt der durchschnittliche Maßnahmeneffekt 10,3 Prozentpunkte. Für Westdeutschland sind die Unterschiede im durchschnittlichen langfristigen Maßnahmeneffekt geringer und zwischen Frauen und Männern statistisch nicht signifikant verschieden (7,6 bzw. 7 Prozentpunkte).³

³ Die in Tabelle 1 ausgewiesenen Standardfehler zeigen, dass die Punktschätzung des jeweils anderen Geschlechts durch das Konfidenzband eingeschlossen sind und somit nicht statistisch signifikant verschieden sind (Konfidenzband = Effekt ± 1,96 * Standardfehler).

Um den langfristigen Maßnahmenerfolg zwischen den drei Eintrittskohorten zu vergleichen, messen wir diesen nach 2,5 Jahren, da dies der längste Zeitraum ist, für den der Erfolg der Eintrittskohorte 2002 berechnet werden kann. Über alle Eintrittskohorten hinweg zeigt sich ein stärkerer Erfolg für Ostdeutschland als für Westdeutschland. Die stärksten Effekte hinsichtlich der Vermeidung einer (erneuten) Arbeitslosigkeit zeigen sich für die Eintrittskohorte 2002: Für Ostdeutschland betragen die Effekte 2,5 Jahre nach Maßnahmenbeginn 17,7 für Männer bzw. 17,9 Prozentpunkte für Frauen, für Westdeutschland 13,5 bzw. 10,6 Prozentpunkte. Insgesamt ist der Ost-West-Unterschied deutlicher als der Unterschied zwischen den Geschlechtern. Auffallend bei einer Betrachtung des geschlechtsspezifischen Erfolgs ist allerdings, dass in Ostdeutschland Frauen einen größeren langfristigen Erfolg aufweisen als Männer, während dies in Westdeutschland genau umgekehrt ist.

Auch bei Verwendung des Erfolgskriterium Vermeidung von Arbeitslosigkeit *ohne Folgeförderung* (unterer Teil der Abbildung 1) zeigt sich, ist es augenfällig, dass die Erfolgskurven zu Beginn weniger steil abfallen und erst etwas später zu einem mehr oder weniger konstanten Niveau konvergieren als bei dem ersten Erfolgskriterium. Die Erfolgskurve scheint erst nach etwa 3,5 Jahren konstant zu verlaufen, so dass die Konstanz des Maßnahmeeffekts nur für die Eintrittskohorte 2000 festgestellt werden kann. Der flachere Verlauf der Erfolgskurven in den ersten Monaten nach Förderbeginn ergibt sich bei Berücksichtigung einer eventuellen Folgeförderung dadurch, dass für ÜG-Teilnehmer/innen die Wahrscheinlichkeit an einer Maßnahme der aktiven Arbeitsmarktpolitik teilzunehmen innerhalb der Förderperiode deutlich geringer ist als für Nicht-Teilnehmer/innen.

Auch bei diesem enger definierten Erfolgskriterium lässt sich 4,5 Jahre nach geförderter Existenzgründung für Frauen in Ostdeutschland mit 13,1 Prozentpunkten der stärkste Maßnahmenerfolg feststellen, für Männer in Ostdeutschland beträgt dieser 12,7 Prozentpunkte. In Westdeutschland beträgt der durchschnittliche Maßnahmeerfolg männlicher Teilnehmer 7,6 bzw. 7,4 Prozentpunkte. Weder in Ost- noch in Westdeutschland sind die Unterschiede in den durchschnittlichen geschätzten Maßnahmeeffekten bei Verwendung des zweiten Erfolgskriteriums zwischen Frauen und Männern statistisch signifikant.

Um die längerfristigen Maßnahmeeffekte für die drei Eintrittskohorten vergleichen zu können, messen wir diese wieder nach 2,5 Jahren. Hier zeigt sich ein ähnliches Bild wie bei der Verwendung des ersten Erfolgskriteriums: Der Maßnahmeerfolg ist für die jüngeren Kohorten größer als für die älteren Eintrittskohorten und in Ostdeutschland stärker ausgeprägt als in Westdeutschland. Auch zwischen den Geschlechtern zeigt sich analog zu den oben beschriebenen Ergebnissen, dass in Ostdeutschland der Maßnahmenerfolg für Frauen etwas besser ist, während er in Westdeutschland für Männer etwas höher ausfällt. Beim Vergleich der Eintrittskohorten muss allerdings beachtet werden, dass die Erfolgskurven nach 2,5 Jahren immer noch einen fallenden Verlauf aufweisen.

2.3.2 Effekte in den Untergruppen

Um die Effektheterogenität nicht nur zwischen den Geschlechtern sowie zwischen Ost- und Westdeutschland zu berücksichtigen, wurden neben den Hauptgruppen auch der Maßnahmenerfolg für folgende Untergruppen berechnet: 5 regionale Vergleichstypen, 8 Alterskategorien, 2 Kategorien des Familienkon-

texts, 5 Kategorien des Schulabschlusses, 5 Kategorien der Fachqualifikation, 2 Kategorien der gesundheitlichen Einschränkungen mit Auswirkungen auf die Vermittlung, 2 Kategorien der Staatsangehörigkeit, sowie 6 Kategorien der Dauer der Arbeitslosigkeit. Insgesamt ergeben sich hieraus 852 Untergruppen, deren Maßnahmenerfolg in den Tabellen D.2.1 bis D.2.24 und Abbildungen D.3.2 bis D.3.37 im Anhang D dokumentiert ist. Die jeweils erste Zeile der Tabellen zeigen den Maßnahmenerfolg in der jeweiligen Hauptgruppe, der eben in Abschnitt 2.3.1 diskutiert wurde, die folgenden Zeilen die Ergebnisse für die einzelnen für die Untergruppen. Zu beachten ist, dass der Maßnahmeneffekt in einigen Untergruppen auf wenigen Beobachtungen beruht. Grund hierfür ist hauptsächlich die zum Teil kleine Gruppengröße zu Beginn der Maßnahme, die sich im Laufe der Zeit durch eine Teilnahme an anderen Maßnahmen und daraus resultierender Zensierung noch weiter verringert. Die Tabellen D.2.1-D.2.4 zeigen den Maßnahmenerfolg gemessen an der Vermeidung einer erneuten Meldung als arbeitslos für die Eintrittskohorte 2000, die Tabellen D.2.5-D.2.8 zeigen diesen Effekt für die Eintrittskohorten 2001 und die Tabellen D.2.9-D.2.12 für die Eintrittskohorten 2002.

Betrachtet man die Untergruppen „Schulabschluss“ am Ende des Beobachtungsfensters der jeweiligen Eintrittskohorten, so zeigt sich, dass ein niedrigerer Schulabschluss zu einem höherem Maßnahmenerfolg führt. Für Männer (Frauen) in Ostdeutschland der Eintrittskohorte 2000 mit einem Hauptschulabschluss beträgt der Erfolg z.B. 15,0 (24,9) Prozentpunkte bzw. für Männer (Frauen) in Westdeutschland 10,1 (9,1) Prozentpunkte und ist somit deutlich höher für Personen mit höherem Schulabschluss. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch für die Eintrittskohorte 2001. Hier führt ein Hauptschulabschluss zu einem Maßnahmenerfolg von 19,4 (24,0) Prozentpunkten für Männer (Frauen) in Ostdeutschland⁴ bzw. von 15,1 (11,7) für Männer (Frauen) in Westdeutschland. Auch für die Eintrittskohorte 2002 führt ein Hauptschulabschluss zum höchsten Maßnahmenerfolg in der Kategorie „Schulabschluss“, dieser beträgt 24,0 (21,7) Prozentpunkte für Männer (Frauen) in Ostdeutschland bzw. 17,7 (14,7) für Männer (Frauen) in Westdeutschland.⁵ Der im Vergleich zu den anderen Schulabschlüssen höhere Maßnahmenerfolg der Untergruppe „Hauptschulabschluss“ liegt vermutlich nicht daran, dass Teilnehmer/innen mit einem Hauptschulabschluss eine erfolgreichere Existenz gründen, sondern wird dadurch hervorgerufen, dass Nicht-Teilnehmer/innen mit einem Hauptschulabschluss einem höheren Arbeitslosigkeitsrisiko ausgesetzt sind. Dies zeigt sich z.B. auch daran, dass der Maßnahmenerfolg in der Untergruppe „Dauer der Arbeitslosigkeit“ für Teilnehmer/innen mit einer längeren Arbeitslosigkeitserfahrung höher ist als mit einem kürzeren Verbleib in Arbeitslosigkeit. Auch hier ist vermutlich der höhere Maßnahmenerfolg auf die schlechteren Arbeitsmarktchancen der Nicht-Teilnehmer/innen zurückzuführen, als auf ein erfolgreicherer Gründungsgeschehen der Langzeitarbeitslosen. Der Erfolg des Gründungsgeschehens und dessen Faktoren werden in Abschnitt 3.3.4 analysiert.

⁴ Vergleicht man Frauen aus Ostdeutschland hinsichtlich ihres Schulabschlusses, so zeigt sich der größte Maßnahmenereffekt für jene ohne Schulabschluss (32,2 Prozentpunkte). Allerdings basiert dieser Effekt nur auf 31 Beobachtungen und muss daher äußerst vorsichtig interpretiert werden.

⁵ In der Untergruppe „Schulabschluss“ zeigt sich zwar ein etwas höherer Maßnahmenerfolg für Frauen in Ostdeutschland mit einer Mittleren Reife (23,3 Prozentpunkte) bzw. für Frauen in Westdeutschland ohne einem Schulabschluss (15,7 Prozentpunkte), allerdings sind diese Effekte nicht signifikant verschieden von den Effekten für einen Hauptschulabschluss.

Die beschriebenen Unterschiede zwischen den Untergruppen zeigen sich auch, wenn der Maßnahmeerfolg durch das zweite Erfolgskriterium Vermeidung von Arbeitslosigkeit ohne Folgeförderung gemessen wird. Teilnehmer/innen in den vermeintlich ungünstigeren Untergruppen haben einen besseren Maßnahmeerfolg. Vergleicht man die nach „Alterskategorien“ definierten Untergruppen, so haben ältere Teilnehmer/innen einen um ein vielfaches höheren Maßnahmeerfolg als jüngere Teilnehmer/innen. 2,5 Jahre nach der geförderten Existenzgründung zeigt sich für die Eintrittskohorte 2000 in der Alterskategorie 50-54 Jahre ein Erfolg von 33,9 (33,0) Prozentpunkten für Männer (Frauen) in Ostdeutschland und ein etwas niedrigerer Erfolg von 26,3 (25,2) Prozentpunkten für Männer (Frauen) in Westdeutschland. Für die jüngere Alterskategorie 25-29 Jahre ist dieser Maßnahmeerfolg deutlich niedriger und beläuft sich auf 16,5 (12,9) Prozentpunkte für Männer (Frauen) in Ostdeutschland und 8,6 (6,2) Prozentpunkte für Männer und Frauen in Westdeutschland. Ein ähnliches Bild zeigt sich für die jüngere Eintrittskohorte 2002. Für sie beträgt der Maßnahmeerfolg 2,5 Jahre nach Beginn der Förderung 36,0 (34,6) Prozentpunkte für Männer (Frauen) in Ostdeutschland und 32,7 (24,6) Prozentpunkte für Männer (Frauen) in Westdeutschland der Alterskategorie 50-54. Wogegen der Maßnahmeerfolg der Alterskategorie 25-29 Jahre auf 24,8 (15,7) Prozentpunkte für Männer (Frauen) in Ostdeutschland und 14,0 (6,8) für Männer (Frauen) in Westdeutschland beträgt.

Es zeigt sich somit auch in den Untergruppen ein ähnliches Bild, dass bereits in Abschnitt 2.3.1 konstatiert wurde. Der Maßnahmeerfolg für die jüngeren Eintrittskohorten ist größer als der für die älteren Kohorten. Hinsichtlich des um ein vielfaches besseren Maßnahmeerfolges der älteren Alterskategorie im Vergleich zur jüngeren Kategorie muss beachtet werden, dass ältere Teilnehmer/innen sicherlich über mehr Erfahrung verfügen und sich dies mutmaßlich günstig auf den Erfolg einer Unternehmensgründung auswirkt. Allerdings sind ältere Erwerbspersonen einem höherem Arbeitslosigkeitsrisiko ausgesetzt. Somit verbleiben auf der einen Seite die Nicht-Teilnehmer/innen länger in Arbeitslosigkeit, was sich positiv auf den Maßnahmeerfolg auswirkt. Auf der anderen Seite haben ältere Teilnehmer/innen weniger „Outside Option“ und haben somit eine geringere Motivation ihre neugegründete Existenz aufzugeben, was sich ebenfalls positiv auf den Maßnahmeerfolg auswirkt.

2.4 Zusammenfassung und erste Bewertung

In diesem Kapitel wurde der Erfolg einer durch ÜG geförderten Existenzgründung bezüglich des Erfolgskriteriums Vermeidung von (erneuter) Arbeitslosigkeit evaluiert. Hierzu wurden mittels eines Matching-Verfahrens Teilnehmer/innen mit vergleichbaren Nicht-Teilnehmer/innen bis zu 4,5 Jahre nach Beginn der Förderung verglichen. Die Evaluationsergebnisse zeigen, dass das ÜG für die geförderten Existenzgründer die Wahrscheinlichkeit nach Auslaufen der Förderung arbeitslos zu sein im Vergleich zu einer Kontrollgruppe nicht geförderter Arbeitsloser langfristig deutlich reduziert. Die Analyse wurde getrennt nach Geschlecht, nach Ost- und Westdeutschland sowie für die Eintrittskohorten der Jahre 2000, 2001 und 2002 durchgeführt.

Der durchschnittlich höchste langfristige Maßnahmeneffekt hinsichtlich des Ausbleibens einer Arbeitslosenmeldung zeigt sich für Frauen in Ostdeutschland: für die Eintrittskohorte 2000 beträgt dieser 4,5 Jahre nach Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit 12,7 Prozentpunkte. Für Männer in Ostdeutschland beträgt der durchschnittliche Maßnahmeneffekt 10,3 Prozentpunkte, für Westdeutschland betragen die

Maßnahmeeffekte ca. 7 Prozentpunkte und sie unterscheiden sich nicht signifikant zwischen Frauen und Männern. Wir haben außerdem festgestellt, dass sich der durchschnittliche Maßnahmeerfolg in den jüngeren Eintrittskohorten verbessert haben dürfte: Für die Eintrittskohorte des Jahres 2002 stellte sich 2,5 Jahre nach Beginn der Maßnahme ein rund 5 Prozentpunkte höherer Erfolg heraus als für die Eintrittskohorte 2000. Ein ähnliches Bild zeigt sich, wenn das Ausbleiben einer Arbeitslosenmeldung um eine eventuelle Folgeförderung bereinigt wird. Auch hier zeigt sich langfristig ein höherer Effekt in Ostdeutschland (13 Prozentpunkte) als in Westdeutschland (7,5 Prozentpunkte), der für Männer und Frauen nicht verschieden ist.

3 Analyse der Befragungsdaten

Diesem Bericht liegen zwei neue – im Januar/Februar 2006 durchgeführte – Befragungen zu Grunde.⁶ Neben der Wiederholungsbefragung der Eintritte aus dem 3. Quartal 2003 wurde auch eine Neubefragung der Eintritte aus dem 3. Quartal 2004 durchgeführt. In den Fragebögen wurden dabei zwar auch einige neue Fragen aufgenommen, wie z.B. nach der Art der Kranken- und Rentenversicherung der neuen Selbständigen, um aber eine möglichst hohe Homogenität zu erreichen, entspricht der Fragebogen im Wesentlichen dem für die Befragung 2005 verwendeten. Hervorzuheben ist dabei, dass die Wiederholungs- bzw. Panelbefragung der Eintrittskohorte aus dem 3. Quartal 2003 weitergehende Rückschlüsse auf die Nachhaltigkeit der geförderten Existenzgründungen erlaubt. In Abschnitt 3.1 wollen wir kurz auf die realisierten Stichproben in den beiden Befragungen eingehen, bevor wir in Abschnitt 3.2 die interessantesten deskriptiven Ergebnisse hervorheben. Abschnitt 3.3 widmet sich dann den Kausalanalysen und hier insbesondere der Wahl zwischen beiden Programmen (3.3.1), den allgemeinen Wirkungen am Arbeitsmarkt (3.3.2), den Effekten auf die Einkommensentwicklung (3.3.3), den Erfolgsdeterminanten für das Fortbestehen der Selbständigkeit (3.3.4) und schließlich auch den relativen Effekten beider Programme (3.3.5).

3.1 Datengrundlagen, realisierte Stichproben im CATI

3.1.1 Wiederholungsbefragung

Für die Wiederholungsbefragung wurde von einer Panelmortalität von ca. 35% ausgegangen. Da sich eine sehr hohe Panelbereitschaft – sowohl bei den geförderten als auch den nicht geförderten Befragten – ergab, musste im Laufe der Befragung die Entscheidung getroffen werden, welcher der beiden Gruppen ein höheres Gewicht beigemessen werden sollte. Wir haben uns dazu entschlossen, mehr Teilnehmer/innen im Panel zu befragen, um so möglichst viele Informationen zur Nachhaltigkeit der geförderten Existenzgründungen zu erhalten. Tabelle 2 zeigt die realisierten Stichproben von Teilnehmerinnen und Nicht-Teilnehmer/innen aus dem 3. Quartal 2003 zum ersten und zweiten Befragungszeitpunkt. Insgesamt wurden 2.275 ÜG-Teilnehmer/innen und 2.198 ExGZ-Teilnehmer/innen nochmals befragt. Die jeweilige Anzahl von Nicht-Teilnehmer/innen beläuft sich auf 1.692 (ÜG) und 1.646 (ExGZ).

Tabelle 2: Überblick über die realisierten Interviews zum ersten und zweiten Befragungszeitpunkt – Eintrittskohorte 3. Quartal 2003

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Teilnehmer/innen								
1. Befragungszeitpunkt Jan./Feb. 2005	1267	1085	383	290	1820	597	478	203
2. Befragungszeitpunkt Jan./Feb. 2006	933	776	272	217	1319	433	364	159
in Prozent	73,6	71,5	71,0	74,8	72,5	72,5	76,2	78,3
Nicht-Teilnehmer/innen								
1. Befragungszeitpunkt Jan./Feb. 2005	1149	1028	359	285	1661	558	451	197
2. Befragungszeitpunkt Jan./Feb. 2006	635	590	229	192	956	338	282	116
in Prozent	55,3	57,4	63,8	67,4	57,6	60,6	62,5	58,9

⁶ Ein geringer Teil der Befragungen wurde auch im März 2006 durchgeführt (vgl. Anhang E von infas).

Die ausführliche Dokumentation der Befragung von infas (siehe Anhang E) macht auch deutlich, dass es keine Selektionseffekte im Hinblick auf die beobachteten Charakteristika (wie z.B. Alter, Region, Geschlecht, Staatsangehörigkeit und Dauer der Arbeitslosigkeit) gab. Bei der weiteren Analyse und auch für die Steuerung der Befragung wurde dann, abhängig vom Erwerbsstatus zum ersten und zweiten Befragungszeitpunkt (BZP), zwischen verschiedenen Typen von Gründern unterschieden. Als Jungunternehmer wurden solche Gründer/innen klassifiziert die zum 1.BZP selbständig waren und deren Selbständigkeit im 2.BZP anhielt. „Wiedergründer“ sind solche, die ihre Selbständigkeit im Zeitverlauf mindestens einmal unterbrochen haben, dann aber wieder in Selbständigkeit eingetreten sind und „frische Abbrecher“ – im Gegensatz zu den Abbrechern aus dem ersten Bericht – sind diejenigen Gründer/innen die zum 1.BZP noch selbständig waren, nun aber ihre Selbständigkeit aufgegeben haben. Tabelle 3 gibt einen Überblick über die verschiedenen Varianten und zeigt, dass der Großteil der von uns untersuchten (ca. 70%) Gründer/innen als Jungunternehmer/innen einzustufen sind, ein kleiner Teil „Wiedergründer“ sind, zwischen 5% und 10% als „frische Abbrecher“ zu klassifizieren sind, während der Rest „sonstige Teilnehmer/innen“ sind, also solche die bereits zum 1.BZP nicht mehr selbständig waren.

Tabelle 3: Überblick über die realisierten Interviews nach Gründerschema (absolut)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Teilnehmer/innen	933	776	272	217	1319	433	364	159
davon (in Prozent):								
Jungunternehmer	67,4	72,9	80,1	73,3	69,4	66,3	69,2	64,8
Wiedergründer	2,9	1,5	0,7	0,9	3,3	2,1	2,2	1,3
Frische Abbrecher	9,9	9,8	4,8	9,7	5,4	5,8	6,9	9,4
Sonstige Teilnehmer	19,8	15,7	14,3	16,1	21,9	25,9	21,7	24,5
Nicht-Teilnehmer/innen	635	590	229	192	956	338	282	116

3.1.2 Neubefragung

Die Neubefragung der Eintrittskohorte aus dem 3. Quartal 2004 wurde analog zu der bereits im letzten Bericht beschriebenen Vorgehensweise für die Eintrittskohorte aus dem 3. Quartal 2003 durchgeführt. Insofern verzichten wir an dieser Stelle auf eine ausführliche Darstellung. Tabelle 4 zeigt, dass in diesem Quartal insgesamt 42.921 Personen in ÜG und 38.606 Personen in den ExGZ eingetreten sind. Aus diesen Eintritten wurden jeweils 12.000 repräsentative Teilnehmer/innen ausgewählt. Zu diesen werden aus 551.563 (ÜG) bzw. 579.826 (ExGZ) Nichtteilnehmern/innen Kontrollgruppen gebildet.

Tabelle 4: Überblick über die realisierten Interviews – Eintrittskohorte 3. Quartal 2004

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Grundgesamtheit								
Teilnehmer/innen	14.840	11.590	7.487	4.689	24.509	8.120	7.209	3.083
Nicht-Teilnehmer/innen	265.173	202.209	126.548	82.434	363.295	121.210	123.776	52.449
Ohne fehlende Werte								
Teilnehmer/innen	4.579	3.668	2.327	1.425	6.871	2.203	2.020	906
Nicht-Teilnehmer/innen	218.345	177.653	108.688	75.140	296.311	103.531	105.009	46.712
Realisierte Interviews								
Teilnehmer/innen	1.010	1.027	581	385	1.711	603	506	225
Nicht-Teilnehmer/innen	976	1.017	563	385	1.615	585	490	218

Dabei wurden nur Beobachtungen verwendet, die keine fehlenden Werte in den von uns definierten Schlüsselvariablen haben (siehe erster Bericht). Die Tabellen D.4.1 und D.4.2 im Anhang enthalten die Verteilungen ausgewählter Merkmale für ExGZ- und ÜG-Teilnehmer/innen sowie den Kontrollgruppen. Besonders hervorzuheben ist zweierlei: Erstens, beide Programme sind nach wie vor von Männern dominiert, das Verhältnis von männlichen zu weiblichen Gründern beträgt für den Existenzgründungszuschuss 1,24 im Westen und 1,6 im Osten, für das Überbrückungsgeld 3,1 im Westen und 2,2 im Osten. Nur für den ExGZ im Westen hat sich gegenüber der Eintrittskohorte 2003 eine leichte Verschiebung zugunsten von Frauen ergeben, der alte Wert lag bei 1,4. Zweitens zeigt sich, dass es keine wesentlichen Veränderungen in den Charakteristika der beiden Eintrittskohorten gegeben hat. Dies deckt sich mit den Ausführungen in Teil II des Berichts, die gezeigt haben, dass ein „Hartz-IV“-Effekt frühestens im November 2004 in den Daten erkennbar wird. Insofern sollten die Ergebnisse der Neubefragung davon nicht beeinflusst sein.

Für die acht Hauptgruppen (Männer/Frauen in West- und Ostdeutschland in beiden Programmen) wurde die Wahrscheinlichkeit der Teilnahme geschätzt (siehe Tabelle D.4.3 im Anhang für die Ergebnisse der Logit-Schätzung) und auf Basis dieser Teilnahmewahrscheinlichkeit das Matching durchgeführt. Tabelle D.4.4 im Anhang stellt den standardisierten Bias vor und nach dem Matching dar und zeigt, dass wie bereits im ersten Bericht eine sehr gute Matchqualität erreicht werden konnte.⁷ Die letzten zwei Zeilen in Tabelle 4 enthalten die realisierten Interviews der Neubefragung und zeigen, dass insgesamt 3.045 ÜG-Teilnehmer/innen und 3.003 ExGZ-Teilnehmer/innen befragt wurden, mit denen wir uns im nächsten Abschnitt befassen werden.

3.2 Deskriptive Auswertung der Befragungsdaten

In diesem Abschnitt wollen wir uns zunächst auf den Teilnehmer/innen-Datensatz konzentrieren und einige erste deskriptive Auswertungen vornehmen. Punktuell werden auch einige deskriptive Informationen zu den Nicht-Teilnehmer/innen beige-steuert. Wo möglich und sinnvoll wird ein Vergleich zwischen den beiden Eintrittskohorten angestellt. Wie bereits in den vorangegangenen Tabellen deutlich gemacht basieren unsere Aussagen auf 4.473 Teilnehmer/innen-Interviews für die Eintrittskohorte 2003 (3.338 Nicht-Teilnehmer/innen) sowie 6.048 Teilnehmer/innen-Interviews für die Eintrittskohorte 2004 (5.849 Nicht-Teilnehmer/innen). In Abschnitt 3.2.1 diskutieren wir dabei zunächst die Nachhaltigkeit der Existenzgründungen, während die Abschnitte 3.2.2 und 3.2.3 der allgemeinen Gründungsbeschreibung (inklusive Vorbereitung) dienen. In Abschnitt 3.2.4 wird die soziale Absicherung der Gründer/innen beschrieben, während sich Abschnitt 3.2.5 der Mitarbeiterentwicklung widmet. Bevor wir uns im letzten Abschnitt 3.2.7 mit den „Abbrechern“ befassen, werfen wir in 3.2.6 noch einen Blick auf die Weiterförderung von ExGZ-Teilnehmer/innen im zweiten bzw. dritten Förderjahr.

⁷ Wie ausführlich im ersten Bericht dargestellt, wurden auch diesmal acht „Befragungssamples“ aufbereitet (siehe auch den Methodenbericht von infas im Anhang E.)

3.2.1 Nachhaltigkeit der Existenzgründung

Um einen ersten Eindruck über die Nachhaltigkeit der Existenzgründungen und evtl. Veränderungen zwischen den Eintrittskohorten zu bekommen, vergleichen wir in Tabelle 5 den Erwerbsstatus zu den jeweiligen Interviewzeitpunkten. Dabei bezieht sich der erste Block auf den bereits im ersten Bericht dokumentierten Verbleib der Gründer/innen aus der 2003'er-Kohorte ca. 16 Monate nach Beginn der Förderung; der darunter stehende Block enthält für diese Eintrittskohorte die entsprechenden Informationen zum zweiten Befragungszeitpunkt ca. 28 Monate nach Beginn der Förderung, während sich der letzte Block auf den Verbleib der 2004'er Kohorte wiederum ca. 16 Monate nach Förderbeginn bezieht.⁸

Tabelle 5: Erwerbsstatus zum Interviewzeitpunkt für die Kohorten 2003 und 2004

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
3. Quartal 2003 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)								
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
Mini-Job (bis max. 400 € im Monat)	0,6	1,9	0,3	1,7	0,2	1,0	0,0	1,5
Midi-Job (401 - 800 € im Monat)	0,2	0,5	0,0	0,3	0,1	0,3	0,0	0,5
ABM oder andere Maßnahme der Arbeitsagentur	0,1	0,2	0,3	0,0	0,1	0,3	0,4	2,5
Mutterschutz, Erziehungsurlaub, Elternzeit	0,0	1,1	0,0	1,7	0,1	1,5	0,0	1,0
3. Quartal 2003 (2. Befragungszeitpunkt nach 28 Monaten)								
Selbständig	70,4	74,6	80,9	74,2	73,0	68,4	71,4	66,0
Arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet	13,4	7,2	11,0	8,3	9,6	9,9	14,0	10,7
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	10,3	7,9	5,1	7,8	13,6	15,7	11,5	11,9
Mini-Job (bis max. 400 € im Monat)	1,5	3,4	0,4	3,2	1,1	1,4	0,3	1,9
Midi-Job (401 - 800 € im Monat)	0,5	0,3	0,0	0,0	0,3	0,7	0,3	1,3
ABM oder andere Maßnahmen der Arbeitsagentur	1,0	0,1	0,4	0,9	0,7	0,5	0,8	1,3
Mutterschutz, Erziehungsurlaub, Elternzeit	0,1	1,3	0,0	1,8	0,0	1,2	0,3	1,3
3. Quartal 2004 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)								
Selbständig	77,9	78,5	83,5	82,6	75,8	73,4	74,9	70,2
Arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet	12,1	6,1	9,6	9,1	10,6	7,5	13,0	13,3
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	6,4	8,5	4,5	6,0	10,6	12,5	8,1	9,3
Mini-Job (bis max. 400 € im Monat)	0,6	1,8	0,7	0,5	0,4	1,7	0,0	1,8
Midi-Job (401 - 800 € im Monat)	0,2	0,4	0,0	0,0	0,1	0,5	0,2	0,0
ABM oder andere Maßnahmen der Arbeitsagentur	0,8	0,1	0,7	0,3	0,4	0,3	1,4	0,4
Mutterschutz, Erziehungsurlaub, Elternzeit	0,0	1,5	0,0	0,8	0,1	1,0	0,4	1,8

Vergleicht man zunächst die Entwicklung nach 16 Monaten zwischen den beiden Eintrittskohorten zeigt sich, dass sich für die 2004'er-Kohorte ein fast durchgängig höherer Verbleib in Selbständigkeit und niedrigere Arbeitslosigkeits-Meldungen ergeben. Dies könnte zum einen auf ein verbessertes konjunkturelles Klima, evtl. aber auch auf den verschärften Leistungszugang zurückzuführen sein. Insgesamt wird aber die Tendenz aus dem ersten Bericht deutlich bestätigt und zeigt, dass durch ExGZ geförderte Gründer (im Vergleich zu durch ÜG geförderte) höhere Verbleibsquoten in Selbständigkeit aufweisen. Dabei muss hier wieder – wie schon im ersten Bericht – einschränkend darauf hingewiesen werden, dass sich die durch ExGZ Geförderten zum Teil nach wie vor in der Förderung befinden, während für die durch ÜG geförderten Gründer die Förderung zu diesem Zeitpunkt schon seit mindestens 10 Monate beendet ist.

Weitere Aussagen über die Nachhaltigkeit geförderter Gründungen ergeben sich für die 2003'er-Kohorte aus den Ergebnissen zum Verbleib nach 28 Monaten (mittlerer Block der Tabelle). Durch ExGZ geförderte Gründer/innen befinden sich zu diesem Zeitpunkt bereits im dritten Jahr der Förderung und bekommen

⁸ Für einige Fälle beobachten wir bis zu 19 bzw. 31 Monate nach Förderbeginn; zur Vereinfachung der Darstellung wird dies hier und im Folgenden vernachlässigt und das Ende des Beobachtungszeitraums mit 16 bzw. 28 Monaten festgesetzt.

nur noch den reduzierten Zuschuss von 240 Euro. Die Tabelle verdeutlicht, dass durch ExGZ geförderte Gründer im Westen sowie durch ExGZ geförderte Frauen im Osten im Vergleich zur Erstbefragung zum Zeitpunkt der Zweitbefragung durchschnittlich eine um ca. vier Prozentpunkte niedrigere Verbleibsquote in Selbständigkeit aufweisen, diese aber nach 28 Monaten noch immer 70-74% beträgt. Für durch ExGZ geförderte Männer im Osten ergibt sich sogar eine leicht höhere Quote in Selbständigkeit (80,9% gegenüber 80,6%) was auf Wiedergründer zurückzuführen ist. Dies sind ehemals geförderte Personen, die ihre Selbständigkeit (z.B. zum ersten Befragungszeitpunkt) unterbrochen, anschließend aber wieder aufgenommen haben. Insgesamt kann festgehalten werden, dass sich für beide Teilnehmer/innen-Gruppen eine beachtliche Nachhaltigkeit der Selbständigkeit ergibt und dass es zwischen dem 16ten und 28ten Monat der Selbständigkeit kaum zu weiteren Abbrüchen kommt.

3.2.2 Strukturmerkmale geförderter Gründungen

In diesem Abschnitt werden Verschiebungen in den Strukturmerkmalen geförderter Gründungen zwischen beiden Eintrittskohorten untersucht. Tabelle 6 enthält die Branche der Selbständigkeit für die Eintrittskohorte 2004. Dabei zeigt sich, dass der Bereich „andere Dienstleistungen“ nach wie vor das Hauptbetätigungsfeld (insbesondere für Frauen), die Dominanz aber weniger stark ausgeprägt als für die 2003'er-Kohorte ist. Eindeutige Tendenzen sind kaum zu erkennen, so gewinnt z.B. die Branche „Handwerk, etc.“ in Westdeutschland durchgehend an Bedeutung, während im Osten hier eher Rückläufe zu verzeichnen sind (außer für mit ExGZ geförderte Gründerinnen).

Tabelle 6: Branche der Selbständigkeit und erforderliche Gewerbeanmeldung (ausgewählte Branchen in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Andere Dienstleistungen (z.B. Hausmeisterservice)	27,1	49,9	24,6	49,0	24,7	48,1	22,4	45,8
Handel (Groß-Einzelhandel)	17,3	16,2	10,7	18,5	16,2	12,1	13,1	16,0
Handwerk, Verarb. Gewerbe, Kfz-Reparatur	14,5	6,9	12,7	5,7	14,1	4,6	11,7	1,3
Bau (Bauhaupt- und Baunebengewerbe)	9,9	1,2	22,5	1,3	11,8	2,0	23,4	3,6
IT-Bereich, Datenverarbeitung	8,2	2,4	6,5	1,3	9,9	4,1	7,9	4,9
Kredit / Versicherung	3,3	2,3	4,6	3,9	7,1	6,1	7,7	6,7
Verkehr / Nachrichten / Spedition / Logistik / Kurierdienste	6,4	1,4	6,9	1,8	3,3	1,8	2,6	0,9
Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischerei, Tierzucht	1,8	0,4	1,4	1,0	0,5	0,0	0,8	1,3
War eine Gewerbeanmeldung erforderlich?								
Ja	86,0	75,9	89,2	82,0	80,4	64,5	85,7	74,8

Ein Blick auf das eingesetzte Startkapital und ein Vergleich mit den Ergebnissen der ersten Befragung zeigt, dass es deutlich weniger durch ExGZ geförderte Gründungen ohne Startkapital als zuvor gibt. Die Spanne reicht zwar nach wie vor von knapp 41% (Männer im Westen) bis 46% (Frauen im Osten), erreicht aber keineswegs mehr die Werte der ersten Eintrittskohorte wo maximal 58% der durch ExGZ geförderten Gründerinnen im Westen ohne Startkapital ihre Selbständigkeit begonnen haben. Unter Umständen kann dies als Indiz für „ernsthaftere“ Gründungen gedeutet werden. Bei den durch ÜG geförderten Gründerinnen gibt es weniger deutliche Veränderungen, aber auch hier sinkt der Anteil von Gründer/innen ohne Startkapital nochmals ab und beträgt nun ca. 30-37% (Männer/Frauen) im Westen sowie 30-41% (Männer/Frauen) im Osten.

Tabelle 7: Höhe Startkapital und Anteil Eigenkapital (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Kein Startkapital	40,7	44,9	42,6	46,2	30,4	36,6	29,9	40,8
Bis unter 1.000 Euro	5,8	8,2	5,3	10,1	2,2	3,6	3,9	4,4
1.000 bis unter 2.500 Euro	12,5	13,7	13,7	15,6	7,8	8,7	12,4	10,2
2.500 bis unter 5.000 Euro	8,4	7,5	10,5	6,8	6,7	7,8	8,3	10,2
5.000 bis unter 10.000 Euro	12,6	10,5	14,6	10,9	14,3	15,6	17,5	16,0
10.000 bis unter 50.000 Euro	18,7	14,0	11,9	9,8	32,3	22,0	25,6	15,0
50.000 Euro und mehr	1,2	1,2	1,2	0,5	6,4	5,6	2,4	3,4
Höhe Startkapital (Mittelwert)	6.028,2	4.067,8	4.532,0	2.846,9	14.119,8	11.812,5	7.536,4	6.344,2
Anteil Eigenkapital	70,0	65,9	62,8	64,3	64,3	45,6	63,1	62,2

Die kapitalintensivsten Gründungen wurden dabei von mit ÜG geförderten Männern in Westdeutschland durchgeführt, die im Durchschnitt gut 14.100 Euro einsetzen, wobei eine Eigenkapitalquote von knapp 64% erreicht wird. Demgegenüber gründen mit ExGZ geförderte Frauen in Ostdeutschland mit einem ähnlich hohen Eigenkapitalanteil, setzen aber nur ca. 2.850 Euro für die Gründungen ein. Nachdem unsere Analysen im ersten Bericht auch für Gründungen mit Überbrückungsgeld eine verstärkte Abgangsrate nach 12 Monaten ergeben haben, stellte sich die Frage, ob dies möglicherweise auf Franchise-Gründungen zurückzuführen sei. Tabelle 8 weist darauf hin, dass dies eher nicht der Fall ist, da nur ca. 3% aller Gründungen im Rahmen eines Franchise-Konzeptes erfolgten.

Tabelle 8: Organisationsformen von Gründungen (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Haben Sie sich einzeln selbständig gemacht oder mit anderen?								
einzeln	96,7	97,9	97,8	98,2	87,2	91,4	89,3	93,7
gemeinsam mit anderen	3,3	2,1	2,2	1,8	12,8	8,6	10,7	6,3
Handelte es sich um eine Neugründung oder um eine Übernahme?								
Neugründung	94,9	94,7	96,3	91,2	93,6	92,1	94,2	90,6
Übernahme eines bestehenden Unternehmens	5,1	5,3	3,7	8,8	6,4	7,9	5,8	9,4
War es eine Gründung im Rahmen eines Franchise-Konzeptes?								
Ja	2,9	1,7	2,2	1,9	3,4	2,8	2,2	5,0
Nein	97,1	98,3	97,8	98,1	96,6	97,2	97,8	95,0

Gleichzeitig zeigt diese Tabelle auch, dass es sich bei der überwiegenden Anzahl von durch ExGZ geförderte Existenzgründungen um Einzelgründungen handelt, während zwischen sechs und 13% der Gründungen mit Überbrückungsgeld gemeinsam mit anderen Personen durchgeführt wurden. Neugründungen sind ebenfalls dominant, da nur zwischen vier und neun Prozent der Gründungen Übernahmen eines bereits bestehenden Unternehmens waren.

3.2.3 Gründungsvorbereitung und Erfahrung vor der Gründung

Eine weitere wichtige Frage betrifft die Gründungsvorbereitung bzw. die Erfahrung vor der Gründung. Tabelle 9 zeigt, welche Berufserfahrung(en) die Gründer/innen der 2004'er-Kohorte vor der Gründung hatten. Ein Vergleich mit den Zahlen aus dem letzten Bericht zeigt, dass sich hier kaum Veränderungen ergeben haben. Das am meisten genannte Kriterium ist nach wie vor „Erfahrung aus abhängiger Beschäftigung“, das von 54-62% der durch den ExGZ geförderten Gründer/innen genannt wird, wobei Gründer in beiden Landesteilen hier deutlich höhere Werte angeben als Gründerinnen. Für das Überbrückungsgeld werden hier Werte bis zu knapp 75% erreicht, wobei sich insbesondere für Frauen in Ostdeutschland eine

deutliche Veränderung zur 2003'er-Kohorte ergibt. Während von den mit ÜG geförderten Frauen in Ostdeutschland in der 2003'er-Kohorte nur 62% angaben, Erfahrungen aus abhängiger Beschäftigung zu haben (24% hatten Erfahrungen aus nebenberuflicher Tätigkeit) liegen die Werte jetzt bei 70% bzw. 28%. Daraus kann aber nicht geschlossen werden, dass insgesamt weniger Personen ohne Erfahrung in die Gründung starten, da die Werte hier relativ konstant bleiben und um die 14% für ÜG und zwischen 17% und 20% für ExGZ liegen.

Tabelle 9: Erfahrung vor Gründung (in Prozent und Mehrfachnennungen möglich)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ja, aus abhängiger Beschäftigung	59,5	55,7	62,3	53,5	74,9	67,5	70,9	69,8
Ja, aus nebenberuflicher Tätigkeit	29,7	25,3	25,3	23,9	19,9	21,9	21,7	28,0
Ja, aus dem Hobbybereich	34,8	26,4	32,4	28,6	22,0	21,9	28,3	30,7
Ja, durch ein Ehrenamt	5,1	7,6	4,6	6,8	4,2	7,1	3,6	7,1
Keine Erfahrung	17,2	20,4	17,2	19,2	13,4	16,1	13,6	14,7

Tabelle 10: Vorbereitung auf Gründung (in Prozent und Mehrfachnennungen möglich)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Besuch von Info-Veranstaltungen u/o Seminaren	41,5	54,0	48,2	55,8	51,6	58,5	59,1	59,6
Betreuung durch Andere	43,5	41,8	50,9	53,0	56,6	57,9	61,5	59,1
Selbst potentielle Kunden befragt	43,0	39,8	45,1	37,4	46,2	40,6	49,6	42,7
Nutzung von weitergehenden Beratungsangeboten	24,2	29,0	38,0	45,7	33,3	40,1	53,2	53,8
Anderes	15,0	15,3	15,8	11,2	13,8	14,6	10,5	8,4
Keine besondere Vorbereitung	14,2	11,3	10,3	8,3	8,3	7,8	6,7	8,4

In Bezug auf die Gründungsvorbereitung (siehe Tabelle 10) wird im Vergleich zum ersten Bericht deutlich, dass Existenzgründer/innen mehr Info-Veranstaltungen bzw. Seminare besucht haben und es auch einen leichten Anstieg bei der Nutzung von weitergehenden Befragungsangeboten gab. Demgegenüber ging die Befragung von potenziellen Kunden relativ stark zurück, wobei dies auch auf Überbrückungsgeld-Gründer/innen zutrifft.

3.2.4 Kranken- und Rentenversicherung

Im Zuge der öffentlichen Diskussion um die soziale Absicherung der neuen Selbständigen ist es auch von besonderem Interesse zu untersuchen, wie diese Personen ihre soziale Sicherung gestalten. Da diese Frage im Jahre 2006 erstmals gestellt wurde, können wir weiterhin selbständige Personen 16 bzw. 28 Monate nach Beginn der Förderung vergleichen. Der obere Teil von Tabelle 11 enthält die Werte für die 2003'er-Kohorte, während der untere Teil sich auf die 2004'er-Kohorte bezieht. Bei den durch ExGZ geförderten Gründer/innen ist der Großteil im Rahmen einer gesetzlichen Krankenversicherung versichert. Dies trifft auf etwa 78% der Frauen, 60% der Männer im Osten und 65% der Männer im Westen zu. Ein geringer Anteil von Personen ist privat krankenversichert (12-18% der Frauen, 28-38% der Männer), während nur wenige Personen angeben über keine Krankenversicherung zu verfügen. Mitglieder der 2004'er-Kohorte sind tendenziell mehr in der gesetzlichen Krankenversicherung und weniger in privater Krankenversicherung zu finden, was darauf hindeuten könnte, dass sich Gründer/innen erst nach Fortbestand ihrer Unternehmung für die private Krankenversicherung entscheiden. Dieses Bild zeigt sich auch bei den durch ÜG

geförderten Gründer/innen, wobei der Anteil von Personen mit privater Krankenversicherung hier von Beginn an deutlich höher ist. In der 2003'er-Kohorte sind ca. 33% der Frauen, 41% der Männer im Westen und 58% der Männer im Osten privat krankenversichert, während dies nur auf geringere Anteile der 2004'er-Kohorte zutrifft.

Tabelle 11: Krankenversicherung / Rentenversicherung in der Selbständigkeit

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
3. Quartal 2003 (2. Befragungszeitpunkt nach 28 Monaten)								
Krankenversicherung								
Krankenversichert bei einer gesetzlichen KV	64,9	79,9	60,3	78,3	53,9	59,7	36,3	60,4
Krankenversichert bei einer privaten KV	28,2	12,5	37,5	17,5	41,3	31,7	58,0	32,7
KV anderweitig gewährleistet (z.B. Familienversicherung)	1,9	4,5	0,7	2,8	2,2	4,6	2,7	5,0
KV über eine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit (Nebenerwerb)	1,2	2,2	0,4	1,4	1,3	3,2	0,3	1,3
Keinen Krankenversicherungsschutz	3,8	0,8	1,1	0,0	1,3	0,7	2,7	0,6
Rentenversicherung (Mehrfachnennungen möglich)								
Im Rahmen der Ich-AG Pflichtmitglied in der gesetzlichen RV	70,2	78,4	82,4	87,6	-	-	-	-
Aufgrund anderer Regelungen Pflichtmitglied in der gesetzlichen RV	9,3	9,7	9,2	8,8	15,6	22,2	13,5	13,2
Freiwilliges Mitglied in der gesetzlichen RV	12,4	11,0	9,9	12,0	16,7	13,4	17,0	14,5
Private Altersvorsorge	34,6	36,6	34,9	34,1	62,9	59,8	62,6	60,4
Keine Altersvorsorge	5,8	3,1	2,2	0,5	15,5	15,7	14,8	18,2
3. Quartal 2004 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)								
Krankenversicherung								
Krankenversichert bei einer gesetzlichen KV	65,2	84,8	61,4	80,8	58,9	63,5	45,7	64,7
Krankenversichert bei einer privaten KV	28,0	10,7	35,0	15,8	36,6	30,0	51,7	28,1
KV anderweitig gewährleistet (z.B. Familienversicherung)	1,4	2,7	1,2	2,3	2,1	3,8	1,0	4,5
KV über eine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit (Nebenerwerb)	0,8	0,8	0,0	0,3	0,9	1,3	0,2	1,3
Keinen Krankenversicherungsschutz	4,6	1,0	2,4	0,8	1,5	1,3	1,4	1,3
Rentenversicherung (Mehrfachnennungen möglich)								
Im Rahmen der Ich-AG Pflichtmitglied in der gesetzlichen RV	82,1	89,5	86,7	92,7	-	-	-	-
Aufgrund anderer Regelungen Pflichtmitglied in der gesetzlichen RV	9,1	5,4	7,7	7,0	14,3	17,6	13,8	19,1
Freiwilliges Mitglied in der gesetzlichen RV	13,4	11,8	12,7	9,6	18,3	14,1	16,0	16,0
Private Altersvorsorge	41,1	39,2	39,4	40,3	67,4	65,5	68,8	59,1
Keine Altersvorsorge	2,3	0,5	2,1	0,5	14,7	16,9	13,0	16,9

In Bezug auf die Rentenversicherung ergeben sich erwartungsgemäß größere Unterschiede zwischen beiden Programmen. Während der Großteil der durch den ExGZ geförderten Gründer/innen im Rahmen der Ich-AG Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung ist, bleibt diese Möglichkeit ÜG-Gründer/innen institutionell verwehrt. Zwar sind einige der ÜG-Gründer/innen freiwilliges Mitglied in der gesetzlichen Versicherung (ca. 15%) oder aufgrund anderer gesetzlicher Regelungen Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung (ca. 15%), der Großteil sorgt aber privat vor (über 60%). Der Anteil von Personen die keine Altersvorsorge betreiben nimmt dabei im Vergleich der Eintrittskohorten 2003 und 2004 tendenziell ab.

3.2.5 Anzahl Mitarbeiter und Mitarbeiterentwicklung

Unser letzter Bericht hat gezeigt, dass es bei der Anzahl der Mitarbeiter deutliche Unterschiede zwischen beiden Programmen gab. Während knapp 30% (22%) der durch ÜG geförderten Gründer (Gründerinnen) 16 Monate nach Beginn der Förderung bereits mindestens eine/n Mitarbeiter/in hatten, traf dies nur auf ca. 10% der durch ExGZ geförderten Gründer und 7% der Gründerinnen zu (siehe erster Block Tabelle 12). Vergleicht man dies nun mit den Ergebnissen der 2004'er-Kohorte nach 16 Monaten zeigt sich, dass der Anteil von durch ExGZ geförderten Gründer/innen ohne Beschäftigte tendenziell leicht zurückgeht, während beim ÜG kein einheitliches Bild erkennbar ist.

Tabelle 12: Durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter nach Art (absolut)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
3. Quartal 2003 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)								
Gründer mit mindestens einem Mitarbeiter (in Prozent)	9,6	7,4	10,1	7,0	29,7	21,8	29,1	21,6
Anzahl der Beschäftigten insgesamt	2,7	2,6	2,3	1,9	4,6	3,6	3,5	2,7
Anzahl der Beschäftigten nach Art								
Sozialversicherungspflichtige Vollzeitkräfte	0,6	0,3	0,8	0,6	1,8	0,9	1,8	1,2
Sozialversicherungspflichtige Teilzeitkräfte	0,3	0,3	0,1	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5
Freie Mitarbeiter, Aushilfen	0,7	1,3	0,6	0,5	1,2	1,0	0,7	0,1
Geringfügig Beschäftigte (Mini Midi-Job)	1,0	0,7	0,7	0,4	1,1	1,1	0,7	0,9
3. Quartal 2003 (2. Befragungszeitpunkt nach 28 Monaten)								
Gründer mit mindestens einem Mitarbeiter (in Prozent)	13,4	9,2	8,6	9,3	31,9	25,0	30,4	21,9
Anzahl der Beschäftigten insgesamt	2,4	2,9	1,8	1,4	4,5	3,8	3,7	2,3
Anzahl der Beschäftigten nach Art								
Sozialversicherungspflichtige Vollzeitkräfte	0,5	0,3	0,9	0,5	2,0	1,1	2,2	1,0
Sozialversicherungspflichtige Teilzeitkräfte (auch Midi-Job)	0,4	0,6	0,1	0,4	0,5	0,6	0,5	0,6
Freie Mitarbeiter, Aushilfen	0,7	1,0	0,8	0,5	1,0	1,3	0,7	0,6
Geringfügig Beschäftigte (Mini-Job)	0,8	1,0	0,6	0,3	1,1	0,8	0,5	0,6
3. Quartal 2004 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)								
Gründer mit mindestens einem Mitarbeiter (in Prozent)	14,0	10,2	10,5	8,8	29,2	25,3	24,6	20,9
Anzahl der Beschäftigten insgesamt	2,3	2,1	2,3	1,9	3,7	3,9	3,8	3,0
Anzahl der Beschäftigten nach Art								
Sozialversicherungspflichtige Vollzeitkräfte	0,5	0,4	0,9	0,4	1,6	1,3	2,7	1,0
Sozialversicherungspflichtige Teilzeitkräfte	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,8	0,5	0,5
Freie Mitarbeiter, Aushilfen	0,6	0,4	0,6	0,3	0,9	0,7	0,5	1,3
Geringfügig Beschäftigte (Mini Midi-Job)	0,7	1,0	0,6	0,8	1,1	1,3	0,6	0,7

Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang wie sich die Beschäftigungsentwicklung darstellt. Die Panelbefragung erlaubt uns hier einen Vergleich 28 Monate nach Beginn der Förderung und 12 Monate nach der ersten Befragung. Die im mittleren Block in Tabelle 12 ausgewiesenen Beschäftigungszahlen zeigen, dass hier insgesamt nochmals ein leichter Anstieg zu verzeichnen ist; die einzige Ausnahme bilden mit ExGZ geförderte Männer in Ostdeutschland, für die ein leicht sinkender Anteil mit mindestens einem Beschäftigten (von 10,1% auf 8,6%) festzustellen ist. Keine großen Veränderungen ergaben sich in Bezug auf die durchschnittliche Mitarbeiterzahl und die Mitarbeiterstruktur: Durch ÜG geförderte Existenzgründer beschäftigen zum zweiten Befragungszeitpunkt nach wie vor durchschnittlich deutlich mehr Mitarbeiter/innen als die durch ExGZ geförderten Gründer. Erstere unterscheiden sich auch dadurch, dass sie überwiegend sozialversicherungspflichtige Voll- und Teilzeitkräfte anstellen, während durch ExGZ geförderte Gründer/innen deutlich häufiger freie Mitarbeiter/innen und geringfügig Beschäftigte haben.

Tabelle 13: Wollen Sie in Zukunft Mitarbeiter beschäftigen? (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ja, sicher	6,3	4,4	6,0	4,1	11,3	5,0	9,0	8,6
Eher ja	22,0	10,5	23,1	14,4	30,6	20,7	23,6	17,3
Eher nein	39,8	28,4	33,2	30,1	32,5	29,3	37,6	23,5
Nein, auf keinen Fall	31,9	56,7	37,7	51,4	25,6	45,0	29,8	50,6

In der Zweitbefragung haben wir auch die Bereitschaft der geförderten Gründer/innen erhoben, in Zukunft Mitarbeiter/innen einzustellen. Tabelle 13 zeigt, dass ein Großteil der geförderten Gründerinnen auch in Zukunft keine Mitarbeiter beschäftigen wollen. Diese Anteile sind bei Männern in beiden Förderprogrammen sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern deutlich niedriger. Insgesamt plant aber ein erheblicher Teil aller geförderten Gründer/innen auch in Zukunft keine Mitarbeiter/innen zu beschäftigen. Insofern sollte hier nicht mit größeren zusätzlichen Beschäftigungseffekten gerechnet werden.

3.2.6 Weiterförderung durch den ExGZ im zweiten/dritten Jahr

Die Förderung durch den ExGZ ist bekanntermaßen an gewisse Bedingungen wie z.B. das Nicht-Überschreiten der 25.000 Euro-Marke geknüpft. Darüber hinaus muss der ExGZ nach Ablauf eines Förderjahres neu beantragt werden. Insofern ist es interessant zu untersuchen, welcher Anteil von ExGZ-Teilnehmer/innen nach 16 Monaten bzw. 28 Monaten nach wie vor die Förderung bezieht (siehe Tabelle 14).

Tabelle 14: Weiterförderung durch den Existenzgründungszuschuss im zweiten/dritten Förderjahr (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss			
	West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
3. Quartal 2003 (2. Befragungszeitpunkt nach 28 Monaten)				
Nein	24,7	15,7	15,7	9,2
Davon in %				
Warum erhalten Sie keinen Existenzgründungszuschuss mehr?				
Keinen Antrag mehr gestellt, da Einkommensgrenze überschritten	34,5	24,1	21,2	0,0
Förderung jetzt so gering, dass mir der Aufwand zu groß ist	34,5	25,3	45,5	42,9
Nicht mehr hauptberuflich selbständig	7,4	20,7	15,2	21,4
Frist für die Antragstellung verpasst	4,1	9,2	3,0	14,3
Antrag auf Weiterförderung wurde abgelehnt	6,1	9,2	3,0	0,0
Nichts davon trifft zu	13,5	11,5	12,1	21,4
3. Quartal 2004 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)				
Nein	15,4	7,2	8,5	3,8
Davon in %				
Warum erhalten Sie keinen Existenzgründungszuschuss mehr?				
Keinen Antrag mehr gestellt, da Einkommensgrenze überschritten	28,9	14,8	21,1	8,3
Förderung jetzt so gering, dass mir der Aufwand zu groß ist	20,2	14,8	15,8	33,3
Nicht mehr hauptberuflich selbständig	12,3	27,8	15,8	25,0
Frist für die Antragstellung verpasst	12,3	11,1	15,8	8,3
Antrag auf Weiterförderung wurde abgelehnt	1,8	5,6	10,5	0,0
Nichts davon trifft zu	24,6	25,9	21,1	25,0

Es zeigt sich, dass von der 2004'er-Kohorte nach 16 Monaten nur ein relativ kleiner Anteil keinen Zuschuss mehr bekommt. Den höchsten Wert der ausbleibenden Förderung erreichen hier Männer in Westdeutschland mit 15%, von denen knapp 30% angeben keinen Antrag mehr gestellt zu haben, weil die Einkommensgrenze überschritten wurde. Als zweitwichtigster Grund wurde die nun geringere Förderung im Vergleich zum hohen Aufwand genannt. Für die 2003'er-Kohorte betragen die Werte hier schon bis zu 25% für Männer im Westen, wobei davon zu diesem Zeitpunkt jeweils knapp 35% angeben entweder die Einkommensgrenze überschritten zu haben oder den hohen Aufwand im Vergleich zur geringen Förderung zu scheuen. Trotzdem ist festzuhalten, dass nur 16% der Frauen im Westen, 16% der Männer im Osten und schließlich 9% der Frauen im Osten keinen Zuschuss mehr erhalten.

3.2.7 Abbrecheranalyse

In diesem Abschnitt wollen wir diejenigen Gründer/innen betrachten, die zum Interviewzeitpunkt nicht mehr selbständig waren. Da wir im letzten Bericht die Eintrittskohorte 2003 bereits ausführlich behandelt haben, konzentrieren wir uns hier auf die Eintrittskohorte 2004. Tabelle 15 zeigt den Anteil der Gründer/innen die im Januar/Februar 2006 nicht mehr selbständig waren. Wie bereits in Abschnitt 3.2.1 erwähnt, trifft dies verstärkt auf durch ÜG geförderte Existenzgründer/innen zu, deren Förderung zum Interviewzeitpunkt bereits mindestens 10 Monate beendet war. Der Großteil dieser „Abbrecher“ ist nun

entweder sozialversicherungspflichtig beschäftigt oder wieder arbeitslos bzw. arbeitsuchend gemeldet. Während im Westen die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung dominiert (um die 45% aller nicht mehr Selbständigen), dominiert im Osten die Arbeitslosigkeit (52% der Männer und knapp 45% der Frauen); sozialversicherungspflichtige Beschäftigung (knapp 32%) spielt hier eher eine untergeordnete Rolle.

Tabelle 15: Erwerbsstatus zum Interviewzeitpunkt 2006, Eintrittskohorte 2004: Nicht(mehr)-Selbständige (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Anzahl der "Abbrecher" (absolut)	223	221	96	67	414	160	127	67
Anteil Selbständiger an Gesamteintritten	77,9	78,5	83,5	82,6	75,8	73,4	74,9	70,2
Anteil Nicht-Selbständiger an Gesamteintritten	22,1	21,5	16,5	17,4	24,2	26,6	25,1	29,8
davon:								
Arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet	54,7	28,5	58,3	52,2	43,7	28,1	52,0	44,8
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	29,1	39,4	27,1	34,3	44,0	46,9	32,3	31,3
ABM oder andere Maßnahmen der Arbeitsagentur	3,6	0,5	4,2	1,5	1,7	1,3	5,5	1,5
Berufliche Ausbildung, Studium	5,8	1,8	1,0	1,5	1,7	1,9	0,8	3,0
Mini-Job (bis max. 400 €)	2,7	8,1	4,2	3,0	1,4	6,3	0,0	6,0
Midi-Job (401 - 800 € im Monat)	0,9	1,8	0,0	0,0	0,2	1,9	0,8	0,0
Mutterschutz, Erziehungsurlaub, Elternzeit	0,0	6,8	0,0	4,5	0,5	3,8	1,6	6,0
Rente, Vorruhestand	1,3	0,0	2,1	0,0	1,4	0,0	3,1	3,0
Mithelfende/r Familienangehörige/r	0,4	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	1,5
Sonstiges (z.B. Hausfrauen, -männer, > 6 Wochen krank)	1,3	13,1	3,1	3,0	4,6	10,0	3,9	3,0

Für ehemals durch den ExGZ geförderte Personen ist erneute Arbeitslosigkeit der am häufigsten angegebene Erwerbsstatus, wobei in Westdeutschland lebende Frauen davon etwas abweichen: Bei diesen sind nur 29% wieder arbeitslos gemeldet, während 39% eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufgenommen haben und ein relativ hoher Anteil von 13% keinen konkreten Erwerbsstatus („Sonstiges“) angegeben hat. Tabelle 16 zeigt, dass die Beendigung der Selbständigkeit auf Initiative der/des Gründers/in beendet wurde (über 85% in beiden Programme), während nur sehr wenige Gründungen durch Konkurs oder die Eröffnung des Insolvenzverfahrens beendet wurden.

Tabelle 16: Beendigungsform und -gründe der Selbständigkeit (in Prozent und Mehrfachnennungen möglich)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Beendigungsform								
Aus eigener Initiative beendet	85,2	88,2	88,5	94,0	85,5	85,6	91,3	86,6
Tätigkeit durch Konkurs beendet / Insolvenzverfahren eröffnet	8,1	1,4	7,3	3,0	5,3	0,6	3,9	1,5
Unternehmen weitergegeben (Verkauf, Schenkung, Vererbung)	2,7	6,3	3,1	4,5	4,8	4,4	0,8	3,0
Auf anderem Wege beendet	5,8	5,4	4,2	3,0	7,5	7,5	5,5	11,9
Beendigungsgründe								
Auftragsmangel / zu wenige Kunden	63,7	62,9	56,3	65,7	66,2	71,9	73,2	64,2
Finanzierungsengpässe	59,2	52,5	53,1	49,3	46,4	48,1	53,5	47,8
Kosten für die soziale Absicherung unterschätzt	47,1	42,5	47,9	40,3	28,7	29,4	31,5	34,3
Attraktivere Anstellung gefunden	27,4	35,3	20,8	41,8	37,4	35,6	22,8	28,4
Andere familiäre / persönliche Gründe	19,7	25,3	17,7	23,9	19,6	28,1	14,2	25,4
Geschäftspartner ist abgesprungen	17,0	17,6	16,7	20,9	20,5	10,0	22,8	13,4
Arbeitsbelastung zu hoch (auch: zu viel Stress)	14,8	17,6	17,7	16,4	13,0	15,6	6,3	14,9
Probleme mit der Kinderbetreuung	7,2	14,5	4,2	11,9	5,8	10,0	4,7	4,5
Sonstiges	23,8	25,3	35,4	14,9	28,5	31,3	28,3	28,4

Als Gründe für das Scheitern der Existenzgründung werden hauptsächlich Auftragsmangel und Finanzierungsengpässe genannt. Durch ExGZ geförderte Gründer haben oft auch die Kosten für die soziale Absicherung unterschätzt, was auf Defizite bei der Gründungsberatung hinweist.

Tabelle 17: Haben Sie Schulden aus Ihrer Selbständigkeit? (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Ja	38,5	26,3	40,0	27,3	28,4	22,0	33,9	26,9
Wie hoch sind diese Schulden?								
Bis unter 1.000 Euro	9,5	21,4	22,2	29,4	6,9	6,1	19,5	5,6
1.000 bis unter 2.500 Euro	25,0	23,2	25,0	11,8	16,4	21,2	17,1	38,9
2.500 bis unter 5.000 Euro	28,6	28,6	25,0	29,4	17,2	30,3	24,4	11,1
5.000 bis unter 10.000 Euro	23,8	12,5	16,7	23,5	25,0	21,2	22,0	38,9
10.000 bis unter 50.000 Euro	10,7	14,3	8,3	5,9	26,7	21,2	14,6	5,6
50.000 Euro und mehr	2,4	0,0	2,8	0,0	7,8	0,0	2,4	0,0

Von den gescheiterten Gründer/innen haben ca. 40% der durch ExGZ geförderten Männer und knapp 27% der Frauen Schulden, wobei diese überwiegend unter 5000 Euro liegen. Von den ehemals durch das ÜG geförderten Gründer/innen haben insgesamt weniger Personen Schulden, dafür liegen diese dann aber höher.

Als Vorgriff auf die Verweildaueranalyse in Abschnitt 3.3.4 bietet sich hier noch ein Vergleich der Charakteristika von zum Interviewzeitpunkt noch selbständigen Personen mit zum Interviewzeitpunkt Arbeitslosen bzw. sozialversicherungspflichtig Beschäftigten an. Tabelle D.4.5 im Anhang enthält die Ergebnisse eines einfachen Mittelwertvergleichs (t-test auf gleiche Mittelwerte) und zeigt, dass die noch Selbständigen im Vergleich zu jetzt Arbeitslosen im Durchschnitt älter und höher qualifiziert sind und eine geringere vorherige Arbeitslosigkeitsdauer haben. Beachtenswert ist, dass es hier größere Variationen zwischen Programmen, Regionen und Geschlechtern gibt, die aber aus Platzgründen nicht weiter thematisiert werden sollen. Der Vergleich von zum Interviewzeitpunkt noch Selbständiger mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zeigt, dass die letztgenannte Gruppe durchgehend höher qualifiziert ist. Wir kommen – wie bereits erwähnt – auf die Determinanten des Verbleibs in Selbständigkeit in Kapitel 3.3.4 nochmals ausführlich zu sprechen.

3.3 Kausalanalysen

Nach der deskriptiven Beschreibung der ExGZ- und ÜG-Gründer/innen aus beiden Eintrittskohorten wollen wir uns nun den Kausalanalysen zuwenden. Dabei ergänzen wir die Darstellungen vereinzelt noch durch weitere Deskriptionen, die im vorherigen Abschnitt inhaltlich nicht zum Zuge gekommen sind. Beginnen wollen wir mit der Wahl der Förderalternative, bevor wir uns die allgemeinen Wirkungen am Arbeitsmarkt und die Effekte auf die Einkommensentwicklung sowie die Determinanten für das Fortbestehen der Selbständigkeit anschauen wollen. Die relativen Effekte beider Programme bilden den letzten Abschnitt dieses Kapitels.

3.3.1 Wahl der Förderalternative

Neben dem bereits im letzten Projektbericht analysierten Determinanten der Entscheidung zwischen ÜG und ExGZ wurde die 2004'er-Kohorte auch danach befragt, welche Bedeutung z.B. finanzielle Überlegungen oder bürokratische Hürden für die Wahl eines der beiden Programme hatten. Tabelle D.4.6 im Anhang enthält die Auswertungen zu den kategorial gemessenen Antworten (von 1 = sehr wichtig bis 5 =

überhaupt nicht wichtig), während Tabelle 18 die jeweiligen Mittelwerte zeigt, auf die wir die folgende Interpretation der Ergebnisse aus Platzgründen beschränken wollen.

Tabelle 18: Wichtigkeit folgender Aspekte bei der Entscheidung zwischen ExGZ und ÜG (in Prozent)

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Finanzielle Attraktivität	2,1	1,9	2,1	1,8	1,9	1,9	1,9	1,7
Lange Förderdauer	2,0	1,8	1,9	1,8	2,6	2,8	2,7	2,6
Geringe bürokratische Hürden	2,4	2,3	2,4	2,3	2,4	2,5	2,4	2,2
Empfehlung des Arbeitsvermittlers	3,6	3,4	3,9	3,6	3,6	3,6	3,8	3,8
Eigene Entscheidung über die soziale Absicherung	1,8	1,8	1,8	1,6	1,8	1,8	1,7	1,5

Es zeigt sich, dass die finanzielle Attraktivität von beiden Gruppen der Teilnehmer/innen als wichtig eingestuft wird. Für durch ExGZ geförderte Gründer/innen liegt der Mittelwert dieser Variablen zwischen 1,8 und 2,1, für ÜG-Empfänger/innen zwischen 1,7 und 1,9. Eine rationale Entscheidung der Akteure vorausgesetzt, untermauert dies die Heterogenität der Teilnehmer/innen in beiden Programmen, die gegeben ihre ALG-Ansprüche, unterschiedliche Programme wählen. Die lange Förderdauer spielt erwartungsgemäß für die Bezieher/innen von ExGZ eine wichtige Rolle, während dies für Personen die ÜG gewählt haben nur eine untergeordnete Rolle spielte. Bezüglich der geringeren bürokratischen Hürden gibt es kaum Unterschiede, der zu betreibende Aufwand um Förderung zu erhalten wird offenbar für beide Programme ähnlich bewertet. Die Empfehlung des Arbeitsvermittlers spielt nur eine untergeordnete Rolle, hier werden Mittelwerte zwischen 3,4 und 3,9 für ExGZ sowie 3,6 und 3,8 gemessen. Bedeutender für die Entscheidung war offenbar die eigene Entscheidung über die soziale Absicherung, was für den ExGZ etwas überraschend ist, da hier ja eine Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung vorgeschrieben ist, auch wenn hier die Möglichkeit besteht, zu relativ geringen Kosten einen Versicherungsschutz zu erwerben. Andererseits kann dies in Verbindung mit einem der Hauptabbruchsgründe (Kosten für die eigene soziale Absicherung unterschätzt) u.U. auf weitere Informationsdefizite bei der Beratung von Gründer/innen hinweisen.

In Bezug auf das mikroökonomische Entscheidungsmodell, also die Modellierung der Wahl zwischen ÜG und ExGZ mittels eines Logit-Modells, wurde im Vergleich zum letzten Bericht darauf verzichtet, Fragen aus dem (ex-post gestellten) Fragebogen in die Modellierung mit aufzunehmen. Die Ergebnisse der Schätzung sind in Tabelle D.4.7 im Anhang zu finden. Dabei zeigt sich, dass jüngere Personen zumindest in Westdeutschland eher ÜG wählen, während verheiratete Frauen zum ExGZ tendieren. Längere Arbeitslosigkeit vor dem Eintritt in die Maßnahme führt auch dazu, dass eher der ExGZ gewählt wird. Demgegenüber führt eine längere Dauer der letzten Beschäftigung (nur für Männer) und auch ein höheres Tagesentgelt dazu, dass Personen sich für das ÜG entscheiden. Wir verwenden diese Schätzung im Abschnitt 3.3.5 als Grundlage für die Berechnung der relativen Effekte zwischen beiden Programmen.

3.3.2 Allgemeine Wirkungen am Arbeitsmarkt

In diesem Abschnitt behandeln wir die Wirkung von ÜG und ExGZ hinsichtlich der Integration in den Arbeitsmarkt. Dabei nutzen wir drei Erfolgskriterien, wobei die ersten beiden „Nicht arbeitslos gemeldet“ und „Nicht arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)“ bereits in Abschnitt 2.2 eingeführt wurden. Als

weiteres Erfolgskriterium verwenden wir hier die Information „Selbständigkeit *oder* in sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung“.

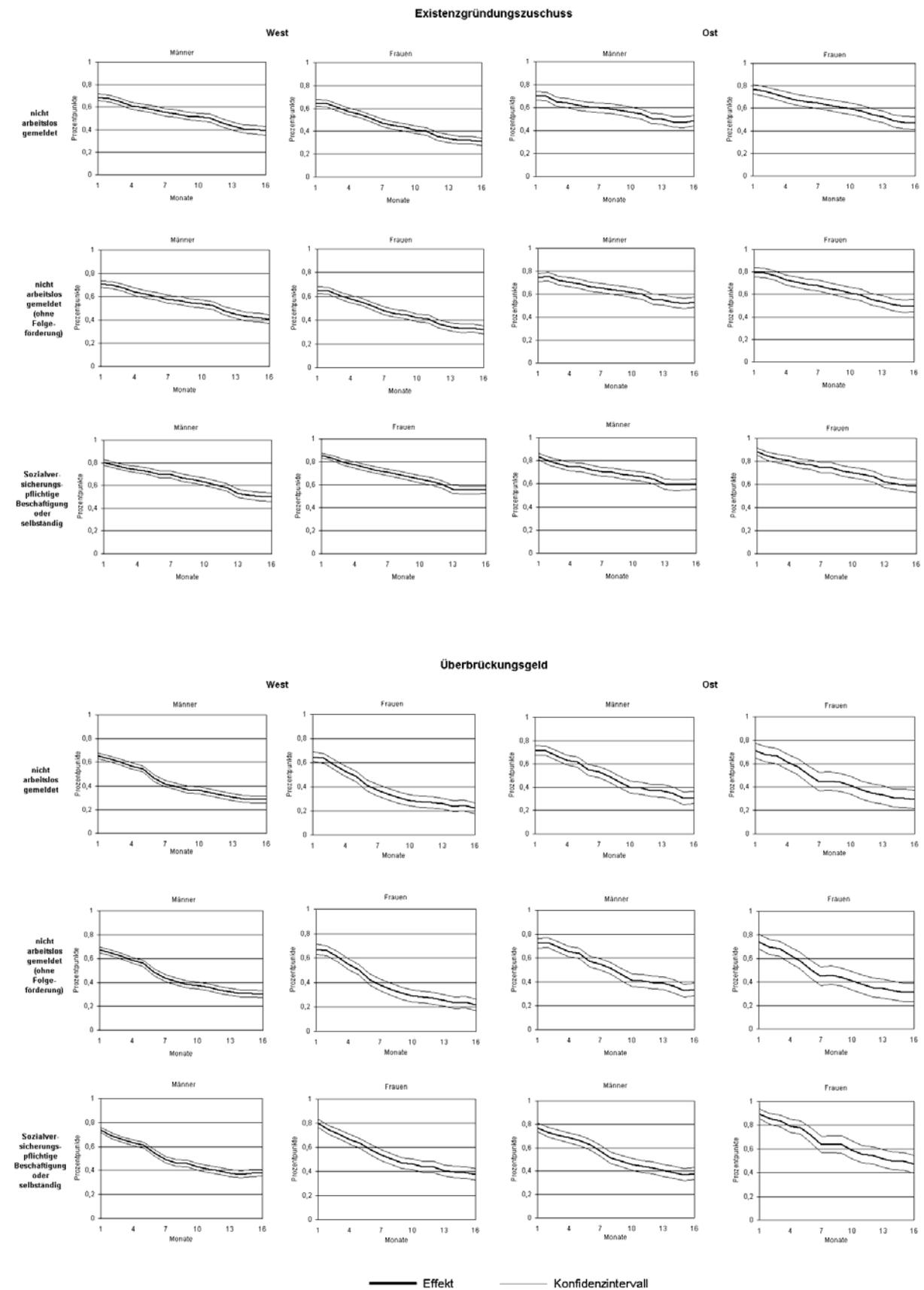
Neben den Effekten für die Hauptgruppen (Männer und Frauen in West- und Ostdeutschland) berechnen wir die Effekte auch für bestimmte Untergruppen. Diese sind definiert nach dem Alter, der vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer, der Schulbildung, der Qualifikation, dem Haushaltskontext und der Nationalität sowie für unterschiedliche regionale Arbeitsmarktlagen. Nachdem wir im ersten Bericht für die Eintrittskohorte 2003 die Effekte bis zu 16 Monate nach Programmbeginn ausgewiesen haben, können wir diese auf Basis der Panelbefragung nun bis zu 28 Monaten durchführen (vgl. Fußnote 8 oben). Dabei muss berücksichtigt werden, dass in der Panel-Befragung nur knapp 70% der Teilnehmer befragt wurden, die an der ersten Befragung teilgenommen haben. Dies führt dazu, dass die Gruppengröße in einigen Untergruppen unter die von uns damals festgesetzte Mindestgröße von 100 Personen fällt (siehe Tabellen D.4.8 und D.4.9 im Anhang). Wir haben uns dazu entschlossen, die Effekte im tabellarischen Anhang für alle Gruppen auszuweisen (siehe Tabellen D.5.1 bis D.5.28), wobei wir dort auch jeweils die Anzahl der Beobachtungen angeben. Von der Interpretation der Effekte für sehr kleine Gruppen raten wir allerdings ab. Für die graphische Darstellung der Effekte (Abbildungen D.6.1 bis D.6.46 im Anhang) weisen wir nach wie vor nur Effekte von Gruppen aus, die mindestens 100 Beobachtungen aufweisen.

Im Folgenden stehen zwei (Daten)Neuerungen im Vordergrund des Interesses. Erstens, die Wiederholungsbefragung der 2003'er Eintrittskohorte, die uns nun erlaubt die Effekte bis zu 28 Monate nach Programmbeginn auszuweisen. Auf dieser Grundlage sind verlässlichere Aussagen über die Nachhaltigkeit der Integration in den ersten Arbeitsmarkt möglich. Dabei muss auch berücksichtigt werden, dass sich im Überschneidungszeitraum von erster und zweiter Befragung durch Erinnerungsfehler der interviewten Personen unsystematische Verzerrungen ergeben können. Diese Verzerrungen sind in den Abbildungen im Zeitraum $t+16$ bis $t+20$ gut zu erkennen. Die Effekte in den wenigen Monaten des „Überschneidungszeitraums“ von Erst- und Zweitbefragung sind daher nur eingeschränkt interpretierbar. Da diesen Effekten in der folgenden Interpretation, die sich überwiegend auf den zweiten Befragungszeitpunkt beziehen, keine spezielle Bedeutung zukommt und sich die Erinnerungsfehler auf die am aktuellen Rand gemessenen Effekte kaum auswirken dürften, erscheint dies aber unproblematisch. Die zweite Neuerung betrifft die Neubefragung der 2004'er Eintrittskohorte die wir bis zu 16 Monate nach Programmbeginn beobachten, und die uns einen Vergleich mit der 2003'er Eintrittskohorte zum gleichen Zeitpunkt erlaubt. Wir wollen die Diskussion mit den Ergebnissen für die 2004'er Eintrittskohorte beginnen und dabei diese auch mit den Ergebnissen für die 2003'er Eintrittskohorte zum gleichen Zeitpunkt, also 16 Monate nach Förderbeginn, vergleichen.

3.3.2.1 Ergebnisse für die Eintrittskohorte 2004 und Vergleich mit den Ergebnissen aus dem ersten Bericht

Abbildung 2 zeigt die Effekte von ÜG und ExGZ bezüglich der drei oben definierten Erfolgskriterien im Zeitverlauf für die Hauptgruppen, also getrennt für Männer und Frauen in West- und Ostdeutschland. Die Ergebnisse im Zeitverlauf für die Untergruppen finden sich in den Abbildungen D.6.25 bis D.6.46 im Anhang. Um eine genauere Diskussion zu ermöglichen, weisen wir die Effekte zu drei ausgewählten

Abbildung 2: Effekte in den Hauptgruppen für ÜG und ExGZ – Eintrittskohorte 2004



Zeitpunkten (6, 12 und 16 Monate nach Programmbeginn) auch nochmals in Tabellenform aus (Tabellen D.5.15 bis D.5.28 im Anhang). Ein erster Blick auf Abbildung 2 bestätigt zunächst die Tendenzen aus dem ersten Bericht. Teilnehmer/innen an beiden Programmen haben in den ersten Monaten nach Beginn der Förderung eine deutlich höhere Erfolgswahrscheinlichkeit als vergleichbare Nicht-Teilnehmer/innen. Dabei muss natürlich berücksichtigt werden, dass die Förderung in den ersten abgetragenen Monaten noch andauert und diese Aussage für den ExGZ für fast alle der Teilnehmer/innen über den gesamten Beobachtungszeitraum gilt.

Die Effekte nehmen im Zeitverlauf ab, was zum einen darauf zurückzuführen sein kann, dass Teilnehmer/innen scheitern (also wieder in Arbeitslosigkeit) wechseln oder das Nicht-Teilnehmer/innen Arbeitslosigkeit verlassen bzw. eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufnehmen. Exemplarisch wollen wir dies für Männer in Westdeutschland in beiden Programmen diskutieren (Abbildung 2, linke Spalte). Hier ergibt sich für den ExGZ in Bezug auf die erste Ergebnisvariable „Nicht arbeitslos gemeldet“ nach 6 Monaten ein Effekt von 0,579, d.h. dass die durch ExGZ geförderten Existenzgründer eine um 57,9 Prozentpunkte niedrigere Wahrscheinlichkeit haben 6 Monate nach Förderbeginn wieder arbeitslos gemeldet zu sein als die Kontrollgruppe. Berücksichtigt man Folgeförderungen, d.h. bewertet man Folgemaßnahmen als negativ, ergibt sich ein leicht höherer Effekt von 60,2 Prozentpunkten. Da wir die Berücksichtigung dieser Folgeförderungen als wichtig erachten, konzentrieren wir uns im Folgenden auf die Ergebnisvariable „nicht arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)“ sowie unser neu definiertes Erfolgskriterium „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung oder Selbständigkeit“. Für dieses Kriterium ergibt sich nach sechs Monaten ein Effekt von 69,7 Prozentpunkten.

Für das Überbrückungsgeld liegen die Erfolgswahrscheinlichkeiten im Vergleich zum ExGZ deutlich niedriger. Für das Kriterium „nicht arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)“ werden sechs Monate nach Förderbeginn Effekte von 48,7 Prozentpunkten erreicht, bezüglich des Erfolgskriteriums der „sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung oder Selbständigkeit“ liegt der Maßnahmeeffekt bei 54,7 Prozentpunkten. Im Zeitverlauf nehmen die Effekte ab und liegen für den ExGZ am Ende unseres Beobachtungszeitraums (also 16 Monate nach Beginn der Förderung) bei 40,6 Prozentpunkten (Kriterium: nicht arbeitslos gemeldet ohne Folgeförderung) und 49,8 Prozentpunkten (Kriterium: sozialversicherungspflichtig beschäftigt oder selbständig). Für das Überbrückungsgeld liegen die korrespondierenden Werte bei 30,5 und 38,0 Prozentpunkten.

Um einen Vergleich der beiden Eintrittskohorten einfacher zu machen, weisen wir in Tabelle 19 nochmals die jeweiligen Effekte nach 6 und 16 Monaten für beide Eintrittskohorten separat aus.⁹ Hieraus wird deutlich, dass die 2004'er-Kohorte überwiegend höhere Erfolgswahrscheinlichkeiten als die 2003'er-Kohorte aufweist. Als Ausnahme sind Männer in Ostdeutschland zu nennen, die mit dem ÜG gefördert wurden, hier liegen die Werte z.T. leicht unter den Werten der 2003'er Eintrittskohorte. Mögliche Gründe

⁹ Diese Werte weichen leicht von den im ersten Bericht dokumentierten Werte ab. Der Grund liegt hauptsächlich in einer Redefinition der Folgeförderung. Im ersten Bericht wurde „Fortbildung, Weiterbildung, Umschulung“ ungeachtet der finanziellen Unterstützung als Folgeförderung bewertet, in der vorliegenden Berichtslegung allerdings nur dann, wenn diese Maßnahmen durch die BA finanziell gefördert sind. Des Weiteren wurden fehlende Längsschnittinformationen von 16 Nicht-Teilnehmer/innen im ersten Bericht als Erfolg bewertet.

für diese höheren Werte können zum einen in einer verbesserten konjunkturellen Lage gesehen werden, da wir hier zwar Teilnehmer/innen jeweils im 16ten Monat nach Programmbeginn untersuchen, dies aber Januar/Februar 2005 für die 2003'er-Kohorte und Januar/Februar 2006 für die 2004'er-Kohorte bedeutet. Dies kann aber nur dann von Bedeutung sein, wenn die konjunkturelle Lage für Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen einen unterschiedlichen Einfluss hat, z.B. wenn sich das „Klima für Selbständigkeit“ von der allgemeinen Tendenz am Arbeitsmarkt unterscheidet. Ein weiterer Erklärungsansatz könnte auch die Tendenz zu „ernsthafteren“ Gründungen sein, die sich z.B. durch einen geringeren Anteil von Gründungen ohne Startkapital leicht angedeutet hat (vgl. Abschnitt 3.2.2).

Tabelle 19: Effekte in den Hauptgruppen zu ausgewählten Zeitpunkten für die Eintrittskohorten 2003 und 2004

		Eintrittskohorte 2003									Eintrittskohorte 2004					
		nach 6 Monaten			nach 16 Monaten			nach 28 Monaten			nach 6 Monaten			nach 16 Monaten		
		Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹	Effekt	Standardfehler	N ¹
Nicht-Arbeitslos gemeldet																
ExGZ																
Ostdeutschland																
	Männer	0,561	0,028	358	0,388	0,031	358	0,303	0,038	258	0,604	0,021	563	0,483	0,023	563
	Frauen	0,599	0,031	284	0,444	0,035	284	0,349	0,041	212	0,660	0,024	385	0,468	0,029	385
Westdeutschland																
	Männer	0,542	0,016	1 142	0,351	0,018	1 142	0,276	0,022	847	0,579	0,017	976	0,391	0,019	976
	Frauen	0,528	0,016	1 024	0,307	0,018	1 024	0,199	0,020	735	0,512	0,016	1 017	0,311	0,017	1 017
ÜG																
Ostdeutschland																
	Männer	0,512	0,026	451	0,308	0,029	451	0,239	0,033	344	0,551	0,024	490	0,312	0,027	490
	Frauen	0,454	0,041	196	0,265	0,044	196	0,213	0,051	154	0,505	0,038	218	0,294	0,040	218
Westdeutschland																
	Männer	0,442	0,014	1 660	0,243	0,015	1 660	0,198	0,017	1 215	0,467	0,014	1 615	0,287	0,014	1 615
	Frauen	0,443	0,024	557	0,219	0,026	557	0,179	0,028	400	0,412	0,023	585	0,222	0,023	585
Nicht-Arbeitslos gemeldet (ohne Folgeförderung)																
ExGZ																
Ostdeutschland																
	Männer	0,609	0,027	358	0,408	0,032	358	0,337	0,039	258	0,666	0,020	563	0,529	0,023	563
	Frauen	0,665	0,029	284	0,482	0,035	284	0,399	0,042	212	0,688	0,024	385	0,501	0,029	385
Westdeutschland																
	Männer	0,563	0,016	1 142	0,384	0,018	1 142	0,304	0,023	847	0,602	0,017	976	0,406	0,019	976
	Frauen	0,552	0,016	1 024	0,326	0,018	1 024	0,219	0,021	735	0,515	0,017	1 017	0,319	0,017	1 017
ÜG																
Ostdeutschland																
	Männer	0,576	0,025	451	0,344	0,029	451	0,292	0,034	344	0,571	0,024	490	0,337	0,028	490
	Frauen	0,520	0,040	196	0,296	0,045	196	0,282	0,052	154	0,509	0,039	218	0,312	0,039	218
Westdeutschland																
	Männer	0,469	0,014	1 660	0,261	0,015	1 660	0,215	0,017	1 215	0,487	0,014	1 615	0,305	0,015	1 615
	Frauen	0,478	0,024	557	0,232	0,026	557	0,204	0,030	400	0,424	0,023	585	0,215	0,024	585
Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung oder Selbständigkeit																
ExGZ																
Ostdeutschland																
	Männer	0,682	0,025	358	0,486	0,031	358	0,429	0,039	258	0,721	0,019	563	0,597	0,023	563
	Frauen	0,736	0,027	284	0,567	0,034	284	0,494	0,043	212	0,771	0,021	385	0,587	0,027	385
Westdeutschland																
	Männer	0,645	0,015	1 142	0,461	0,018	1 142	0,358	0,023	847	0,697	0,015	976	0,498	0,019	976
	Frauen	0,722	0,014	1 024	0,535	0,018	1 024	0,431	0,024	735	0,727	0,014	1 017	0,557	0,017	1 017
ÜG																
Ostdeutschland																
	Männer	0,652	0,024	451	0,415	0,029	451	0,366	0,034	344	0,627	0,023	490	0,380	0,027	490
	Frauen	0,622	0,038	196	0,459	0,044	196	0,394	0,055	154	0,716	0,033	218	0,472	0,038	218
Westdeutschland																
	Männer	0,558	0,013	1 660	0,338	0,015	1 660	0,278	0,018	1 215	0,547	0,013	1 615	0,380	0,014	1 615
	Frauen	0,594	0,022	557	0,397	0,026	557	0,337	0,032	400	0,579	0,021	585	0,376	0,024	585

1) Anzahl der Beobachtungen.

Wir wollen uns nun den Effekten in den Untergruppen zuwenden, wobei wir uns hier auf die Auffälligkeiten am Ende unseres Beobachtungszeitraums und insbesondere die Abweichungen zu den Effekten in

den Hauptgruppen beschränken. Wie bereits erwähnt diskutieren wir dabei nur Effekte von Gruppen mit mindestens 100 Beobachtungen. Betrachtet man zunächst das Erfolgskriterium „Nicht Arbeitslos (ohne Folgeförderung)“ für ExGZ-Empfänger in Westdeutschland (Tabelle D.5.19) wird deutlich, dass „Problemgruppen“ des Arbeitsmarktes wie z.B. Personen mit längerer vorheriger Arbeitslosigkeitsdauer oder ältere Personen, besonders gut abschneiden. Gleiches gilt für Gründer ohne Schulabschluss oder ohne deutsche Staatsbürgerschaft. Im Vergleich zu den jeweiligen gematchten Kontrollgruppen erzielen diese Personengruppen also durchgängig bessere Ergebnisse als in der Hauptgruppe. Dieses Ergebnis wird auch durch das zweite Erfolgskriterium „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung *oder* Selbständigkeit“ bestätigt (siehe Tabelle D.5.23 im Anhang). Auch für durch ExGZ geförderte Frauen in Westdeutschland finden wir ähnliche Tendenzen, auch wenn hier die Effekte weniger stark zwischen den einzelnen Gruppen variieren. Weniger eindeutig sind die Ergebnisse für durch ExGZ geförderte Gründer/innen in Ostdeutschland, wo wir zwar auch für ältere und langzeitarbeitslose Personen überdurchschnittlich hohe Effekte finden, sich aber in Bezug auf die Schulbildung ein weniger eindeutiges Bild ergibt.

Auch ein Blick auf die Ergebnisse der ÜG-Empfänger/innen in Westdeutschland (Tabelle D.5.21) zeigt ein hohes Maß an Effektheterogenität für das Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“. Während hier z.B. der Effekt für Männer 16 Monate nach Programmbeginn bei ca. 30 Prozentpunkten liegt, erreichen Männer über 50 Jahren hier einen Wert von 45,3 Prozentpunkten. Einen besonders hohen Effekt (55,0 Prozentpunkte) finden wir auch für Personen mit einer vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer von 6 bis 12 Monaten, während z.B. die nach Nationalität oder Familienkontext differenzierten Effekte nur geringfügig von den für die jeweiligen Hauptgruppen berechneten abweichen. Dabei muss aber insbesondere bei den für Frauen berechneten Effekten die häufig geringe Beobachtungszahl berücksichtigt werden. Der Durchschnittseffekt liegt hier bei 21,5 Prozentpunkten, größere Abweichungen (in Gruppen mit mindestens 100 Beobachtungen) gibt es nicht. In Ostdeutschland (Tabelle D.5.22) ergibt sich für Frauen ein ähnliches Interpretationsproblem, da es hier nur vier Untergruppen mit einer ausreichenden Beobachtungszahl gibt. Der Durchschnittseffekt liegt bei 31,2 Prozentpunkten, die interpretierbaren Effekte in einzelnen Gruppen weichen davon nur geringfügig ab. Hingegen zeigen sich für Männer in Ostdeutschland wieder die bereits oben beschriebenen Unterschiede zwischen den Gruppen, d.h. ältere Teilnehmer weisen mit ca. 39 Prozentpunkten einen überdurchschnittlichen Maßnahmeerfolg auf.

Die Effekte bezüglich des Erfolgskriteriums „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung *oder* Selbständigkeit“ fallen insgesamt noch höher aus. Hier erreichen mit ExGZ geförderte Männer in Westdeutschland einen Wert von 49,8 Prozentpunkten 16 Monate nach Programmbeginn und Frauen sogar 55,7 Prozentpunkte. In Ostdeutschland sind die geschlechtsspezifischen Unterschiede weniger stark ausgeprägt, Männer erreichen hier 59,7 Prozentpunkte und Frauen 58,7 Prozentpunkte. In Bezug auf das Überbrückungsgeld verhält es sich anders herum. Hier finden wir in Westdeutschland weniger starke Unterschiede zwischen Männern (38,0 Prozentpunkte) und Frauen (37,6 Prozentpunkte), während ostdeutsche Frauen (47,2 Prozentpunkte) hier deutlich höhere Effekte als Männer (38,0 Prozentpunkte) erzielen.

Die Analysen bezüglich der Integrationseffekte beider Programme in den Arbeitsmarkt machen deutlich, dass beide Programme hinsichtlich der Erfolgskriterien „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“ und „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung *oder* Selbständigkeit“ als erfolgreich zu bewerten sind. Ein Vergleich mit den Ergebnissen der Eintrittskohorte 2003 hat gezeigt, dass die 2004'er-Kohorte noch

besser abschneidet. Im Großen und Ganzen werden aber die Effekte aus dem ersten Bericht bestätigt. Wir finden höhere Effekte für die ExGZ-Teilnehmer/innen, die natürlich vor dem Hintergrund der fortdauernden Förderung vorsichtig zu interpretieren sind. Eine abschließende Bewertung des Programms wird erst nach dem individuellen Förderende möglich sein. Eine Annäherung an diese Situation wird im nächsten Abschnitt diskutiert, in dem wir auf die Ergebnisse der Panelbefragung zurückgreifen wollen.

3.3.2.2 Ergebnisse für die Eintrittskohorte 2003

Die im Januar/Februar 2006 durchgeführte Wiederholungsbefragung von Teilnehmer/innen an beiden Programmen und damit verknüpften Befragungen der Nicht-Teilnehmer/innen erlauben uns, die Effekte um weitere zwölf Monate fortzuschreiben, d.h. wir können nun die Effekte bis 28 Monate nach Programmbeginn beobachten (vgl. dazu Fußnote 8). Für die durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen ergibt sich somit ein Zeitraum von mindestens 22 Monaten nach Ende der Förderung, während die durch ExGZ geförderten noch selbständigen Gründer/innen sich zu diesem Zeitpunkt mindestens 4 Monate im dritten und letzten Jahr der Förderung befinden. Da die noch selbständigen Gründer/innen zu diesem Zeitpunkt nur noch eine Förderung von 240 Euro erhalten, erlaubt diese längerfristige Betrachtung bereits fundiertere Aussagen über die Nachhaltigkeit der geförderten Existenzgründung, auch wenn für einen erheblichen Teil der Existenzgründer die (geringe) Förderung noch andauert. Die Ergebnisse für die Eintrittskohorte 2003 finden sich im Anhang in den Tabellen D.5.1 bis D.5.14 und den Abbildungen D.6.1 bis D.6.23. Auch hier weisen wir nur Abbildungen für Untergruppen aus, für die mindestens 100 Beobachtungen vorliegen. Tabelle 19 oben enthält zudem die Effekte für die Hauptgruppen zu ausgewählten Zeitpunkten.

Die Ergebnisse für die Hauptgruppen (Abbildung D.6.1) zeigen in einigen Gruppen den bereits angesprochenen „Erinnerungseffekt“. Zwischen den Monaten 16 und 20 kann es dazu kommen, dass Individuen im zweiten Interview einen von ihren Angaben zum ersten Interviewzeitpunkt abweichenden Haupterwerbsstatus angeben, so dass es zu etwas erratischen Ausschlägen in beide Richtungen kommt. Nach diesen „Erinnerungsspikes“ glättet sich der Verlauf der Effekte aber wieder und ist insbesondere am Ende des Beobachtungszeitraums, wie bereits oben erwähnt, als valide einzustufen.

Nach den Ergebnissen unseres letzten Berichts lagen für durch ExGZ geförderte Existenzgründer/innen die Maßnahmeeffekte bezogen auf das Erfolgskriterium „Nicht Arbeitslos (ohne Folgeförderung)“ am Ende des damaligen Beobachtungszeitraums zwischen 32,6 und 48,2 Prozentpunkten. Dabei waren die Effekte in Ostdeutschland (Männer/Frauen 40,8/48,2 Prozentpunkte) deutlich höher als in Westdeutschland (Männer/Frauen 38,4/32,6 Prozentpunkte). Für die durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen lagen die Maßnahmeeffekte deutlich darunter, wobei auch hier höhere Effekte in Ostdeutschland (Männer/Frauen 34,4/29,6 Prozentpunkte) im Vergleich zu Westdeutschland (Männer/Frauen 26,1/23,2 Prozentpunkte) erreicht wurden. Wir hatten auch festgestellt, dass die Maßnahmeeffekte sowohl beim ExGZ als auch beim ÜG im Vergleich zu den ersten Monaten nach Förderbeginn mit zunehmender Förderdauer deutlich sinken. Im Folgenden wollen wir auf Basis der Zweitbefragung vor allem die Frage beantworten, ob und gegebenenfalls in welchem Ausmaß sich die Reduktion der Maßnahmeeffekte mit zunehmender Förderdauer weiter fortsetzt.

Die Abbildungen in der zweiten und fünften Reihe von Abbildung D.6.1 zeigen, dass es zwar zu einem weiteren Rückgang in den Effekten kommt, die Effekte sich aber am Ende des Beobachtungszeitraums zu stabilisieren scheinen. So ergibt sich z.B. für durch ExGZ geförderte Männer/Frauen in Westdeutschland ein Effekt von 30,4/21,9 Prozentpunkten nach 28 Monaten. Im Vergleich zu den oben genannten Effekten ergibt sich somit eine Differenz von -8,0 Prozentpunkten für Männer und -10,7 Prozentpunkten für Frauen, d.h. das sich die Effekte in den weiteren 12 Monaten um ca. 10 Prozentpunkte verschlechtert haben. Die Netto-Effekte von 30 bzw. 22 Prozentpunkten sind aber auch am Ende des Beobachtungszeitraums hoch und unterstreichen die positive Wirkung von ExGZ in Bezug auf das Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit ohne Folgeförderung“. Für durch ExGZ geförderte Existenzgründer/innen in Ostdeutschland ergeben sich nach 28 Monaten Effekte von 33,7/39,9 Prozentpunkten und somit zum Ergebnis nach 16 Monaten eine Differenz in Höhe von -7,1/-8,3 Prozentpunkten. Die Differenzen sind ähnlich hoch wie in Westdeutschland und auch die relativ besseren Effekte für ostdeutsche Teilnehmer/innen haben Bestand.

Die fünfte Reihe von Abbildung D.6.1 enthält die Effekte für durch ÜG geförderte Existenzgründer/innen. Hier zeigt sich vor allem für Westdeutschland, dass die Effekte am Ende des Beobachtungszeitraums relativ stabil bleiben. Für Männer und Frauen messen wir hier einen Effekt von ca. 21 Prozentpunkten, so dass sich im Vergleich zum Ergebnis nach 16 Monaten Differenzen in Höhe von -4,6 Prozentpunkten für Männer und -2,8 Prozentpunkten für Frauen ergeben. In Ostdeutschland ergibt sich mit -4,6 Prozentpunkten eine ähnlich hohe Absenkung für Männer, während die Differenz für Frauen hier nur 1,4 Prozentpunkte beträgt und zu Effekten von 29,2 (Männer) bzw. 28,2 (Frauen) Prozentpunkten führt.

Insgesamt kann das Überbrückungsgeld als erfolgreiches Programm angesehen werden, weil die berechneten Maßnahmeeffekte bezüglich des Erfolgskriteriums Vermeidung von Arbeitslosigkeit auch über einen längeren Beobachtungszeitraum stark positiv sind. Dies deckt sich im Übrigen auch mit unseren Ergebnissen aus Kapitel 2.3, wo wir für ÜG-Teilnehmer/innen aus den verschiedenen Eintrittskohorten ähnlich hohe Effekte nach 28 Monaten gefunden haben. Auch für den ExGZ ergeben sich im dritten Jahr der Förderung noch stark positive Maßnahmeeffekte, diese nehmen zwischen den beiden Interviewzeitpunkten aber stärker ab als beim ÜG. Dies kann u.a. damit begründet werden, dass in diesem Zeitraum die Förderungshöhe für den ExGZ weiter abnimmt und die Förderung sich ihrem Ende nähert, während das Förderende beim ÜG schon relativ weit zurückliegt.

Bezüglich des neu definierten Erfolgskriterium „Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung *oder* Selbständigkeit“ ergeben sich für beide Programme auch nach 28 Monaten noch sehr hohe positive Maßnahmeeffekte, wobei diese in Ostdeutschland noch deutlich höher als in Westdeutschland sind. Für durch ExGZ geförderte Männer/Frauen in Ostdeutschland betragen diese 42,9/49,4 Prozentpunkte, im Westen liegen die Effekte bei 35,8/43,1 Prozentpunkten. Für durch ÜG geförderte Existenzgründer/innen betragen die durchschnittlichen Maßnahmeeffekte in Ostdeutschland 36,6 (Männer) und 39,4 Prozentpunkte, in Westdeutschland 27,8 (Männer) bzw. 33,7 (Frauen) Prozentpunkte. Wie bereits im Kapitel 3.2.1 beschrieben, wird dieses Ergebnis hauptsächlich vom hohen Verbleib in Selbständigkeit getrieben, den wir für beide Programme in allen betrachteten Gruppen beobachten.

Die Ergebnisse aus dem ersten Projektbericht in Bezug auf das alleinige Erfolgskriterium „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ haben gezeigt, dass sich diesbezüglich für beide Programme negative Effekte ergeben. Kombiniert man dieses Erfolgskriterium aber mit dem Status „Selbständigkeit“ zeigen sich sehr deutlich positive Effekte am Ende unseres Beobachtungszeitraums. Insofern kann beiden Programmen attestiert werden, dass sie die Integration in den ersten Arbeitsmarkt – sei es in Form von sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung *oder* Selbständigkeit – fördern und vor diesem Hintergrund als erfolgreich zu bewerten sind. Dies gilt für den ExGZ immer noch eingeschränkt, da die Förderung für die untersuchten Eintrittskohorten nach wie vor andauert; für das ÜG kann die Aussage inzwischen auf eine fundierte Datenbasis nach Auslaufen der Förderung getroffen werden. Unberücksichtigt bleibt dabei zunächst noch, wie hoch das generierte Einkommen aus der Selbständigkeit und der resultierende Einkommenseffekt ist. Wir werden dieses Thema im nächsten Abschnitt behandeln. Davor wollen wir aber noch kurz auf die Effekte in den Untergruppen am Ende des Beobachtungszeitraums eingehen, wobei wir uns auch hier wieder auf Gruppen mit mindestens 100 Beobachtungen und Abweichungen zum jeweiligen Referenzwert in der Hauptgruppe konzentrieren.

Beginnen wir mit den Effekten für ExGZ-Empfänger/innen in Westdeutschland (Tabelle D.5.5) in Bezug auf das Erfolgskriterium „Nicht Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“. Der durchschnittliche Effekt nach 28 Monaten lag hier für Männer bei 30,4 Prozentpunkten, für Frauen bei 21,9 Prozentpunkten. Insbesondere Männer über 50 Jahren (47,5 Prozentpunkte), Teilnehmer ohne Schulabschluss bzw. mit Hauptschulabschluss (36,7 Prozentpunkte) und nicht-deutsche Teilnehmer (44,5 Prozentpunkte) erreichen hier einen höheren Effekt als der Durchschnitt. Für Frauen gibt es weniger starke Abweichungen, wobei hier auch berücksichtigt werden muss, dass einige Gruppen unter die von uns definierte Mindestgröße fallen. Auffallend ist aber, dass die Effekte für junge Frauen im Alter von 18-29 Jahren (10,1 Prozentpunkte) und Frauen mit einer vorherigen Alo-Dauer von bis zu 3 Monaten (13,9 Prozentpunkte) deutlich unterdurchschnittlich sind. Offenbar haben diese Personengruppen auch ohne eine Teilnahme relativ gute Chancen auf dem Arbeitsmarkt, so dass sich hier geringere Effekte ergeben. Für ExGZ-Empfänger/innen in Ostdeutschland (Tabelle D.5.6) ergeben sich Durchschnittseffekte von 33,7 Prozentpunkten für Männer und 39,9 Prozentpunkten für Frauen. Insbesondere für Frauen erlauben die kleinen Gruppengrößen kaum Aussagen über Effektheterogenität, bei Männern ergibt sich mit 40,4 Prozentpunkten ein deutlich höherer Effekt für Personen die verheiratet sind bzw. in einer häuslichen Gemeinschaft leben.

Als nächstes betrachten wir die Ergebnisse für durch ÜG geförderte Existenzgründer/innen in Westdeutschland (Tabelle D.5.7). Wie bereits erwähnt lagen hier die Durchschnittseffekte für Männer und Frauen bei ca. 20 Prozentpunkten. Besonders gute Ergebnisse erzielen dabei wiederum Männer über 50 Jahren (27,9 Prozentpunkte), Personen ohne Fachkenntnisse (29,5 Prozentpunkte), aber auch Personen mit längerer Arbeitslosigkeit. Unterdurchschnittliche Effekte lassen sich hier vor allem für Männer im Alter von 18 bis 29 Jahren mit 12,1 Prozentpunkten feststellen. Die Effektheterogenität bei Frauen ist weniger stark ausgeprägt und kann aufgrund der teilweise geringen Beobachtungsanzahl nur eingeschränkt ausgewertet werden. Letzteres trifft auch auf die durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen in Ostdeutschland zu.

Die Effekte in Bezug auf das Erfolgskriterium „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung *oder* Selbständigkeit“ bestätigen diese Tendenzen, wobei das Niveau der Effekte wie bereits oben diskutiert deut-

lich höher ist. Daher wollen wir uns abschließend mit den Effekten in den einzelnen Strategietypen befassen, die in Tabelle D.5.13 (ExGZ) und D.5.14 (ÜG) dargestellt sind. Es wird deutlich, dass es sowohl für Männer als auch Frauen in ExGZ in Bezug auf das Kriterium „Nicht Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“ kaum Abweichungen von den Referenzwerten in den jeweiligen Hauptgruppen gibt, da die Konfidenzintervalle der Punktschätzungen diese jeweils einschließen. Demgegenüber gibt es für Frauen in Westdeutschland in Bezug auf das Erfolgskriterium „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung oder Selbständigkeit“ leichte Abweichungen nach oben in den Strategietypen II und III, also großstädtisch geprägten Bezirken mit hoher Arbeitslosigkeit oder mittelstädtisch und ländlichen Gebieten mit durchschnittlicher Arbeitslosigkeit.

3.3.3 Effekte auf die Einkommensentwicklung

In diesem Abschnitt wenden wir uns der Frage nach den Effekten auf das Einkommen zu. Dabei greifen wir auf die Fragen zum Einkommen aus den Interviews 2006 zurück, die sich auf verschiedene Einkommensarten (z.B. aus abhängiger Beschäftigung, Selbständigkeit, Transfereinkommen, Zinseinkommen) und Einkommenshöhen zum Interviewzeitpunkt der Zweitbefragung (Januar/Februar 2006) beziehen. Die Fragen beziehen sich auf die individuelle Einkommenssituation 16 bzw. 28 Monate nach Beginn der Gründung für die 2004'er Kohorte bzw. die 2003'er Kohorte. Neben dem individuellen Einkommen wurde auch das Gesamteinkommen der befragten Person (Zielperson) und das gesamte Haushaltseinkommen zum Befragungszeitpunkt erhoben. Tabelle D.4.10 im Anhang enthält die deskriptiven Auswertungen.

Wir konzentrieren uns in der Analyse auf zwei Einkommensvariablen. Zum einen untersuchen wir das Gesamteinkommen der Zielperson, also das gesamte Einkommen aus abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit, aber z.B. auch aus Transferleistungen und Zinseinkünften.¹⁰ Diese Variable erlaubt einen Vergleich des effektiven Einkommensunterschieds zwischen Teilnehmer/innen und der Kontrollgruppe der Nicht-Teilnehmer/innen. Als zweites monetäres Erfolgskriterium verwenden wir ausschließlich das Einkommen aus abhängiger Beschäftigung oder Selbständigkeit, welches wir im Folgenden als Arbeitseinkommen bezeichnen. Personen ohne Arbeitseinkommen gehen hier mit einem Einkommen von Null Euro in die Berechnung ein.

Tabelle 20 enthält die Ergebnisse für beide Einkommensarten und für beide Programme und Eintrittskohorten. Beginnen wir die Diskussion mit den Ergebnissen für die Eintrittskohorte 2003 die im oberen Bereich der Tabelle dargestellt sind. Hier wird zunächst deutlich, dass die Teilnehmer/innen in beiden Programmen signifikant höhere Einkommen als die Kontrollgruppe der Nicht-Teilnehmer/innen beziehen. Dabei ist die Einkommensdifferenz in Bezug auf das Einkommen aus abhängiger Beschäftigung oder Selbständigkeit erwartungsgemäß durchgängig höher als in Bezug auf das Gesamteinkommen. So verdienen z.B. mit ExGZ geförderte Teilnehmer in Westdeutschland durchschnittlich 323 Euro (Gesamteinkommen) bzw. 510 Euro (Einkommen aus abhängiger Beschäftigung oder Selbständigkeit) mehr als die Kontrollgruppe der Nicht-Teilnehmer. Dabei muss berücksichtigt werden, dass sich diese Information auf

¹⁰ Wir vernachlässigen hier, dass bestimmte Komponenten des Haushaltseinkommen (z.B. Zinseinkünfte, Wohngeld, Kindergeld) bei Mehrpersonenhaushalten nicht eindeutig einer Person zugeordnet werden können.

den Interviewmonat (also 28 Monate nach Beginn der Förderung) bezieht und Teilnehmer zu diesem Zeitpunkt noch eine Förderung von 240 Euro erhalten. Berücksichtigt man dies, ergeben sich insbesondere für durch ExGZ geförderte Frauen im Westen und Osten Effekte nahe bei bzw. unter Null. Für Männer in beiden Landesteilen ergibt sich allerdings nach wie vor ein positiver Einkommenseffekt.

Tabelle 20: Einkommenseffekte in den Hauptgruppen – Eintrittskohorten 2003 und 2004

	West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
3. Quartal 2003 (2. Befragungszeitpunkt nach 28 Monaten)				
	Existenzgründungszuschuss			
Gesamteinkommen	323,0	136,1	480,0	140,4
Standardfehler	72,5	70,7	115,5	84,8
Einkommen aus abh. Beschäftigung und Selbständigkeit	509,5	242,5	639,8	321,3
Standardfehler	74,5	70,6	120,4	87,3
	Überbrückungsgeld			
Gesamteinkommen	778,5	616,0	485,7	647,8
Standardfehler	86,5	126,0	113,0	156,9
Einkommen aus abh. Beschäftigung und Selbständigkeit	923,9	648,4	651,2	777,4
Standardfehler	90,3	131,6	116,7	161,1
3. Quartal 2004 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)				
	Existenzgründungszuschuss			
Gesamteinkommen	460,0	245,5	339,4	162,8
Standardfehler	51,5	43,2	53,5	55,4
Einkommen aus abh. Beschäftigung und Selbständigkeit	695,1	350,0	631,3	343,5
Standardfehler	53,8	42,8	54,9	55,2
	Überbrückungsgeld			
Gesamteinkommen	726,5	568,6	595,1	407,8
Standardfehler	59,9	81,4	82,5	107,6
Einkommen aus abh. Beschäftigung und Selbständigkeit	951,4	652,2	822,6	575,0
Standardfehler	63,2	84,5	84,6	115,5

Für ehemalige Empfänger/innen von ÜG sind die Effekte deutlich höher. Männer im Westen erreichen hier Werte von 779/924 Euro (Gesamteinkommen/Arbeitseinkommen), Frauen im Westen verdienen durchschnittlich 616/648 Euro mehr, während die Differenz für Frauen im Osten bei 648/777 Euro liegt. Einzig mit ÜG geförderte Männer im Osten erzielen eine zum ExGZ ähnliche Einkommensdifferenz. Insgesamt kann also festgehalten werden, dass insbesondere ehemalige ÜG-Empfänger/innen 28 Monate nach Beginn der Förderung ein deutlich höheres (Arbeits-)Einkommen als die Kontrollgruppe der Nicht-Teilnehmer/innen erzielen. Für den ExGZ fallen die Aussagen differenzierter aus. Hier ergeben sich niedrigere Einkommenseffekte, die, unter Berücksichtigung der noch andauernden Förderung in Höhe von 240 Euro, für Frauen bei nahe Null liegen.

Der untere Teil von Tabelle 20 enthält die Ergebnisse für die 2004'er Kohorte, die ca. 16 Monate nach Programmbeginn interviewt wurde. Die Ergebnisse aus den Kapiteln 3.2.1 und 3.3.2 haben bereits gezeigt, dass sich in Bezug auf die Integration in den Arbeitsmarkt bzw. den Verbleib in Selbständigkeit für diese Kohorte höhere Effekte als für die 2003'er Kohorte (zum gleichen Zeitpunkt) ergeben. Allerdings hätten wir a-priori niedrigere Effekte für die 2004'er Kohorte erwartet, da deren Selbständigkeit noch nicht so lange Bestand hatte. Ein Blick in die Tabelle zeigt aber, dass dies nur bedingt der Fall ist. Konzentrieren wir uns auf das inhaltlich interessantere Kriterium des Arbeitseinkommens. Hier sieht man z.B., dass mit ExGZ geförderte Männer der Eintrittskohorte 2004 in Westdeutschland einen signifikanten Effekt von 695 Euro erzielen, während der Effekt für die 2003'er Eintrittskohorte nur bei 510 Euro lag.

Der Effekt für ExGZ-Teilnehmer/innen in Ostdeutschland liegt mit 631/344 Euro auf einem zur Eintrittskohorte 2003 vergleichbaren Niveau, während ExGZ-Teilnehmerinnen der Eintrittskohorte 2004 in Westdeutschland doch deutlich besser abschneiden (350 gegenüber 243 Euro). In Bezug auf das Überbrückungsgeld gibt es im Westen kaum Unterschiede zwischen beiden Eintrittskohorten, während Männer der Eintrittskohorte 2004 im Osten besser und die Frauen dieser Eintrittskohorte schlechter als die Eintrittskohorte 2003 abschneiden. Insgesamt kann also festgehalten werden, dass sich die Einkommenseffekte zwischen den Beobachtungszeitpunkten stabilisiert haben dürften.

Tabellen D.4.11 (Eintrittskohorte 2003) und D.4.12 (Eintrittskohorte 2004) enthalten die Einkommenseffekte auch für ausgewählte Untergruppen. Aufgrund der teilweise kleinen Fallzahlen, können nicht für alle Untergruppen Effekte ausgewiesen werden. Exemplarisch wollen wir durch ÜG geförderte Männer der Eintrittskohorte 2003 in Westdeutschland betrachten. Hier zeigt sich in Bezug auf das Gesamteinkommen ein tendenziell höherer Effekt für ältere Teilnehmer, sowie leicht höhere Effekte für Teilnehmer mit einer vorherigen kurzen Arbeitslosigkeitsdauer und Teilnehmer mit Abitur. In Bezug auf das Arbeitseinkommen sind die Effektunterschiede bezüglich des Alters und der Arbeitslosigkeitsdauer noch deutlicher ausgeprägt.

3.3.4 Nachhaltigkeitsfaktoren geförderter Existenzgründungen

Zweck der Existenzgründungsförderung durch ExGZ und ÜG ist es zum einen Arbeitslosigkeit zu beenden bzw. zu vermeiden, zum anderen das Gründungsgeschehen in Deutschland zu fördern. In diesem Abschnitt wird deshalb die Nachhaltigkeit einer geförderten Existenzgründung mittels eines Abgangsratenmodells geschätzt.¹¹ Die Abgangsrate aus geförderter Existenzgründung in der Periode t gibt die bedingte Wahrscheinlichkeit an die (geförderte) selbständige Tätigkeit zu beenden, gegeben dass der/die Existenzgründer/in diese bis zum Ende der Vorperiode noch ausgeübt hat. Aus den Abgangsdaten kann die Verbleibswahrscheinlichkeit errechnet werden, dass ein/e Existenzgründer/in die selbständige Tätigkeit nach x Perioden noch ausübt.

Wie bereits im ersten Bericht wird das Abgangsdatenmodell als Logit-Modell geschätzt und die Verweildauerabhängigkeit nicht-parametrisch spezifiziert. Dies hat den Vorteil, dass zu erwartende nicht-monotone Verläufe der Abgangsrate berücksichtigt werden können. Die gewählte Spezifikation berücksichtigt mehr beobachtbare Charakteristika der Existenzgründer/innen als im ersten Bericht und kontrolliert zusätzlich für unbeobachtbare Heterogenität. Für die Eintrittskohorte 2003 kann die Nachhaltigkeit der geförderten Existenzgründung bis zu 31 Monate nach Förderbeginn analysiert werden und für die Eintrittskohorte 2004 bis zu 20 Monate nach Förderbeginn.¹² Aufgrund der geringen Fallzahl kann die Verbleibswahrscheinlichkeit in Ostdeutschland nicht getrennt für Männer und Frauen geschätzt werden.

¹¹ Vgl. z.B. Greene (2003, Kap. 22.5) oder auch Cameron/Trivedi (2005, Kap. 17).

¹² Die Eintrittskohorte 2003 wurde zwischen Januar und Februar 2006 befragt und die Eintrittskohorte 2004 zwischen Januar und März 2006. Daraus folgt, dass September Eintritte, die im Januar 2006 befragt wurden für 16 bzw. 28 Monate beobachtet werden. Der im Text erwähnte Zeitraum bezieht sich auf Juli-Eintritte, die im Februar bzw. März interviewt wurden.

Im Folgenden werden die Abgangsraten der geförderten Neugründungen, im Folgenden auch als Abbruchsraten bezeichnet, diskutiert, bevor auf die jeweiligen Verbleibswahrscheinlichkeiten eingegangen wird. Um zu bestimmen, welche beobachtbaren Charakteristika des/r Gründers/in ein höheres Abbruchrisiko der geförderten Selbständigkeit darstellt, werden im Unterabschnitt 3.3.4.2 die marginalen Effekte bezogen auf die Abbruchsraten untersucht. In den folgenden drei Unterabschnitten liegt der Fokus auf der Nachhaltigkeit der geförderten Neugründungen. Dabei stellte sich jedoch heraus, dass eine nicht zu vernachlässigende Anzahl an geförderten Existenzgründer/innen neben ihrer selbständigen Tätigkeit auch einer abhängigen Beschäftigung nachgehen. Im ersten Förderjahr ExGZ sind dies z.B. 9,8% der Männer in Westdeutschland und während der Förderphase ÜG 4,5% der Männer in Westdeutschland.¹³ Der Unterabschnitt 3.3.4.4 setzt daher den Fokus auf die geförderte Person und ihre Arbeitsmarktaktivität während bzw. nach der selbständigen Tätigkeit.

3.3.4.1 Abbruchsraten geförderter Existenzgründungen

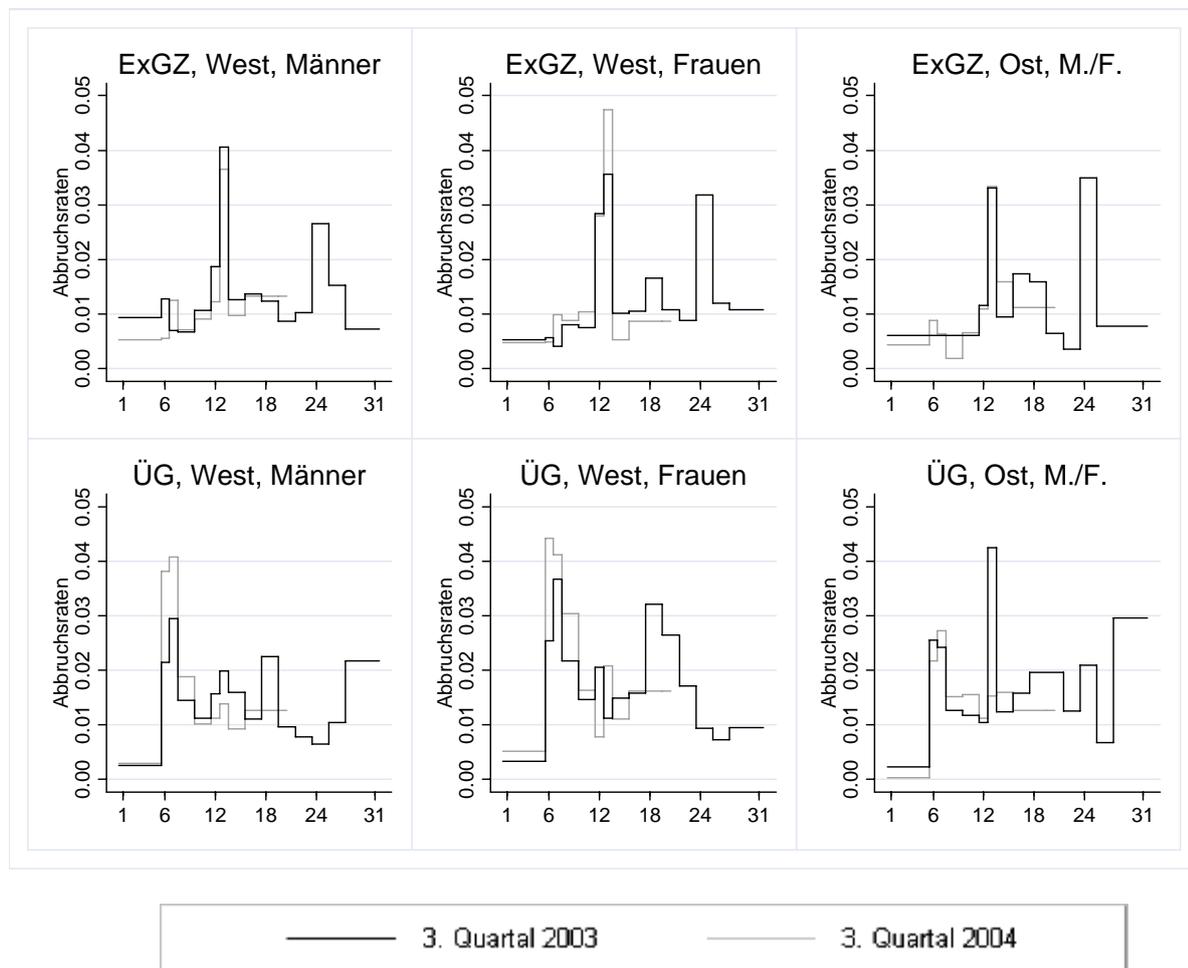
Die Abbildung 3 zeigt die Abbruchsraten der durch ExGZ und ÜG geförderten Existenzgründungen. Die Abbruchsraten basieren auf den in den Tabellen D.4.13 und D.4.14 im Anhang dokumentierten Schätzungen und zeigen die bedingte Wahrscheinlichkeit für eine/n durchschnittliche/n Existenzgründer/in in Monat x die Selbständigkeit aufzugeben. Um die Eintrittskohorten 2003 und 2004 besser miteinander vergleichen zu können, sind beide in jeweils einer Abbildung dargestellt.

Die ExGZ-Förderung wird nach 12 und nach 24 Monaten reduziert. Die obere Reihe der Abbildung 3 zeigt, dass die Abbruchrate mit der Reduktion der ExGZ-Förderung sprunghaft ansteigt. Für Männer in Westdeutschland der Eintrittskohorte 2003 steigt die Abbruchrate auf 4,1%. Für die Eintrittskohorte 2004 ist diese mit 3,6% etwas niedriger geschätzt. Für Frauen in Westdeutschland der 2003'er Kohorte ist die Abbruchrate niedriger geschätzt (3,6%) als die der 2004'er Kohorte (4,7%). Der Anstieg der Abbruchrate nach 24 Monaten kann nur für die 2003'er Kohorte geschätzt werden, da nur diese über einen hinreichend langen Zeithorizont beobachtet ist. Der zweite sprunghafte Anstieg nach 24 Monaten ist etwas geringer als nach 12 Monaten und beträgt 2,5% für Männer und 3,1% für Frauen in Westdeutschland. Für Ostdeutschland zeigen sich ebenso zwei sprunghafte Anstiege in der Abbruchrate nach der Reduktion der ExGZ-Förderung. Nach einem Jahr steigt diese auf 3,3% für beide Eintrittskohorten und nach zwei Jahren auf 3,5% für die 2003'er Eintrittskohorte. Erinnerungsfehler zwischen der ersten und der zweiten Befragung (vgl. die Diskussion im Abschnitt 3.3.2) sind nicht auszuschließen und zeigen sich vermutlich in dem sprunghaften Anstieg nach 18 Monaten. Die untere Reihe der Abbildung 3 zeigt die Abbruchrate für eine durch ÜG geförderte Existenzgründung. Auch hier zeigt sich ein sprunghafter Anstieg der Abbruchrate direkt im Anschluss an das Auslaufen der Förderung nach sechs Monaten. Im siebten Monat nach Förderbeginn steigt diese auf 2,9% für Männer und auf 3,6% für Frauen der 2003'er Eintrittskohorte und ist mit 4,1% für Männer und Frauen der 2004'er Eintrittskohorte etwas höher. Auffallend ist auch der nichtmonotone Verlauf im nicht geförderten Zeitraum nach sechs Monaten. In Westdeutschland steigt die

¹³ Für durch ExGZ bzw. ÜG geförderte Frauen in Westdeutschland beträgt dieser Anteil 13,4 bzw. 7,0% und in Ostdeutschland 5,8 bzw. 4,1%.

Abbruchsraten erneut nach 12 und 18 Monaten sprunghaft an, hingegen scheint dies in Ostdeutschland nur nach 12 Monaten der Fall zu sein.

Abbildung 3: Abbruchsraten geförderter Selbständigkeit

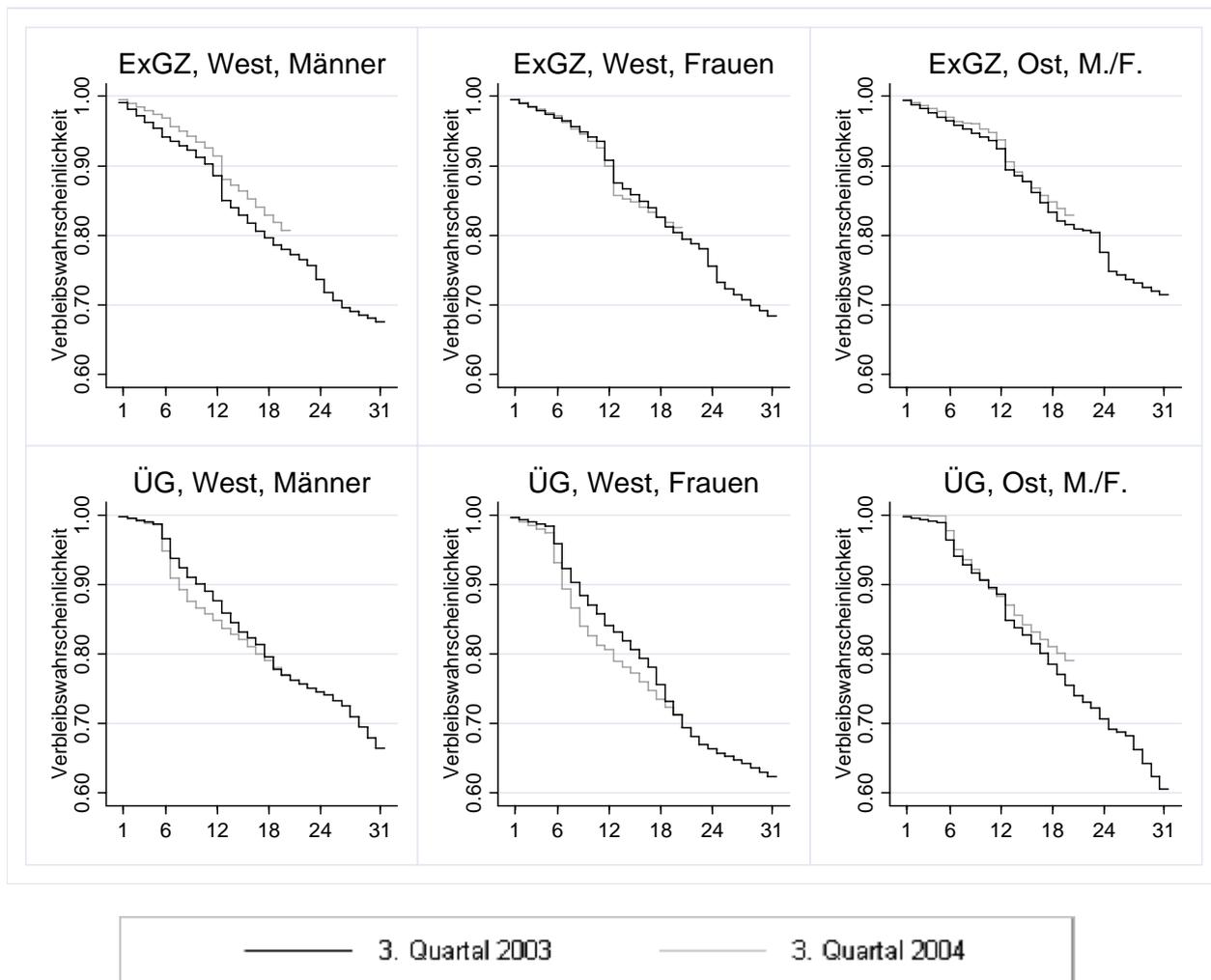


Die Wahrscheinlichkeit eine geförderte Neugründung aufzugeben steigt mit der Reduktion der Förderung (ExGZ) bzw. dem Auslaufen der Förderung (ÜG) sprunghaft an. Ein möglicher Grund für diesen sprunghaften Anstieg kann sein, dass die Selbständigkeit kein hinreichendes Einkommen generiert und somit mit dem Auslaufen bzw. der Reduktion der Förderung die selbständige Tätigkeit aufgegeben werden muss.

3.3.4.2 Verbleibswahrscheinlichkeit in geförderter Selbständigkeit

Aus den eben diskutierten Abbruchsraten lassen sich die Überlebenswahrscheinlichkeiten ableiten, die in Abbildung 4 dargestellt sind. Die Kurven sind monoton fallend und zeigen die Überlebenswahrscheinlichkeiten einer geförderten Existenzgründung nach x Monaten. Der eben diskutierte sprunghafte Anstieg der Abbruchsraten führt zu einem steileren Fall der Überlebenswahrscheinlichkeiten. Dies zeigt sich deutlich für die ExGZ-Förderung nach 12 und 24 Monaten, sowie nach 6 Monaten für die Förderung durch ÜG.

Abbildung 4: Verbleibswahrscheinlichkeiten in geförderter Selbständigkeit



Nach 31 Monaten bestehen 67,6% (68,4%) der durch Männer (Frauen) gegründeten und durch ExGZ geförderte Neugründungen in Westdeutschland weiter fort. In Ostdeutschland ist dieser Anteil sogar noch etwas höher (71,4%). Der Fortbestand der durch ÜG geförderten Existenzen ist mit 66,5% (62,4%) für Männer (Frauen) in Westdeutschland bzw. mit 60,5% in Ostdeutschland etwas geringer als bei der Förderung durch ExGZ. Allerdings muss hierbei beachtet werden, dass durch ÜG geförderte Existenzgründungen bereits mehr als zwei Jahre ohne eine Förderung geführt werden und die Gründung somit als nachhaltig angesehen werden kann.

Vergleicht man die zwei Eintrittskohorten miteinander, so zeigt sich ein sehr ähnlicher Verlauf der Überlebenswahrscheinlichkeiten in Ostdeutschland. Für durch ExGZ geförderte Männer in Westdeutschland verläuft die 2004'er Kurve etwas flacher als die 2003'er Kurve, was auf ein etwas nachhaltigeres Gründungsgeschehen in 2004 hinweist und somit unsere Ergebnisse aus dem Abschnitt 3.3.2 bestätigt. Für durch ÜG geförderte Existenzen fällt die 2004'er Kurve sowohl für Männer als auch für Frauen steiler in den Monaten direkt nach Auslauf der Förderung, erreicht allerdings am Ende des 2004'er Beobachtungszeitraums ein ähnliches Niveau wie die 2003'er Kohorte. Erfolgreiche Existenzgründungen der Eintrittskohorte 2004 scheinen somit direkt nach Auslaufen der ÜG-Förderung aufgegeben zu wer-

den, wohingegen die Eintrittskohorte 2003 hiermit etwas zögerlicher war. Langfristig dürfte aber auch hier ein ähnlicher Erfolg der Existenzgründungen zu erwarten sein.

3.3.4.3 Marginale Effekte

Um die Frage zu beantworten, welche beobachtbaren Charakteristika die Abbruchrate begünstigen bzw. reduzieren, werden in den Tabellen D.4.15 bis D.4.26 im Anhang für einzelne Merkmale die marginalen Effekte auf die Abbruchrate ausgewiesen. Die marginalen Effekte zeigen den Unterschied in Prozentpunkten der Abgangsrate relativ zur Referenzkategorie. Das Signifikanzniveau basiert auf den in Tabellen D.4.13 und D.4.14 im Anhang dokumentierten Schätzungen auf denen die Berechnung der marginalen Effekte beruhen.

Durch ExGZ geförderte Neugründungen haben eine niedrigere Abbruchrate, wenn der/die Gründer/in älter ist. Alle Alterskategorien zeigen eine signifikant niedrigere Abbruchrate als die Referenzkategorie (18-29 Jahre). Für die älteste Alterskategorie (50-64 Jahre) wird nach Beendigung der ersten Förderperiode für Männer (Frauen) der 2003'er Kohorte in Westdeutschland ein marginaler Effekt von -1,3 (-0,9) Prozentpunkten geschätzt. Für die 2004'er Kohorte ist dieser Effekt mit -2,2 (-3,7) Prozentpunkten sogar noch deutlicher. Ähnliche positive Effekte für ältere Teilnehmer/innen wurden bereits auch bezüglich der Integration in den Arbeitsmarkt – gemessen durch ausbleibende Arbeitslosigkeit bzw. Selbständigkeit oder sozialversicherungspflichtige Beschäftigung (vgl. Abschnitt 3.3.2) – gefunden.

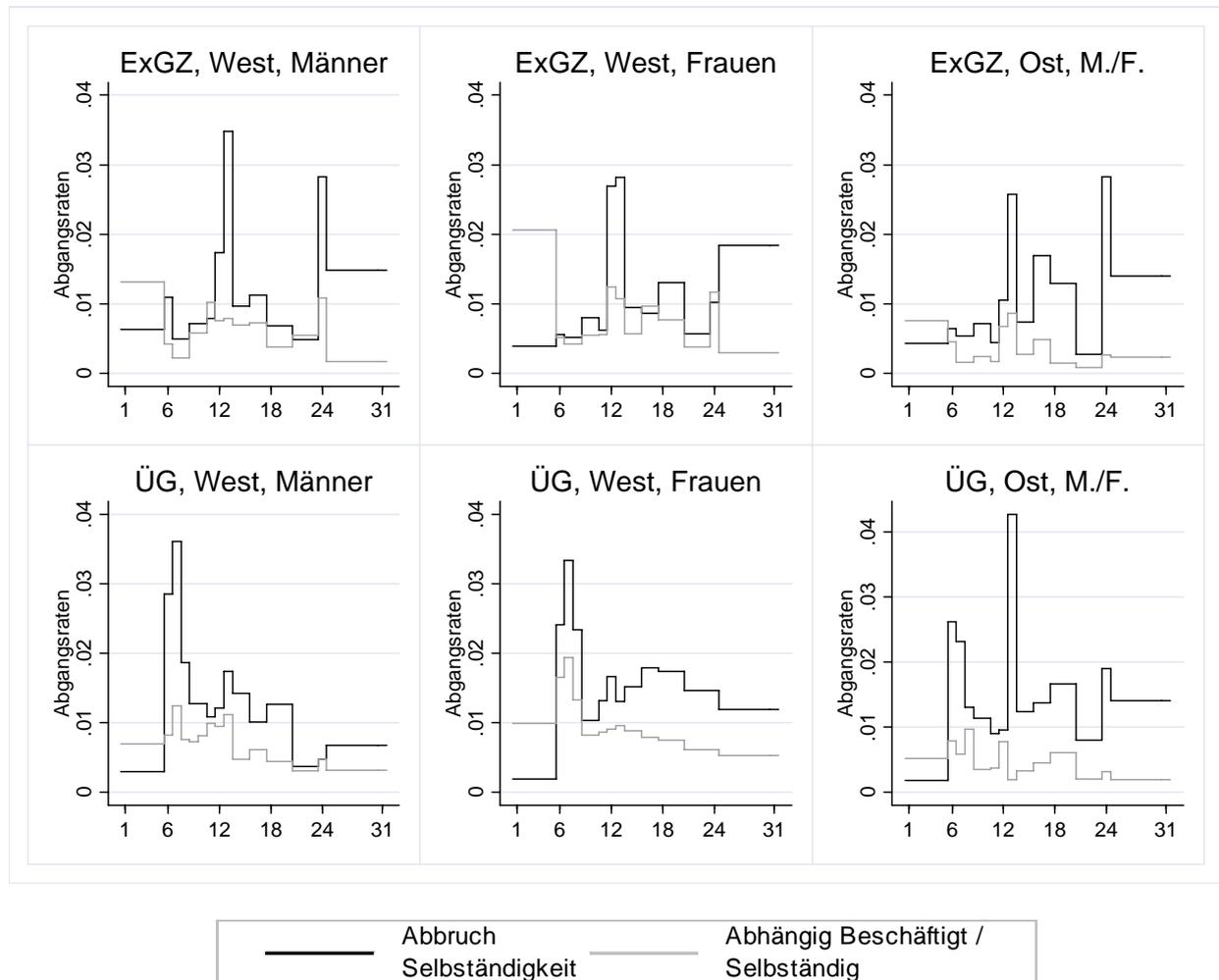
Für die durch ÜG geförderte Existenzgründungen ist der Alterseffekt in beiden Kohorten statistisch insignifikant. In Abschnitt 3.3.2 wurde festgestellt, dass ältere ÜG geförderte Gründer/innen seltener (erneut) arbeitslos gemeldet sind als vergleichbare Nicht-Teilnehmer/innen. Die Tatsache, dass kein Alterseffekt auf die Abbruchrate nachgewiesen werden kann, bedeutet, dass der in Abschnitt 3.3.2 gefundene Erfolg nicht auf nachhaltigeres Gründungsgeschehen zurückzuführen ist. Betrachtet man den Schulabschluss der geförderten Gründer/innen der 2004'er Kohorte, so lässt sich kein Unterschied für durch ExGZ Geförderte in Westdeutschland feststellen. In Ostdeutschland haben allerdings Gründer/innen mit einem höheren Schulabschluss eine signifikant niedrigere Abbruchrate als Gründer/innen ohne bzw. mit einem Hauptschulabschluss. Eine Mittlere Reife führt zu einer Reduktion der Abbruchrate nach Ablauf der ersten Förderperiode um 1,6 Prozentpunkte, bzw. um 1,3 Prozentpunkte, wenn die gründende Person über eine Hochschulreife verfügt. Für die 2003'er Kohorte lässt sich auch ein Unterschied für Frauen in Westdeutschland mit einer Hochschulreife von -0,6 Prozentpunkte feststellen. Eine Förderung durch ÜG führt zu keinem signifikanten Unterschied der Abbruchrate zwischen den Schulabschlüssen der 2003'er Kohorte. Nur für 2004 lässt sich ein solcher Unterschied nachweisen. Eine Hochschulreife führt zu einer Reduktion der Abbruchrate nach Auslaufen der Förderung um 1,2 Prozentpunkte für Männer in Westdeutschland und um 2,3 Prozentpunkte in Ostdeutschland jeweils relativ zur Referenzkategorie.

3.3.4.4 Arbeitsmarktaktivitäten des/r geförderten Existenzgründers/in

Soweit lag der Fokus der Analyse auf der Nachhaltigkeit der geförderten Neugründungen. Dieser Unterabschnitt analysiert die Arbeitsmarktaktivität der existenzgründenden Person für die Eintrittskohorte 2003. Hierfür wird neben dem Abbruch der selbständigen Tätigkeit, der zu 55% in Arbeitslosigkeit

führt,¹⁴ auch die Wahrscheinlichkeit modelliert neben der selbständigen Beschäftigung zusätzlich einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung (inkl. Midi-Job) nachzugehen.

Abbildung 5: Abgangsraten aus geförderter Selbständigkeit



Die Abbildung 5 zeigt die Abgangsrate aus (geförderter) selbständiger Beschäftigung in einen der beiden erwähnten Arbeitsmarktaktivitäten und basieren auf den in Tabelle D.4.27 im Anhang dokumentierten Schätzungen. Die Wahrscheinlichkeit eine Neugründung aufzugeben hat einen ähnlichen Verlauf wie in Abbildung 3, die in Abschnitt 3.3.4.1 diskutiert wurde. Allerdings wird hier der sprunghafte Anstieg der Abbruchwahrscheinlichkeit auf ein etwas niedrigeres Niveau geschätzt, da sie darauf bedingt ist, dass bis zur Vorperiode weder ein Übergang in eine zusätzliche abhängige Beschäftigung noch ein Abbruch der Selbständigkeit stattgefunden hat. Die zusätzliche Restriktion ist modellbedingt und war in Abschnitt 3.3.4.1 nicht gegeben.

¹⁴ Dieser Anteil bezieht sich auf Existenzgründer, die in T ihre Selbständigkeit abbrechen und in $T-1$ noch selbständig waren.

Die (bedingte) Wahrscheinlichkeit, eine zusätzliche abhängige Beschäftigung aufzunehmen, hat für durch ExGZ geförderte Gründer/innen einen nichtmonotonen und in der Tendenz fallenden Verlauf. Für durch ExGZ geförderte Männer in Westdeutschland beträgt die (bedingte) Wahrscheinlichkeit, in den ersten 12 Fördermonaten eine zusätzliche abhängige Beschäftigung aufzunehmen, durchschnittlich 1,3% und für Frauen in Westdeutschland sogar 2,1%. Aufgrund der schlechteren allgemeinen Arbeitsmarktlage ist die Wahrscheinlichkeit für ExGZ-Geförderte in Ostdeutschland mit 0,8% in den ersten Fördermonaten geringer als in Westdeutschland. Für die Tatsache, dass durch ExGZ geförderte Gründer/innen in den ersten Monaten ihrer Selbständigkeit zusätzlich eine abhängige Beschäftigung nachgehen, lassen sich zwei Gründe finden: Erstens, das Einkommen aus der selbständigen Tätigkeit plus der ExGZ-Förderung von 600 Euro pro Monat ist nicht ausreichend um die laufenden Kosten des Lebensunterhaltes zu bestreiten und deshalb wird zusätzlich einer abhängigen Beschäftigung nachgegangen. Zweitens, die geschätzten Abgangsraten lassen sich aber auch als Ausnutzung der Fördermittel interpretieren, wenn eine Neugründung nach wie vor durch Mittel der BA gefördert wird, obgleich der/die Gründer/in u.a. auch abhängig beschäftigt ist. Gefördert werden selbständige Tätigkeiten im Haupterwerb, wobei bei mehreren Tätigkeiten jene als Haupterwerb gezählt wird, die zeitlich am umfangreichsten ist.¹⁵ Man kann folglich auch dann hauptsächlich selbständig sein, wenn die selbständige Tätigkeit ein niedrigeres Einkommen generiert als die abhängige Beschäftigung. In der Förderphase besteht zwar eine Meldepflicht für die Aufnahme einer zusätzlichen Beschäftigung. Allerdings ist es fraglich ob die Aufnahme tatsächlich zum Abbruch der Förderung führt, da der Haupterwerb ausschließlich über den zeitlichen Umfang definiert ist. Es besteht somit die Möglichkeit, dass ein Teil der Neugründer/innen wussten, dass sie eine abhängige Beschäftigung aufnehmen werden und die ExGZ-Förderung zusätzlich nutzen um ihr Einkommen zu maximieren.

Durch ÜG geförderte Existenzgründer/innen haben in den ersten Monaten eine geringere (bedingte) Wahrscheinlichkeit als durch ExGZ Geförderte, zusätzlich eine abhängige Beschäftigung aufzunehmen. Allerdings steigt diese Wahrscheinlichkeit mit dem Auslaufen der ÜG-Förderung und ist im weiteren Verlauf tendenziell fallend. Gerade für Frauen in Westdeutschland zeigt sich ein sprunghafter Anstieg der (bedingten) Wahrscheinlichkeit direkt nach dem Auslaufen der ÜG-Förderung, was vermuten lässt, dass das Einkommen aus selbständiger Tätigkeit ohne Förderung nicht ausreichend ist, um den Lebensstandard zu sichern.

Die Abbildungen D.4.1 im Anhang zeigen die Verbleibswahrscheinlichkeit in selbständiger Beschäftigung ohne zusätzlich eine abhängige Beschäftigung aufzunehmen. Durch die Aufnahme des zusätzlichen Kriteriums, dass keine abhängige Beschäftigung aufgenommen werden darf, zeigt sich ein geringerer Erfolg der beiden Existenzgründungsförderungen. Über einen Zeitraum von 31 Monaten sind 58,7% (54,6%) der durch ExGZ geförderten Männer (Frauen) in Westdeutschland und 65,1% in Ostdeutschland seit Förderbeginn ausschließlich selbständig. Für die ÜG Förderung betragen diese Anteile 60,7% (50,5%) in Westdeutschland bzw. 58,8% in Ostdeutschland. Vergleicht man die zwei Förderprogramme

¹⁵ Vgl. Durchführungsanweisungen zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach § 421 I SGB III (Stand: 29.11.2004).

zeigt sich folglich kein einheitliches Bild. ÜG geförderte Männer in Westdeutschland haben eine etwas höhere Verbleibswahrscheinlichkeit als durch ExGZ geförderte Männer in Westdeutschland.

3.3.4.5 Zusammenfassung

Mittels eines Abgangsratenmodells wurde die Nachhaltigkeit der geförderten Existenzgründungen für die Eintrittskohorten 2003 und 2004 untersucht. Hierbei stellte sich heraus, dass die Wahrscheinlichkeit eine geförderte Neugründung aufzugeben mit der Reduktion der Förderung (ExGZ) bzw. dem Auslaufen der Förderung (ÜG) sprunghaft ansteigt. Dieser sprunghafte Anstieg kann bedeuten, dass die Selbständigkeit kein hinreichendes Einkommen generiert und somit mit dem Auslaufen bzw. der Reduktion der Förderung die selbständige Tätigkeit aufgegeben werden muss. In Abschnitt 3.3.3 wurde gezeigt, dass Teilnehmer/innen nach 28 Monaten im Durchschnitt über ein höheres Einkommen verfügen als Nicht-Teilnehmer/innen. Da sich dieser Vergleich auf den Durchschnitt nach 28 Monaten bezieht, schließt dies jedoch nicht aus, dass es auch Teilnehmer/innen gibt, deren Neugründung einen geringen Erfolg hatte und ohne bzw. mit reduzierten Fördermitteln nicht weitergeführt werden konnte. Geförderte Gründungen können als sehr nachhaltig angesehen werden, da 2,5 Jahre nach Förderbeginn, also im dritten Förderjahr, knapp 70% der durch ExGZ geförderten Gründungen fortbestehen. Für durch ÜG geförderte Neugründungen ist dies etwas niedriger und beträgt 66% für Männer in Westdeutschland bzw. etwas über 60% für Frauen in Westdeutschland und für Gründer/innen in Ostdeutschland.

Beachtlich ist die Rate der geförderten Existenzgründer/innen, die neben ihrer Selbständigkeit auch einer abhängigen Beschäftigung nachgehen. Zum einen ist dies sicherlich wünschenswert im Sinne eines größeren Arbeitsmarktengagements, da hierdurch eine (erneute) Arbeitslosigkeit zusätzlich vermieden wird. Allerdings kann nicht von einem zielgerichteten Einsatz der Fördermittel ausgegangen werden, wenn bereits im ersten Monat nach Förderbeginn bis zu 2,1% geförderten Existenzgründer/innen eine abhängige Beschäftigung aufnehmen. Die Aufnahme einer solchen abhängigen Beschäftigung ohne vorhergehende Existenzgründung hätte dazu geführt, dass die ALG Zahlung eingestellt worden wäre. Eine Überprüfung des Beschäftigungsstatutes nach Förderbeginn ist nicht vorgesehen.¹⁶ Doch da der Haupterwerb über den zeitlichen Umfang definiert ist, kann es vermutlich selbst bei einer Vollzeitbeschäftigung glaubhaft gemacht werden, dass für die Selbständigkeit mehr Arbeitszeit aufgebracht wird. Es ist folglich möglich, die Existenzgründungsförderung zusätzlich zum Erwerbseinkommen zu beziehen. Für ÜG gilt dies für die volle Förderdauer von sechs Monaten und für ExGZ zumindest für die ersten 12 Monate. Erst bei einer Überprüfung der 25.000 Euro-Grenze besteht die Gefahr, dass die Förderung eingestellt wird, wenn das zu versteuernde Gesamteinkommen – also die Summe des Einkommens aus selbständiger und unselbständiger Beschäftigung – die 25.000 Euro-Grenze übersteigt. Bei einer Neuausrichtung der Existenzgründungsförderung, wie sie zur Zeit diskutiert wird, wäre es folglich wünschenswert, wenn diese gesetzliche Lücke geschlossen würde.

¹⁶ Vgl. Durchführungsanweisungen zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach § 421 I SGB III (Stand: 29.11.2004). Ein DV-Verfahren zum Abgleich der Förderdaten mit den Daten der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung existiert nicht.

3.3.5 Die relativen Effekte beider Programme: Allgemeine Wirkungen am Arbeitsmarkt und Einkommen

Nachdem wir in den vorangegangenen Unterabschnitten 3.3.2 und 3.3.3 die Effekte beider Programme im Vergleich zur Nicht-Teilnahme berechnet haben, wenden wir uns nun den relativen Effekten der Programme zu. Damit kann die Frage beantwortet werden, welches der beiden Programme effektiver bezüglich der Vermeidung von Arbeitslosigkeit ist. Dies impliziert, dass wir Teilnehmer/innen in ÜG mit Teilnehmer/innen in ExGZ vergleichen et vice versa. Konkret bedeutet dies, dass wir vergleichen, wie sich ein/e Teilnehmer/in in Programm 1 „entwickelt“ hätte, wenn seine/ihre Neugründung durch das Programm 2 gefördert worden wäre.

Um diese kontrafaktische Situation zu konstruieren wird auf die in Unterabschnitt 3.3.1 diskutierte Schätzung der Wahl der Förderalternative zurückgegriffen. In diesem Logit-Modell wurde die Teilnahmeneigung an den Programmen geschätzt. Aufgrund des Befragungsdesigns, dass bereits im ersten Bericht ausführlich dargestellt wurde, ist die Stichprobe beider Programmen ähnlich groß (ca. 3.000). Im Gegensatz zu dem Vergleich zwischen Teilnehmer/innen und Nicht-Teilnehmer/innen, bei dem die interviewte Kontrollgruppe durch unseren Pre-Match der Teilnehmergruppe sehr ähnlich war, kann davon hier nicht ausgegangen werden. Wir haben uns daher dazu entschlossen ein sogenanntes Kernel-Matching durchzuführen, bei dem (nahezu) allen Individuen aus der jeweiligen Kontrollgruppe ein Gewicht für die Berechnung des kontrafaktischen Ergebnisses der Teilnehmer gegeben wird, wobei „ähnlichere“ Personen aus der Kontrollgruppe ein höheres Gewicht bekommen. Kernel-Matching hat den zusätzlichen Vorteil, dass mehr Informationen zur Konstruktion der kontrafaktischen Ergebnisse verwendet werden und somit präzisere Schätzungen zu erwarten sind. Es ist zu beachten, dass die relativen Programmeffekte nicht notwendigerweise symmetrisch sein müssen, d.h. der Effekt ExGZ vs. ÜG für eine bestimmte Gruppe kann ungleich der Effekte ÜG vs. ExGZ (mit umgedrehtem Vorzeichen) für die gleiche Gruppe sein. Dies ist dann der Fall, wenn sich die Gruppen in den beobachteten Charakteristika unterscheiden, da dann beim Matching jeweils unterschiedliche Gewichte geschätzt werden. In der Tendenz bleibt es freilich so, dass der Effekt ExGZ vs. ÜG dem Effekt ÜG vs. ExGZ sehr ähnlich ist (mit umgekehrtem Vorzeichen).¹⁷

Als Erfolgskriterien werden, wie bereits in den oben dargestellten Analysen, das Ausbleiben einer (erneuten) Arbeitslosenmeldung, sowie das Ausbleiben einer (erneuten) Arbeitslosenmeldung ohne Folgeförderung definiert. Somit wird verglichen, welches der beiden Existenzgründungsförderungen eine erneute Arbeitslosigkeit effektiver vermeidet. Da beide Programme die Existenzgründung fördern, wird als zusätzliches Erfolgskriterium die Nachhaltigkeit der Selbständigkeit untersucht. Der Unterschied zur Nachhaltigkeitsanalyse des Abschnitts 3.3.4 besteht darin, dass hier ein Vergleich mit der kontrafaktischen Situation durchgeführt wird und nicht die Determinanten der Nachhaltigkeit des jeweiligen Programms analysiert werden. Ein Vergleich der Effektivität der beiden Programme Arbeitslosigkeit zu vermeiden bzw. eine Existenz zu gründen ist vor allem im Hinblick auf die aktuell diskutierte Zusammenlegung der Förderinstrumente von gesteigertem Interesse. Neben diesen drei Erfolgskriterien wird auch die Einkom-

¹⁷ Siehe Anhang D.1, sowie Imbens (2000) und Lechner (2001) für eine Darstellung der methodischen Grundlagen.

menssituation der Gründer/innen verglichen. Im Unterabschnitt 3.3.3 wurden hierzu bereits das Gesamteinkommen der Zielperson als auch das Einkommen aus abhängiger Beschäftigung oder Selbständigkeit definiert.

Die Abbildungen D.7.2 und D.7.4 stellen die allgemeinen Wirkungen am Arbeitsmarkt der Eintrittskohorten 2003 und 2004 dar, die Tabellen D.7.1 und D.7.3 dokumentieren die Effekte für ausgewählte Monate. Die Gemeinsamkeit aller Graphiken ist ein um Null schwankender flacher Verlauf der Erfolgskurven in den ersten sechs Monaten. In diesen Monaten dauern beide Förderungen noch an. Erst mit dem Auslaufen der ÜG-Förderung zeigen sich Unterschiede im Verlauf der Erfolgskurven. Hier zeigen sich zunächst positive Effekte für die ExGZ- relativ zur ÜG-Förderung, die sich allerdings im Laufe der Zeit nivellieren.

Wie bereits in den oben dargestellten Analysen, zeigt sich auch bei einem relativen Vergleich der beiden Förderinstrumente ein etwas positiverer Effekt für die jüngere Eintrittskohorte 2004. Durch ExGZ geförderte Männer (Frauen) in Westdeutschland der 2003'er Kohorte vermeiden 16 Monate nach Förderbeginn um 5,8 (7,2) Prozentpunkte mehr eine (erneute) Arbeitslosmeldung als ÜG-Geförderte. Für die 2004'er Kohorte zeigt sich für Männer in Westdeutschland ein etwas größerer Effekt von 7 Prozentpunkten, während für Frauen in Westdeutschland kein statistisch signifikanter Unterschied besteht. In Ostdeutschland sind die Effekte etwas höher und betragen 7,0 (8,0) Prozentpunkte für Männer (Frauen) der 2003'er Kohorte bzw. 11,0 (13,1) Prozentpunkte der 2004'er Kohorte.

Durch die zusätzliche Berücksichtigung einer eventuellen Folgeförderung, steigen die relativen Maßnahmeeffekte etwas an. Durch ExGZ geförderte Männer (Frauen) der 2003'er Kohorte in Westdeutschland vermeiden zu 6,3 (7,6) Prozentpunkten eher eine Meldung arbeitslos ohne Folgeförderung zu sein als ÜG-Teilnehmer/innen. Für die 2004'er Kohorte wird dieser Effekt für Männer auf 7,0 Prozentpunkte und für Frauen etwas niedriger auf 6,1 Prozentpunkte als für die 2003'er Kohorte geschätzt. In Ostdeutschland wird der relative Maßnahmeeffekt für beide Geschlechter der 2004'er Kohorte etwas höher geschätzt als für die 2003'er Kohorte. Männer (Frauen) in Ostdeutschland der 2003'er/2004'er Kohorte, die durch ExGZ gefördert wurden, vermeiden zu 6,9/12,7 (13,5/14,0) Prozentpunkten mehr eine Arbeitslosmeldung ohne Folgeförderung als ÜG-Teilnehmer/innen.

Ein ähnliches Bild zeigt sich auch hinsichtlich des Verbleibs in Selbständigkeit. Durch ExGZ geförderte Männer (Frauen) der 2003'er/2004'er Kohorte haben eine um 7,3/9,7 (7,6/12,5) Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit 16 Monate nach Förderbeginn selbständig zu sein, wenn sie in Westdeutschland gründeten, bzw. einen Effekt von 10,3/17,5 (11,2/19,6) Prozentpunkten, wenn sie in Ostdeutschland gründeten. Auch bei einem Vergleich nach 16 Monaten zeigt sich folglich ein etwas höherer Effekt für Frauen als für Männer, ein höherer Effekt für Ostdeutschland als für Westdeutschland, sowie ein höherer Effekt für die 2004'er Kohorte als für die 2003'er Kohorte.

Neben den eben diskutierten kurzfristigen Effekten nach 16 Monaten lassen sich für die 2003'er Kohorte auch längerfristige Effekte nach 28 Monaten abschätzen. Wie die Abbildung D.7.2 zeigt, nähern sich die relativen Erfolgskurven langfristig wieder dem Wert Null, der Unterschied der Effekte in den beiden Programmen ist in vielen Fällen statistisch nicht signifikant von Null verschieden. Interessant ist, dass sich

langfristig oft kein Unterschied zwischen ExGZ-Teilnehmer/innen zu vergleichbaren ÜG-Teilnehmer/innen nachweisen lässt, sich allerdings umgekehrt ein Effekt von ÜG-Teilnehmer/innen zu vergleichbaren ExGZ-Teilnehmer/innen sehr wohl nachweisen lässt. Bei einem Vergleich der erneuten Arbeitslosenmeldung ohne Folgeförderung zeigt sich z.B. kein nachweisbarer Unterschied zwischen ExGZ-Teilnehmer/innen und ÜG-Teilnehmer/innen. Berechnet man den Maßnahmeneffekt für ÜG-Teilnehmer/innen mit vergleichbaren ExGZ-Teilnehmer/innen so lässt sich ein signifikanter Effekt für Frauen in Westdeutschland (-4,9 Prozentpunkte) und für Männer/Frauen in Ostdeutschland (-6,0/-7,6 Prozentpunkte) nachweisen. Der negative Effekt ergibt sich aus der Differenz (ÜG versus ExGZ) und bedeutet, das z.B. durch ÜG geförderte Frauen in Westdeutschland zu 4,9 Prozentpunkten häufiger arbeitslos gemeldet sind (ohne Folgeförderung) als vergleichbare ExGZ-Teilnehmerinnen. Ein Unterschied der Nachhaltigkeit der Selbständigkeit lässt sich in der langen Frist für Männer in Westdeutschland und für Frauen in Ostdeutschland nicht nachweisen. Nur für Frauen in Westdeutschland (-15,5 Prozentpunkte) und für Männer in Ostdeutschland (-8,5 Prozentpunkte) lässt sich nachweisen, dass ÜG-Teilnehmer/innen nach 28 Monaten seltener selbständig beschäftigt sind als vergleichbare ExGZ-Teilnehmer/innen.

Tabelle 21: Relative Einkommenseffekte zwischen beiden Programmen

	West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Existenzgründungszuschuss versus Überbrückungsgeld				
3. Quartal 2003 (2. Befragungszeitpunkt nach 28 Monaten)				
Gesamteinkommen	-345,93	-406,19	-130,57	-189,43
Standardfehler	94,22	123,55	111,32	119,79
Einkommen aus abh. Beschäftigung und Selbständigkeit	-369,31	-418,75	-113,24	-124,43
Standardfehler	93,19	127,67	117,92	156,71
3. Quartal 2004 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)				
Gesamteinkommen	-386,58	-345,32	-124,75	-69,43
Standardfehler	104,05	121,35	91,82	91,77
Einkommen aus abh. Beschäftigung und Selbständigkeit	-329,59	-278,59	-43,54	8,91
Standardfehler	103,69	109,69	96,31	92,91
Überbrückungsgeld versus Existenzgründungszuschuss				
3. Quartal 2003 (2. Befragungszeitpunkt nach 28 Monaten)				
Gesamteinkommen	230,67	529,25	365,78	389,66
Standardfehler	156,72	192,69	131,91	150,12
Einkommen aus abh. Beschäftigung und Selbständigkeit	290,88	557,82	425,18	313,09
Standardfehler	170,02	193,64	145,66	153,41
3. Quartal 2004 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)				
Gesamteinkommen	197,67	309,47	50,74	275,31
Standardfehler	118,97	151,37	106,73	159,92
Einkommen aus abh. Beschäftigung und Selbständigkeit	165,69	230,32	-56,27	214,94
Standardfehler	119,35	147,15	111,86	175,68

Die Tabelle 21 zeigt die Unterschiede des erzielten Gesamteinkommens sowie die Unterschiede des Einkommens aus abhängiger und/oder selbständiger Beschäftigung. Dabei weisen wir die Effekte 16 Monate nach Beginn der Förderung für die 2004'er Kohorte und 28 Monate nach Beginn der Förderung für die 2003'er Kohorte aus. Für geförderte Unternehmensgründungen kann 16 Monate nach Förderbeginn kein Einkommensunterschied zwischen den ExGZ-Teilnehmer/innen und den ÜG-Teilnehmer/innen in Ostdeutschland festgestellt werden. Dabei ist allerdings zu beachten, dass ExGZ-Teilnehmer/innen nach wie vor eine Förderung in Höhe von 360 Euro empfangen. In Westdeutschland lässt sich ein Einkommensun-

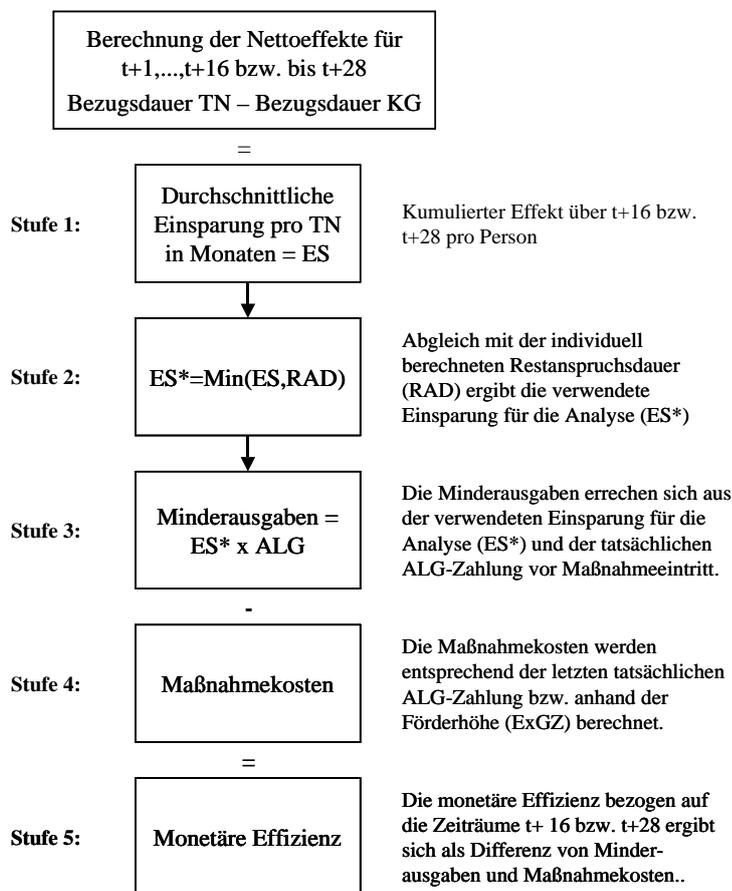
terschied feststellen. Durch ExGZ geförderte Männer (Frauen) erzielen ein Gesamteinkommen/Einkommen aus abhängiger und selbständiger Beschäftigung, das um monatlich 387/330 (345/279) Euro niedriger ist, als das von durch ÜG geförderten vergleichbaren Existenzgründer/innen. Interessant bei diesem Vergleich ist, dass ÜG-Teilnehmer/innen durchschnittlich zwar ein höheres Einkommen erzielen als vergleichbare ExGZ-Teilnehmer/innen, dieser Unterschied jedoch meist nicht statistisch signifikant ist. Nur das Gesamteinkommen von Frauen in Westdeutschland ist für durch ÜG geförderte Gründerinnen signifikant höher als für durch ExGZ geförderte, die Differenz beträgt durchschnittlich monatlich 309 Euro. Kurz gefasst, durch ExGZ geförderte Existenzgründer/innen stellen sich hinsichtlich des Einkommens schlechter als vergleichbare durch ÜG geförderte Gründer/innen, während ÜG-Teilnehmer/innen meist nicht nachweisbar bessergestellt sind. Für die 2003-Kohorte ergeben sich tendenziell ähnliche Ergebnisse wie der jeweils obere Teil von Tabelle 21 deutlich macht. Die Unterschiede im Vergleich von ÜG vs. ExGZ sind zu diesem Zeitpunkt allerdings stärker ausgeprägt und weisen darauf hin, dass sich eine Förderung durch ÜG langfristig durch höheres Einkommen auszuzahlen scheint.

In diesem Unterabschnitt wurden durch ExGZ geförderte Existenzgründer/innen mit durch ÜG Geförderten verglichen, um die Effektivität der beiden Programme relativ zu einander abschätzen zu können. Die Arbeitsmarktwirkung der beiden Programme wurde anhand des Ausbleibens einer Arbeitslosenmeldung (mit und ohne Folgeförderung) sowie dem Verbleib in Selbständigkeit gemessen. Bei einem Vergleich nach 16 Monaten zeigt sich, dass in der kurzen Frist durch ExGZ geförderte Gründer/innen eher selbständig und seltener arbeitslos gemeldet sind als vergleichbare ÜG-Teilnehmer/innen. Dieser kurzfristige Effekt ist stärker ausgeprägt für Frauen als für Männer, für Ostdeutschland als für Westdeutschland, sowie für die 2004'er Kohorte als für die 2003'er Kohorte. Allerdings dauert nach 16 Monaten die ExGZ-Förderung noch an und beträgt noch monatlich 360 Euro. Für die 2003'er Kohorte konnte auch der längerfristige Effekt im 28 Monaten nach Förderbeginn gemessen werden, der sich zwischen ExGZ und ÜG nicht mehr signifikant unterscheidet, obwohl die noch selbständigen ExGZ'ler in der dritten Förderphase noch mit monatlich 240 Euro gefördert werden.

4 Effizienzanalysen

Wir haben bereits im ersten Bericht deutlich gemacht, dass die Effizienzanalyse ein wesentliches Verfahren zur Wirtschaftlichkeitsprüfung für den öffentlichen Sektor darstellt. 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. Unsere Effizienzanalyse kann dabei 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 – wie im ersten Bericht auch – auf die in Abschnitt 3 verwendeten Befragungsdaten. Als Zielgröße wird dabei die Vermeidung von Transferleistungen also das Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit“ herangezogen. Im Vergleich zum ersten Bericht haben sich zwei wesentliche Änderungen in unseren Berechnungen ergeben. Zum einen konnten nun die individuellen Arbeitslosengeld-Ansprüche für jede/n der Teilnehmer/innen berechnet werden, so dass auf die Approximation mittels Durchschnittswerte für Männer und Frauen in West- und Ostdeutschland verzichtet werden kann. Zum anderen haben wir auch die Berechnung der Restanspruchsdauer „individualisiert“, so dass auch hier genauere Ergebnisse möglich sind. Abbildung 6 veranschaulicht unser neues Konzept, während Abschnitt 4.1 die einzelnen Schritte der Effizienzanalyse nochmals detailliert darstellt. In Abschnitt 4.2 werden dann die Ergebnisse der Effizienzanalyse diskutiert.

Abbildung 6: Ablauf der Effizienzanalyse



4.1 Ablauf der Effizienzanalyse

Unsere Effizienzanalyse kann als fünfstufiger Prozess verstanden werden, der in diesem Abschnitt nochmals erläutert werden soll.

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 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 beträgt, d.h. Teilnehmer/innen 50%-Punkte weniger arbeitslos gemeldet sind als Nicht-Teilnehmer/innen, und insgesamt 1.000 Personen teilgenommen haben, gehen wir von 500 eingesparten Personenmonaten in Arbeitslosigkeit für diesen Monat aus. 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, berechnen wir für jede Person auch die maximale Restanspruchsdauer vor Eintritt in die Maßnahme. Dabei orientieren wir uns an den gesetzlichen Regelungen, was u.a. bedeutet, dass die Restanspruchsdauer für die Eintrittskohorten 2003 und 2004 unterschiedlich berechnet wird (vgl. §127 SGB III in den Fassungen vor und nach den Gesetzen zu den Reformen am Arbeitsmarkt vom 24.12.2003, in Kraft ab 1.1.2004). Insbesondere haben wir in unseren Berechnungen die individuellen Zeiten in sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung in der jeweiligen Rahmenfrist, die einem Aufbau an ALG-Ansprüchen verursachen, berechnet und davon jeweils in Anspruch genommenen Monate in ALG abgezogen. Insofern stellt unser Algorithmus eine realistische Approximation der tatsächlichen individuellen Restanspruchsdauer dar, auch wenn einige Besonderheiten wie z.B. Ansprüche, die aus der „Vor-Rahmenfrist“ übertragen werden und besondere Krankheitsfälle nicht modelliert wurden. Das Minimum aus der durchschnittlichen Einsparung in den Gruppen und der durchschnittlichen Restanspruchsdauer ergibt die von uns für die weitere Analyse verwendete durchschnittliche Einsparung in Personenmonaten (ES*).

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. Während dies im letzten Bericht noch nicht auf individueller Basis möglich war, konnte dies nun individuell berechnet werden, d.h. wir verwenden für jeden Teilnehmer den individuellen Anspruch auf ALG (einen Monat vor Maßnahmeeintritt). Dabei rechnen wir zu diesen Netto-Aufwendungen einen Aufschlag von 70% für Sozialversicherungsbeiträge hinzu und erhalten die durchschnittlichen monatlichen Einsparungen. Multipliziert mit den in Stufe 2 ermittelten Einsparungen in Monaten (ES*) ergeben sich die Minderausgaben.

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 individuellen 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 den tatsächlichen Verbleib in Selbständigkeit zurück. 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 zwölf Monate 360 Euro pro Monat und für die letzten vier Monate innerhalb unseres Beobachtungszeitraums noch 240 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 3 und 4 ermittelten Größen ergibt die monetäre Effizienz anhand derer der Erfolg der Programme beurteilt werden kann. Ein positiver (negativer) Wert dieser Differenz bedeutet, dass die Einsparungen größer (geringer) als die mit dem jeweiligen Programm entstehenden Kosten sind. Dabei muss einschränkend darauf hingewiesen werden, dass diese Größen nur eine Beurteilung der monetären Effizienz für den von uns beobachteten Zeitraum (16 bzw. 28 Monate nach Beginn der Förderung) erlauben. Darüber hinaus berücksichtigen wir an Kosten und Einsparungen nur Aufwendungen für ALG-I. Weitere entstehende Kosten wie Sozialhilfe bzw. ALG-II oder andere Transferleistungen werden nicht berücksichtigt. Dies liegt vor allem daran, dass die Daten keine ausreichende Informationen zum Haushaltseinkommen und anderer Angaben enthalten, die zur Berechnung eines Anspruchs auf ALG II oder Sozialhilfe erforderlich wären. Unabhängig davon sind unsere Kostenberechnungen für die BA richtig, da ALG II und Sozialhilfe nicht das Budget der BA belasten.

4.2 Ergebnisse der Effizienzanalyse

Die Effizienzanalyse wird sowohl für die Haupt- als auch für ausgewählte Untergruppen durchgeführt. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse für die Hauptgruppen findet sich in Tabelle 22, ausführliche Ergebnisse für die ausgewählten Untergruppen sind im Tabellenanhang in den Tabellen D.4.28 (Eintrittskohorte 2003) und D.4.29 (Eintrittskohorte 2004) dargestellt.

Der obere Teil von Tabelle 22 bezieht sich dabei auf die Eintrittskohorte 2003 mit dem zugrundeliegenden Beobachtungszeitraum von 28 Monaten seit Förderbeginn, während sich der untere Teil auf die 2004'er-Kohorte mit einem Beobachtungszeitraum von 16 Monaten nach Förderbeginn bezieht.

Wir weisen jeweils den kumulierten Effekt der Maßnahme in eingesparten Personenmonaten, die von uns errechnete durchschnittliche Restanspruchsdauer sowie den durchschnittlichen Anspruch an Arbeitslosengeld in der jeweiligen Gruppe aus. Darüber hinaus enthalten die Tabellen auch die durchschnittlichen Programmkosten sowie die resultierende monetäre Effizienz.

Tabelle 22: Ergebnisse der Effizienzanalyse für die Hauptgruppen

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
3. Quartal 2003 (2. Befragungszeitpunkt nach 28 Monaten)								
Kumulierter Effekt (t+1 ... t+28)	11,42	10,26	11,77	13,87	8,78	8,30	10,52	9,78
Restanspruchsdauer	4,95	5,22	5,66	4,38	7,41	6,68	6,98	6,18
Arbeitslosengeld	699,42	527,60	662,75	482,81	1.179,07	891,59	858,88	729,15
Programmkosten	11.317,15	11.580,47	11.734,52	11.699,87	11.979,08	9.030,37	8.698,38	7.413,24
Monetäre Effizienz	-5.436,06	-6.897,53	-5.356,70	-8.101,04	2.882,17	1.094,59	1.496,65	244,17
3. Quartal 2004 (1. Befragungszeitpunkt nach 16 Monaten)								
Kumulierter Effekt (t+1 ... t+16)	7,36	8,54	9,85	9,22	6,12	6,86	7,46	7,87
Restanspruchsdauer	4,57	5,41	4,89	4,78	7,66	6,93	6,71	6,28
Arbeitslosengeld	655,96	499,09	623,56	510,53	1.245,76	966,76	947,27	840,23
Programmkosten	8.362,27	8.399,39	8.541,82	8.533,97	12.608,26	9.758,91	9.645,25	8.497,64
Monetäre Effizienz	-3.268,60	-3.811,11	-3.352,98	-4.381,32	348,30	1.515,52	1.159,21	467,57

Ein Blick auf die Ergebnisse für die Eintrittskohorte 2003 zeigt zunächst nochmals die Heterogenität der Teilnehmer/innen in beiden Programmen. Während z.B. mit ÜG geförderte Männer in Westdeutschland einen ALG-Anspruch in Höhe von ca. 1.180 Euro haben, beträgt der Anspruch für durch ExGZ geförderte Männer in Westdeutschland nur knapp 700 Euro. Erwartungsgemäß haben Männer immer einen höheren Anspruch als Frauen und die Ansprüche sind in Westdeutschland höher als in Ostdeutschland. Darüber hinaus haben ÜG-Teilnehmer/innen durchgehend einen höheren ALG-Anspruch als ExGZ-Teilnehmer/innen.

Vergleicht man die kumulierten Effekte der Maßnahmen (über den Zeitraum t+1 bis t+28) ist darüber hinaus ersichtlich, dass die errechnete Restanspruchsdauer an ALG immer kleiner als der kumulierte Effekt ist, d.h. dass für die weitere Analyse jeweils die Restanspruchsdauer verwendet wird. Da diese insbesondere bei den ExGZ-Empfänger/innen relativ klein ist, die Programmkosten aber relativ hoch, ergibt sich hier eine negative monetäre Effizienz, die bei Männern bei ca. -5.500 Euro und bei Frauen bei knapp -6.900 Euro in Westdeutschland und -8.100 Euro in Ostdeutschland liegt. Es sei an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen, dass für die Berechnung dieser monetären Effizienz davon ausgegangen wird, dass nach Beendigung der ALG-Zahlungen keine weiteren Kosten für die BA entstehen. Trotz dieser Restriktion ergeben sich für die ÜG-Teilnehmer/innen recht deutliche positive Effekte in der monetären Effizienz, die im Westen bei ca. 2.900 Euro für Männer und 1.100 Euro für Frauen liegen. Dies impliziert, dass die BA durch die ÜG-Förderung dieser Teilnehmer/innen einen Gewinn von 2.900 Euro bzw. 1.100 Euro gemacht hat. Unberücksichtigt bleiben hier weitere positive Nebenerscheinungen wie z.B. die Beschäftigung zusätzlicher Mitarbeiter. Im Osten liegt die monetäre Effizienz niedriger, bei ca. 1.500 Euro für Männer und bei ca. 240 Euro für Frauen. Während wir also in Bezug auf das Instrument ÜG eine insgesamt positive monetäre Effizienz feststellen können, ist die monetäre Effizienz für ExGZ negativ. Dies liegt vor allem daran, dass die Restanspruchsdauern an ALG relativ niedrig sind und die Anspruchshöhe auch teilweise niedriger als die ExGZ-Förderung im ersten Jahr ist. Allerdings sind die negativen monetären Effekte beim ExGZ nicht sehr hoch, wenn man diese unter Berücksichtigung der relativ langen Förderzeiten auf Monatsbasis umrechnet. Diese liegen bei Bewertung nach 28 Monaten z.B. für Männer in Westdeutschland bei monatlich knapp 200 Euro. Im Vergleich zu den Kosten vieler anderer Programme der AAMP erscheint dies gering.

Ähnliche Ergebnisse zeigen sich auch für die 2004'er-Kohorte, wobei hier kumulierte Effekte (über den kürzeren Beobachtungszeitraum von 16 Monaten nach Förderbeginn) und Restanspruchsdauer enger zusammenliegen. So ergibt sich z.B. für durch ÜG geförderte Männer in Westdeutschland ein kumulierter Effekt von 6,12 Personenmonaten und eine Restanspruchsdauer von 7,66 Monaten. Für die weitere Analyse wird hier dann mit Einsparungen von 6,12 Personenmonaten weitergerechnet. Dementsprechend ist es auch nicht verwunderlich, dass sich für diese Gruppe eine niedrigere monetäre Effizienz ergibt als für die gleiche Gruppe in der 2003'er-Kohorte. Insgesamt ist die monetäre Effizienz für durch ExGZ geförderte Existenzgründer/innen weiterhin negativ, wenn auch auf einem niedrigeren Niveau. Dies liegt insbesondere daran, dass zum Ende des Beobachtungszeitraums weniger Programmkosten angefallen sind. Für durch ÜG geförderte Existenzgründer/innen ergeben sich bis auf die besprochene Abweichung für Männer im Westen ähnlich hohe Effekte wie für die 2003'er-Kohorte.

Dies macht deutlich, dass es sinnvoller ist, die monetäre Effizienz bezogen auf den längeren Zeitraum zu diskutieren, was wir nachfolgend noch für einige ausgewählte Untergruppen tun wollen (siehe Tabelle D.4.28 und D.4.29 im Anhang). Die Definition der Untergruppen erfolgt dabei nach dem Alter, dem Schulabschluss und der Dauer der vorherigen Arbeitslosigkeit. Bezogen auf das Alter ist festzuhalten, dass für jüngere Teilnehmer/innen die monetäre Effizienz tendenziell niedriger als für ältere Teilnehmer/innen ist. So ergibt sich z.B. für mit ÜG geförderte Männer in Westdeutschland im Alter von 18-29 Jahren eine monetäre Effizienz von -237 Euro während sie für Männer zwischen 60-64 Jahren bei 6.740 Euro liegt. Vergleicht man beide Gruppen, sieht man, dass jüngere Männer eine niedrigere Restanspruchsdauer und einen geringeren ALG-Anspruch haben. Beide Faktoren wirken sich natürlich entscheidend auf die errechnete monetäre Effizienz aus. Während in Bezug auf den Schulabschluss keine eindeutigen Tendenzen feststellbar sind, finden wir bei der vorherigen Arbeitslosigkeitsdauer wieder ein deutliches Muster. Personen die vor dem Eintritt in die Maßnahme nur kurzzeitig arbeitslos waren, haben noch relativ lange Restanspruchsdauern und höhere Anspruchshöhen, so dass sich hier für die ÜG-Teilnehmer/innen fast durchgängig eine positive monetäre Effizienz ergibt, während wir für Langzeitarbeitslosen (> 2 Jahre) eine negative monetäre Effizienz finden. Für ExGZ-Teilnehmer/innen ist die monetäre Effizienz durchgängig negativ, für kurzzeitarbeitslose und ältere Teilnehmer/innen tendenziell aber weniger stark ausgeprägt als für Langzeitarbeitslose bzw. Jüngere. Insgesamt sind die negativen monetären Effekte beim ExGZ im Vergleich zu den Kosten vieler anderer Programme der AAMP eher gering, wenn man diese unter Berücksichtigung der relativ langen Förderzeiten auf Monatsbasis umrechnet.

5 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 Zielgenauigkeit, Effektivität und monetärer Effizienz untersucht. Im Vergleich zum ersten Bericht ergaben sich einige Änderungen, die z.T. einen neuen Fokus auf die Analysen werfen. In Bezug auf die untersuchten Eintrittskohorten in ÜG aus den Jahren 2000 bis 2002 erfolgte vor allem eine Aktualisierung der Ergebnisvariablen bis an den nun verfügbaren aktuellen Rand Juni 2005. Dabei haben wir uns auf Wunsch des Auftraggebers auf die Diskussion der Ergebnisvariablen „Nicht-Arbeitslosigkeit (mit und ohne Berücksichtigung von Folgeförderung)“ beschränkt. Darüber hinaus wurden die Eintrittskohorten in ÜG und ExGZ aus dem dritten Quartal 2003, die für den ersten Bericht ca. 16 Monate nach Programmbeginn befragt wurden, im Januar/Februar 2006 nochmals befragt. Dadurch ergab sich ein Beobachtungszeitraum von ca. 28 Monaten nach Programmbeginn, der weiterführende Aussagen über den Verbleib und die Nachhaltigkeit der Selbständigkeit erlaubte. Gleichzeitig wurde auch eine zweite Eintrittskohorte aus dem dritten Quartal 2004 befragt, um einen Vergleich zwischen beiden Eintrittskohorten ziehen zu können. Darüber hinaus gibt es auch einige inhaltliche Änderungen: Als weitere Erfolgsvariable analysierten wir „Selbständigkeit *oder* sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ und in der zweiten Befragungsrunde wurde auch ein stärkerer Fokus auf das Thema „Einkommenserzielung“ gelegt, so dass auch hierzu nun detailliertere Aussagen als im ersten Bericht getroffen werden können. Eine weitere wesentliche Neuerung besteht darin, dass wir nun auch die relativen Effekte von ÜG und ExGZ im Rahmen der Matching-Analyse berechnen. Dadurch kann nun auch die relative Effektivität der beiden Programme verglichen werden, was in Bezug auf die aktuell diskutierte Zusammenlegung beider Programme von besonderem Interesse ist. Auch in Bezug auf die Verweildauermodelle wurden einige Verfeinerungen vorgenommen, die genauere Aussagen über die Erfolgsdeterminanten bzw. die Nachhaltigkeitsfaktoren geförderter Existenzgründungen erlauben. Basierend auf den Ergebnissen der Effektivitätsanalyse wurde auch eine verbesserte Effizienzanalyse durchgeführt, wobei hier zwei Aspekte besonders erwähnenswert sind: Erstens ist es durch die Ausnutzung detaillierter Informationen gelungen, die individuellen Ansprüche auf Arbeitslosengeld (ALG) bei den Kostenberechnungen zu berücksichtigen, während im ersten Bericht nur Durchschnittswerte verwendet werden konnten. Zweitens konnte auch die individuelle ALG-Restanspruchsdauer als wichtiger Baustein für die monetäre Effizienzanalyse wesentlich genauer als im ersten Bericht berechnet werden.

Die Evaluationsergebnisse aus Abschnitt 2 dieses Kapitels zeigen, dass für Teilnehmer/innen in ÜG die Wahrscheinlichkeit nach Auslaufen der Förderung arbeitslos zu sein im Vergleich zu einer Kontrollgruppe nicht geförderter Arbeitsloser langfristig deutlich niedriger ist. In Bezug auf das Kriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“ ergeben sich für die Eintrittskohorte 2000 positiv signifikante Effekte von ca. 13 Prozentpunkten in Ostdeutschland und knapp 8 Prozentpunkten in Westdeutschland. Da wir diese Kohorte bis zu 4,5 Jahren nach Förderbeginn und somit 4 Jahre nach Auslaufen der Förderung beobachten, kann festgehalten werden, dass eine Teilnahme die Wahrscheinlichkeit wieder arbeitslos zu werden auch langfristig signifikant reduziert.

In Abschnitt 3 haben wir die Wiederholungsbefragung der Teilnehmer/innen an beiden Programmen aus dem 3. Quartal 2003 sowie die Neubefragung der Teilnehmer/innen aus dem 3. Quartal 2004 analysiert. Dabei hat sich zunächst gezeigt, dass es in Bezug auf die beobachteten Charakteristika kaum Veränderungen zwischen beiden Eintrittskohorten gegeben hat. Wir haben aber auch festgestellt, dass Teilnehmer/innen der 2004'er-Kohorte 16 Monate nach Förderbeginn einen fast durchgängig höheren Verbleib in Selbständigkeit und niedrigere Arbeitslosigkeits-Meldungen aufweisen als Teilnehmer/innen der 2003'er-Kohorte zum gleichen Zeitpunkt. Dies kann u.U. auf „ernsthafte“ Gründungen zurückzuführen sein, die sich z.B. durch weniger Gründungen ohne Startkapital andeutet. Weitere Aussagen über die Nachhaltigkeit geförderter Gründungen ergeben sich für die 2003'er-Kohorte aus den Ergebnissen zum Verbleib nach 28 Monaten. Die Ergebnisse zeigen für beide Teilnehmer/innen-Gruppen, dass die Existenzgründung nachhaltig ist. Zwar sinkt die Verbleibsquote in Selbständigkeit bei den durch ExGZ geförderten Existenzgründer/innen nochmals um ca. 4 Prozentpunkte ab, liegt aber immer noch um die 70%. Es wurde auch deutlich, dass es insbesondere bei durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen zwischen dem 16ten und 28ten Monat der Selbständigkeit kaum zu weiteren Abbrüchen kommt.

In Bezug auf die Beschäftigungsentwicklung zeigt sich, dass für die Eintrittskohorte 2003 zwischen dem ersten und zweiten Befragungszeitpunkt der Anteil der Gründer/innen ohne Mitarbeiter/innen leicht gesunken ist; allerdings ergeben sich keine großen Veränderungen hinsichtlich der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl und -struktur. Durch ÜG geförderte Existenzgründer/innen beschäftigen zum zweiten Befragungszeitpunkt nach wie vor durchschnittlich deutlich mehr Mitarbeiter/innen als die durch ExGZ geförderten Gründer/innen. Erstere unterscheiden sich auch dadurch, dass sie überwiegend sozialversicherungspflichtige Voll- und Teilzeitkräfte anstellen, während durch ExGZ geförderte Gründer/innen deutlich häufiger freie Mitarbeiter/innen und geringfügig Beschäftigte haben. Insgesamt wurde auch deutlich, dass ein erheblicher Teil aller geförderten Gründer/innen auch in Zukunft keine Mitarbeiter/innen beschäftigen will. Insofern sollte hier nicht mit größeren zusätzlichen Beschäftigungseffekten gerechnet werden.

Die Analysen bezüglich der Integrationseffekte in den Arbeitsmarkt machen deutlich, dass beide Programme hinsichtlich der Erfolgskriterien „Nicht-Arbeitslosigkeit (ohne Folgeförderung)“ und „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung *oder* Selbständigkeit“ als erfolgreich zu bewerten sind. Ein Vergleich mit den Ergebnissen der Eintrittskohorte 2003 hat gezeigt, dass die 2004'er-Kohorte noch besser abschneidet. Im Großen und Ganzen werden aber die Effekte aus dem ersten Bericht bestätigt. Wir finden höhere Effekte für die durch den ExGZ geförderten Gründer/innen, die natürlich vor dem Hintergrund der fortdauernden Förderung vorsichtig zu interpretieren sind. Eine abschließende Bewertung des Programms wird erst nach dem individuellen Förderende möglich sein, die Nachhaltigkeit der Existenzgründung kann aber durch einen Blick auf die Ergebnisse der Panelbefragung (28 Monate nach Förderbeginn mit reduziertem Zuschuss in Höhe von 240 Euro monatlich) näherungsweise bewertet werden. Während sich die Ergebnisse für die ÜG-Teilnehmer/innen im Wesentlichen mit unseren Ergebnisse aus Abschnitt 2 decken, finden wir für ExGZ-Teilnehmer/innen am Ende des Beobachtungszeitraums noch stark positive Maßnahmeeffekte. Diese nehmen zwischen den beiden Interviewzeitpunkten aber stärker ab als beim ÜG. Dies lässt sich u.a. damit begründen, dass in diesem Zeitraum die Förderungshöhe für den ExGZ weiter

abnimmt und die Förderung sich ihrem Ende nähert, während das Förderende beim ÜG schon relativ weit zurückliegt.

Bezüglich des neu definierten Erfolgskriterium „Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung *oder* Selbständigkeit“ ergeben sich für beide Programme auch nach 28 Monaten noch sehr hohe positive Maßnahmeeffekte, wobei diese in Ostdeutschland noch deutlich höher als in Westdeutschland sind. Die Ergebnisse aus dem ersten Projektbericht in Bezug auf das alleinige Erfolgskriterium „sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ haben gezeigt, dass sich diesbezüglich für beide Programme negative Effekte ergeben. Kombiniert man dieses Erfolgskriterium aber mit dem Status „Selbständigkeit“ zeigen sich sehr deutlich positive Effekte am Ende unseres Beobachtungszeitraums. Insofern kann beiden Programmen attestiert werden, dass sie die Integration in den ersten Arbeitsmarkt – sei es in Form von sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung *oder* Selbständigkeit – fördern und vor diesem Hintergrund als erfolgreich zu bewerten sind.

Hinsichtlich der Einkommenseffekte haben wir neben dem Arbeitseinkommen der Zielpersonen auch deren Gesamteinkommen untersucht. Für die Eintrittskohorte 2003 wurde dabei deutlich, dass die Teilnehmer/innen in beiden Programmen signifikant höhere Einkommen als die Kontrollgruppe der Nicht-Teilnehmer/innen beziehen. Dabei ist die Einkommensdifferenz in Bezug auf das Einkommen aus abhängiger Beschäftigung oder Selbständigkeit erwartungsgemäß durchgängig höher als in Bezug auf das Gesamteinkommen. Insgesamt kann festgehalten werden, dass insbesondere ehemalige Empfänger/innen von ÜG 28 Monate nach Beginn der Förderung ein deutlich höheres (Arbeits-)Einkommen als die Kontrollgruppe der Nicht-Teilnehmer/innen erzielen. Für den ExGZ fallen die Aussagen differenzierter aus. Hier ergeben sich niedrigere Einkommenseffekte, die, unter Berücksichtigung der noch andauernden Förderung in Höhe von monatlich 240 Euro, für Frauen bei nahe Null liegen. Ein Vergleich mit den Ergebnissen der Eintrittskohorte 2004 hat gezeigt, dass es insbesondere für das Überbrückungsgeld im Westen kaum Unterschiede zwischen beiden Eintrittskohorten gibt, während Männer der Eintrittskohorte 2004 im Osten besser und die Frauen dieser Eintrittskohorte schlechter als die Eintrittskohorte 2003 abschneiden. A-priori hätten wir niedrigere Einkommenseffekte für die 2004'er-Kohorte erwartet, da deren Selbständigkeit weniger weit entwickelt ist. Es scheint aber so zu sein, dass sich die Einkommenseffekte zwischen den beiden Beobachtungszeitpunkten stabilisieren und nicht anwachsen.

Mittels eines Abgangsratenmodells wurde die Nachhaltigkeit der geförderten Existenzgründungen für die Eintrittskohorten 2003 und 2004 untersucht. Hierbei stellte sich heraus, dass die Wahrscheinlichkeit eine geförderte Neugründung aufzugeben mit der Reduktion der Förderung (ExGZ) bzw. dem Auslaufen der Förderung (ÜG) sprunghaft ansteigt. Dieser sprunghafte Anstieg kann bedeuten, dass die Selbständigkeit für diese Personengruppe kein hinreichendes Einkommen generiert und somit mit dem Auslaufen bzw. der Reduktion der Förderung die selbständige Tätigkeit aufgegeben werden muss. Bemerkenswert ist, dass ein Teil der geförderten Existenzgründer/innen neben ihrer Selbständigkeit innerhalb des Förderzeitraums auch eine abhängige Beschäftigung aufnimmt. Zum einen ist dies sicherlich wünschenswert im Sinne einer stärkeren Arbeitsmarktbindung, da hierdurch eine (erneute) Arbeitslosigkeit zusätzlich vermieden wird. Andererseits dürfte seitens der BA die Förderung von Existenzgründungen neben einer abhängigen Beschäftigung nicht beabsichtigt gewesen sein. Bei einer Neuausrichtung der Existenzgrün-

dungsförderung, wie sie zur Zeit diskutiert wird, wäre es folglich wünschenswert, wenn dieser Sachverhalt berücksichtigt und die bestehende Gesetzeslücke gegebenenfalls geschlossen werden würde.

Als wesentliche Neuerung zum ersten Bericht haben wir nun auch die relativen Effekten beider Programme berechnet. Damit kann die Frage beantwortet werden, welches der beiden Programme effektiver bezüglich der Vermeidung von Arbeitslosigkeit ist bzw. dem Verbleib in Selbständigkeit ist. Bei einem Vergleich nach 16 Monaten zeigt sich, dass in der kurzen Frist durch ExGZ geförderte Gründer/innen eher selbständig und seltener arbeitslos gemeldet sind als vergleichbare ÜG-Teilnehmer/innen. Dieser kurzfristige Effekt ist stärker ausgeprägt für Frauen als für Männer, für Ostdeutschland als für Westdeutschland, sowie für die 2004'er Kohorte als für die 2003'er Kohorte. Allerdings dauert nach 16 Monaten die ExGZ-Förderung noch an und beträgt noch monatlich 360 Euro. Für die 2003'er Kohorte konnte auch der längerfristige Effekt 28 Monate nach Förderbeginn gemessen werden, der sich zwischen ExGZ und ÜG nicht mehr signifikant unterscheidet, obwohl die noch selbständigen ExGZ-Fälle in der dritten Förderphase noch mit monatlich 240 Euro gefördert werden.

Abschließend haben wir die monetäre Effizienz beider Programme bewertet und verglichen. Dabei hat sich nochmals die Heterogenität der Teilnehmer/innen in beiden Programmen bestätigt, da durch ÜG geförderte Gründer/innen einen durchgehend höheren ALG-Anspruch haben als die durch den ExGZ Geförderten. Es hat sich auch gezeigt, dass die kumulierten Effekte der Maßnahmen für die Eintrittskohorte 2003 (über den Zeitraum $t+1$ bis $t+28$) immer größer als die errechnete Restanspruchsdauer an ALG ist, so dass wir für die weitere Analyse jeweils die Restanspruchsdauer verwendet haben. Da diese insbesondere bei den ExGZ-Empfänger/innen relativ klein ist, die Programmkosten aber relativ hoch sind, ergibt sich hier eine negative monetäre Effizienz, die für Männer bei ca. -5.500 Euro und bei Frauen bei knapp -6.900 Euro in Westdeutschland und -8.100 Euro in Ostdeutschland liegt. Es sei an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen, dass für die Berechnung dieser monetären Effizienz davon ausgegangen wird, dass nach Beendigung der ALG-Zahlungen keine weiteren Kosten für die BA entstehen. Trotz dieser Restriktion ergeben sich für die durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen recht deutliche positive Effekte in der monetären Effizienz, die im Westen bei ca. 2.900 Euro für Männer und 1.100 Euro für Frauen liegen. Dies impliziert, dass die BA durch die ÜG-Förderung dieser Teilnehmer/innen einen Gewinn von 2.900 Euro bzw. 1.100 Euro gemacht hat. Unberücksichtigt bleiben hier weitere positive Nebenerscheinungen wie z.B. die Beschäftigung zusätzlicher Mitarbeiter. Im Osten liegt die monetäre Effizienz niedriger, bei ca. 1.500 Euro für Männer und bei ca. 240 Euro für Frauen. Während wir also in Bezug auf das Instrument ÜG eine insgesamt positive monetäre Effizienz feststellen können, ist die monetäre Effizienz für ExGZ negativ. Dies liegt vor allem daran, dass die Restanspruchsdauern an ALG relativ niedrig sind und die Anspruchshöhe auch teilweise niedriger als die ExGZ-Förderung im ersten Jahr ist. Allerdings sind die negativen monetären Effekte beim ExGZ nicht sehr hoch, wenn man diese unter Berücksichtigung der relativ langen Förderzeiten auf Monatsbasis umrechnet. Diese liegen bei Bewertung nach 28 Monaten z.B. für Männer in Westdeutschland bei monatlich knapp 200 Euro. Im Vergleich zu den Kosten vieler anderer Programme der AAMP erscheint dies relativ gering.

Insgesamt kann auf Basis der vorliegenden Ergebnisse festgehalten werden, dass beide Programme hinsichtlich der Vermeidung einer Rückkehr in Arbeitslosigkeit als erfolgreich angesehen werden können. Insbesondere für das Überbrückungsgeld kann diese Aussage bereits auf einen ausreichenden Zeitraum

nach Beendigung der Förderung gestützt werden, während bei der Ich-AG die Förderung teilweise noch andauert und die präsentierten Ergebnisse nach wie vor nur ein vorläufiges Fazit erlauben. Die momentan diskutierte Abschaffung des Programms bzw. die Zusammenlegung mit dem Überbrückungsgeld muss daher kritisch hinterfragt werden. Die Auswertungen haben gezeigt, dass beide Programme sehr unterschiedliche Personengruppen anziehen. Insofern sind auch die monetären Effizienzeffekte zwischen beiden Programmen nicht unmittelbar vergleichbar. Es hat sich auch gezeigt, dass die Gründungen aus beiden Programmen z.B. in Bezug auf die Branche und/oder den Kapitaleinsatz sowie die beschäftigungsgenerierenden Effekte stark differieren. Hinsichtlich des Überbrückungsgelds sind die Effekte (nach Auslaufen der Förderung) eindeutig positiv. Es besteht daher zunächst kein Grund, die Anspruchsdauer zu verlängern bzw. die kumulierte Fördersumme zu erhöhen. Dies hätte möglicherweise nur Mitnahmeeffekte zur Folge; inwieweit diese durch den Erfolg bei den ÜG-Gründer/innen, die unter der jetzigen Ausgestaltung des Instruments scheitern, kompensiert wird, ist unklar. Hinsichtlich des ExGZ weisen die längerfristigen Effekte (die als Annäherung an die Effekte nach Auslaufen der Förderung dienen können) nicht darauf hin, dass das Programm erfolglos ist und dass hier größerer Handlungsbedarf besteht. Die monetäre Effizienz ist hier zwar negativ, bezogen auf die monatlichen Kosten aber eher moderat. Reformbedarf scheint eher innerhalb der Programme gegeben zu sein. Bei einer eventuellen Zusammenlegung beider Programme besteht die Gefahr, dass ein langfristig erfolgreiches Instrument – das Überbrückungsgeld – mit einem Instrument zusammengelegt wird, dessen langfristige Effekte noch unbestimmt sind. Die Konsequenzen dieser Zusammenlegung sind daher in hohem Maße ungewiss.

Teil V

Fazit und Empfehlungen

Bericht 2006

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

Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente
Modul 1e: Existenzgründungen

BMAS-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)



DIW Berlin

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 2006

Teil V: Fazit und Empfehlungen

Der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) – in der öffentlichen Diskussion besser bekannt als „Ich-AG“ – hat einen Gründungsboom ausgelöst. In den ersten drei Jahren nach Einführung dieses Instruments haben jährlich mehr als eine Viertel Million zuvor arbeitslos gemeldete Menschen (mit einer absoluten Spitze von über 350.000 im Jahr 2004) die Entscheidung getroffen, sich selbständig zu machen. Dabei ist es zu keiner Substitution des bereits seit längerem existierenden Überbrückungsgeldes (ÜG) durch den ExGZ gekommen. Im Gegenteil, auch die Anzahl der durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen ist seither gestiegen. Für die Förderprogramme ÜG und ExGZ hat die Bundesagentur für Arbeit in diesen drei Jahren rund 7,5 Milliarden Euro ausgegeben – Einstiegsgeld und weitere flankierende Maßnahmen nicht mit eingerechnet.

Ziel dieser vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales in Auftrag gegebenen Evaluation war es, belastbare qualitative wie auch quantitative Aussagen über intendierte wie nicht intendierte Wirkungen der beiden Förderinstrumente ÜG und ExGZ bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu erarbeiten. Auf dieser Basis sollten die Effektivität und Effizienz der Programme und ihres Fördereinsatzes bewertet und Politikempfehlungen zu ihrer weiteren Ausgestaltung gegeben werden.

Dazu wurde in diesem Bericht zunächst grundsätzlich erörtert, welche Funktionen die finanzielle Förderung im Gründungsprozess erfüllen kann. Zweitens wurden sowohl das generelle Gründungsgeschehen als auch die Entwicklung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit dargestellt, aus deren Vergleich sich erste wichtige Erkenntnisse über die Wirkung von ÜG und ExGZ ableiten lassen. Drittens wurden Teile der verwendeten Stichproben als Panel angelegt, die eine Vielzahl von Analysen gestatten. Auf qualitativer und quantitativer Ebene war es auf diese Weise möglich, typische Entwicklungspfade geförderter Gründungen zu beschreiben sowie vertiefende Analysen zu den geförderten Gründungen, zu deren Vorbereitung und Nachhaltigkeit durchzuführen. Viertens konnte auf quantitativer Ebene darüber hinaus mit Hilfe von ökonometrischen Methoden die Frage nach der Effektivität der Förderung beantwortet sowie die monetäre Effizienz der beiden Programme bewertet werden. Darüber hinaus wurden die Determinanten der Nachhaltigkeit der Selbständigkeit mittels Verweildauermodellen analysiert.

Insgesamt gilt für diesen Bericht nach wie vor der gleiche Hinweis wie für den Bericht 2005: Für das ÜG ist es aufgrund des langen Beobachtungszeitraumes möglich, die langfristige Wirkung dieses Förderinstrumentes *nach Auslaufen* der Förderung zu beobachten. Dagegen sind die Aussagen für den ExGZ vor dem Hintergrund der teilweise noch andauernden Förderung zu bewerten und unterliegen deshalb noch immer gewissen Vorbehalten.

Wir kommen zu folgenden Ergebnissen:

Selbständigkeit

Seit vielen Jahren wird auf politischer Ebene immer wieder eine „Kultur der Selbständigkeit“ gefordert. Ein Blick auf die Entwicklung der Selbständigen in den letzten zehn Jahren zeigt zumindest einen klaren Trend in Richtung Selbständigkeit. Denn die Zahl der Selbständigen nimmt seit Jahren konstant zu, die Zahl der abhängig Beschäftigten ab. Charakteristisch für diesen Trend ist, dass ausschließlich ein Zu-

wachs bei den Einzelselbständigen und in der Branche der ‚Sonstigen Dienstleistungen‘ sowie in den Freien Berufen zu beobachten ist, während die Zahl der Selbständigen mit Beschäftigten konstant geblieben ist und die Zahl der Selbständigen insgesamt in vielen anderen Branchen stagniert oder sogar schrumpft. Im Jahr 2005 gibt es mehr Einzelselbständige als Selbständige mit Beschäftigten. Vor 20 Jahren hatten noch zwei Drittel der Selbständigen weitere Mitarbeiter.

Einzelselbständigkeit als zentrales Merkmal

Alle für dieses Forschungsvorhaben durchgeführten quantitativen und qualitativen Analysen wie auch alle weiterhin ausgewerteten Datenquellen zum Gründungsgeschehen der letzten Jahre weisen darauf hin, dass diese Strukturveränderung anhalten wird. Mehrere Studien haben gezeigt, dass Gründer aus Arbeitslosigkeit tendenziell noch öfter als Einzelselbständige agieren als sonstige Gründer. In unserem Bericht haben wir darüber hinaus durch den Vergleich von ExGZ- mit ÜG-Gründern einen weiteren Unterschied nachgewiesen. Rund 90% der ExGZ-Gründer arbeiten 16 Monate nach Gründung nach wie vor in der klassischen Ich-AG. Bei den ÜG-Gründern waren es zu diesem Zeitpunkt noch zwischen 70 und 80% Soloselbständige (je nach Geschlecht und Region). Im Panel (also 28 Monate nach Gründung) stieg der Anteil von ÜG- und ExGZ-Gründern mit Beschäftigten nur im Westen moderat an. Was in diesem Zusammenhang noch wichtiger erscheint, ist die Tatsache, dass die befragten Selbständigen (Gründer aus Arbeitslosigkeit), die derzeit keine Mitarbeiter beschäftigen, mehrheitlich aussagen, auch in Zukunft grundsätzlich keine weiteren Personen anstellen zu *wollen*. Andererseits ist es bemerkenswert, dass von denjenigen ÜG-Gründern, die sich *für* die Einstellung weiterer Beschäftigter entschieden haben, durchschnittlich immerhin bis zu vier weitere – überwiegend sozialversicherungspflichtige – Arbeitsplätze geschaffen wurden.

Gründungsgeschehen

Die Zahl der gesamten Gründungen und die Zahl der Gründungen aus Arbeitslosigkeit haben sich seit Einführung des ExGZ im Jahre 2003 parallel entwickelt. In den Jahren 2003 und 2004 gab es zunächst einen erheblichen Anstieg. Im Jahr 2005 war bei beiden Kenngrößen ein moderater Rückgang im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen. Die Gründungszahlen weisen darauf hin, dass die Förderungen mit ÜG und ExGZ nicht nur von Personen genutzt werden, die ohnehin gegründet hätten, sondern dass sich insgesamt mehr Personen zu einer Gründung entschlossen haben. Verschiedene quantitative Analysen in diesem und im letzten Bericht stützen diese Einschätzung. Ein erheblicher Anteil der Gründer aus Arbeitslosigkeit gab an, dass sie ohne die Förderung überhaupt nicht gegründet hätten.

Mit Blick auf die Entwicklung der Betriebsgröße und der Hauptniederlassungen zeigt sich vor allem eine parallele Entwicklung von geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit und der Zahl der Gründungen im Kleingewerbe. Die Entwicklung der Hauptniederlassungen bleibt weitgehend unberührt von der Entwicklung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit – ein weiteres Indiz dafür, dass Gründer aus Arbeitslosigkeit eher kleine Einheiten gründen.

Förderung

Schon gegen Ende der Neunziger Jahre hatte die Förderung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit unter den Instrumenten der aktiven Arbeitsmarktpolitik eine prominente Stellung inne. Dies geht wohl vor allem darauf zurück, dass das Überbrückungsgeld die Globalziele ‚Beendigung bzw. Vermeidung von Arbeitslosigkeit‘ besonders gut erfüllte, wie schon damalige Studien nachweisen konnten. Einen markanten Anstieg verzeichnete die Gründungsförderung jedoch im Jahr 2003 mit der Einführung der Ich-AG. Gegenüber 2002 verdoppelten sich die Förderzahlen und 2004 schließlich wurde mit über 350.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit ein Höhepunkt erreicht. Solche Rekordzahlen haben aber auch ihren Preis im wörtlichen Sinne: Im Jahr 2004 verausgabte die BA für die Gründungsförderung 2,7 Mrd. Euro, 2005 waren dies bereits 3,2 Mrd. Euro. Da der Bestand an Ich-AGs in der Förderung aufgrund der langen Förderdauer erst vor kurzem seinen Höchststand erreicht hat, wird der ExGZ trotz seiner Abschaffung zum 30. Juni 2006 den Haushalt der BA noch mindestens bis Mitte 2008 spürbar belasten.

Bei Einführung der Ich-AG waren Substitutionseffekte zwischen dem Überbrückungsgeld und dem Existenzgründungszuschuss erwartet worden. Diese waren jedoch nicht zu beobachten. Vielmehr lag die Zahl der mit ÜG geförderten Gründungen in den vergangenen drei Jahren stets oberhalb des Niveaus von 2002 und die Zugänge in beide Programme entwickelten sich parallel. Auch die Teilnehmerstruktur hat sich (bis auf einen leichten Rückgang bei den Anteilen der geförderten Frauen in den Jahren 2003 und 2004) beim ÜG kaum geändert. Hervorhebenswert ist auch, dass die wesentlichen Merkmale der von uns in der CATI befragten Gründer aus dem 3. Quartal 2004 mit denen der Gründer aus dem 3. Quartal des Jahres 2003 übereinstimmen. Dies deutet darauf hin, dass der so genannte „Hartz IV-Effekt“ erst im 4. Quartal 2004 einsetzt, wie auch die deskriptiven Analysen in Berichtsteil II bestätigen.

„Hartz IV-Effekt“ und weitere Emergenzeffekte

Der „Hartz IV-Effekt“ zeigt sich gegen Ende des Jahres 2004 bzw. Anfang 2005. Neben der allgemein starken Zunahme der Fördereintritte in diesem Zeitraum erhöhte sich vor allem der Anteil von Langzeitarbeitslosen in beiden Förderprogrammen deutlich. Ursächlich war offenbar die Sorge, mit Wegfall der Arbeitslosenhilfe künftig von der Gründungsförderung nach SGB III ausgeschlossen zu werden. Zusätzlich bestand für Personen, die schon vor der SGB II-Einführung absehen konnten, dass sie kein Alg II erhalten würden, ein starker Anreiz, sich sozialstaatliche Transferleistungen auf anderem Wege – nämlich durch die geförderte Existenzgründung – zu sichern bzw. zu verlängern.

Als weitere Folge des Hartz IV-Effekts drängten zum Jahreswechsel 2004/05 auch verstärkt Ältere und Personen mit gesundheitlichen Einschränkungen in die Förderung.

Zielgruppenspezifika

Ein viel diskutiertes Thema aus den Zeiten, als es in der Gründungsförderung nur das ÜG gab, ist die Tatsache, dass sich Gründer aus Arbeitslosigkeit im Vergleich zum Durchschnitt der sonstigen Arbeitslosen in vielen Merkmalen unterschieden. So gründeten im Vergleich zu allen Arbeitslosen im Bestand weitaus mehr Männer als Frauen, weitaus mehr gut Ausgebildete und mehr Personen mittleren Alters (zwischen 35 und 40 Jahren), aber weniger jüngere und viel weniger ältere Arbeitslose.

Neben den Strukturmerkmalen der Arbeitslosen gibt es aber noch einen zweiten wichtigen Bezugspunkt, nämlich die Strukturmerkmale aller Gründer. Hier zeigt sich ein völlig anderes Bild: Laut Mikrozensus gründen insgesamt mehr Männer als Frauen (im Haupterwerb etwa im Verhältnis 7:3). Eine ähnliche Relation findet sich auch bei den Gründungen mit ÜG. Auch weisen ÜG-Gründer aus Arbeitslosigkeit die gleichen Qualifikationsstrukturen und die gleich ausgeprägte u-förmige Kurve in der Altersverteilung auf wie sonstige Gründer. Die Daten des Mikrozensus machen also deutlich, dass sich ÜG-Gründer aus Arbeitslosigkeit in den Merkmalen Altersverteilung, Geschlecht und Bildung kaum von anderen Gründern unterscheiden. Aus diesem Blickwinkel betrachtet hat also gar keine besondere ‚Auslese‘ stattgefunden. Vielmehr haben sich unter den Arbeitslosen eben jene Personen zum Schritt in die Selbständigkeit entschlossen, deren Merkmalsprofil (in Bezug auf Alter, Geschlecht und Bildung) weitgehend dem der sonstigen Gründer bzw. der Selbständigen entspricht.

Vor diesem Hintergrund erscheint die Einführung der Ich-AG in einem völlig anderen Licht: Denn mit dem ExGZ wurden plötzlich Zielgruppen angesprochen, die bisher im gesamten Gründungsgeschehen unterrepräsentiert waren. Die Förderquote bei den Frauen hat sich im Vergleich zum ÜG nahezu verdoppelt und entspricht hier dem Anteil der Frauen an allen Arbeitslosen. Auch der Anteil von Personen mit niedrigeren formalen Qualifikationen ist angestiegen, obschon auch bei den ExGZ-Gründern das durchschnittliche Bildungsniveau noch immer über dem der Arbeitslosen insgesamt liegt. Fragt man nach der Ursache dieser Strukturverschiebungen, so gibt es erhebliche Hinweise darauf, dass die Förderkonditionen der Ich-AG eine Form von *Sicherheit* bieten, die dazu führt, dass nunmehr auch diese Personengruppen sich in einem höheren Ausmaß als je zuvor auf eine selbständige Tätigkeit einlassen. Insofern ist es nicht erstaunlich, dass Menschen, denen erst die Förderung ausreichend Sicherheit für eine selbständige Tätigkeit gibt – die sie ohne die Förderung wahrscheinlich nicht aufgenommen hätten – dann eher dazu neigen, den Umfang ihrer Selbständigkeit (etwa im Hinblick auf eingesetztes Kapital und weitere Beschäftigung) klein zu halten.

ÜG oder AG?

Die Analysen zur Auswahl des jeweiligen Förderinstruments illustrieren die hohe Bedeutung dieses Sicherheitsaspektes für die Ich-AG-Gründer. In den Befragungen stufen Teilnehmer/innen beider Programme die (subjektive) finanzielle Attraktivität der Förderung als wichtig ein. Dabei spielen jedoch die lange Förderdauer und die soziale Absicherung für die Bezieher/innen von ExGZ eine elementare Rolle, während ÜG-Gründer diese Aspekte eher als nachrangig betrachten. Bezüglich bürokratischer Hürden gibt es dagegen kaum Unterschiede, der Aufwand für den Förderzugang wird offenbar für beide Programme ähnlich bewertet. Die Empfehlung des Arbeitsvermittlers ist hingegen weniger wichtig.

Branche

Wie schon zu Beginn des Fazits angesprochen, gibt es bei der Branchenauswahl den seit vielen Jahren anhaltenden Trend zur Gründung im Bereich der „Sonstigen Dienstleistungen“, dem vor allem die Gründerinnen folgen. Erst im Jahr 2004 ist diese Dominanz nicht mehr ganz so ausgeprägt, wie sich auch aus der CATI ergab. Die Mikrozensusdaten machen den Grund dafür deutlich: Frauen im Zuerwerb haben im Jahr 2004 etwas seltener als zuvor in diesem Wirtschaftsbereich gegründet.

Beweggründe für Existenzgründungen, Risikoeinstellung und Überlebenswahrscheinlichkeit

Aus theoretischer Sicht werden bei den Gründungsmotiven im Prinzip vier Kategorien unterschieden, nämlich i) ‚eigener Chef‘ sein, ii) ‚Unabhängigkeit‘, iii) ‚Selbstverwirklichung‘, iv) ‚Notwendigkeit: etwa Beendigung von Arbeitslosigkeit‘, wobei den ersten drei Motivlagen allgemein höhere Erfolgswahrscheinlichkeit zugeordnet wird als der letzten Kategorie.

Verschiedene Studien haben immer wieder darauf hingewiesen, dass bei den Beweggründen für Existenzgründungen ein wesentlicher Unterschied zwischen Gründern aus Arbeitslosigkeit und sonstigen Gründern zu finden sei. Zuvor arbeitslose Gründer seien eher exogen motiviert, etwa um ihre Arbeitslosigkeit zu beenden (so genannte Push-Gründungen oder Necessity-Gründungen), sonstige Gründer würden eher aus intrinsischer Motivation gründen (so genannte Pull-Gründungen oder Opportunity-Gründungen).

Grundsätzlich hat sich dies auch in der von uns im Jahre 2005 durchgeführten CATI zunächst bestätigt: Danach war der Wunsch, nicht mehr arbeitslos zu sein (mehr dazu im Bericht 2005), bei allen Teilnehmer/innen das dominante Motiv für eine Gründung. Allerdings zeigt die Erhebung auch, dass solche Motivlagen nicht in Reinform vorkommen. Denn als zweitwichtigster Gründungsanlass wird mit ca. 60% das Vorhandensein erster Kunden angeführt. Der Wunsch eigener Chef zu sein, spielt ebenfalls eine wichtige Rolle und wird von knapp 50% der Teilnehmer/innen genannt. Bemerkenswert sind auch die empirischen Befunde zum Beweggrund „Leistungsansprüche fast aufgezehrt“: Dies war für über 40% der ExGZ-Empfänger/innen in Ostdeutschland unter anderem ausschlaggebend für die Gründung, während es dort nur für ca. 30% der ÜG-Empfänger/innen zutraf. Auch im Westen findet man diese Relation, wobei das Niveau mit ca. 26% für ÜG-Empfänger/innen und ca. 36% für ExGZ-Empfänger/innen etwas niedriger ist.

Daraus ergibt sich ein differenziertes Bild: Vordergründig unterscheiden sich Gründer aus Arbeitslosigkeit von sonstigen Gründern in ihrem Hauptbeweggrund durchaus nach intern und extern induzierter Motivlage. Unter Umständen erklärt dieser Unterschied im Gesamtvergleich auch die beobachtbaren Größenunterschiede der gegründeten Einheiten (z.B. bei Beschäftigung und eingesetztem Kapital). Gleichzeitig kommen bei einem großen Teil von Gründern aus Arbeitslosigkeit aber durchaus auch Pull-Motive zum Tragen. Wie die Implementationsanalysen bestätigen, geht ein Teil der Gründer aus Arbeitslosigkeit die Selbständigkeit ebenso hoch motiviert an wie sonstige Gründer auch und stellt in ähnlicher Weise weitere Mitarbeiter ein. Ebenso gibt es so genannte Notgründer, die ihre Selbständigkeit häufiger wieder aufgeben mussten als positiv motivierte Gründer. Daraus lässt sich ableiten,

- dass für Gründer aus Arbeitslosigkeit für diesen Schritt auf den ersten Blick andere Motive ausschlaggebend sein mögen als für sonstige Gründer,
- Gründer aus Arbeitslosigkeit deswegen aber nicht weniger motiviert an die Gründung gehen,
- sich unter allen Gründern aus Arbeitslosigkeit aber durchaus zeigt, dass eine starke Motivation eine Voraussetzung für den späteren Gründungserfolg sein kann.

Ähnlich gelagerte Unterschiede zeichnen sich auch hinsichtlich der Risikobereitschaft ab. Nach ersten empirischen Studien hierzu weisen die sonstigen Gründer eine höhere Risikobereitschaft auf als die Population aller Erwerbspersonen. Dies gilt jedoch nicht für Gründer aus Arbeitslosigkeit. Eine mögliche Erklärung für diesen Unterschied könnte darin bestehen, dass der vorherige Erwerbsstatus zunächst unterschiedliche Motivlagen und in deren Folge auch ein unterschiedliches Risikoverhalten bedingt. Diese Zusammenhänge gilt es in der Zukunft weiter zu erforschen.

Die sicherlich zentrale Frage, die sich in diesem Zusammenhang nun stellt, ist die Frage nach der Erfolgswahrscheinlichkeit. In dieser Studie haben wir nur die Erfolgswahrscheinlichkeit von Gründern aus Arbeitslosigkeit untersucht, nicht jedoch die von sonstigen Gründern. Erstes zentrales Ergebnis ist, dass die befragte Gründerkohorte aus dem 3. Quartal 2003 auch nach 28 Monaten in fast allen Hauptgruppen sowohl für ÜG als auch ExGZ Überlebenswahrscheinlichkeiten von über 70% aufweist, der Anteil der Erwerbspersonen (also Selbständige oder abhängig Beschäftigte) fast durchweg über 80% liegt und selbständige Tätigkeiten zwischen den beiden Befragungszeitpunkten (02/2005 und 02/2006) kaum beendet werden. Dieses Ergebnis ist in zweifacher Hinsicht bemerkenswert. Zum einen hat sich damit die häufigste Prognose der Fachöffentlichkeit, nämlich dass die Überlebenswahrscheinlichkeit der Neugründungen angesichts der explosionsartig gestiegenen Zahl der Gründungen aus Arbeitslosigkeit erheblich sinken würde, nicht bewahrheitet. Stattdessen ähnelt die Überlebensrate der Gründungen aus Arbeitslosigkeit bis zum heutigen Tage denen aus früheren Untersuchungen. Zweitens gibt es bisher erst zwei Untersuchungen (Hinz und Jungbauer-Gans (1999) und Pfeiffer und Reize (2000)), die der Frage nachgegangen sind, wie sich die Überlebenswahrscheinlichkeit von Gründungen aus Arbeitslosigkeit im Vergleich zu sonstigen Gründungen entwickelt hat. Beide Studien kommen trotz unterschiedlicher Analysemethoden zu dem Ergebnis, dass sich die Überlebenswahrscheinlichkeit der beiden Gruppen nicht bzw. nicht signifikant unterscheidet.

Dies lässt den Schluss zu, dass Gründungen aus Arbeitslosigkeit zwar in anderer Weise als sonstige Gründungen gestaltet werden, im Ergebnis für beide Gruppen aber dennoch ähnliche Überlebenswahrscheinlichkeiten zu beobachten sind. Erkennbare Unterschiede im Hinblick auf Motive und Risikobereitschaft haben entsprechende Konsequenzen für den weiteren Gründungsprozess. Denn, so zeigen verschiedene Studien, bauen zuvor arbeitslose Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern i) im Durchschnitt kleinere Unternehmen auf, ii) gründen seltener im Team und iii) kaum Franchise-Unternehmen, iv) tätigen selten Übernahmen und gründen v) fast nie Kapitalgesellschaften. Daher sehen wir auch die Aussagekraft eines Vergleichs sonstiger (ungeförderter) Gründungen mit (geförderten) Gründungen aus Arbeitslosigkeit als zu gering an, um die Wirkung der Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu analysieren.

Weitere Determinanten für den Fortgang der Selbständigkeit

Von zentralem Interesse ist es weiterhin, neben der Gründungsmotivation weitere Determinanten für den Fortgang der Selbständigkeit zu analysieren. Aus theoretischer Sicht wird angenommen, dass zahlreiche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit es den Gründerpersonen gelingen kann, die von ihnen geplanten Produkte erfolgreich am Markt abzusetzen und ihre selbständige Tätigkeit tragfähig zu machen.

Teil V: Fazit und Empfehlungen

Als Eingangsvoraussetzung wird häufig genannt, dass die Gründung in der Branche vorteilhaft ist, in der man zuvor bereits tätig war, weil dann notwendige Kernkompetenzen (Erfahrungen und Wissen über die Branche sowie über das eigene Produkt) für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit bereits in einem hohen Maße vorhanden sind. Zahlreiche Hinweise in den qualitativen und quantitativen Analysen bestätigen diese Hypothese. So weisen in der CATI viele Gründer bei der Frage nach den Erfahrungen vor der Gründung auf „Erfahrung aus abhängiger Beschäftigung“ hin, nämlich 54-62% der durch den ExGZ geförderten Gründer/innen und bis zu knapp 75% der ÜG-Gründer. Hervorhebenswert ist auch der auffallend hohe Anteil von ExGZ-Gründern, die Erfahrungen aus dem Hobbybereich in ihrer Gründungsbranche angeben. Analysiert man den Zusammenhang zwischen vorherigen Branchenerfahrungen und erfolgreicher Selbständigkeit, kann vor allem für Männer ein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden. Auch in den Implementationsanalysen ist ein Zusammenhang zwischen fachlichen Erfahrungen der Gründer aus vormaliger Beschäftigung, Branchentreue und Erfolgswahrscheinlichkeit erkennbar und bestätigt damit obige Hypothese.

Neben dem Branchen-Know-How werden als weitere Voraussetzungen unterschiedliche (kaufmännische, technische und planerische) Kenntnisse genannt, ebenso wie eine Vielzahl unternehmerischer Fähigkeiten und Fertigkeiten. Im Rahmen dieses Berichts war es mangels Daten nicht möglich, etwaige Zusammenhänge zwischen gründungsrelevanten Kenntnissen, unternehmerischen Fähigkeiten und späterem Erfolg in der Selbständigkeit zu messen. Für Gründer aus Arbeitslosigkeit wird aber immer wieder unterstellt, dass sie aufgrund ihrer vorherigen (eventuell längeren) Arbeitslosigkeit Defizite sowohl bei den notwendigen Kenntnissen als auch bei den unternehmerischen Fähigkeiten aufweisen. Es wird aber auch angenommen, dass sie diese Defizite abbauen könnten, sofern sie Zugang zu einem qualifizierten Training und Coaching erhielten. Hierzu gibt es wiederum entsprechend zahlreiche Hinweise sowohl aus den quantitativen wie auch aus den qualitativen Untersuchungsteilen des Berichts, dass Gründer in erheblichem Maße unterschiedlichste Angebote wie Informationstage und Seminare (bis zu 70% aller Teilnehmer) und weitergehende Trainings und Coaching (bis zu 60% aller Teilnehmer) nutzten. Natürlich gibt es auch hier wieder Unterschiede. ÜG-Gründer haben Informationsveranstaltungen, Seminare und weitergehende Beratungsangebote intensiver genutzt als ExGZ-Gründer. Außerdem haben Frauen in beiden Programmen und in beiden Landesteilen häufiger von diesen Angeboten Gebrauch gemacht als Männer.

Auch wenn es nicht möglich (und auch nicht Auftrag dieses Moduls) war, die Qualität dieser zumeist öffentlich finanzierten flankierenden Maßnahmen zu bewerten, so zeigt die Auswertung der CATI gleichwohl, dass sich externe Unterstützung bei der Vorbereitung zumindest bei Männern im Westen und bei Frauen, die mit Hilfe des ExGZ im Osten gegründet haben, positiv auf den Verbleib in Selbständigkeit auswirkt. Bemerkenswert sind in diesem Zusammenhang aber auch die Hinweise aus den qualitativen Analysen, die deutlich machen, dass es auch Gründer gibt, denen trotz intensiver Inanspruchnahme von flankierenden Maßnahmen kein erfolgreicher Start gelingt. Ob dieser Misserfolg nun eher an den zu geringen Kenntnissen und unternehmerischen Fähigkeiten der Gründerperson oder an der schlechten Qualität der flankierenden Maßnahme (oder an beidem) lag, lässt sich allerdings nicht beurteilen. Insgesamt bleibt aber auch für die E-mail-Befragung von Gründern aus den qualitativen Analysen festzuhalten, dass 78% aller Gründer, die ein Seminar, Training oder Coaching besucht haben, heute noch selbständig sind.

In der Gründungsforschung wird immer wieder betont, dass die Vorgründungsphase für eine umfassende Planung von der Definition der Geschäftsidee bis hin zur Entwicklung und Umsetzung einer Markteintrittsstrategie genutzt werden sollte, wobei diese Planung unter Einsatz eines strukturierten Geschäftsplans besser gelingen könne. Auch hier weisen die Interviews aus den Implementationsanalysen darauf hin, dass die so genannten „Gründer mit Konzept“, also solche Gründer, die eine umfassende Planung gemacht haben, mit höherer Wahrscheinlichkeit heute noch selbständig sind, als solche Gründer, die kein Konzept ausgearbeitet haben.

Zwei letzte Punkte seien im Hinblick auf die Frage nach dem Gründungserfolg angesprochen, nämlich die Höhe des eingesetzten Kapitals und die Dauer der vorherigen Arbeitslosigkeit. In Bezug auf die Dauer der Arbeitslosigkeit ist es fast schon zu einem Glaubenssatz geworden, dass der Schritt in die Selbständigkeit weniger erfolgreich sein wird, je länger die Arbeitslosigkeit zuvor andauerte. Auch die hier vorgelegten quantitativen Analysen bestätigen diese Hypothese. Die mikroökonomischen Analysen enthüllen daneben aber einen weiteren wichtigen Zusammenhang. Bei vormals langzeitarbeitslosen Gründern ist der Nettoeffekt für die Integration in das Erwerbsleben (Selbständigkeit oder abhängige Beschäftigung) *höher als im Durchschnitt* über alle Personengruppen, denn den Langzeitarbeitslosen in der Vergleichsgruppe gelingt die Rückkehr in den Arbeitsmarkt noch viel seltener.

Für das Merkmal Startkapital gibt es in der älteren Forschung die Hypothese eines positiven Zusammenhangs zwischen dem Gründungserfolg und der Höhe des eingesetzten Kapitals. Im Gegensatz dazu liefert die jüngere empirische Forschung starke Hinweise darauf, dass in dieser Hinsicht ein erheblicher Wandel stattgefunden hat. Viele Gründer starten mit sehr wenig Kapital (was im Wirtschaftsbereich „Sonstige Dienstleistungen“ häufig auch möglich ist), vermeiden vor allem vor Gründung die Aufnahme von Krediten und sind trotz geringen Startkapitals nicht weniger erfolgreich. Ein Blick auf die Befragungsdaten bestätigt diese Aussagen: Denn 80-90% der ExGZ-Gründer und 60-80% der ÜG-Gründer kommen zunächst mit weniger als 10.000 Euro Startkapital aus. Die Eigenkapitalquoten der Befragten liegen fast durchweg zwischen 60-70% (mit einer deutlichen Ausnahme bei weiblichen ÜG-Gründern im Westen). Die geringe Bereitschaft, Kredite für die Gründung aufzunehmen, wirkt sich darüber hinaus – wie sich bei der Analyse der Schuldensituation zeigt – entsprechend positiv auch bei den Abbrechern aus.

Abbrecher

Eine niedrige Abbrecherquote ist das Spiegelbild der hohen Verbleibsquote in Selbständigkeit bzw. Eingliederung in abhängige Beschäftigung. Der Anteil der Abbrecher nach 18 Monaten liegt über die hier unterschiedenen Personengruppen hinweg betrachtet bei etwa einem Fünftel bis einem Viertel. Bemerkenswert ist dabei, dass es darunter wiederum einem guten Teil gelungen ist, Arbeitslosigkeit zu vermeiden. 27-47% der Abbrecher waren zum Befragungszeitpunkt wieder sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Arbeitslos oder arbeitssuchend waren 28-55%. Der Rest verteilt sich vorwiegend auf arbeitsmarktpolitische Maßnahmen, Ausbildung oder Studium sowie Mini- und Midi-Jobs.

Wie auch frühere Studien bestätigen, muss die Aufgabe der selbständigen Tätigkeit nicht zwingend in wirtschaftliche Notlagen führen, und nicht jeder Abbruch ist eine Pleite. Offenbar ist dem Großteil der Geförderten bei Misserfolg ein geordneter Rückzug gelungen. 85% und mehr gaben an, die Unterneh-

mung aus eigener Initiative beendet zu haben. Bei Beendigung durch Konkurs oder die Einleitung eines Insolvenzverfahrens haben Männer, die mit ÜG im Westen starteten, mit gut 8% den höchsten Anteil.

Die Gründe für die Beendigung der selbständigen Tätigkeit sind altbekannt. Die häufigsten Nennungen mit Anteilen von zwei Dritteln bis zu drei Vierteln entfallen auf ‚Auftragsmangel‘ und ‚zu wenige Kunden‘. An zweiter Stelle rangieren Finanzierungsengpässe, die rund jedem Zweiten der Abbrecher zum Verhängnis wurden. Auffällig ist in diesem Zusammenhang, dass 28-48% hier weiterhin angaben, die Kosten für ihre soziale Absicherung unterschätzt zu haben. Dies ist ein wichtiger Hinweis dafür, dass an dieser Stelle noch viel Information und Aufklärungsarbeit zu leisten ist. Bemerkenswert ist aber auch, dass 20-42% der Abbrecher eine attraktivere Stelle in abhängiger Beschäftigung als Beendigungsgrund nannten. Dies mag auch den vergleichsweise hohen Anteil an Abbrechern erklären, die bereits wieder eine Erwerbstätigkeit ausüben. Die oben schon erwähnten niedrigen Startinvestitionen und vor allem der geringe Verschuldungsgrad durch Fremdfinanzierung mögen hierbei von Vorteil sein, weil sich so auch die Opportunitätskosten im Falle einer Geschäftsaufgabe in Grenzen halten.

Rolle der Agenturen

In den Agenturen für Arbeit ist die Zustimmung zur Gründungsförderung hoch und sowohl dem ÜG als auch dem ExGZ wird fast überall eine hohe bzw. sehr hohe geschäftspolitische Bedeutung beigemessen. Damit zeichnet sich ein deutlicher Wandel ab, denn in der Vergangenheit war vor allem die Ich-AG wegen vermeintlich hoher Mitnahme und weniger geeigneten Teilnehmern eher skeptisch betrachtet worden, während die Akzeptanz des Überbrückungsgeldes schon seit langem überaus hoch war. Inzwischen werden aber offenbar beide Programme als wichtige Instrumente zur Beendigung oder Vermeidung von Arbeitslosigkeit eingeschätzt. Offen bleiben muss hingegen, inwieweit die Agenturen die Gründungsförderung heute auch vornehmlich deshalb so hoch einschätzen, weil sie bei den Arbeitslosen auf eine ungebrochen starke Nachfrage trifft. In der Folge hat das Marketing für die Gründungsförderung in den Agenturen ein beachtliches Ausmaß erreicht. In fast allen Agenturen ist es inzwischen Standard, im Beratungsgespräch mit Arbeitslosen zumindest auf die Fördermöglichkeiten hinzuweisen. In gut zwei Drittel der Agenturen sprechen Vermittler sogar Personen direkt an, die ihnen zur Gründung „geeignet“ erscheinen. Umgekehrt raten fast ebenso viele Vermittler Gründungswilligen von ihrem Vorhaben ab, wenn ihnen diese „ungeeignet“ erscheinen. Bemerkenswert ist indes, dass in den Agenturen über geeignete Personen, Erfolgsfaktoren oder über die Strukturen der eigenen Förderteilnehmer nicht allzu viel bekannt ist. So weiß beispielsweise gut die Hälfte der Agenturen nicht, welche und wie viele der Ich-AG-Gründer keinen Antrag auf Weiterförderung stellen bzw. die Voraussetzungen für eine Weiterförderung nicht erfüllen. Angesichts des damit verbundenen Arbeitsaufwandes erscheint dies als unbefriedigend. Denn ein Gutteil der Fachkräfte in den Agenturen beschreibt den Aufwand bei der Bearbeitung des ExGZ als hoch, beim ÜG hingegen wird der Arbeitsaufwand überwiegend als vertretbar erachtet. Trotz des damit verbundenen Aufwandes wird aber auch das Weiterbewilligungsverfahren als grundsätzlich machbar und auch wichtig eingeschätzt.

Weitere Intermediäre und instrumentelle Hilfen

Bei der Beratung zeichnet sich eine klare thematische Trennung ab. Während die Information über Fördermöglichkeiten – insbesondere nach SGB III – in den Agenturen grundsätzlich als Kerngeschäft betrachtet wird, werden Gründungsinteressierte in neun von zehn Agenturen für inhaltliche und kaufmänni-

sche Fragen an externe Beratungseinrichtungen verwiesen. Hierbei kommen auch die im Bericht deskriptiv vorgestellten instrumentellen Hilfen zum Einsatz.

Hier zeigt sich jedoch ein ambivalentes Bild. Positiv hervorzuheben ist das inzwischen bundesweit flächendeckende Angebot an flankierender Unterstützung, die aufgrund der (Ko-)Finanzierung durch die Arbeitslosenversicherung oder teils auch andere öffentliche Hände den Gründungswilligen kostenlos oder zumindest kostengünstig zur Verfügung steht. Negativ anzumerken ist hingegen der aktuelle Stand der Qualitätssicherung, sowohl was die angebotenen Maßnahmen als auch die Kompetenz der Träger betrifft. Hier gibt es Hinweise auf hohe qualitative Unterschiede in der Trägerlandschaft, die bis heute nicht transparent sind (etwa über ein anerkanntes Zertifizierungsverfahren). Dementsprechend ist es auch für Gründer selbst nicht leicht, aus dem unübersichtlichen Angebot passgenaue und qualitativ hochwertige Maßnahmen auszuwählen.

Effektivität und Effizienz der Förderung

Wie zu Beginn dieses Berichts dargelegt, hängt die Einordnung eines beobachteten Ergebnisses als ‚intendierte‘ oder ‚nicht intendierte‘ Wirkung einer Förderung zentral von deren Zielsetzung ab. Aus der eingehenden Diskussion über zuverlässig beobachtbare und zugleich aussagekräftige Zustände oder Ereignisse in Zusammenhang mit der Förderung mit ÜG und ExGZ wurden in diesem Bericht folgende Zielgrößen für die Evaluation definiert:

- „Nicht-Arbeitslosigkeit mit und ohne Berücksichtigung von Folgeförderung“ (*Kriterium I*),
- „Erwerbstätigkeit“ also „Selbständigkeit *oder* sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“ (*Kriterium II*) und
- (nur in der zweiten Befragungsrunde) „Einkommenserzielung“ (*Kriterium III*).

Befragt wurden dazu je eine Eintrittskohorte in ÜG und ExGZ aus dem dritten Quartal 2003 zu zwei Zeitpunkten (ca. 16 bzw. 28 Monate nach Gründung) und je eine zweite Eintrittskohorte aus dem dritten Quartal 2004.

Das zentrale Ergebnis der quantitativen Analyse ist: Beide Programme, ÜG wie ExGZ, sind geeignet, gründungswillige Arbeitslose bei der Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes durch Gründung eines eigenen Unternehmens wirkungsvoll zu unterstützen und damit Arbeitslosigkeit zu beenden bzw. zu vermeiden. Grundsätzlich sind beide Programme als erfolgreiche Maßnahmen aktiver Arbeitsmarktpolitik einzustufen. Insbesondere für das Überbrückungsgeld beruhen diese Aussagen auf einem ausreichend langen Zeitraum nach Beendigung der Förderung. Die Befunde zur Ich-AG sind dagegen noch immer unter Vorbehalt, da die Förderung teilweise noch andauert. Immerhin befinden sich zumindest die untersuchten Gründungen aus dem Jahr 2003 heute im dritten Förderjahr, in dem der monatliche Existenzgründungszuschuss bereits auf 240 Euro gesunken ist. Da aus diesem Förderbetrag alleine kaum der Lebensunterhalt bestritten werden kann, geben die bisher positiven Befunde auch für die Zukunft Anlass zu verhaltenem Optimismus.

Der Vergleich zwischen den beiden Eintrittskohorten (2003 und 2004) zeigt weiterhin, dass letztere etwa 16 Monate nach Förderbeginn einen fast durchgängig höheren Verbleib in Selbständigkeit und niedrigere

Teil V: Fazit und Empfehlungen

Arbeitslosigkeits-Meldungen aufweisen als die Vorjahresgründer zum gleichen Zeitpunkt. Schließt man Konjunkturreffekte aus, geht dies mutmaßlich auf nachhaltigere Gründungen zurück.

Aus der zweiten Erhebungswelle der 2003er-Kohorte wird darüber hinaus deutlich, dass die Konsolidierung der jungen Unternehmen bereits nach 16 Monaten vergleichsweise weit fortgeschritten war. Insbesondere gilt dies für Gründungen, die mit Hilfe des ÜG gestartet wurden. Denn bis zum zweiten Erhebungszeitpunkt, also etwa ein Jahr später, nahm die Verbleibsquote in Selbständigkeit – wie oben bereits dargelegt – kaum ab. Im Großen und Ganzen werden damit die Befunde aus dem Bericht 2005 bestätigt. Tendenziell fallen die Effekte für den ExGZ sogar etwas höher aus, sind aber vor dem Hintergrund der noch andauernden Förderung vorsichtig zu interpretieren. Hier nehmen allerdings die Maßnahmeeffekte zwischen den beiden Interviewzeitpunkten stärker ab als beim ÜG. Erklären lässt sich dies mit der Abnahme des Zuschusses in diesem Zeitraum, während das Förderende beim ÜG schon relativ weit zurückliegt und der Geschäftsbetrieb schon seit über einem Jahr ohne Zuschuss – also zu marktüblichen Bedingungen – bewältigt werden musste.

Auch beim zweiten Erfolgskriterium, der Integration in das Erwerbsleben, erzielten beide Programme auch nach 28 Monaten entsprechend hohe positive Maßnahmeeffekte, wobei diese in Ostdeutschland noch deutlich höher als in Westdeutschland ausfallen. Die Kombination „Selbständigkeit *oder* abhängige Beschäftigung“ zeigt vor allem positive Effekte am Ende des Beobachtungszeitraums. Selbständigkeit kann also auch nur eine – vorübergehende – Episode in der Erwerbsbiographie darstellen und wieder zurück in abhängige Beschäftigung führen. Dieses erweiterte Erfolgsmaß verdeutlicht, dass die Aufgabe der beruflichen Selbständigkeit nicht ausschließlich negative Aspekte aufweisen muss – im Gegenteil. Insofern kann beiden Programmen attestiert werden, dass sie die Integration in den ersten Arbeitsmarkt – sei es in Form von sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung oder Selbständigkeit – fördern und vor diesem Hintergrund als erfolgreich zu bewerten sind.

Die Analyse der Abgangsraten zeigt aber auch, dass die Wahrscheinlichkeit, die Selbständigkeit wieder zu beenden, mit dem Auslaufen der Förderung bzw. deren Reduzierung (beim ExGZ) sprunghaft ansteigt. Dies kann darauf hindeuten, dass allein aus der Geschäftstätigkeit kein hinreichendes Einkommen erwirtschaftet werden kann und das Unternehmen ohne Förderung nicht überlebensfähig ist. Ein Teil der geförderten Existenzgründer versucht, den Unternehmerlohn schon innerhalb des Förderzeitraums durch Aufnahme einer zusätzlichen abhängigen Beschäftigung aufzustocken. Die grundsätzlich positiven Einschätzungen sind deshalb einzuschränken bzw. teilweise zu relativieren: Auch wenn eine stärkere Arbeitsmarktbindung grundsätzlich wünschenswert ist (der Gesetzgeber gestattet im Fall des ExGZ ja weitere Erwerbstätigkeiten neben der geförderten selbständigen Tätigkeit), so wäre der Förderzweck beeinträchtigt, wenn dies zur Mitnahme führte, weil die soziale Absicherung dann über das Beschäftigungsverhältnis geregelt ist.

Neben dem reinen Fortbestehen der Unternehmung am Markt ist es weiterhin von Interesse, welches Einkommen in Selbständigkeit erzielt werden kann. Zur Messung der *Einkommenseffekte* wurde neben dem Arbeitseinkommen aus selbständiger Tätigkeit auch das Gesamteinkommen (zzgl. weiterer Einkommensarten) der Zielpersonen untersucht. Grundsätzlich erzielen die Teilnehmer in beiden Programmen signifikant höhere Einkommen als die Nicht-Teilnehmer. Vor allem ehemalige ÜG-Geförderte haben 28 Monate nach Gründung ein deutlich höheres (Arbeits-)Einkommen als die Kontrollgruppe. Beim ExGZ fallen die

Einkommenseffekte niedriger aus. Berücksichtigt man den monatlichen Zuschuss von 240 Euro aus der noch immer andauernden Förderung, so geht der Effekt für bestimmte Personengruppen fast gegen Null. Zwischen den beiden Beobachtungszeitpunkten scheint sich das Erwerbseinkommen zudem zu stabilisieren.

Zur Ermittlung der *monetären Effizienz* wurden die Programmkosten pro Teilnehmer jeweils mit den individuellen Ansprüchen auf Arbeitslosengeld unter Berücksichtigung der Restanspruchsdauer verglichen. Bei den Berechnungen blieben der administrative Aufwand der BA und mögliche weitere Folgekosten unberücksichtigt. Bei dem Vergleich tritt die Heterogenität der Teilnehmer an den beiden Förderprogrammen besonders deutlich zu Tage: ÜG-Gründer haben durchgehend einen höheren Leistungsanspruch als Ich-AG-Gründer. Da gerade bei letzteren der potenziell einzusparende Restanspruch relativ klein ist, die Programmkosten aber relativ hoch sind, ergibt sich hier eine negative monetäre Effizienz, die für Männer bei ca. minus 5.500 Euro und bei Frauen bei knapp minus 6.900 Euro in Westdeutschland und minus 8.100 Euro in Ostdeutschland liegt.

Dagegen ergeben sich für die durch ÜG geförderten Existenzgründer/innen deutliche positive Effekte in der monetären Effizienz. Im Westen liegen die Einsparungen bei ca. plus 2.900 Euro für Männer und plus 1.100 Euro für Frauen. Im Osten sind sie etwas niedriger mit ca. plus 1.500 Euro für Männer und etwa plus 240 Euro für Frauen. Die BA erzielt also durch die ÜG-Förderung einen „Gewinn“ in eben diesen Größenordnungen. Unberücksichtigt bleiben hier weitere positive Nebenerscheinungen wie z.B. die Beschäftigung zusätzlicher Mitarbeiter.

In der Bilanz ist also für das ÜG eine insgesamt positive monetäre Effizienz festzustellen, beim ExGZ hingegen ist sie negativ. Dies liegt vor allem daran, dass die Restanspruchsdauern an Alg relativ niedrig sind und die Anspruchshöhe auch teilweise niedriger als die ExGZ-Förderung im ersten Jahr ist. Bezogen auf die lange Förderdauer ergäbe sich beim ExGZ ein monatlicher Differenzbetrag von knapp 200 Euro. Im Vergleich zu anderen arbeitsmarktpolitischen Instrumenten wären die Kosten der Ich-AG damit immer noch vergleichsweise gering.

Ausblick und Handlungsempfehlungen

Dieser Bericht zeigt unter Verwendung theoretischer sowie qualitativer und quantitativer empirischer Methoden, dass es mit Hilfe der beiden Instrumente ÜG und ExGZ zuvor arbeitslosen Menschen möglich wird, eine selbständige Tätigkeit zu beginnen und erfolgreich fortzuführen. Entgegen allen Erwartungen ist der Anteil der heute noch Erwerbstätigen unter den geförderten Selbständigen trotz einer Verdoppelung der Zahl der geförderten Gründungen (im Vergleich zum Status quo ante ExGZ) auf konstant hohem Niveau geblieben: In allen Hauptgruppen sind mehr als 80% der geförderten Gründerinnen und Gründer 28 Monate nach Beginn der Förderung immer noch im Erwerbsleben (mit einer Ausnahme, nämlich der weiblichen ÜG-Empfänger im Osten mit 78%), wobei nochmals auf die beschränkte Aussagekraft der Ergebnisse für den ExGZ verwiesen sei. Beide Programme unterstützen erfolgreich die Rückkehr in das Erwerbsleben (und damit die Vermeidung weiterer Arbeitslosigkeit). Ein schon seit geraumer Zeit anhaltender Trend im Gründungsgeschehen ist die Einzelselbständigkeit, die von verschiedenen Interessensgruppen aus unerklärlichen Gründen bis heute als unerwünscht angesehen wird. Gleichwohl ermöglichen

Teil V: Fazit und Empfehlungen

beide Instrumente arbeitslosen Menschen, die für sich selbst die Einzelselbständigkeit als augenblicklich bestmögliche Erwerbsform wählen, deren erfolgreiche Realisierung.

Dementsprechend ist die finanzielle Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit grundsätzlich als wirkungsvolles und damit positives Instrument der aktiven Arbeitsmarktpolitik zu bewerten. Das bedeutet im Hinblick auf die beiden Programme, dass vieles für eine Fortsetzung dieser Form der Förderung spricht und eher die Frage nach einer möglichen Ausgestaltung des Instrumentariums im weiteren Fokus dieses Fazits stehen wird.

Folgende Punkte sind in diesem Zusammenhang diskussionswürdig:

- 1) Zahl der Förderprogramme
- 2) Förderdauer, Förderhöhe, Förderverläufe
- 3) Tauschraten, Pflichtleistung vs. Ermessensleistung, Tragfähigkeitsbescheinigung, Pflichtberatung

Ad 1) Die (erforderliche) Zahl an Förderprogrammen korrespondiert unmittelbar mit der Entscheidung des Gesetzgebers, welche Zielgruppen mit einem bestimmten Förderprogramm erreicht werden sollen. In diesem Zusammenhang ist der in diesem Bericht vorgelegte Befund, dass mit den beiden Instrumenten unterschiedliche Zielgruppen angesprochen werden, von zentraler Bedeutung (weshalb diese Programme auch nicht direkt miteinander vergleichbar sind). Während das ÜG von den gleichen Zielgruppen genutzt wird, die sich auch im sonstigen Gründungsgeschehen für Selbständigkeit entscheiden (viel mehr Männer als Frauen, mittleres Alter und gute Ausbildung), wird der ExGZ von annähernd gleich vielen Frauen wie Männern und weniger gut ausgebildeten Menschen genutzt. Besonders hervorhebenswert ist dabei, dass sich diese Zielgruppenauswahl nicht durch entsprechende Restriktionen im Zugang zum jeweiligen Förderinstrument eingestellt hat (wie dies häufig der Fall ist, wenn ausschließlich eine bestimmte Zielgruppe angesprochen werden soll). Vielmehr waren es die Teilnehmer selbst, die sich für ein bestimmtes Programm entschieden haben, was auf die Wirksamkeit der unterschiedlichen Ausgestaltung der beiden Programme hinweist. Es sieht so aus, als würde das ÜG vorwiegend von eher „klassischen“ Gründern ausgewählt werden, die für eine kurze Phase eine finanzielle Unterstützung benötigen, um ihre selbständige Tätigkeit planen zu können. Den ExGZ bevorzugen hingegen Personen, die im bisherigen Gründungsgeschehen unterrepräsentiert waren. Offensichtlich bieten erst die längere Förderdauer und die Mindestabsicherung durch einen Fixbetrag diesem Personenkreis ausreichend Sicherheit, um den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen.

Gleichzeitig hat sich gezeigt, dass die von dem ExGZ angesprochenen Personen sehr viel kleinere Einheiten gründen. Befindet der Gesetzgeber die Gründung sehr kleiner selbständiger Einheiten für nicht förderwürdig, wären eine ersatzlose Abschaffung des ExGZ und die Fortsetzung des ÜG konsequent. Im Gegenzug dürfte dann aber auch nicht mehr die so genannte Positivauslese im Rahmen des ÜG beklagt werden. Im Übrigen wäre aus arbeitsmarktpolitischer Sicht eine derartige Beschränkung kaum begründbar.

Sollen dagegen auch weiterhin die bisher unterrepräsentierten Zielgruppen angesprochen werden, gilt es diejenigen Komponenten (Fixbetrag, Förderdauer, obligatorische Rentenversicherung und Krankenversi-

cherung zu günstigen Konditionen) des ExGZ zu erhalten, die für die Ich-AG-Gründer ausschlaggebend sind. Inwieweit dies besser mit einem zusammen gelegten Programm gelingen kann, das dann zwei unterschiedliche Fördervarianten ausweist, oder ob stattdessen zwei Programmen für die unterschiedliche Zielgruppenansprache der Vorzug zu geben wäre, lässt sich auf Basis des derzeitigen Wissensstands nicht wissenschaftlich beantworten. In jedem Fall wird die Implementation eines neuen Instruments zunächst entsprechende Einführungskosten verursachen, während es – zumindest vorläufig – fraglich bleibt, inwieweit das neue Programm an den Erfolg der alten Instrumente anknüpfen kann.

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen erscheint der Versuch, einzelne Komponenten aus den verschiedenen Programmen ÜG und ExGZ zu einem einzigen Programm mit nur einer Fördervariante zu vereinen, als ein Experiment mit ungewissem Ausgang. Jener Ansatz „Aus Zwei mach Eins“ liegt nun dem aktuell diskutierten „Gründungszuschuss“ zugrunde, der dieser Tage nach dem Bundestagsbeschluss nun auch noch vom Bundesrat verabschiedet werden soll. Nach unserem gegenwärtigen Kenntnisstand ist nicht auszuschließen, dass mit dem Gründungsausschuss ein Instrument eingeführt wird, das teurer als das bisherige ÜG sein wird und zugleich eine erheblich kürzere Förderdauer hat als der ExGZ. In der Konsequenz dieser Kombination wird die vom ExGZ angesprochene Personengruppe mit dem neuen Instrument möglicherweise nicht mehr erreicht. Wenig Veränderung gegenüber dem Status quo oder allenfalls eine Zunahme an Attraktivität wäre für die neue Förderung hingegen bei den heutigen ÜG-Adressaten zu verzeichnen, die möglicherweise sogar einen höheren Zuschuss erhielten als bisher, wofür aus unserer Sicht kein Grund besteht. Es ist ungewiss, ob ÜG-Gründer, die unter der jetzigen Ausgestaltung des ÜG scheitern, dann mit einer noch komfortableren Förderausstattung eher erfolgreich wären. Insofern wäre in der Tendenz bei einem solchen Ergebnis mit einem Mitnahmeeffekt zu rechnen.

Soll dagegen auch in Zukunft die Zielgruppe des jetzigen ExGZ wie bisher oder auch zu einem geringeren Teil angesprochen werden, so spräche nichts dagegen, das ÜG zu erhalten und den ExGZ ähnlich der geplanten Ausgestaltung des Gründungszuschusses weiter zu entwickeln. Dies sollte allerdings ausschließlich (ähnlich dem ExGZ) auf Fixbeträgen basieren, die von der Höhe der Ansprüche auf Arbeitslosengeld I unabhängig sind. Zusätzlich könnten bei der Beibehaltung des ÜG (das in den meisten Konstellationen wohl kostengünstiger ist als der Gründungszuschuss) und bei einer Weiterentwicklung des ExGZ (zu einer kostengünstigeren Variante als gegenwärtig der Fall) die Kosten der Neueinführung für den Gründungszuschuss gespart werden.

Ad 2) Im Hinblick auf die mögliche Ausgestaltung der Förderdauer, Förderhöhe und der Förderverläufe eines zukünftigen Instruments zur Gründungsförderung konnten mit den zwei Instrumenten ÜG und ExGZ höchst unterschiedliche Erfahrungen gemacht werden. Für die Zukunft spricht viel dafür, zwei Fördervarianten zu verwenden, bei der eine Fördervariante eine kurze Förderdauer beinhaltet (weiterhin ein halbes Jahr) und die Förderhöhe in Abhängigkeit der Ansprüche auf Arbeitslosengeld I berechnet wird. Mit einer solchen Kombination würde auch weiterhin die Zielgruppe des bisherigen ÜG angesprochen werden.

Eine Variationsmöglichkeit liegt jedoch im Förderverlauf. Vor allem ältere ÜG-Gründer beklagen das abrupte Ende der finanziellen Förderung, was dazu führt, dass „von einem Tag auf den anderen“ das volle Einkommen am Markt erwirtschaftet werden muss (die höheren Abbruchraten beim ÜG unmittelbar nach Förderende können zum Teil durch dieses Phänomen erklärt werden). Entsprechend wäre es denkbar, eine

degressive Förderung einzuführen, wonach z.B. die ursprüngliche Förderlaufzeit des ÜG von sechs auf acht Monate erhöht wird, die bisherige Fördersumme (Arbeitslosengeld I zzgl. SV-Pauschale) nur über 4 Monate und die Hälfte dieses Betrages über weitere 4 Monate (also 30 - 33% des letzten Nettolohns zzgl. SV-Pauschale) gewährt würde. Mit einer solchen aufkommensneutralen Modifikation des ÜG könnte der Übergang von Förderung auf Einkommensgenerierung am Markt weniger abrupt gestaltet werden. Da beide Varianten für die Agentur identische Kosten verursachen, könnten sie der Gründerperson selbst zur freien Auswahl gestellt werden. Dies würde eine weitere Flexibilisierung des Instruments ermöglichen, die unter Umständen für die Zielgruppe der älteren Gründer von Bedeutung sein könnte.¹

Der ExGZ liefert dagegen die Basis für eine zweite Förderkombination, die sich aus pauschaler, im Zeitverlauf degressiver Förderhöhe und langer Förderdauer zusammensetzt. Der bestehende ExGZ hat sich vor allem bei der Frage nach der Verlängerung der Förderung als wenig praktikabel erwiesen. Auch erscheint vielen nach wie vor eine Förderung über drei Jahre als unnötig lang, da sich für eine selbständige Tätigkeit bereits nach ein bis spätestens zwei Jahren abzeichnet, ob sie überlebensfähig sein wird oder nicht (siehe die Vergleiche der Überlebensraten der von uns befragten Gründer 16 und 28 Monate nach Förderbeginn). Daher gilt es herauszufinden, mit welcher Förderdauer eine Förderung ausgestaltet sein muss, um die mit dem ExGZ angesprochene Zielgruppe auch weiterhin gut zu erreichen (vorausgesetzt der Gesetzgeber verfolgt dieses Ziel).

Ein letzter Punkt betrifft das Ausstiegsszenario aus der Förderung. Ein wesentlicher Vorteil des ÜG ist es, dass das Ausstiegsszenario in die vollständig ungeforderte Selbständigkeit mit der sechsmonatigen Förderung (oder auch mit einer Staffelung der Förderung über 8 Monate) klar definiert ist. Für Gründer ist dadurch im Prinzip ab dem Tag des Förderbeginns eindeutig festgelegt, ab welchem Tag sie ihr Einkommen ohne weitere Förderung selbst erwirtschaften müssen. Gründungsplanung, weitere Aktivitäten und die Motivation der Gründer, dieses Ziel dann auch entsprechend zu erreichen, sind spürbar determiniert. Beim ExGZ ist dies weniger eindeutig bestimmt. Denn die Förderung kann hier bis zu zweimal um je ein Jahr verlängert werden, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Dies wiederum hat mutmaßlich entsprechende Auswirkungen auf die Motivation der Geförderten.²

Daher gilt es für ein neues Instrument ähnlich dem ÜG ein eindeutiges Ausstiegsszenario zu definieren, das dem Gründer die Gewissheit gibt, für die Planung und Entwicklung seiner selbständigen Tätigkeit über einen bestimmten Zeitraum eine festgelegte finanzielle Unterstützung zu erhalten. Die vage Aussicht auf eine sechsmonatige Verlängerung eines Teils des Gründungszuschusses nach bisher nicht bekannten Ermessenskriterien stellt kein klar definiertes Ausstiegsszenario aus der Förderung dar und wird die Planungssicherheit so kaum verbessern. Im Übrigen ist die vorgesehene Prüfung der weiteren Förderwürdig-

¹ Natürlich geht von einer solchen Variation ausschließlich ein psychologischer Effekt aus. Unter ökonomischen Gesichtspunkten ist es annähernd gleich, ob man für 6 Monate den gleichen Betrag erhält oder über 8 Monate einen gestaffelten Betrag.

² Besonders augenfällig ist das Problem beim Einstiegsgeld. Es gibt erste Hinweise aus Interviews im Rahmen der Implementationsanalysen, dass beim Einstiegsgeld überhaupt kein Ausstiegsszenario entwickelt ist und Gründer ihre gesamten Einkommensverläufe aus Selbständigkeit (mit entsprechend negativer Auswirkung auf die Motivation) ausschließlich auf den weiteren Erhalt des Arbeitslosengelds II ausrichten.

keit nach neun Monaten durch die Arbeitsagenturen mit hohem administrativen Aufwand verbunden (siehe die bisherigen Erfahrungen mit dem ExGZ).

Ad 3) Der kürzlich bekannt gewordene Vorschlag der KfW, bei der Gründungsförderung den verlorenen Zuschuss (wie bei ÜG und ExGZ praktiziert) durch einen Kredit zu ersetzen, beinhaltet eine wichtige Kernfrage, nämlich die Frage nach der Verbindlichkeit der Entscheidung, sich mit Hilfe der Gründungsförderung tatsächlich selbständig machen zu wollen. Diese Verbindlichkeit wurde beim ÜG und (ab dem 1. November 2004) auch beim ExGZ in erster Linie durch den Nachweis einer Tragfähigkeitsbescheinigung geprüft, die wiederum auf Basis des vom Gründer selbst eingereichten Geschäftsplans ausgestellt wird.³ Nachfolgend werden weitere Möglichkeiten diskutiert, die dazu geeignet sein könnten, die Verbindlichkeit der Entscheidung einer Gründerperson zu überprüfen, sich unter der Nutzung von ÜG oder ExGZ selbständig machen zu wollen.

- **Ermessens- versus Pflichtleistung:** Der Sachverständigenrat hat in seinem Gutachten des Jahres 2005 gefordert, die Förderung mit ÜG und ExGZ nicht mehr als Pflichtleistung zu vergeben, sondern unter den Ermessensvorbehalt der zuständigen Arbeitsagentur zu stellen. Die Interviews mit verschiedenen Führungskräften der Arbeitsagenturen (und die anschließende E-mail-Befragung) haben gezeigt, dass die Agenturen selbst eine solche Änderung für suboptimal halten. Der Grund dafür ist ebenso simpel wie überzeugend: In den Agenturen mangelt es an Fachkräften, die über ausreichende Kompetenzen verfügen, um zu entscheiden, ob eine Gründung tragfähig sein wird oder nicht. Da vielmehr zu erwarten ist, dass bei einer Umstellung auf Ermessensleistung dann in erster Linie auf budgetärer Basis entschieden würde, wäre nicht auszuschließen, dass möglicherweise gute Gründungen nicht gefördert würden, weil sie „im falschen Monat“ (nämlich, wenn die Budgets aufgebraucht sind) gestartet werden sollten. Ebenso ist dann zu erwarten, dass Gründer bei Ablehnung (wie sich dies in der Vergangenheit auch zeigte) eine gerichtliche Lösung herbeiführen, so dass im Ergebnis aus der Ermessensleistung näherungsweise eine Pflichtleistung entstehen würde. Es ist somit nicht zu erwarten, dass durch eine Umstellung von Pflicht- auf Ermessensleistung die Verbindlichkeit der Entscheidung eines Gründers, sich selbständig machen zu wollen, besser überprüft werden kann.
- **Einführung von Transferentzugsraten:** Als Transferentzugsrate bezeichnet man den Umfang an Ansprüchen auf eine bestimmte Leistung A, auf die man verzichten muss, um einen bestimmten Umfang an Ansprüchen auf eine Leistung B zu erhalten. Führt man nun etwa im Hinblick auf die Gründungsförderung eine bestimmte Transferentzugsrate ein, so kann eine zur Gründung entschlossene Person signalisieren, dass sie für den Zugang zu dieser Gründungsförderung bereit ist, auf gewisse Ansprüche auf Arbeitslosengeld zu verzichten. Daher ist die Einführung von Transferentzugsraten ein geeignetes Instrument, um die Verbindlichkeit der Förderung zu erhöhen. Allerdings gilt es dabei, auf die „handwerkliche Ausgestaltung“ solcher Transferentzugsraten zu achten. Zentral ist vor allem, dass alle potenziellen Gründer unabhängig von der Dauer ihrer vo-

³ Die Problematik dieses Vorgehens, nämlich einen Geschäftsplan, der in erster Linie als internes Managementtool und nicht als externes Marketingtool verwendet werden soll, zum Gegenstand einer Tragfähigkeitsbescheinigung zu machen, wurde in diesem Bericht bereits dokumentiert.

Teil V: Fazit und Empfehlungen

rangegangenen Arbeitslosigkeit den gleichen Umfang an Leistung A (in dem Fall Arbeitslosengeld I) abgeben müssen, um eine andere Leistung B (ÜG, ExGZ etc.) zu erhalten.

Im Hinblick auf die Verwendung von Transferentzugsraten kann man bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit zwischen drei verschiedenen Entwicklungsphasen differenzieren.

Phase 1: Vor Einführung des Überbrückungsgeldes mussten sich Arbeitslose bei der Gründung eines eigenen Unternehmens von der Arbeitslosenversicherung abmelden und erhielten keine weiteren staatlichen Transfers. Die Anfangsphase der Selbständigkeit musste ohne Förderung überbrückt werden. Eine Transferentzugsrate lag also in dieser Phase nicht vor (bzw. war näherungsweise unendlich)⁴: Gründer aus Arbeitslosigkeit verloren die Ansprüche auf Arbeitslosengeld und erhielten im Gegenzug keine anderen Transferleistungen.

Phase 2: Seit Einführung des Überbrückungsgeldes (und ähnlich dann auch beim ExGZ) ersetzt die Förderung mit ÜG und ExGZ den Bezug von Arbeitslosengeld, ohne dass dafür auf Leistungsansprüche verzichtet werden muss. Die Transferentzugsrate beträgt Null. Restansprüche auf Arbeitslosengeld I bleiben für 4 Jahre ab dem Tag ihres Entstehens erhalten. Wird die Selbständigkeit innerhalb dieser Frist aufgegeben und ist daraufhin eine sofortige Rückkehr in abhängige Beschäftigung nicht möglich, so kann der ehemalige Gründer seine Restansprüche auf Arbeitslosengeld geltend machen. In der öffentlichen Debatte wird deshalb auch immer wieder darauf hingewiesen, dass die Förderung mit ExGZ oder ÜG so auch zur Verlängerung sozialstaatlicher Transferleistungen instrumentalisiert werden kann, da man für den Förderzugang keinerlei Ansprüche auf Arbeitslosengeld abgeben muss.

Ein möglicher Vorschlag für die Zukunft: Denkbar wäre, dass die Gründerperson unabhängig vom gewählten Programm (ÜG, ExGZ etc.) Ansprüche auf drei Monate Arbeitslosengeld abgibt und weitere Restansprüche für bis zu 4 Jahre erhalten bleiben⁵. Folge einer solchen Transferentzugsrate könnte auch eine Erhöhung der monetären Effizienz eines solchen Programms sein.

Geplante Phase 3 beim Gründungszuschuss: Zum aktuellen Informationsstand der ab Sommer 2006 geplanten neuen Förderung ist folgende Transferentzugsrate vorgesehen: De jure sieht der Gründungszuschuss eine Rate von 100% vor. Das bedeutet, für die geplante Förderdauer von 9

⁴ Mathematisch gesehen war in diesem Fall die Transferentzugsrate nicht definiert, da man für die Abgabe der Ansprüche auf Arbeitslosengeld (im Zähler des Quotienten zur Berechnung der Transferentzugsrate) keine neuen Ansprüche auf Gründungsunterstützung (im Nenner des Quotienten zur Berechnung der Transferentzugsrate) erwarb.

⁵ Zwei Rechenbeispiele. I) Eine Person hat 12 Monate Anspruch auf Alg I. Sie beantragt ÜG und gründet eine Unternehmung, nachdem sie 3 Monate Alg I bezogen hat. Diese Person hätte dann ab dem Entstehen des Leistungsanspruchs – dem Eintritt der Arbeitslosigkeit – für 4 Jahre Anspruch auf weitere 6 Monate (12 Monate – 3 Monate Alg I – 3 Monate Abgabe für ÜG) Unterstützung mit Alg I, sofern sie mit ihrer selbständigen Tätigkeit scheitern würde.

II) Die gleiche Person beantragt ÜG und gründet eine Unternehmung, nachdem sie 9 Monate Alg I bezogen hat. Diese Person hätte dann ab dem Tag der Gründung keine weiteren Ansprüche auf Unterstützung mit Alg I, sofern sie mit ihrer selbständigen Tätigkeit scheitern würde (12 Monate – 9 Monate Alg I – 3 Monate Abgabe für ÜG = 0).

Monaten mit dem Gründungszuschuss muss ein potenzieller Gründer auf 9 Monate Ansprüche auf Arbeitslosengeld I verzichten. Dies gilt allerdings nicht für alle Gründer in gleichem Maße. Denn es wurde gleichzeitig eine Mindesttransferenzzugsrate festgelegt: Gründer, die bereits mehr als 3 Monate bis maximal 9 Monate Arbeitslosengeld bezogen haben, müssen in Zukunft nur auf die verbliebenen Restansprüche verzichten. De facto beträgt somit für eine Person, die bereits 9 Monate Arbeitslosengeld I bezogen hat, der Verzicht nur noch 3 Monate. Somit ergibt sich mit zunehmender Arbeitslosigkeit eine degressive Transferenzzugsrate. Bei einer neunmonatigen Förderphase (wie sie beim Gründungszuschuss geplant ist), würde eine Person, die drei Monate nach Beginn der Arbeitslosigkeit gründet, genauso behandelt werden, wie eine Person, die nach 9 Monaten Arbeitslosigkeit gründet. Beide hätten beim Scheitern ihrer Gründung keine Restansprüche mehr auf Arbeitslosengeld I.⁶ Rational handelnde Akteure würden sich daher zunächst 9 Monate lang arbeitslos melden und erst dann eine eigene Unternehmung starten. Es ist also zu erwarten, dass Personen, die sich bisher nach Beginn der Arbeitslosigkeit für eine Gründung entschieden haben, nun zum Teil 9 Monate an Arbeitslosengeld ausschöpfen werden, da ihre restlichen Ansprüche auf Arbeitslosengeld I durch den Bezug des Gründungszuschusses ohnehin aufgezehrt werden.

Im Vergleich zum ÜG würde damit der neue Gründungszuschuss nicht nur per se teurer, sondern auch die indirekten Kosten würden ansteigen. Sollten potenzielle Gründer länger in Arbeitslosigkeit verharren und damit mehr Arbeitslosengeld I beziehen, anstatt frühzeitig zu gründen, würde die monetäre Effizienz eines solchen Programms erheblich beeinträchtigt. Auch das Ziel, durch Einführung einer solchen degressiven Transferenzzugsrate mehr Verbindlichkeit für die Gründung zu schaffen, würde so ins Gegenteil verkehrt. Gründer, die schon nach kurzer Arbeitslosigkeitsdauer in die Selbständigkeit starten, werden für ihre Entscheidung mit höheren Verlusten an Ansprüchen auf Arbeitslosengeld I „bestraft“.

Grundsätzlich sehen wir in der Einführung von Transferenzzugsraten eine wichtige Methode, um die Verbindlichkeit der Gründungsentscheidung überprüfen und erhöhen zu können. Allerdings will dieses Instrument sorgfältig ausgestaltet sein, um nicht ins Gegenteil der ursprünglich intendierten Wirkung verkehrt zu werden.

- **Tragfähigkeitsbescheinigung:** Auch bei der Ausstellung der Tragfähigkeitsbescheinigung könnte ein höherer Grad an Verbindlichkeit erzielt werden. Derzeit ist es jeder Gründerperson möglich, in unbegrenzter Zahl fachkundige Stellen aufzusuchen, bis eine Tragfähigkeitsbescheinigung ausgestellt wird. Gleichzeitig zeigen die Gespräche im Rahmen der Implementationsanalysen,

⁶ Das Rechenbeispiel aus der letzten Fußnote nochmals aufgreifend bedeutet dies: Eine Person hat zunächst für 12 Monate Anspruch auf Alg I. Nach 3 Monaten im Leistungsbezug Alg I beantragt sie den Gründungszuschuss und gründet eine Unternehmung. Sofern die selbständige Tätigkeit nicht bereits während der noch laufenden Förderung aufgegeben wird, hätte dieser Gründer im Falle des Scheiterns keine weiteren Ansprüche mehr auf Alg I. (Denn: 12 Monate Anspruch – 3 Monate Alg I – 9 Monate Abgabe für Gründungszuschuss = 0 Monate). Eine Person, die erst nach 9 Monaten in Arbeitslosigkeit gründet, würde jedoch ganz genauso behandelt. Auch diese Person hätte ab dem Tag der Gründung keine weiteren Ansprüche auf Alg I, sofern sie mit ihrer selbständigen Tätigkeit scheitern würde. (12 Monate Anspruch – 9 Monate Alg I – 3 Monate Abgabe für Gründungszuschuss = 0 Monate).

dass von den Arbeitsagenturen weder der Inhalt von Businessplänen noch die Aussagen in den Tragfähigkeitsbescheinigungen überprüft werden. Vielmehr wird – gemäß der gesetzlichen Vorgaben – ausschließlich das positive Votum in der Tragfähigkeitsbescheinigung vermerkt und entsprechend Förderung gewährt. Eine spätere Überprüfung, in wie vielen Fällen die Tragfähigkeitsbescheinigungen bestimmter Institutionen richtig oder falsch lagen, findet nicht statt. Die Verbindlichkeit einer solchen Bescheinigung kann erhöht werden, wenn die Zahl möglicher fachkundiger Stellungnahmen begrenzt wird (indem die fachkundige Stelle ihr Gutachten direkt an die Agentur versendet) und gleichzeitig die fachkundigen Stellen sich zertifizieren lassen. Dabei sollte eine Zertifizierung unter anderem davon abhängen, dass ein Mindestanteil von Gründern, die von der fachkundigen Stelle ein positives Gutachten erhalten haben, auch tatsächlich erfolgreich gegründet hat. Allerdings ist eine solche Prozedur nicht durchsetzbar, solange die Tragfähigkeitsbescheinigungen kostenlos auszustellen sind.

- **Pflichtberatung:** Nach aktuellem Informationsstand muss beim neuen Gründungszuschuss die Gründerperson darlegen, inwieweit sie über die zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügt. Weiterhin soll die Arbeitsagentur die Teilnahme an einer Maßnahme zur Eignungsfeststellung oder an einer Trainingsmaßnahme verlangen können, wenn Zweifel an der unternehmerischen Eignung des Antragsstellers besteht. Vom Grundsatz her entspricht dieser Entwurf den Intentionen dieses Berichts. Allerdings stellt sich die Frage, inwieweit die Fachberater in den Agenturen Einschätzungen über die individuelle Eignung besser vornehmen können als eine Einschätzung über die Tragfähigkeit einer Gründung, wenn der Gründungszuschuss keine Pflicht- sondern eine Ermessensleistung wäre. Gegebenenfalls können jedoch die Analysen in diesem Bericht erste Anhaltspunkte liefern, wann eine weitergehende Maßnahme sinnvoll sein kann. Vor allem zwei Variablen stehen dabei im Vordergrund, die den Gründungserfolg signifikant beeinflussen können: Die Gründungsbranche (und zwar in erster Linie im Vergleich zur vorherigen Tätigkeit) und die Dauer der Arbeitslosigkeit. Dementsprechend könnten vor allem so genannte Notgründer (kurz vor Ende des Bezuges von Arbeitslosengeld I) und Branchenwechsler zum Besuch einer solchen Maßnahme aufgefordert werden.

Wichtig wäre dabei sicherlich auch, dass die weitergehenden Maßnahmen (Eignungsfeststellung, Trainings und Seminare) dialogisch konzipiert sind, so dass die potenziellen Gründer selbst darlegen müssen, wie sie sich ihre eigene Gründung vorstellen. Erst dann kann für eine vielleicht weniger geeignete Person deutlich werden, warum der Weg in die Selbständigkeit für sie nicht unbedingt der richtige Schritt ist. Seminare und Trainingsmaßnahmen, die monologisch aufgebaut sind (bei denen also potenzielle Gründer in erster Linie den Ausführungen eines Trainers oder Seminarleiters folgen), werden dagegen bei potenziellen Gründern nicht zwingend zu einem differenzierten Entscheidungsprozess über ihre eigene unternehmerische Eignung führen. Bei der Konzeption solcher Maßnahmen gilt es auch immer im Auge zu behalten, dass Menschen, die schon seit längerer Zeit arbeitslos waren, durchaus erfolgreich gründen können. Wie in diesem Bericht gezeigt, sind für diese Personengruppe die Nettointegrationswirkungen sogar besonders hoch, auch wenn die Wahrscheinlichkeit für eine nachhaltig erfolgreiche Gründung insgesamt unter dem Durchschnitt liegt.

Teil V: Fazit und Empfehlungen

Die Einführung einer solchen Pflichtberatung nach einem bestimmten Ermessen ist somit sicherlich ein Weg, die Verbindlichkeit der Gründungsentscheidung zu verbessern, solange dieses Instrument maßvoll eingesetzt wird (also nicht alle Gründer einer Kohorte zu einem Pflichtgespräch veranlasst werden, sondern eben nur bestimmte, zuvor klar definierte Untergruppen) und die Qualität der Trainings und der Eignungsfeststellung durch entsprechende Zertifizierungen gesichert werden kann.

- **Rückkehr in abhängige Beschäftigung:** Zu guter Letzt sei auf einen wichtigen Hinweis aus den quantitativen Analysen eingegangen: Danach scheint es, dass manche Arbeitslose unter Umständen vor Antritt einer abhängigen Beschäftigung eine eigene Unternehmung gründen, um auf diese Weise eine Förderung mit ÜG oder ExGZ zu erhalten, ohne jedoch tatsächlich eine echte Gründungsabsicht zu verfolgen. Ein solches Problem ließe sich durch eine Klärung der Zugangsbedingungen leicht lösen, wonach nur solche Personen einen Anspruch auf Gründungsförderung haben, die auch nach Gründung keiner Beschäftigung über ein Teilzeitbeschäftigungsverhältnis hinaus (also bis maximal 20 Stunden) nachgehen. Die Verpflichtung, einen entsprechenden Zuschuss zurückzuzahlen, wenn eine solche Tätigkeit (auch nach Gründung) der zuständigen Agentur nicht gemeldet wird, würde folglich auch die Verbindlichkeit einer gründungsunterstützenden Förderung steigern.

Zusammenfassend lässt sich zu den Handlungsempfehlungen damit festhalten, dass die Zusammenlegung zweier Instrumente, die unterschiedliche Zielgruppen ansprechen und zu unterschiedlichen Gründungen führen, nicht ratsam erscheint, wenn der Gesetzgeber diese unterschiedlichen Zielgruppen auch weiterhin mit einem einzigen Programm zur Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit erreichen wollte. Denn die Konsequenzen einer Zusammenlegung sind in hohem Maße ungewiss. Reformbedarf scheint eher innerhalb der Programme gegeben zu sein. Wie im Bericht 2005 bereits dargelegt, sollten mögliche Veränderungsvorschläge so gestaltet werden, dass

- 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.

Die hier vorgeschlagenen Veränderungen entsprechen diesen Vorgaben. Für echte Gründer wurden Varianten der bestehenden Programme entwickelt, die noch mehr als bisher auf die Bedürfnisse einzelner Zielgruppen eingehen. Alle entwickelten Hürden, die vor allem das Ziel haben, die Verbindlichkeit der Entscheidung, sich selbständig machen zu wollen, besser zu überprüfen, entsprechen diesen drei Vorgaben.

Literatur

- Abdesselam, R., Bonnet, J. und Le Pape, N. (2004): An Explanation of the Life Span of New French Firm, *Small Business Economics*, Vol. 23, S. 237-254.
- Almus, M. und Prantl, S. (2001): Die Auswirkungen öffentlicher Gründungsförderung auf das Überleben und Wachstum junger Unternehmen, Discussion Paper 01-03, ZEW und Universität Mannheim.
- Almus, M., Engel, D. und Prantl, S. (2002): Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH. In: Fritsch, M. und Grotz, R. (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland*, Heidelberg, Physica-Verlag, S. 79-102.
- BfE-München (2004): BfE Studie zu Ich-AG-Gründungen 2003 in Zusammenarbeit mit den Agenturen für Arbeit München, Freising und Weilheim, München 2004, www.bfe-muenchen.de Zugriff: 20. Oktober 2004.
- Bijward, G. und Ridder, G. (2000), Correcting for Selective Compliance in a Re-employment Bonus Experiment, John Hopkins Universität, Baltimore, Working Paper.
- Blanchflower, D.G., Levine, P.B., Zimmermann, D.J. (2003): Discrimination in the Market for Small Business Credit, *Review of Economics and Statistics* 85, 930-943.
- Blundell, R. und Costa-Dias, M. (2002): Alternative approaches to evaluation in empirical microeconomics, *Portuguese Economic Journal*, October, Volume 1, Issue 2.
- Brockhaus, R.H. und Horwitz, P.S. (1986): The Psychology of the Entrepreneur. In: Sexton, D. und Smilor, R. (Hrsg.), *The Art and Science of entrepreneurship*, Cambridge, MA, Ballinger 25-48.
- 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, Der Arbeits- und Ausbildungsstellenmarkt in Deutschland, verschiedene Monatsausgaben der Jahre 2003, 2004, und 2005, Bundesagentur für Arbeit.
- Bundesregierung (2006): Die Wirksamkeit Moderner Dienstleistungen am Arbeitsmarkt. Bericht 2005 der Bundesregierung zur Wirkung der Umsetzung der Vorschläge der Kommission Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt. Berlin.
- 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, M. und Hujer R. (2005): The Microeconomic Estimation of Treatment Effects – An Overview, forthcoming: *Allgemeines Statistisches Archiv*.
- Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A. (2006): Risk Attitudes of Nascent Entrepreneurs: New Evidence from an Experimentally-Validated Survey, *IZA Discussion Paper No. 2168*.
- Cameron, A. C., and P. K. Trivedi (2005): *Microeconometrics*. Cambridge University Press.
- Chell, E., Haworth, J., Brearley, S. (1991): The Search for Entrepreneurial Traits, in: Chell, E., Haworth, J., Brearley, S. (Eds.): *The Entrepreneurial Personality*. London: Routledge, 29-53.
- Constant, A. und Zimmermann, K.-F. (2004): Self-Employment Dynamics Across the Business Cycle: Migrants vs. Natives, *IZA DP No. 1386*.
- Cramer, J.S., Hartog, J., Jonker, N. und Van Praag, C.M. (2002): Low Risk Aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism. *Journal of Economic Behavior and Organization* 48, 29-36.

- Crépon, B. und Duget E. (2003): Bank Loans, Start-up Subsidies and the Survival of the New Firms: An Econometric Analysis at the Entrepreneurial Level. Cahiers de la MSE-EUREQua 2003 (77).
- Deeke, A., Engelhardt, A., Kruppe, T., Oberschachtsiek, D., Schwab, G. und Scioch, P. (2006): IAB-Projektbericht Nr. 10-534. IAB-Begleitforschung zum ESF-BA-Programm.
- Dietrich, H. (1998): Erwerbsverhalten in der Grauzone von selbständiger und abhängiger Erwerbsarbeit. Zur Erfassung scheinselfständig Erwerbstätiger und deren vertragliche, berufliche und soziale Lage. Nürnberg.
- Evans, D., S. und Leighton, Linda, S. (1990). Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers. *Small Business Economics* 2: 319-330.
- Evers, M. (2004): Gründerreport 2004: Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisation zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Deutscher Industrie und Handelskammertag.
- Evers, M. (2005): Gründerreport 2005: Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisation zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Deutscher Industrie und Handelskammertag.
- Frank, H. und Wanzenböck, H. (1994): Insolvenzquoten und Entwicklungslinien von geförderten Unternehmensgründungen. In: Materialien des Instituts für BWL der Klein- und Mittelbetriebe an der WU Wien, Wien.
- Frank, H., Keßler, A., Korunka, C., Lueger, M (2002): Von der Gründungsidee zum Unternehmenserfolg. Disc. Paper, Wien.
- Furnham, A. (1986): Economic locus of control, *Human Relations*, 39, 29-43.
- G.I.B. (2004): Kleinen, H., May-Strobl, E., Suprinovic, O. und Wolter, H.J.: Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Arbeitspapiere 12. 2004. www.ifm-bonn.org.
- G.I.B. (2005): May-Strobl, E., Suprinovic, O. und Wolter, H.J., Kleinen, H.: Die Ich-AG als neue Form der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit, Arbeitspapiere 13, www.ifm-bonn.org.
- Galais, N. (1998): Motive und Beweggründe für die Selbstständigkeit und ihre Bedeutung für den Erfolg. In: Michael Frese (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer: psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen, Verlag für angewandte Psychologie, 83-99.
- Gartner, W. B. (1988): "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business* 12, 11-32.
- Gartner, W.B. (1985): A conceptual Framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10, 696-706.
- Gifford, S. (2003): Risk and Uncertainty. In: Acs, Z.J. und Audretsch, D.B. (eds.): *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Kluwer Academic Publishers 37-52.
- Göbel, S. und Frese, M. (1998): Konsequenzen für die Praxis: Ein Leitfaden für erfolgreiches Unternehmertum. In: Michael Frese (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer: psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen, Verlag für angewandte Psychologie 171-204.
- Greene, W. H. (2003): *Econometric analysis*. Prentice Hall, 5 edn.
- 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.
- Hansch, E., Duschek, K.-J., Piorkowski, M.-B. und Fleißig, S. (2003): Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen – Existenzgründungen im Kontext der arbeits- und Lebensverhältnisse, Projektbericht, Statistisches Bundesamt, Bonn.

- 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.
- Hinz, T. and Jungbauer-Gans, M. (1999). Starting a Business after Unemployment: Characteristics and Chances of Success (Empirical Evidence from a Regional German Labour Market), *Entrepreneurship & Regional Development* 11, 317-33.
- Hofmann, C., Tilleßen, P. und Zimmermann, V. (2005): KfW-Gründungsmonitor 2005 – Zahl der Vollerwerbsgründungen stabil – Kleinstgründungen weiterhin auf dem Vormarsch, *Kreditanstalt für Wiederaufbau*, Frankfurt. (4.4.2006): <http://www.ifm-bonn.org/newsletter/archive/newsletter-archiv-0205.pdf> (2005).
- 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.
- IHK-Hannover (2004): Wuttke, J.: Warum Gründer scheitern – Eine empirische Analyse der Erfolgs- und Überlebenswahrscheinlichkeit von geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Diplomarbeit im Studiengang Betriebswirtschaftslehre, Fachhochschule Hannover (2004).
- Imbens, G.W. (2000): The Role of the Propensity Score in Estimating Dose-Response Functions, *Biometrika*, Vol. 87(3), S. 706-710.
- Institut für Freie Berufe (IFB) (2004): Strukturwandel zur Dienstleistungsgesellschaft, *Informationen*, Nr. 2/2004.
- Institut für Mittelstandsforschung (2006): *Newsletter* 1/2006,
- Institut für Mittelstandsforschung: *IfM-Bonn-Forschungsnews* 2/2005,
- Kaiser, L., Gläser, J. (1999): Entwicklungsphasen neu gegründeter Unternehmen. *Trierer Arbeitspapiere zur Mittelstandsökonomie* No. 6, Trier.
- 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.
- Kiefer, N. (1988): Economic Duration Data and Hazard Functions, *Journal of Economic Literature*, 26, p. 646-679.
- Kihlstrom, R.E., Laffont, J.-J. (1979): A General Equilibrium Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion, *Journal of Political Economy* 87, 719-748.
- Klandt, H., Kirchoff-Kestel, S., Struck, J. (1998): Zur Wirkung der Existenzgründerförderung auf junge Unternehmen – Eine vergleichende Analyse. Köln.
- Koch, S. und Wießner, F. (2003): Wer die Wahl hat, hat die Qual. *IAB-Kurzbericht* 2/2003 vom 03.03.2003. Nürnberg.
- Korunka, C., Keßler, A. (2005): Prädiktoren der Realisierung von Unternehmensgründungen: Eine Längsschnittanalyse. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 75, 1053-1076.
- Kritikos, A., Kneiding, C., Germelman, C.-C. (2006): Is there a Market for Microlending in Industrialized Countries? – The Case of Germany, *Disc. Paper*, Berlin.

- Kritikos, A., Wießner, F. (2000): Ein zweiter Kreditmarkt für eine zweite Chance, Perspektiven der Wirtschaftspolitik 1, S. 357-378.
- Lauxen-Ulbrich, M. und Leicht, R. (2004): Wirtschaftliche und berufliche Orientierung von Unternehmerinnen: Ausbruch aus der Nische der Frauenberufe? In: René Leicht und Friederike Welter, Gründerinnen und selbstständige Frauen – Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland. Karlsruhe.
- Lazear, E.P. (2003): Entrepreneurship, IZA Disc. Paper No. 760.
- Lechner, M. (1998): Mikroökonometrische 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.
- Lechner, M. (2001): Identification and estimation of causal effects of multiple treatments under the conditional independence assumption, in Lechner, M. and Pfeiffer, F. (Hrsg.), Econometric Evaluation of Labour Market Policies, Physica-Verlag, Heidelberg, S.1-18.
- Lehnert, N. (2004): KfW-Gründungsmonitor 2004 – Zahl der Vollerwerbsgründungen stabil – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gewinnen an Bedeutung, Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt.
- Leicht, R. und Phillip, R. (2005): Die wachsende Bedeutung von Ein-Personen-Unternehmen in Deutschland: Wo und unter welchen Bedingungen arbeiten Selbstständige zunehmend alleine? In: Welter, F. (Hrsg.): Dynamik im Unternehmenssektor: Theorie, Empirie und Politik, Round Table Mittelstand, Duncker und Humblot, Berlin, S. 106-131.
- 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.
- May-Strobl, 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. (1961): The Achievement Motive in Economic Growth, American Economic Review 51, p. 179-189.
- McClelland, D.C. (1987): Characteristic of successful entrepreneurs, Journal of Creative Behavior, 3, 219-233.
- 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.
- Mittelstandsmonitor: Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt a. M., verschiedene Jahrgänge.
- Müller, G.F. (2004): Selbstständig organisierte Erwerbsarbeit, Enzyklopädie der Psychologie, Organisationspsychologie – Gruppe und Organisationen, hrsg. von Heinz Schuler, Göttingen, Hofgreffe, 999-1045.
- Niefert, M. und Tchouvakhina, M. (2005): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – besondere Unterschiede und Merkmale zu anderen Gründungen. Kreditanstalt für Wiederaufbau, http://www.kfw.de/DE/Home/Research/Publikatio94/Mittelstan45/Arbeitsmar88/Gruendungen_aus_der_Arbeitslosigkeit.jsp, abgerufen am 20.12. 2005.
- Niefert, M. und Tchouvakhina, M. (2006): Aus der Not geboren? – Besondere Merkmale und Determinanten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Discussion-Paper 06-010, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, <ftp://zew.de/pub/zew-docs/dp/dp06010.pdf>.
- Oberlander, W. (2004): Freie Berufe 2004: Positive Zahlen, schwindende Attraktivität, Informationen des IFB Nürnberg, 03/2004.
- Pfeiffer, F., und Reize, F. (2000): Business Start-ups by the Unemployed – an Econometric Analysis Based on Firm Data, Labour Economics 7, 629-663.

- Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2004): Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland – Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen – Aktualisierung der Sonderauswertung der Mikrozensen 1985 bis 2001 für die Jahre 2002 und 2003. Statistisches Bundesamt, Bonn.
- Piorkowsky, M.-B. und Fleißig, S. (2005): Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland – Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen – Aktualisierung der Sonderauswertung für das Jahr 2004. Statistisches Bundesamt, Bonn.
- Porter, M.E. (1980): *Competitive Strategies*, New York.
- Rauch, A. und Frese, M. (1998): Was wissen wir über die Psychologie erfolgreichen Unternehmertums? Ein Literaturüberblick. Michael Frese (Hrsg.): *Erfolgreiche Unternehmensgründer: psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland*, Göttingen, Verlag für angewandte Psychologie 5-34.
- Reents, N., Bahß, C. und Billich, C. (2004): *Unternehmer im Gründungsprozess – Zwischen Realisierung und Aufgabe des Gründungsvorhabens*, KfW-Mittelstands- und Strukturpolitik 31, Frankfurt.
- Reize, F. (2000): *Leaving Unemployment for Self-Employment. A Discrete Duration Analysis of Determinants and Stability of Self-Employment among Former Unemployed*. Discussion Paper 00-06, ZEW und Universität Mannheim.
- 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.
- Rosen, H., Willen, P. (2002): *Risk, Return and Self-employment*, Disc. Paper, Princeton and Chicago.
- Rosenbaum, P. und Rubin, D. (1983): *The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects*, *Biometrics*, Vol. 70, p. 41-50.
- 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.
- 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.
- Saravathy, D.K., Simon, H.A. Lave, L. (1998): *Perceiving and managing risks: differences between entrepreneurs and bankers*, *Journal of Economic Behaviour and Organization* 33, 207-225.
- Schefczyk, M. (1999): *Erfolgsdeterminanten von Venture Capital Investments in Deutschland*, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 51, S. 1123-1145.
- Sesselmeier, W., Somaggio, G. und Yollu, A. (2006): *Mögliche Implikationen der gegenwärtigen Arbeitsmarktreformen für die zukünftige Entwicklung der Arbeitslosenversicherung. (Studie im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung)*. Landau.
- Sianesi, B. (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.
- Statistisches Bundesamt (2005): *Fachserie 1 Reihe 4.1.1.*
- Statistisches Bundesamt (2005): *Fachserie 1 Reihe 4.1.2.*

Literatur

- Statistisches Bundesamt, Fachserie 2 Reihe 5 (verschiedene Jahrgänge).
- Sternberg, R. und Lückgen, I. (2005): Global Entrepreneurship Monitor 2004, Länderbericht Deutschland, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Köln.
- Sternberg, R., Brix, U. und Schlapfner, F.-J. (2006): Global: Entrepreneurship Monitor 2005, Länderbericht Deutschland, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Köln.
- Stewart, W. H. Jr. (1996): Psychological Correlates of Entrepreneurship, New York, Garland Publishing.
- Struck, J., Thomsen, U., Kuhn, C. (1998): Gründungsfinanzierung und Überbrückungsgeld – zwei Förderansätze, eine Zielgruppe? Wissenschaftliche Reihe der DtA, Bd. 8.
- Trube, A. und Weiß, C. (2005): Machbarkeitsstudie „Die neue Selbständigkeit“. ZPE-Schriftenreihe Nr. 17. Siegen.
- Wagner, J. (2002): The Impact of Risk Aversion, Role Models, and the regional Milieu on the transition from unemployment to self-employment: empirical evidence from Germany, IZA-Discussion-Paper No. 468, April 2002.
- Wagner, J. (2003): The Impact of Personal Characteristics and the Regional Milieu on the Transition of Unemployment to Self-Employment: Empirical Evidence for Germany, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 223, 2, S. 204-222.
- Weißhuhn, G., Wichmann, T. (2000): Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen. Berlecon Research Documents 01/2000, Berlin.
- Wenner, U. (2006): Die neue Arbeitslosenversicherung für Selbstständige. Soziale Sicherheit 1/2006. S. 9-14.
- Wenny, A. (1999): Ein-Personen-Unternehmen. Die Rolle der Unternehmensform im wirtschaftlichen Wandel, die soziale und wirtschaftliche Stellung von Selbstständigen ohne eigene Beschäftigte, Marburg.
- Wießner, F. (2005): Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite. IAB-Kurzbericht Nr. 2/2005 vom 14.02.2005.
- Winkel R. (2006): Unschlagbare Rendite für Selbstständige bei Arbeitslosigkeit. Soziale Sicherheit 1/2006. S. 15-19.

