G.I.B. NRW.
Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH

IfM BONN
Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Arbeits-

papiere 13

Die Ich-AG als neue Form der Existenz-gründung aus der Arbeitslosigkeit

Eine empirische Analyse des Gründungserfolgs bei Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses

Eva May-Strobl, Olga Suprinovic,
Hans-Jürgen Wolter
unter Mitarbeit von Helmut Kleinen

Impressum

Herausgeber
G.I.B.
Gesellschaft für innovative
Beschäftigungsförderung mbH
Im Blankenfeld 4
46238 Bottrop
Tel. +49 2041 767-0
Fax +49 2041 767-299
E-Mail mail@gib.nrw.de
Internet www.gib.nrw.de

IfM – Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstraße 20
53111 Bonn
Tel. +49 228 72997-0
Fax +49 228 72997-34
E-Mail post@ifm-bonn.org
Internet www.ifm-bonn.org

AutorInnen
Eva May-Strobl (IfM Bonn)
Olga Suprinovic (IfM Bonn)
Hans-Jürgen Wolter (IfM Bonn)
Helmut Kleinen (G.I.B.)

GründerInnen-Porträts
Paul Pantel

Redaktion
Manfred Keuler

Gestaltung
Andrea Kodura, G.I.B.

Juli 2005

13

Die Ich-AG als neue Form der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit

Eine empirische Analyse des Gründungserfolgs bei Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses

Eva May-Strobl, Olga Suprinovic, Hans-Jürgen Wolter, Helmut Kleinen

Inhalt

1 Einleitung 3

2 Entwicklung der Ich-AG-Förderung 4
2.1 Zugangsstatistik 4
2.2 Abgänge aus der Förderung 5

3 Gründungsperson 6
3.1 Soziodemographische Merkmale 6
3.2 Berufsbiographische Merkmale 7
3.3 Gründungsmotive 9
3.4 Berufserfahrung als Basis für die Existenzgründung 10

4 Gründungsvorbereitung 12

5 Charakteristika der Gründungsunternehmen 15
5.1 Tätigkeiten der Ich-AG-GründerInnen 15
5.2 Gründungsfinanzierung 18
5.3 Unternehmensstruktur 19

6 Unternehmenssituation nach dem ersten Geschäftsjahr 20
6.1 Umsatzerlöse 20
6.2 Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben 21
6.3 Existenzsicherung durch Existenzgründung 23
6.4 Erfolg der Unternehmensgründung 24

7 Beurteilung des Existenzgründungszuschusses 25
7.1 Gründe für die Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses 25
7.2 Das Bewilligungsverfahren aus Sicht der GründerInnen 26
7.3 Die Mobilisierungswirkung der Ich-AG-Förderung 27

8 Verbleibsanalyse 28

9 Zusammenfassende Würdigung und Handlungsempfehlung 30

Anhang I: Stichprobendesign und Rücklauf 33

Anhang II: GründerInnen-Porträts 36

Literaturverzeichnis 45

❶ Einleitung

Das Gründungsgeschehen hat sich in den zurückliegenden Jahren gewandelt. Neben den „traditionellen", auf dauerhafte Vollerwerbstätigkeit ausgerichteten Existenzgründungen werden zunehmend selbstständige Tätigkeiten in geringerem Umfang aufgenommen, etwa weil der Kindererziehung und Haushaltsführung mehr Zeit eingeräumt wird. Zudem gibt es Formen der Mehrfacherwerbstätigkeit, in der die Selbstständigkeit als Zuerwerb neben einer abhängigen Beschäftigung, in der Ausbildung oder während der Arbeitslosigkeit ausgeübt wird. Teilweise sind Formen der „kleinen" Selbstständigkeit nicht von vorneherein geplant, sondern sie ergeben sich als Folge unzureichender Marktakzeptanz und der hiermit verbundenen Unterauslastung der eingesetzten Produktionsmittel – hier insbesondere des Arbeitseinsatzes des Gründers oder der Gründerin (vgl. KAY/MAY-STROBL/MAAß 2001). Daneben wird die Aufnahme von Tätigkeiten zur bedarfsorientierten Selbstversorgung (Nachbarschaftshilfe, soziale Leistungen) oder von nicht angemeldeten und z. T. in der Schattenwirtschaft angesiedelten selbstständigen Tätigkeiten als Gründung angesehen (vgl. DTA-GRÜNDUNGSMONITOR 2002, S. 3 f.).

Im parlamentarischen Beratungsverfahren zum Kleinunternehmerförderungsgesetz wurden als Adressaten der Gesetzesinitiative Personen genannt, die einen ersten Schritt in Richtung unternehmerische Tätigkeit machen wollen und die mit geringem bzw. ohne Einsatz von Betriebsmitteln auskommen. Die Förderbanken haben auf diese Entwicklung in der Existenzgründungsförderung durch speziell ausgestaltete, niedrigvolumige Finanzierungsangebote reagiert. Auch das Förderinstrument Existenzgründungszuschuss (Ich-AG-Förderung) orientiert sich am Bild dieses neuartigen GründerInnen- bzw. UnternehmerInnen-Typus, der zwischen abhängiger und selbstständiger Erwerbstätigkeit steht und möglicherweise hin und her wechselt: Ich-AG-GründerInnen bleiben in die Sozialversicherungssysteme einbezogen und die Ich-AG wird als einfache Form selbstverantwortlicher Arbeit und Vorstufe zur vollwertigen Selbstständigkeit angesehen.

Die vorliegende empirische Analyse von Ich-AG-Gründungen – also von Personen, die mit Hilfe des Existenzgründungszuschusses der Bundesagentur für Arbeit ihre Arbeitslosigkeit durch Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit beendet haben – verfolgt zum einen das Ziel, die Gründungspersonen, die Tätigkeitsbereiche, Unternehmensformen und Unternehmensentwicklungen sowie den kurzfristigen Unternehmenserfolg zu beschreiben, um Besonderheiten der Ich-AG-Gründungen und Unterschiede zu „herkömmlichen" Gründerinnen und Gründern deutlich zu machen (Kapitel 3 bis 6). Zum anderen soll eine erste Würdigung des Förderinstruments Existenzgründungszuschuss vorgenommen werden (Kapitel 2, 7 und 8). Die Entwicklung der Inanspruchnahme, die Gründe für die Wahl der Förderung, die Beurteilung des Antragsverfahrens und die weitere Inanspruchnahme nach Ablauf des ersten Förderjahres bzw. die Ursachen für das Ausscheiden aus der Förderung sind wichtige Aspekte zur Einschätzung der Förderwirkungen und des Erfolgs des Förderinstruments.

Die vorgestellten Ergebnisse basieren auf einer schriftlichen Befragung der ExistenzgründungszuschussempfängerInnen in Nordrhein-Westfalen. Das Auswahlverfahren und die Struktur des Rücklaufs sind im Anhang wiedergegeben. Hier finden Sie auch neun Porträts von Ich-AG-Gründern und -Gründerinnen.

In einem längerfristig orientierten Ansatz beabsichtigen wir, den Unternehmenserfolg dieser kleinen Gründungen zu analysieren und Erfolgsfaktoren zu identifizieren. Voraussetzung einer solchen Analyse sind Längsschnittuntersuchungen, deren Basis mit der vorliegenden Arbeit gelegt wurde. Nur auf längere Sicht lassen sich die Nachhaltigkeit solcher Gründungen und die gesamtwirtschaftlichen Effekte, wie Auswirkungen auf Beschäftigung, Wachstum und Strukturwandel, fundiert einschätzen.

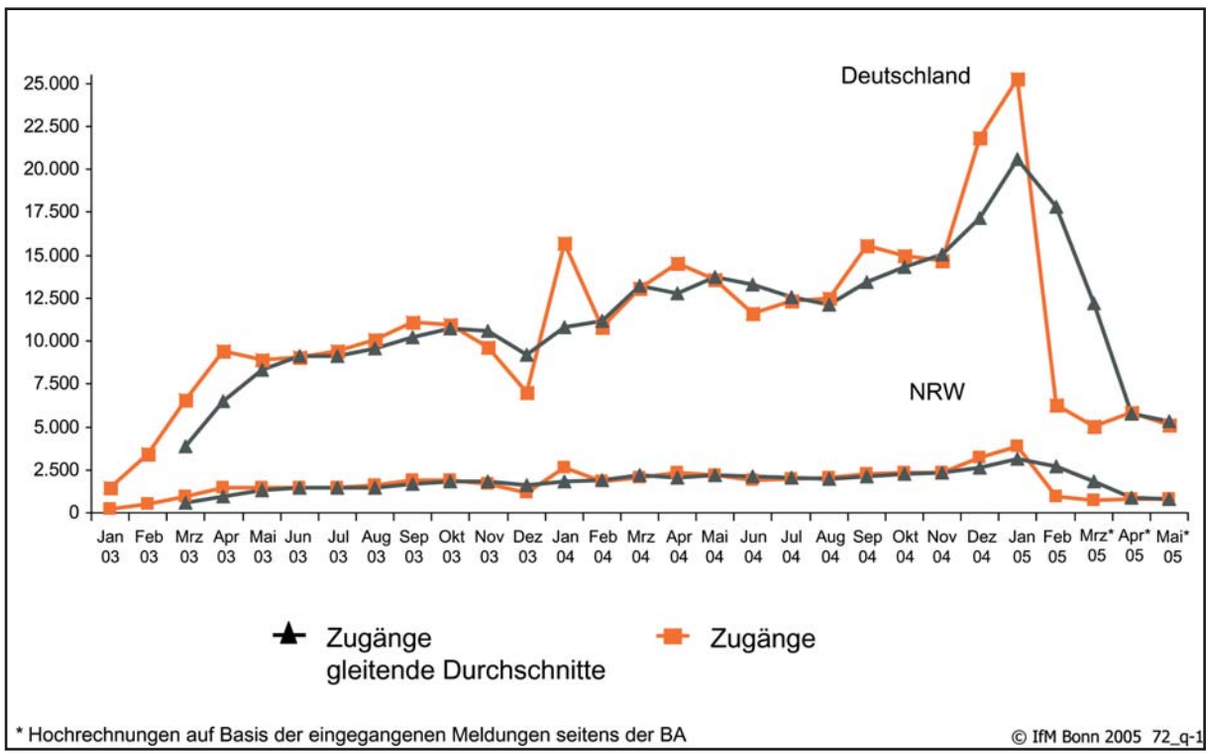
❷ Entwicklung der Ich-AG-Förderung

❷·❶ Zugangsstatistik

Das Gründungsgeschehen aus der Arbeitslosigkeit hat in den letzten Jahren stark an Dynamik gewonnen. Die Einführung des Existenzgründungszuschusses im Januar 2003 hat zu dieser Entwicklung einen großen Beitrag geleistet. Gleich im ersten Jahr wurden deutschlandweit 97.300 Ich-AGs gefördert. Fast ein Sechstel davon (15.700) entfiel auf das Land Nordrhein-Westfalen (NRW). Im zweiten Jahr gingen fast doppelt so viele Ich-AG-Gründungen wie im Vorjahr an den Start (Deutschland: 171.300; NRW: 27.100).

Abbildung 1 veranschaulicht die Entwicklung der Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses bundesweit und im Land Nordrhein-Westfalen. Sie stellt die monatlichen Zugänge zur Ich-AG-Förderung seit Januar 2003 dar. Zur Glättung sprunghafter Entwicklungen der Ich-AG-Gründungszahlen wurden zudem gleitende Durchschnitte auf Dreimonatsbasis berechnet und in der Abbildung wiedergegeben. Es wird deutlich, dass die Gründungen mit Hilfe des Existenzgründungszuschusses im Zeitraum von Januar 2003 bis Januar 2005 nahezu stetig zugenommen haben. Die durchschnittliche monatliche Zuwachsrate betrug in diesem Zeitraum deutschlandweit 12,6 % und im Land NRW 13,6 %.

Abbildung 1: Ich-AG-Gründungen in Deutschland und Nordrhein-Westfalen



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Regionaldirektion Nordrhein-Westfalen der Bundesagentur für Arbeit; eigene Berechnungen

Die Entwicklung der Ich-AG-Gründungszahlen wird sich aber voraussichtlich nicht auf dem bis 2005 erreichten Niveau fortsetzen. Mit Inkrafttreten des Vierten Gesetzes für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt (Hartz IV) am 01. Januar 2005 sind die gesetzlichen Grundlagen, insbesondere die Anspruchsvoraussetzungen, verändert worden. So ist für BezieherInnen von Arbeitslosengeld II – der vormaligen Arbeitslosenhilfe – die Möglichkeit einer Inanspruchnahme der Ich-AG-Förderung de facto ab dem 1.2.2005 entfallen. Dies erklärt zum Teil den deutlichen Rückgang bei dem Existenzgründungszuschuss im Februar 2005 nach einer starken Zunahme im Dezember 2004 und Januar 2005. Es spricht einiges dafür, dass potenzielle ALG II-BezieherInnen ihr Gründungsvorhaben auf Ende 2004 vorgezogen

haben, um noch in den Genuss der Förderung zu kommen oder um den ALG II-Bezug zu vermeiden. In den Monaten Februar bis Mai hat sich die Inanspruchnahme der Ich-AG-Förderung auf einem niedrigeren Niveau wieder stabilisiert.

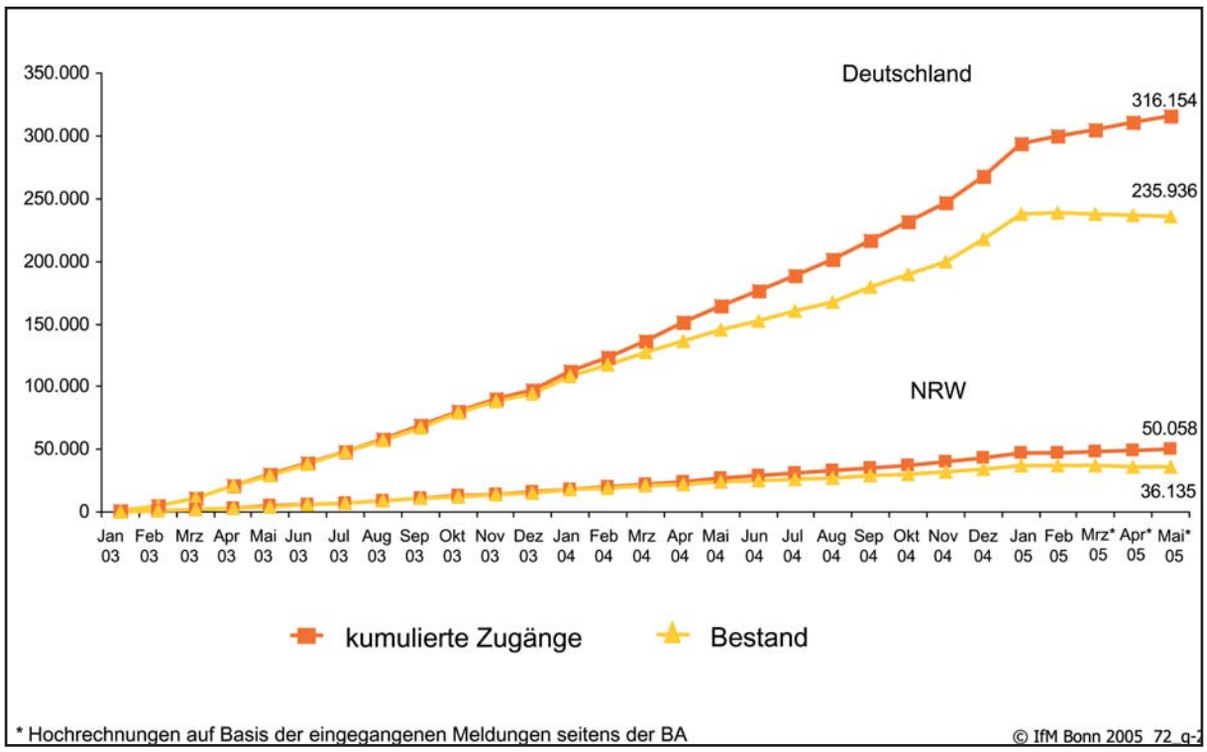
❷·❷
Abgänge aus der Förderung

Die Statistik der Bundesagentur für Arbeit weist monatliche Zugänge und den Bestand beim Förderinstrument Existenzgründungszuschuss aus. Aus der Differenz zwischen kumulierten Zugängen und dem Bestand können Abgänge aus der Statistik berechnet werden. Wie aus der Abbildung 2 ersichtlich, lassen sich für das Jahr 2003 nur wenige Abgänge ableiten. Seit 2004 steigt aber der zahlenmäßige Abstand zwischen kumulierten Zugängen und Bestand kontinuierlich an. Mit der Zahl der Ich-AGs, die den Bewilligungszeitraum (12 Monate) beendet haben, steigt rechnerisch die Zahl der Abgänge aus der Statistik. Viele Ich-AG-Gründungen erscheinen nach einem Jahr offenbar nicht mehr in der Statistik.

Von den 316.200 zwischen Januar 2003 und Mai 2005 bundesweit ausgewiesenen Ich-AGs sind bis Mai 2005 80.200 aus der Förderstatistik ausgeschieden. Setzt man sie in Beziehung zur Summe aller bis Mai 2005 ausgewiesenen Zugänge, so lässt sich eine Abgangsquote von 25,4 % feststellen. Im Land NRW beläuft sich diese auf 27,8 %.

Die tatsächliche Schließungsrate von Ich-AGs dürfte aber niedriger liegen, weil ein Abgang aus der Förderstatistik nicht gleichzusetzen ist mit einer Beendigung der selbstständigen Tätigkeit. Zum einen können verfahrenstechnische Besonderheiten des Existenzgründungszuschusses zu einem vorübergehenden Abgang von bestehenden Ich-AGs aus dem Statistikbestand führen: Da der Existenzgründungszuschuss für maximal ein Jahr bewilligt wird, ist dies z. B. dann der Fall, wenn der Gründer oder die Gründerin nicht rechtzeitig vor Ablauf des Bewilligungszeitraums einen Folgeantrag gestellt hat. Das Unternehmen wird zunächst nicht mehr in der Statistik geführt. Wird der Folgeantrag innerhalb von drei Monaten nachgeholt, wird das Unterneh-

Abbildung 2: Kumulierte Zugänge seit Januar 2003 und monatlicher Bestand in der Ich-AG-Förderung in Deutschland und Nordrhein-Westfalen



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Regionaldirektion Nordrhein-Westfalen der Bundesagentur für Arbeit; eigene Berechnungen

men wieder in den Bestand aufgenommen. Dieses Verfahren führt zu einer vorübergehenden Überschätzung der Abgänge. Zum anderen kann ein Abgang aus der Statistik auch dann zustande kommen, wenn die Voraussetzungen für die Förderung nicht mehr gegeben sind. Wird z. B. ein Arbeitseinkommen von über 25.000 EUR im Jahr erwirtschaftet, dann wird der Existenzgründungszuschuss im Folgejahr nicht gewährt. Schließlich ist bei der Beurteilung der Abgänge zu berücksichtigen, dass nicht jede Geschäftsaufgabe mit unternehmerischem Scheitern oder Rückkehr in die Arbeitslosigkeit gleichzusetzen ist. Da die Förderstatistik der Bundesagentur für Arbeit weder über die Ursachen des Ausscheidens der Ich-AG-GründerInnen aus der Förderung noch über ihren Verbleib nach dem Ausscheiden aus der Selbstständigkeit Informationen liefert, zieht die vorliegende Studie empirische Daten aus der eigenen GründerInnenbefragung heran. Die Ergebnisse sind im Kapitel 8 dargestellt.

❸ Gründungsperson

Das vorangehende Kapitel hat dargelegt, dass durch die Einführung des Existenzgründungszuschusses in Deutschland in hohem Maße Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit beflügelt wurden. In diesem Kapitel sollen die in den persönlichen Merkmalen liegenden Besonderheiten dieser ExistenzgründerInnen dargestellt werden. Interessant ist in diesem Zusammenhang die Frage, ob sich die Ich-AG-GründerInnen von „herkömmlichen" Gründerinnen und Gründern unterscheiden bzw. inwiefern sie die bisher für Deutschland typische GründerInnenpopulation verändern. Aus arbeitsmarktpolitischer Sicht ist darüber hinaus von Interesse, welche Arbeitslosen zur Gründung einer Ich-AG neigen. Gelingt es dem neuen Instrument, spezielle Zielgruppen der aktiven Arbeitsmarktpolitik zu erreichen? Spricht es also „Problemgruppen" wie Langzeitarbeitslose, Geringqualifizierte, AusländerInnen, Jugendliche oder ältere ArbeitnehmerInnen in besonderer Weise an? Gibt es darüber hinaus geschlechtsspezifische Besonderheiten? Um diesen Fragen auf den Grund zu gehen, werden im Folgenden soziodemographische und berufsbiographische Merkmale der befragten Ich-AG-GründerInnen analysiert. Darüber hinaus werden Motive für den Schritt in die Selbstständigkeit sowie der Erfahrungshintergrund der GründerInnen unter die Lupe genommen.

❸·❶ Soziodemographische Merkmale

Die überwiegende Mehrheit der befragten GründerInnen sind Deutsche; auf andere Nationalitäten entfallen insgesamt 7 %[1]. Gemessen an ihrem Anteil an den Arbeitslosen in Westdeutschland von 17 %[2] sind damit AusländerInnen deutlich unterrepräsentiert. Auch im allgemeinen Gründungsgeschehen in Deutschland liegt der AusländerInnenanteil höher als bei den Ich-AG-Gründungen: Eigene Auswertungen der Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) der Jahre 2001 bis 2003 weisen einen Anteil von 13,6 % aus.

Das durchschnittliche Alter der Befragten beträgt 40 Jahre. Damit sind die Ich-AG-GründerInnen um etwa zwei Jahre älter als die „herkömmlichen" GründerInnen in Deutschland. Junge Leute unter 25 Jahren sind mit 3,6 % relativ selten unter den befragten Ich-AG-Gründungen zu finden – sowohl im Vergleich mit dem allgemeinen Gründungsgeschehen (SOEP: 8,7 %) als auch gemessen an ihrem Anteil an den Arbeitslosen von 12 %. Ältere GründerInnen (ab 50) sind hingegen mit 15,3 % öfter unter den Ich-AG-Gründungen vertreten als im allgemeinen Gründungsgeschehen (SOEP: 9,9 %). Gemessen an ihrem Anteil an allen Arbeitslosen (24,4 %) sind sie unter den Ich-AG-Gründungen jedoch deutlich unterrepräsentiert. Überdurchschnittlich aktiv nutzen den Existenzgründungszuschuss vor allem Arbeitslose mittleren Alters: 81,0 % der Befragten sind zwischen 25 und 49 Jahre alt. Der Anteil dieser Personen unter den Arbeitslosen in Deutschland beträgt 63,3 %.

Gründerinnen sind mit 48 % überdurchschnittlich häufig unter den Ich-AG-Gründungen vertreten: Der Frauenanteil unter den Selbstständigen in Deutsch-

[1] *Zum Stichprobendesign und Response-Bias der vorliegenden Stichprobe: s. Anhang.*
[2] *Die Angaben zum Arbeitslosenbestand beziehen sich hier und im Folgenden auf die Daten der Bundesagentur für Arbeit für das Jahr 2003 (BA 2004).*

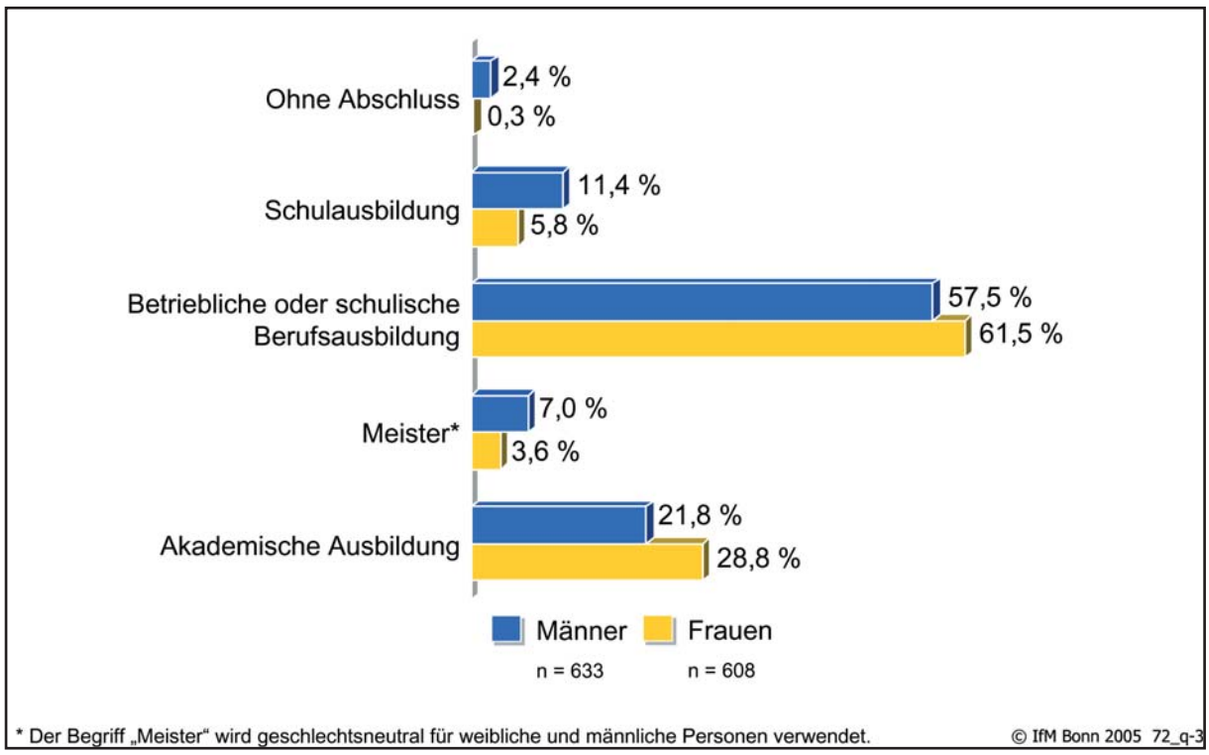
land beträgt laut Mikrozensus 2004 28,9 %. Auch unter den Empfängerinnen und Empfängern des Überbrückungsgeldes sind deutlich weniger Frauen (28,6 %) zu finden als beim Existenzgründungszuschuss (vgl. G.I.B. 2004). Die Ich-AG-Förderung mobilisiert somit zusätzliche Gründungen durch Frauen, was erklärtes Ziel der Politik ist.
Zwischen weiblichen und männlichen Ich-AG-Gründern lassen sich einige Unterschiede identifizieren. So ist z. B. der AusländerInnenanteil unter den Frauen deutlich niedriger als unter den Männern (4,9 % vs. 9,3 %). In den Altersgruppen ab 25 Jahre und darüber sinkt die Gründungsneigung bei Männern kontinuierlich. Frauen gründen hingegen auch besonders häufig im Alter zwischen 38 und 49 Jahren: 45,7 % der befragten Frauen finden sich in dieser Altersklasse (Männer: 38,7 %). Der Grund dafür ist vermutlich in der immer noch traditionellen Rolle der Frau als Mutter und Hausfrau zu suchen, die einen Wiedereinstieg in den Beruf, z. B. in Form einer Existenzgründung, oft erst in einem höheren Alter möglich macht. Auf diesen Zusammenhang deutet auch ein weiteres Merkmal hin: 56,4 % der Frauen leben in Mehrpersonenhaushalten, dagegen nur 49,2 % der Männer.

❸·❷

Berufsbiographische Merkmale

Das Humankapital gilt als eine wichtige Determinante des Gründungserfolgs. Der Ausbildungsstand der befragten Ich-AG-GründerInnen ist hoch, nur jede zehnte Gründungsperson hat keinen berufsbildenden Abschluss. Darunter hat ca. 1 % weder einen Schulabschluss noch einen berufsqualifizierenden Abschluss.

Abbildung 3: Höchster formaler Bildungsabschluss der befragten Ich-AGlerInnen nach Geschlecht



Fast zwei Drittel der GründerInnen haben ihren höchsten formalen Bildungsabschluss im Rahmen einer schulischen oder betrieblichen Berufsausbildung erworben. Rund jede vierte Gründungsperson kann einen Fachhochschul- oder Universitätsabschluss vorweisen. Frauen sind dabei besser formal qualifiziert als Männer. Auch in Bezug auf die Schulausbildung haben Gründerinnen häufiger höhere Abschlüsse vorzuweisen als Männer: Gut die Hälfte der Frauen hat die Fachhochschulreife oder Abitur (Männer: 40,9 %). 30 % der Frauen verfügen über die mittlere Reife (Männer: 23,4 %). Nur etwa jede sechste Frau hat einen Hauptschulabschluss (Männer: 31,1 %).

Relativ viele Ich-AG-GründerInnen waren bemüht, über ergänzende oder berufsfremde Ausbildungen ihre Berufschancen am Arbeitsmarkt zu verbessern: Gut jede fünfte Gründungsperson verfügt über zwei unterschiedliche Berufsbildungsabschlüsse, 4 % haben drei bis vier Ausbildungswege beschritten. Außerdem hat jede zehnte befragte Person an einer Fort- oder Weiterbildung teilgenommen.

Bezogen auf den Berufsausbildungsstand der Arbeitslosen wagen überwiegend gut qualifizierte Arbeitslose den Schritt in die Selbstständigkeit, denn unter den Arbeitslosen in Deutschland ist jeder Dritte ohne Berufsausbildung. Unter den befragten Ich-AGlerinnen und -AGlern war – wie dargestellt – jeder zehnte ohne Berufsausbildung. Die offiziellen Angaben der BA zu den Existenzgründungszuschussbezieherinnen und -beziehern des Jahres 2004 gehen von 22,2 % aus. Vergleicht man jedoch den Anteil der Geringqualifizierten mit dem der „herkömmlichen" GründerInnen, dann haben die Ich-AG-GründerInnen einen niedrigeren Ausbildungsstand: Laut SOEP liegt der Anteil der GründerInnen ohne Berufsbildungsabschluss bei 13,4 %. Auch der Anteil der FachhochschulI- und UniversitätsabsolventInnen unter den befragten Ich-AGlerinnen und -AGlern (24,6 %) ist niedriger als unter den Gründenden im allgemeinen Gründungsgeschehen (SOEP: 33,8 %). Es ist also davon auszugehen, dass die Ich-AG-Förderung vor allem Personenkreise mit mittlerem, eher praxisorientiertem Qualifikationsniveau anspricht.

Die Periode der Arbeitslosigkeit dauerte bei den Befragten im Schnitt 13 Monate. Die überwiegende Mehrheit der Ich-AG-GründerInnen war maximal bis zu einem Jahr arbeitslos (Männer: 66,5 %; Frauen: 80,0 %). Als Langzeitarbeitslose sind nur 26,9 % anzusehen. Dies ist ein Indiz dafür, dass die meisten Ich-AG-GründerInnen relativ früh ihr berufliches Schicksal selbst in die Hand nehmen, anstatt in der Arbeitslosigkeit zu verharren, und kann insofern als positiv bewertet werden. Dabei zeigt sich, dass Frauen schneller die „Eigeninitiative" ergreifen als Männer: Sie gründen deutlich häufiger noch in der Phase des Arbeitslosengeldbezugs (80,5 % vs. 64,6 %).

Obwohl das Arbeitslosengeld vom Berechnungsgrundsatz[3] her vergleichsweise höher als die Arbeitslosenhilfe ist, bezogen Gründerinnen im Schnitt deutlich niedrigere Entgeltersatzleistung der Bundesagentur für Arbeit als Männer (570,40 EUR vs. 714,80 EUR). Dies überrascht allerdings nicht, wenn man berücksichtigt, dass die überwiegende Mehrheit der Männer (76,6 %) vor der Arbeitslosigkeit einer sozialversicherungspflichtigen Vollzeitbeschäftigung nachgegangen ist, während dies unter den Frauen signifikant seltener der Fall war (40,8 %). 9,2 % der Männer, aber 45,2 % der Frauen waren vor der Arbeitslosigkeit in Teilzeit beschäftigt und bezogen vermutlich ein entsprechend geringeres Einkommen.[4]

Die höhere Teilzeitquote unter den Frauen lässt vermuten, dass viele Frauen „lediglich" ein Zusatzeinkommen zum Haushaltseinkommen erwirtschaften wollen. Und in der Tat geben signifikant mehr Frauen als Männer an, über weitere Einkommensquellen zu verfügen (67,2 % vs. 39,3 %). Dabei können Frauen, die vormals in Teilzeit beschäftigt waren, deutlich öfter auf zusätzliche Einkommen zurückgreifen als diejenigen, die einer Vollzeitbeschäftigung nachgegangen sind (77,1 % vs. 56,1 %). Auf die Männer trifft dies hingegen nicht zu.

Insgesamt ist knapp die Hälfte aller GründerInnen unmittelbar auf die Einnahmen aus der Ich-AG angewiesen, weil sie weder über eine Einkommensunterstützung seitens der Familie/des Partners/der Partnerin noch über weitere eigene Einkommensquellen verfügen. Ca. 40 % von ihnen leben in Mehrpersonenhaushalten und müssen daher nicht nur für sich alleine, sondern auch für andere Familienmitglieder sorgen. Dazu zählen 24,1 % der männlichen, aber nur 15,4 % der weiblichen Gründer.

---

[3] *Im Anschluss an den Bezug von Arbeitslosengeld konnte (bis einschließlich 2004) Arbeitslosenhilfe beantragt werden. Während das Arbeitslosengeld bei Arbeitslosen mit mindestens einem Kind im Sinne des Steuerrechts 67 % und bei übrigen Arbeitslosen 60 % des „pauschalierten Nettoarbeitsentgelts" beträgt, belief sich die Arbeitslosenhilfe entsprechend nur auf 57 % bzw. 53 % dieser Größe. Darüber hinaus wurde die Arbeitslosenhilfe nur an bedürftige Personen gezahlt. Im Rahmen der Bedürftigkeitsprüfung wurden das Einkommen und das Vermögen des Arbeitslosen und des Partners begrenzt berücksichtigt.*

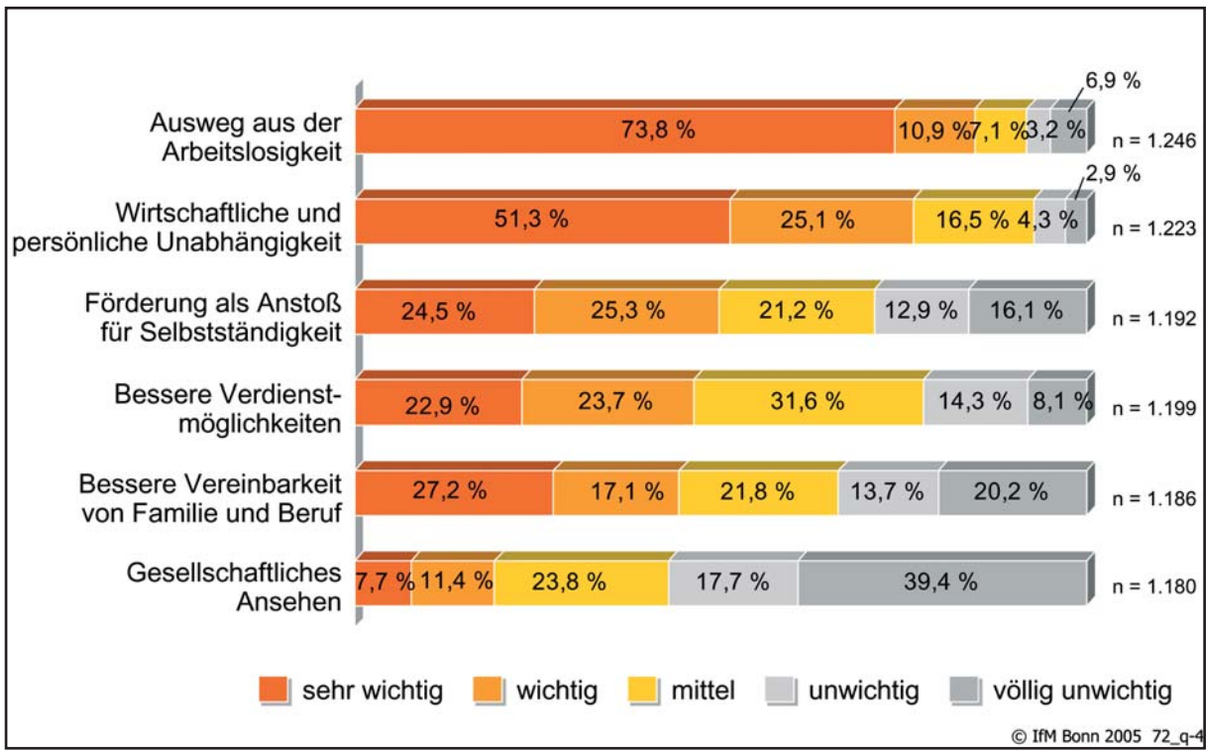
[4] *Darüber hinaus geben 8,5 % der Befragten an, dass sie vor der Arbeitslosigkeit in einer Ausbildung bzw. im Studium waren, 5,6 % sind sonstigen Tätigkeiten nachgegangen.*

❸·❸
Gründungsmotive

Um die Hintergründe für die Gründungsentscheidung analysieren zu können, wurde den Befragten ein Katalog möglicher Gründungsmotive vorgelegt, die diese anhand einer Rangskala von 5 (sehr wichtig) bis 1 (völlig unwichtig) bewerten sollten. Diese Liste umfasste neben den klassischen Gründungsmotiven, wie Wunsch nach Unabhängigkeit und Eigenständigkeit, Einkommensmotive und familiäre Motive, insbesondere aus der spezifischen Situation der Arbeitslosigkeit abgeleitete Gründe für den Wechsel in die Selbstständigkeit, wie Beendigung der Arbeitslosigkeit, Steigerung des gesellschaftlichen Ansehens und Inanspruchnahme von Fördergeldern. Ergänzend wurde die Möglichkeit eingeräumt, eventuell vorhandene weitere Motive anzugeben. Von dieser Möglichkeit machte allerdings nur ein knappes Sechstel der befragten Ich-AGlerInnen Gebrauch.

Wie aus Abbildung 4 ersichtlich, kommt dem Gründungsmotiv „Ausweg aus der Arbeitslosigkeit" eine überragende Bedeutung zu. Bei fast drei Viertel aller Befragten spielt dieser Grund bei der Entscheidung für die Gründung eine sehr wichtige Rolle. Für weitere gut 10 % ist er immerhin noch wichtig. Das ist insofern bemerkenswert, als nur ein gutes Viertel der Befragten länger als zwölf Monate arbeitslos war, mithin der überwiegende Teil also (noch) nicht unter dem Druck des Abgleitens in die Arbeitslosenhilfe und damit verbundenen finanziellen Einbußen und weiterer Verringerung des sozialen Status gestanden haben dürfte.

Abbildung 4: Die Bedeutung verschiedener Motive für den Schritt in die Selbstständigkeit



Zur besseren Anschaulichkeit wird bei der folgenden Analyse mit Bedeutungskennzahlen gearbeitet.[5] Betrachtet man die Antworten differenziert nach der Länge der vorangegangenen Arbeitslosigkeit, so zeigt sich zwar eine deutliche und signifikant höhere Relevanz des Hauptmotivs „Ausweg aus der Arbeitslosigkeit" bei längerer Arbeitslosigkeit (Abbildung 5). Aber selbst aus der Gruppe der

[5] *Für die Umrechnung der Antworten in Bedeutungskennzahlen wird jede der den einzelnen Merkmalsausprägungen zugeordneten Rangordnungszahlen mit der Anzahl der zugehörigen Nennungen multipliziert. Die so errechneten Einzelwerte werden summiert und durch die Anzahl der Antworten dividiert. Z. B. ließe sich die Bedeutungskennzahl für das Motiv „Ausweg aus der Arbeitslosigkeit" wie folgt berechnen: (920 x 5 + 136 x 4 + 89 x 3 + 40 x 2 + 61 x 1) / 1.246 = 4,46.*

Befragten, die zuvor weniger als ein halbes Jahr arbeitslos waren, geben mehr als zwei Drittel an, dieser Beweggrund sei von hoher Relevanz. Des Weiteren gewinnt dieses Motiv umso mehr an Bedeutung, je älter und je schlechter ausgebildet die Ich-AGlerInnen sind. Dagegen gibt es keinen systematischen Zusammenhang zwischen der Höhe der vor der Gründung bezogenen Arbeitslosenunterstützung und der Relevanz dieses Gründungsmotivs. Die ungünstige Arbeitsmarktlage für Ältere und weniger Qualifizierte ist für die Suche nach Alternativen von hoher Bedeutung. Finanzielle Aspekte treten dagegen in den Hintergrund.

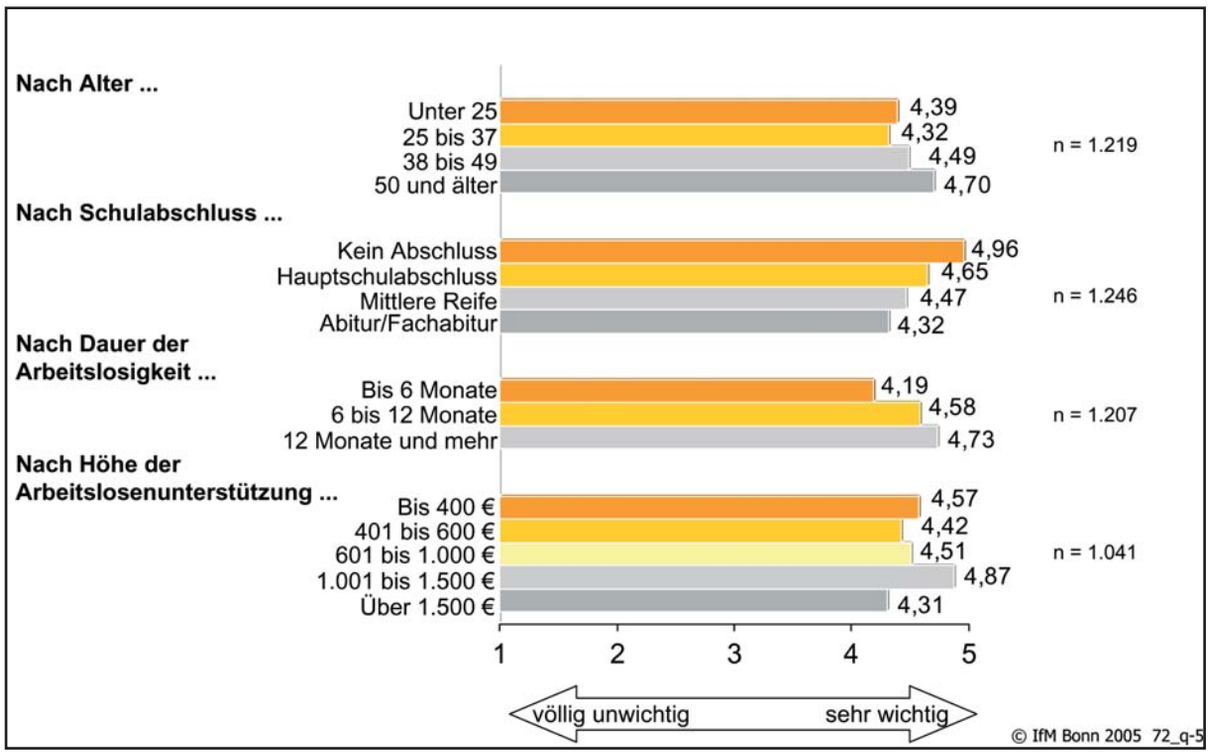
unterscheiden sich die weiblichen und männlichen Gründer im Hinblick auf ihre Gründungsintentionen kaum voneinander.

❸·❹

Berufserfahrung als Basis für die Existenzgründung

Spezifische fachliche Fertigkeiten, Branchenerfahrung, kaufmännische Grundkenntnisse und Führungserfahrung gelten als Rüstzeug für eine erfolgreiche Existenzgründung. Mangelndes Know-how birgt die Gefahr von Unsicherheiten und infolgedessen schlechterer Risikoabschätzung im Vorfeld der Gründung und von Fehlentscheidungen im laufenden Geschäftsbetrieb. Berufserfahrung erleichtert ein professionelles Auftreten in der Selbstständigkeit.

Abbildung 5: Die Bedeutung des Gründungsmotivs „Ausweg aus der Arbeitslosigkeit" nach verschiedenen Strukturmerkmalen (Bedeutungskennzahlen)



Auch das klassische Gründungsmotiv „wirtschaftliche und persönliche Unabhängigkeit" ist für einen Großteil der Befragten von Wichtigkeit. Beim Gründungsmotiv „bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf" gibt es die aufgrund der traditionellen Rolle der Frau zu erwartenden geschlechtsspezifischen Unterschiede. Aber selbst unter den Gründerinnen wird dieser Aspekt nur von gut der Hälfte der Befragten als „wichtig" oder gar „sehr wichtig" eingestuft. Bei allen anderen Gründungsmotiven

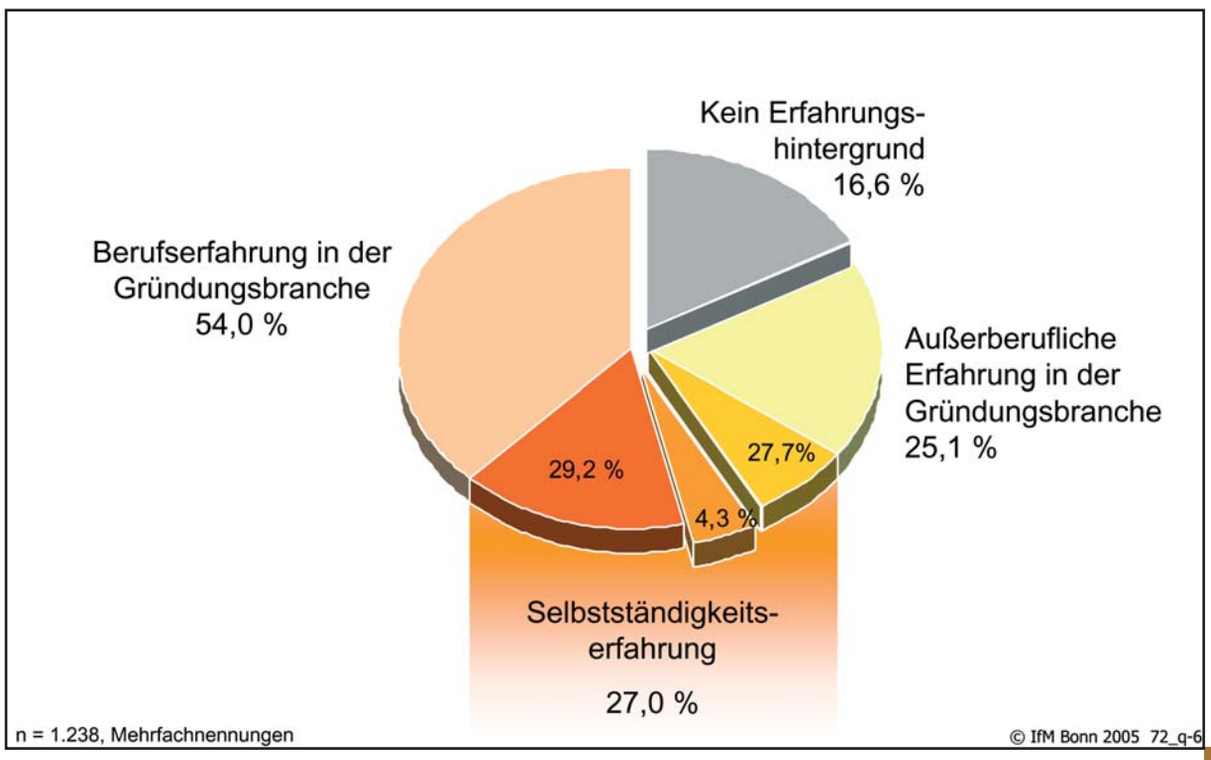
In gewissem Gegensatz zu diesen Erkenntnissen der Gründungsforschung und Gründungsberatung waren die fachlichen Anforderungen an GründerInnen eines Kleinstunternehmens (Ich-AG) im

Beratungsverfahren zum Kleinunternehmerförderungsgesetz mit alltagspraktischen Fähigkeiten und Fertigkeiten beschrieben worden. In Abgrenzung zum Handwerk sollten Ich-AG-GründerInne einfache Tätigkeiten, die innerhalb von drei Monaten erlernt werden können oder aber nicht die „hauptsächlichen" Kenntnisse und Fertigkeiten eines Gewerbes erfordern, ausüben. Die ausgeübte selbstständige Tätigkeit sollte eine Vorstufe zur vollwertigen Selbstständigkeit darstellen. Hier wird deutlich, dass eine fundierte Berufserfahrung nicht notwendigerweise als Voraussetzung für die Gründung einer Ich-AG angesehen wurde.

Um den beruflichen Erfahrungshintergrund der Ich-AG-GründerInnen und den Einfluss der Berufserfahrung auf den Gründungserfolg einschätzen zu können, wurde zunächst eruiert, ob die Gründung in einem Tätigkeitsfeld der früheren Berufstätigkeit oder Berufsausbildung stattfand. Andernfalls wurden die GründerInnen nach außerberuflichen Erfahrungen im Tätigkeitsfeld der Selbstständigkeit, etwa durch Hobby oder Nachbarschaftshilfe, gefragt. Ein solcher Erfahrungshintergrund entspricht wohl im Kern den oben formulierten fachspezifischen Anforderungen an die selbstständige Tätigkeit des Kleinstunternehmers. Darüber hinaus wurde ermittelt, ob die GründerInnen bereits Erfahrungen mit der Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit gesammelt haben. Diese Information ist zum einen zur Identifikation von Erfolgsdeterminanten wichtig, weil Gründungs- bzw. Selbstständigkeitserfahrungen als Erfolgsfaktor für das Gelingen eines Gründungsvorhabens angesehen werden. Zum anderen sollte die politische Zielsetzung, mit Hilfe der Maßnahme Personen, die bisher ganz oder teilweise Einkommen im Bereich der Schattenwirtschaft erzielt haben, den Weg in die Legalität zu ebnen, geprüft werden.

Obwohl neun von zehn Ich-AG-Gründerinnen und -Gründer eine betriebliche oder schulische Berufsausbildung, eine Meisterausbildung oder eine akademische Ausbildung durchlaufen hatten, war nur bei 54 % der GründerInnen die frühere Berufstätigkeit oder Ausbildung im selben Tätigkeitsfeld angesiedelt wie die jetzige selbstständige Berufsausübung. Dass nur gut die Hälfte in ihrem früheren Berufsfeld gegründet hat, ist vor dem Hintergrund der Arbeitslosigkeit erklärbar. Nicht wenige GründerInnen haben bereits unterschiedliche Qualifizierungsmaßnahmen durchlaufen und die Erfahrung gemacht, dass ihre Qualifikationen am Arbeitsmarkt nicht vermarktbar

Abbildung 6: Erfahrungshintergrund



sind, so dass sie sich anderen Branchen zugewendet haben. Zudem sollte die Fördermaßnahme – wie oben beschrieben – geringer qualifizierte Personenkreise mit kurzfristig erlernbaren Fertigkeiten zur Gründung motivieren. Über außerberufliche Erfahrungen in der Gründungsbranche verfügte ein Viertel der GründerInnen. In einem völlig fremden Tätigkeitsfeld hat jeder Sechste gegründet. Unerfahrene GründerInnen sind überdurchschnittlich häufig im Gastgewerbe, im Handel, im Kredit- und Versicherungsgewerbe, bei Verkehr und Nachrichtenübermittlung und den personenbezogenen Dienstleistungen zu beobachten.

Im Hinblick auf den Erfahrungshintergrund werden einige genderspezifische Unterschiede deutlich. So gründen Frauen tendenziell seltener mit beruflichem Hintergrund (51,6 %) als Männer (56,2 %). Ferner kommt bei Frauen die Gründung ohne jeglichen Erfahrungshintergrund häufiger vor (18,8 %) als bei Männern (14,6 %).

Selbstständigkeitserfahrung aus einer selbstständigen Betätigung vor oder während der Arbeitslosigkeit ist bei gut einem Viertel vorhanden. Sie ergänzt in der Regel den beruflichen Erfahrungshintergrund oder nichtprofessionelle Fertigkeiten aus Hobbytätigkeit oder Nachbarschaftshilfe im Tätigkeitsfeld der Ich-AG-Gründung. Eine frühere selbstständige Betätigung, die weder einen fachlichen Bezug zur Berufspraxis oder -ausbildung noch zu außerberuflich erworbenen und angewandten Kenntnissen hat und demzufolge keine Überführung und Intensivierung einer nebenberuflichen, geringfügigen oder nicht gemeldeten Selbstständigkeit darstellt, wurde nur in 4,3 % der Fälle angeführt. Hier wurde mit der Ich-AG ein völlig neues Betätigungsfeld erschlossen, was den Schluss nahe legt, dass die frühere selbstständige Aktivität nicht den erhofften Erfolg gezeigt hat.

Auf einen Blick:
Die überwiegende Mehrheit der befragten Ich-AG-GründerInnen sind Deutsche. Sie sind durchschnittlich 40 Jahre alt und damit etwas älter als die „herkömmlichen" GründerInnen in Deutschland.

Frauen sind deutlich häufiger unter den Befragten vertreten als unter den Selbstständigen in Deutschland.

Die Ich-AG-GründerInnen sind überwiegend gut formal qualifiziert. Das Qualifikationsniveau ist aber etwas niedriger als unter den Gründerinnen und Gründern im allgemeinen Gründungsgeschehen.

Die überwiegende Mehrheit der Ich-AGlerInnen war vor der Gründung bis zu einem Jahr arbeitslos. Frauen gründen deutlich häufiger als Männer noch in der Phase des Arbeitslosengeldbezugs.

Knapp die Hälfte aller Ich-AGlerInnen ist unmittelbar auf die Einnahmen aus der Ich-AG angewiesen. Gründerinnen verfügen aber häufiger über zusätzliche Einkommensquellen als Gründer.

Das wichtigste Motiv für die Gründung einer Ich-AG ist es, einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit zu finden. Das gilt insbesondere für ältere Arbeitslose, für Arbeitslose mit relativ geringer formaler Bildung und Langzeitarbeitslose.

Gut die Hälfte der Ich-AG-GründerInnen kann in die Selbstständigkeit Branchenerfahrungen aus der vorherigen Berufstätigkeit oder Berufsausbildung einbringen. Ein Viertel der Befragten verfügt über außerberufliche Erfahrungen in der Gründungsbranche.

❹ Gründungsvorbereitung

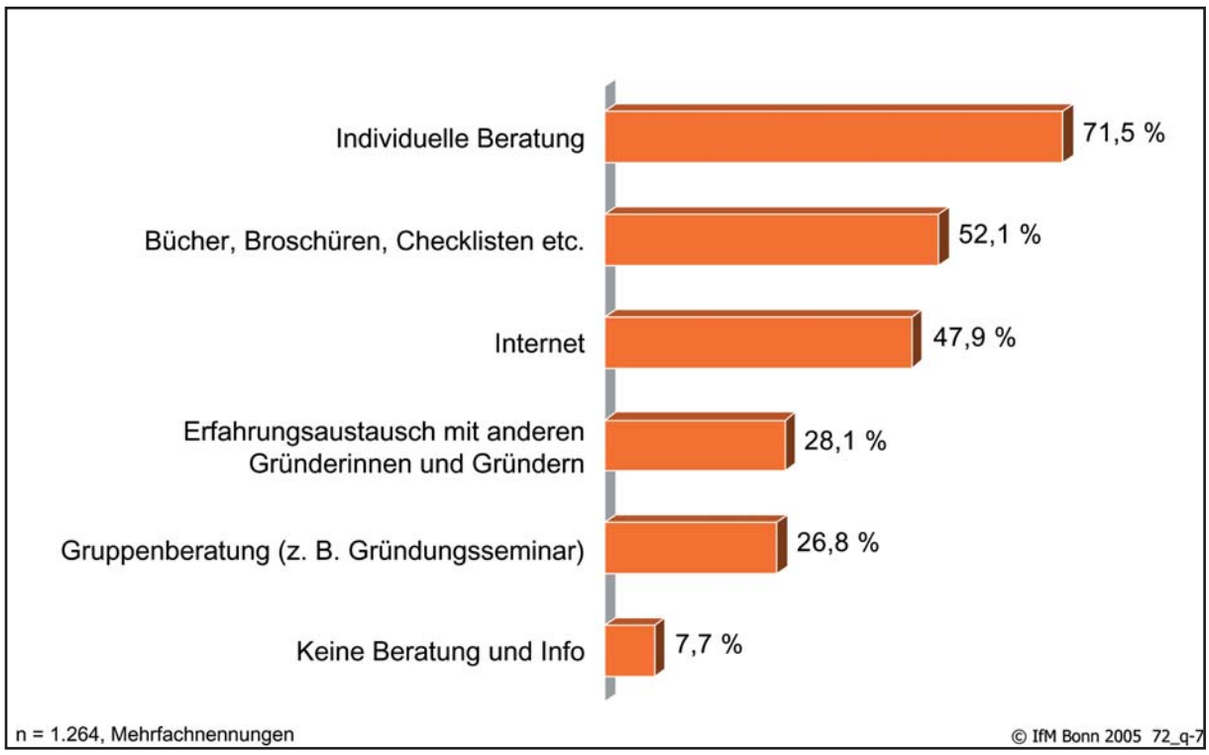
Den Schritt in die Selbstständigkeit durch umfassende Information und eingehende Beratung vorzubereiten, um das Gründungsrisiko zu vermindern und die Erfolgswahrscheinlichkeit zu erhöhen, erscheint angesichts der im Land Nordrhein-Westfalen angebotenen Gründungshelferstruktur unproblematisch. So hat – bis auf wenige GründerInnen (7,7 %) – die überwiegende Mehrzahl Informationsangebote ge-

nutzt und zusätzlich Beratung in Anspruch genommen. Im Durchschnitt wurden drei unterschiedliche Informations- oder Beratungsangebote nachgefragt. Bei der Informationsverarbeitung wurde dem Durcharbeiten von Büchern, Broschüren und Checklisten (52,1 % nutzten diese Informationsdarbietung) der Vorzug gegeben vor Internetrecherchen (47,9 %).

89 % aller Gründerinnen und Gründer haben sich beraten lassen, wobei 24 % sowohl eine Gruppenberatung als auch eine individuelle Beratung in Anspruch genommen haben. Individuelle Beratung fragten 71,5 % nach.

Die Informations- und Beratungsnachfrage ist bei Gründerinnen und Gründern, die sich im Tätigkeitsfeld ihrer Berufspraxis selbstständig machen, im Vergleich zu allen anderen Befragten am intensivsten. Diese nutzen alle Angebote überdurchschnittlich häufig. GründerInnen, die bereits Selbstständigkeitserfahrung gesammelt haben, nutzen Information und Beratung hingegen unterdurchschnittlich. Sie vertrauen offenbar darauf, bereits hinreichendes Know-how für die Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit zu besitzen. Da in dieser Betrachtung die Beratungswege und nicht die Beratungsinhalte im Vordergrund stehen, sind Aussagen über den

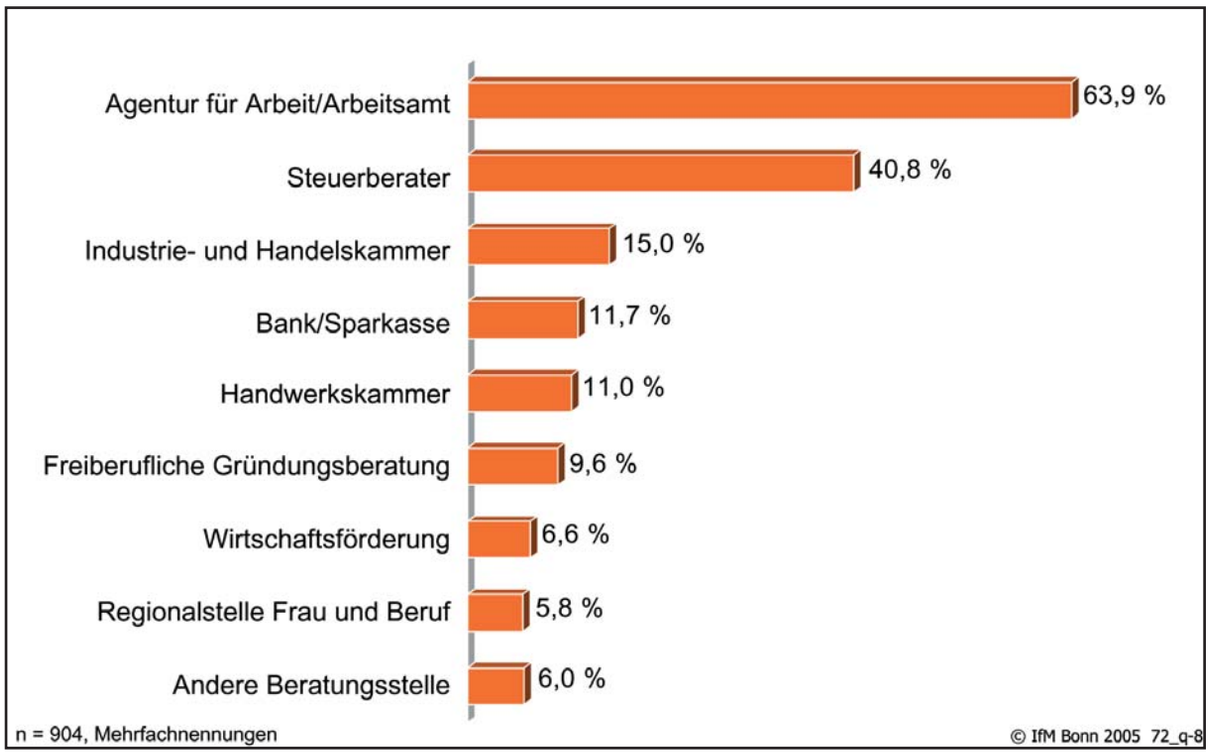
Abbildung 7: Inanspruchnahme von Informations- und Beratungsangeboten



Die häufigste Anlaufstelle für persönliche Beratung war mit einer Inanspruchnahme von 63,9 % aller individuell beratenen GründerInnen das Arbeitsamt bzw. die örtliche Arbeitsagentur. An zweiter Stelle steht die Beratung durch einen Steuerberater oder eine -beraterin (40,8 %). Erst mit großem Abstand folgen die Kammern, die Kreditinstitute, freiberufliche GründungsberaterInnen und Wirtschaftsförderungseinrichtungen (vgl. Abbildung 8). Im Durchschnitt werden 1,7 Beratungsstellen kontaktiert. Frauen nutzen die Beratungsangebote häufiger als Männer. Sie gründen seltener uninformiert und ohne Beratung.

Beratungsbedarf und die Inhalte der Beratung und damit auch über den Vorbereitungsstand der GründerInnen spekulativ. Der Befund macht deutlich, dass die GründerInnen den Weg zu den *Go!* Gründungsnetzwerken mit ihrem gründungsspezifischen Beratungsangebot überwiegend nicht suchen oder nicht finden. Anlaufstellen sind in erster Linie Institutionen, mit denen die GründerInnen bereits Kontakt hatten und mit deren Angebot sie vertraut sind. Für diese gehört die Gründungsberatung aber nicht zur Kernkompetenz (vgl. GRIES/MAY-STROBL/PAULINI 1997, S. 24 ff.). Es ist zu vermuten, dass eine

Abbildung 8: Inanspruchnahme von Beratungseinrichtungen

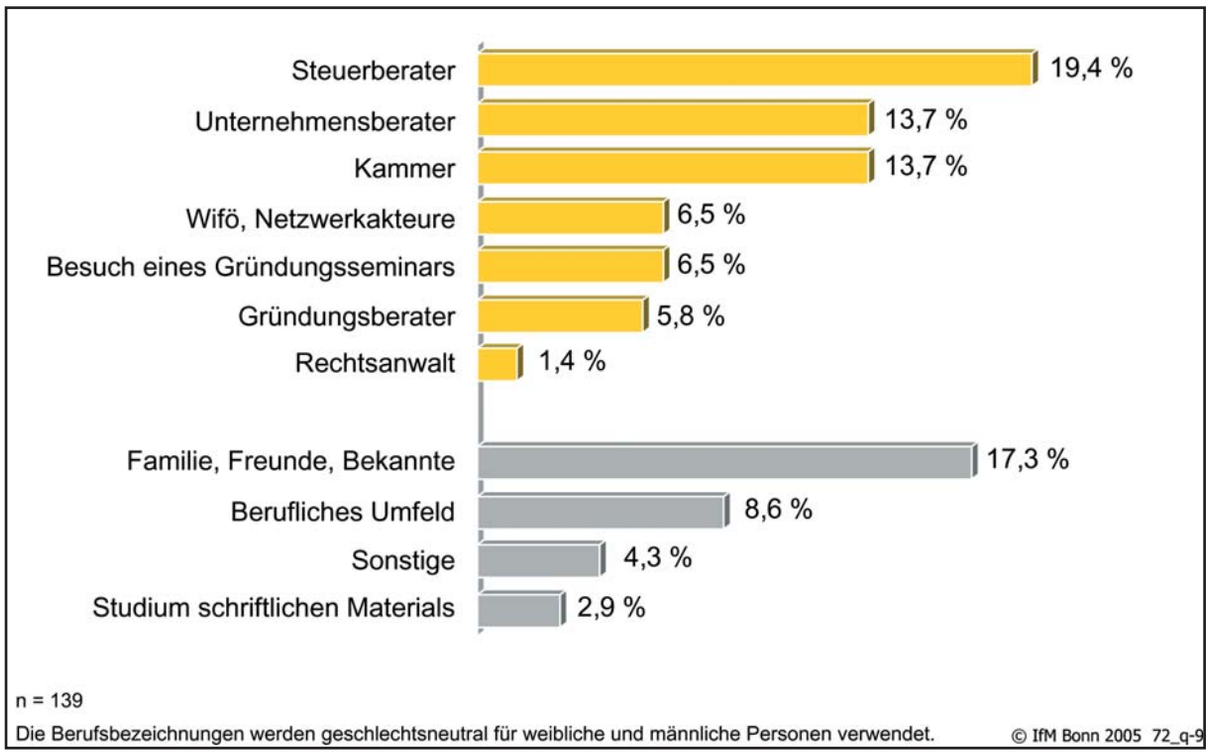


umfassende Gründungsberatung hier nicht geleistet wurde. Offenbar ist die Transparenz über Leistungsumfang und Qualität des Beratungsangebots für GründerInnen aus der Arbeitslosigkeit nicht hinreichend vorhanden. Die Vermutung, dass die nachgefragte Beratung überwiegend einzelne Aspekte des Wechsels in die Selbstständigkeit behandelte, wie z. B. Förderaspekte oder steuerliche Gestaltung, und sich weniger auf eine Durchdringung des gesamten Unternehmenskonzepts bezog, belegt der Befund zum Vorhandensein einer schriftlichen Skizzierung des Geschäftsplans im Vorfeld der Gründung. Zwar war die Darlegung der Tragfähigkeit bei der befragten Personengruppe noch nicht Anspruchsvoraussetzung zum Erhalt des Existenzgründungszuschusses, doch im eigenen Interesse sollte eine intensive Auseinandersetzung mit dem Gründungsvorhaben vor einer Gründung in jedem Fall stattfinden. Hierzu gehört auch die schriftliche Fixierung der wesentlichen Plandaten und Zielgrößen. Die Befähigung, einen Geschäftsplan anzufertigen, oder die Darstellung des Geschäftsplans selbst ist das wesentliche Arbeitsergebnis einer fundierten Gründungsberatung.

Lediglich 38,4 % der befragten GründerInnen – d. h. nur etwa die Hälfte aller GründerInnen, die Beratung in Anspruch genommen hat, – fertigten vor der Gründung einen schriftlichen Geschäftsplan an, hiervon hat sich knapp ein Drittel Hilfe von Außenstehenden geholt. Professioneller Hilfe speziell für die Erstellung des Geschäftsplanes hat sich nicht einmal jede zehnte Ich-AG-Gründung versichert. Beratungsunterstützung für die Anfertigung des Geschäftsplanes wird jeweils zur Hälfte von freiberuflichen Beraterinnen und Beratern (Steuerberatung, Unternehmensberatung) und von öffentlichen Beratungseinrichtungen (Kammern, Wirtschaftsförderung, institutionelle Gründungsberatung, Gründungsseminare) geleistet.

Neben den professionellen Beraterinnen und Beratern haben vor allem die Familie, selbstständige Freunde und Bekannte der Gründenden, Franchise-Geber, Produzenten des vermarkteten Produkts oder Unternehmensübergeber die GründerInnen bei der Skizzierung des Geschäftsplans unterstützt (Abbildung 9).

Abbildung 9: Hilfestellung bei der Skizzierung des Geschäftsplans



Auf einen Blick:
Die überwiegende Mehrheit der Ich-AGlerInnen hat zur Gründungsvorbereitung Beratung in Anspruch genommen. Erste Anlaufstellen sind solche Institutionen, mit denen GründerInnen bereits Kontakt hatten, wie die örtliche Arbeitsagentur oder die Steuerberatung. Einrichtungen mit umfassenden gründungsspezifischen Beratungsleistungen werden hingegen seltener in Anspruch genommen. Nur wenige der GründerInnen fertigten einen schriftlichen Geschäftsplan an. Nicht einmal jeder Zehnte hat bei der Erstellung des Geschäftsplans professionelle Hilfe hinzugezogen.

❺ Charakteristika der Gründungsunternehmen

In den folgenden Abschnitten soll ein Bild der von den als Ich-AG gegründeten Unternehmen gezeichnet werden. Dabei werden typische Tätigkeitsbeschreibungen zitiert, um eine genauere Vorstellung des Geschäftsgegenstands von Ich-AGs zu vermitteln. Wie die Ich-AGs finanziell ausgestattet sind und welche Organisationsform der selbstständigen Tätigkeit zugrunde liegt, sind weitere Aspekte des folgenden Kapitels.

❺·❶ Tätigkeiten der Ich-AG-GründerInnen

Die Mehrzahl der Ich-AG-GründerInnen macht sich mit einem Dienstleistungsangebot selbstständig. Bevorzugt werden Dienstleistungen erbracht, die nach der amtlichen Wirtschaftsbereichsstatistik zum Abschnitt K „Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen“[6] gerechnet werden. 28,5 % sind diesem Bereich zuzurechnen. Hierzu zählen zum einen einfache Dienstleistungen, die vergleichsweise geringe spezifische Kenntnisse erfordern und damit am ehesten den Vorstellungen des Hartz-Konzepts, alltagspraktische Fertigkeiten in einer selbstständigen Tätigkeit zu erproben, entsprechen. Beispiele für solche Tätigkeiten sind Glasreinigung, Putzarbeiten, Hausmeister- oder Pförtnerservices für Firmen, Promotion, Telemarketing, Testkäufer oder „Übernah-

[6] *Im Folgenden kurz als Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen bezeichnet.*

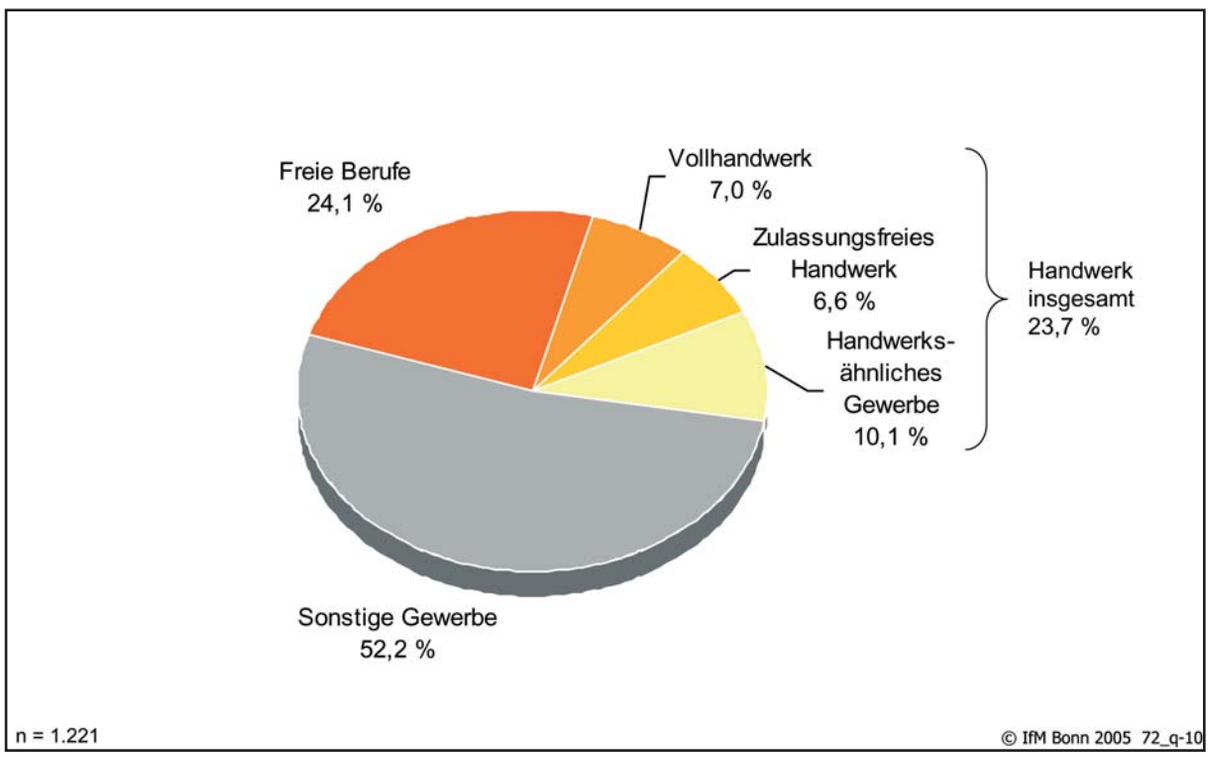
me aller anfallenden Büroarbeiten", „Ordnen von vorhandenen Unterlagen". Zum anderen handelt es sich – und zwar überwiegend – um Tätigkeiten, die aus qualifizierten Ausbildungsberufen hervorgegangen sind, wie z. B. kaufmännische Dienstleistungen – z. B. Buchhaltung, Übernahme von Sekretariatsarbeiten, Übersetzungen, Konversationstraining –, Mediengestaltung, Werbe- und Marketingbüros, IT-Dienstleistungen, Computernotdienste und ferner die Verwaltung und Vermittlung von Immobilien. Schließlich hat sich eine größere Zahl der Ich-AGs mit freiberuflichen Tätigkeiten selbstständig gemacht, die eine akademische Vorbildung erfordern, insbesondere RechtsanwältInnen, ArchitektInnen, IngenieurInnen oder SteuerberaterInnen.

Dem Wirtschaftsabschnitt O „Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen"[7] sind 10 % der Aktivitäten zuzuordnen. Hier finden sich ebenfalls Tätigkeiten mit sehr unterschiedlichen Anforderungen an Ausbildung oder Qualifikation. Beispiele sind die Erbringung von Leistungen aus dem Bereich Kultur[8], Sport und Unterhaltung – wie Theaterpädagogik für unterschiedliche Zielgruppen, Kunsttherapie, Erstellen von Videofilmen, freiberufliches Cuttern, Tonstudio, Auftragskomposition, Zauberkunst, Fitnesstraining, Kampfkunsttraining, Pferdetraining –, Nachrichtenbüros oder selbstständige JournalistInnen sowie typische personenbezogene Dienstleistungen, wie Kosmetiksalon, mobiler Friseursalon, Nagelstudio, Wasch- und Bügelservice, Haustierbetreuung, Hundepflege oder Hundeschule.

Dienstleistungen im Bereich Erziehung und Unterricht erbringen 5,9 % der Befragten. Genannt wurden privater Sprachunterricht, Musikunterricht, Sportunterricht, Nachhilfe, EDV-Schulung für unterschiedliche Zielgruppen (Kinder, SeniorInnen), Dozententätigkeit in unterschiedlichen Einrichtungen, Kinderbetreuung, Fahrschule, Seminarveranstaltungen.

Im Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen sind 4,7 % der Tätigkeiten angesiedelt. Es handelt sich z. B. um (mobile) medizinische Fußpflege, häusliche

Abbildung 10: Freie Berufe, Gewerbe und Handwerk



[7] *Im Folgenden kurz als Dienstleistungen überwiegend für Personen bezeichnet.*
[8] *Insgesamt gehören 3,5 % der Befragungsgesamtheit zu den Kunst- und Kulturschaffenden.*

private Krankenpflege, mobiler Massageservice, Naturheilkundepraxen, Hebammenpraxen oder „Beratung für pflegende Angehörige, Sterbebetreuung", „Gesundheitstraining und -management für Firmen".

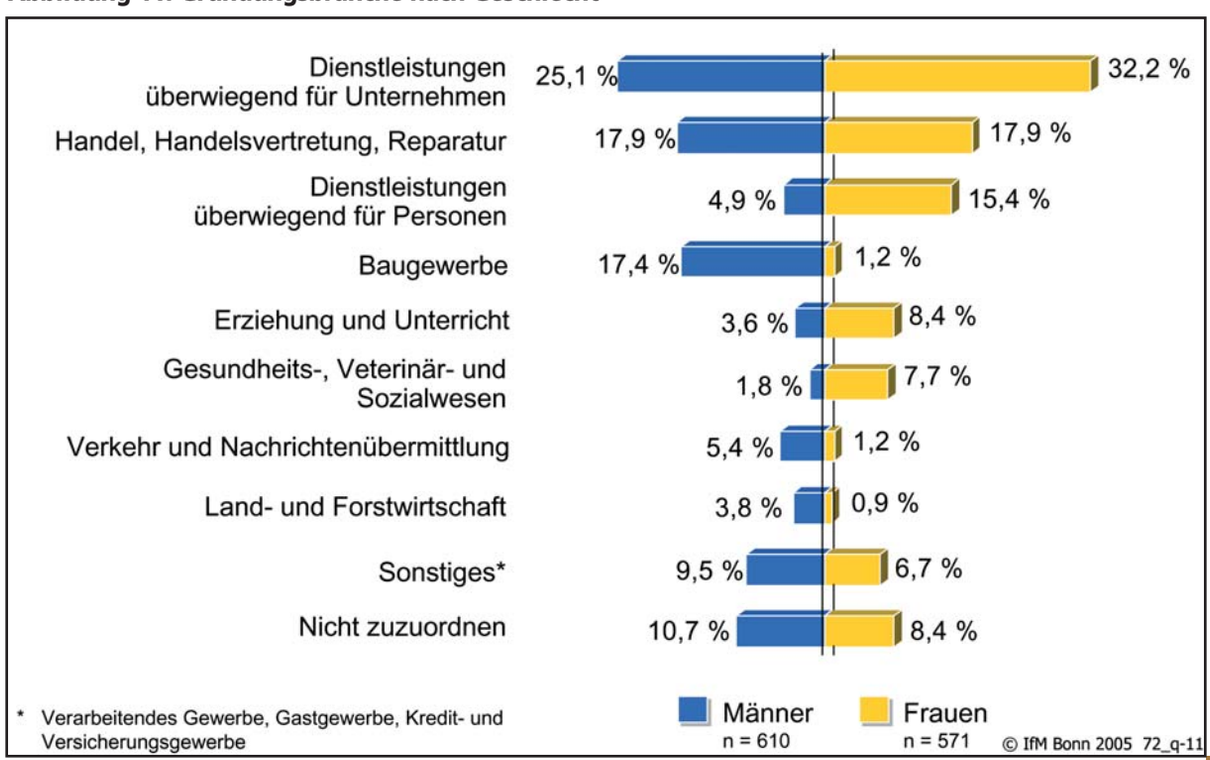
Bei den Tätigkeiten in den Bereichen Erziehung und Unterricht sowie Gesundheits- und Sozialwesen handelt es sich überwiegend um freiberufliche Tätigkeiten. Knapp 70 % üben ihre Selbstständigkeit hier als FreiberuflerIn aus. Aber auch im Wirtschaftsabschnitt K (Dienstleistung überwiegend für Unternehmen) sind 40 % freiberuflich tätig. Insgesamt beträgt der Anteil der freien Berufe an allen Ich-AGs knapp ein Viertel.

Knapp 18 % der Ich-AGs sind im Wirtschaftsabschnitt G „Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern" angesiedelt. Hier finden sich neben traditionellem Einzelhandel z. B. Handel mit Gebrauchtwaren, Markthandel, Heimlieferservices, Direktvertrieb oder Internethandel.

Im produzierenden Bereich ist nur gut jede zehnte Ich-AG-Gründung tätig. Überwiegend entfallen diese Tätigkeiten auf das Baugewerbe. Vielfach handelt es sich um Hilfstätigkeiten rund ums Haus (Hausmeisterservices), Montagedienste im Bereich Elektro oder Sanitär, Küchen- bzw. Möbelmontagen, Einbau genormter Fertigbauteile, Innenausbau oder Hilfe bei Renovierungen. Knapp 3 % üben Tätigkeiten im verarbeitenden Gewerbe aus. Angeboten werden überwiegend Entwurf und individuelle Einzelfertigung von kunstgewerblichen Gegenständen, Schmuck, Bekleidung, Druckerzeugnissen oder Möbeln, aber auch „Einzelanfertigung und Kleinserien von Aluminiumteilen für den Maschinenbau", „Schaltplanerstellung, Leiterplattenlayout und Prototypenbau", „Herstellung von Baustahlarmierungen" oder „Bau, Wartung und Restaurierung von Pfeifenorgeln".

Im Baugewerbe bezeichneten sich gut 90 % als zum Handwerk gehörig. Insgesamt zählt knapp jede vierte Ich-AG-Gründung zum Handwerk. Es überwiegt das handwerksähnliche Gewerbe. Je knapp ein Drittel der zum Handwerk zählenden Ich-AGs gehören einem Vollhandwerk an oder sie sind dem zulassungsfreien Handwerk zuzurechnen (Abbildung 10).

Abbildung 11: Gründungsbranche nach Geschlecht



Auch im Bereich Land- und Forstwirtschaft werden überwiegend Leistungen rund um Haus, Hof und Garten – Gartenpflege, Gartenplanung, Baumfällarbeiten, Teichanlagenbau – oder Grabpflege angeboten.

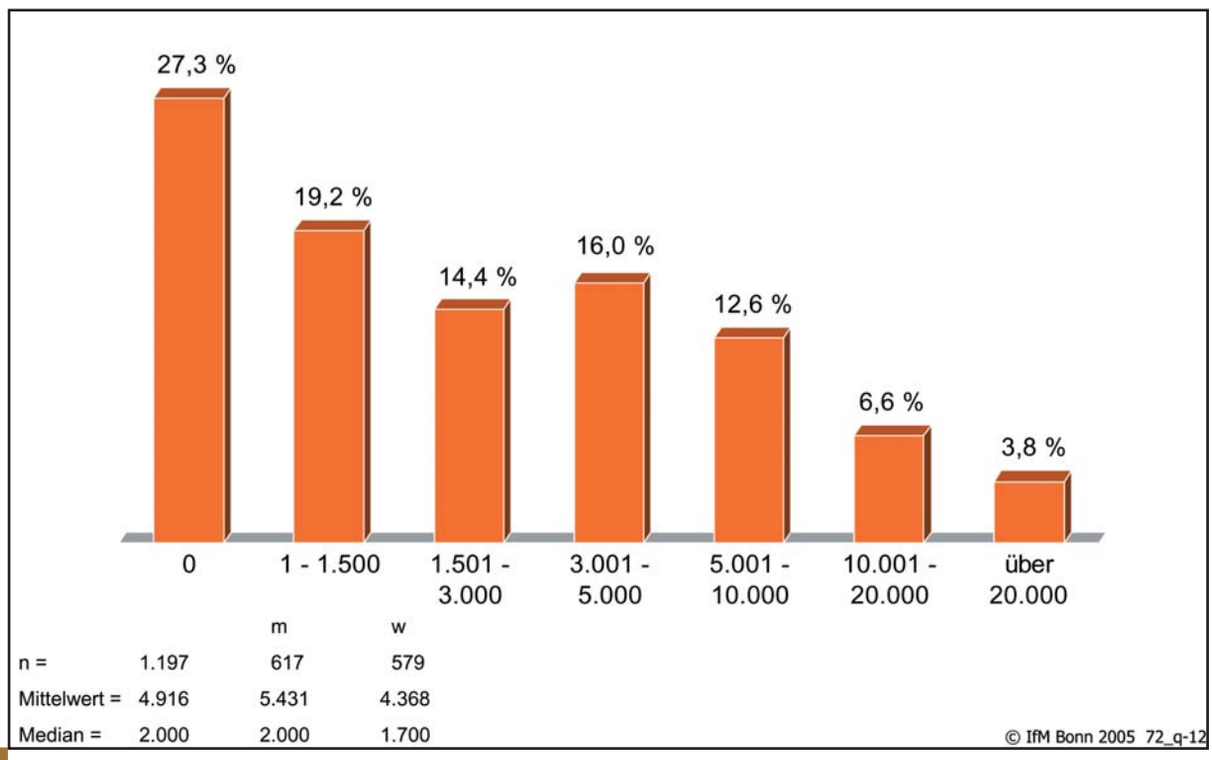
9,6 % der Ich-AG-GründerInnen bieten ein Spektrum unterschiedlicher Tätigkeiten an, die verschiedenen Wirtschaftsabteilungen zuzuordnen sind, wie z. B. „Briefmarkenversand und handwerkliche Dienstleistungen", „Tagesmutter, kaufmännische Dienstleistungen, allgemeine Dienstleistungen", „Einzelhandel mit Textilien, Mode- und Industriedesign, Fertigung von Zierrat, Dienstleistungen (Hausverwaltung, Pferdepflege)". Diese Personengruppe versucht offenbar, alle erworbenen Qualifikationen und Fertigkeiten zu nutzen und zu einem Marktangebot zu bündeln. Es ist auch zu vermuten, dass teilweise die Marktakzeptanz des Angebots nicht gegeben war und zusätzliche Angebote entwickelt wurden, um einen existenznotwendigen Mindestumsatz realisieren zu können.

Erwartungsgemäß ist die Wahl der selbstständigen Tätigkeit und somit die Branchenwahl stark geschlechtsspezifisch geprägt (Abbildung 11). Männer dominieren insbesondere im Baugewerbe, im Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie in der Land- und Forstwirtschaft. Frauen wählen hingegen signifikant häufiger als Männer selbstständige Tätigkeiten im Dienstleistungsbereich wie z. B. Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen, Dienstleistungen überwiegend für Personen, Erziehung und Unterricht sowie Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen. Fast jede dritte Gründerin übt ihre Selbstständigkeit freiberuflich aus. Männer melden hingegen häufiger ein Gewerbe an: Nur knapp jeder fünfte Gründer gehört zu den freien Berufen. Deutlich mehr Männer als Frauen bieten handwerkliche Leistungen an (31,2 % vs. 15,8 %). Sie dominieren insbesondere beim zulassungspflichtigen und zulassungsfreien Handwerk.

❺·❷
Gründungsfinanzierung

Die Ich-AGs wurden überwiegend mit äußerst geringem Kapitaleinsatz und ohne Fremdkapitalaufnahme gestartet. Hierin kommt deutlich zum Ausdruck, dass die Nutzung der Arbeitsleistung der Gründenden im Vordergrund der unternehmerischen Aktivität steht und nicht die idealtypisch dem

Abbildung 12: Ausstattung mit Startkapital in EUR



Unternehmertum zugesprochene Eigenschaft der Kombination unterschiedlicher Produktionsfaktoren. Die Hälfte aller Ich-AG-GründerInnen brachte höchstens 2.000 EUR in das Unternehmen ein; im Durchschnitt waren es knapp 5.000 EUR. 27,3 % benötigten überhaupt kein Kapital. Der höchste Kapitaleinsatz betrug 80.000 EUR. Frauen setzten signifikant weniger finanzielle Mittel ein als Männer (Abbildung 12).

Drei Viertel der GründerInnen haben ausschließlich eigenes Geld zur Ingangsetzung des Geschäftsbetriebs eingesetzt. In Fällen, in denen Fremdkapital benötigt wurde, machte die Fremdfinanzierung dann aber einen hohen Anteil an der Gesamtfinanzierung aus. Jeder Zehnte hat sogar das gesamte zur Gründung benötigte Kapital fremdfinanziert. Der Fremdkapitalanteil steigt mit der Höhe des Kapitaleinsatzes. 81,2 % der fremdfinanzierten Ich-AGs wurden mit privaten Krediten finanziert. Unter den öffentlichen Finanzierungshilfen dominierte das Startgeld, das 9,1 % in Anspruch genommen haben. Darüber hinaus wurden das Mikrodarlehen (5,6 %) und andere Förderinstrumente wie EKH, GuW, Meistergründungsprämie oder eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank genutzt (zusammen 4,1 %).

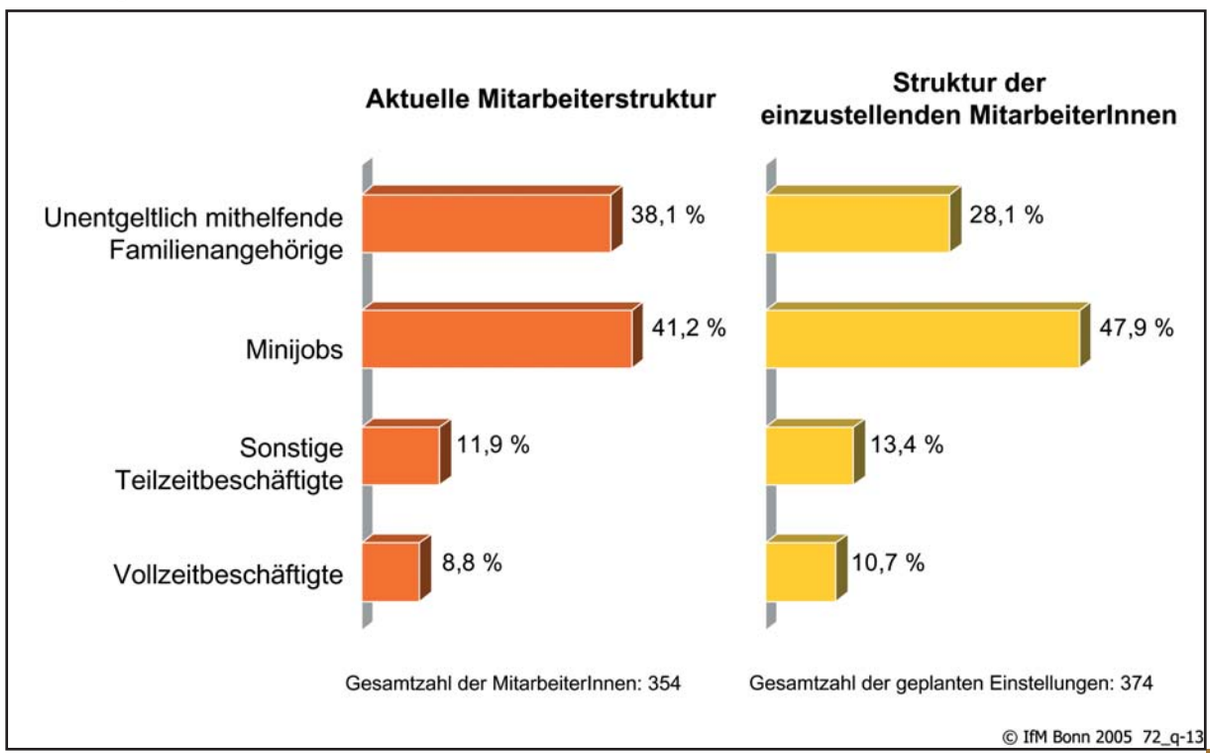
❺·❽

Unternehmensstruktur

Die Ich-AGs sind in der Mehrzahl einfach strukturiert. Es handelt sich weit überwiegend um Einzelgründungen (97,1 %) und um Neuerrichtungen (95 %), in denen ausschließlich die Gründungsperson selbst alle notwendigen Arbeiten verrichtet, also um das typische Self-Employment. Bei 82,2 % der Befragten bietet die Gründung Beschäftigungsmöglichkeiten für die Gründungsperson selbst, aber immerhin knapp 20 % beschäftigen weitere MitarbeiterInnen. Dabei handelt es sich vornehmlich um mithelfende Familienangehörige, denen keine Vergütung bezahlt wird, und um Minijobs (Abbildung 13). Über alle Ich-AG-Gründungen gerechnet bieten die Ich-AGs zusätzlich zum Gründer Beschäftigungsmöglichkeiten für weitere 0,3 Personen.

24,6 % der Befragten beabsichtigen, im Folgejahr Mitarbeiter zu beschäftigen – falls der Geschäftsverlauf dies zulässt. Knapp die Hälfte dieser Ich-AGs mit Expansionsabsichten hat bereits Mitarbeiter. Hier besteht berechtigte Hoffnung auf das Hineinwachsen in eine Unternehmensgröße, die ein auskömmliches Wirtschaften ermöglicht. Bei ihren Einstellungsplänen

Abbildung 13: Mitarbeiterstruktur



zielt knapp ein Viertel auf Beschäftigung oberhalb der Schwellenwerte des Minijobs – 13,4 % wollen eine Teilzeitbeschäftigung und 10,7 % sogar eine Vollzeitbeschäftigung in ihrem Unternehmen schaffen.

Auf einen Blick:
Die Mehrzahl der Ich-AG-GründerInnen macht sich mit Dienstleistungen selbstständig. Im produzierenden Bereich ist nur gut jede zehnte Gründungsperson tätig. Ein Fünftel bietet handwerkliche Dienstleistungen an. Bei fast jeder vierten Ich-AG handelt es sich um freiberufliche Tätigkeit.

Der durchschnittliche Startkapitaleinsatz beträgt 5.000 EUR. Drei Viertel der GründerInnen haben ausschließlich eigenes Geld in die Gründung investiert. Die fremdfinanzierten Ich-AGs wurden überwiegend mit privaten Krediten finanziert.

Bei der Mehrzahl der Ich-AGs handelt es sich um kleine originäre Gründungen. Nur ein Fünftel der Ich-AG-GründerInnen beschäftigt neben sich selbst weitere MitarbeiterInnen. Knapp ein Viertel plant aber für das zweite Geschäftsjahr Personaleinstellungen.

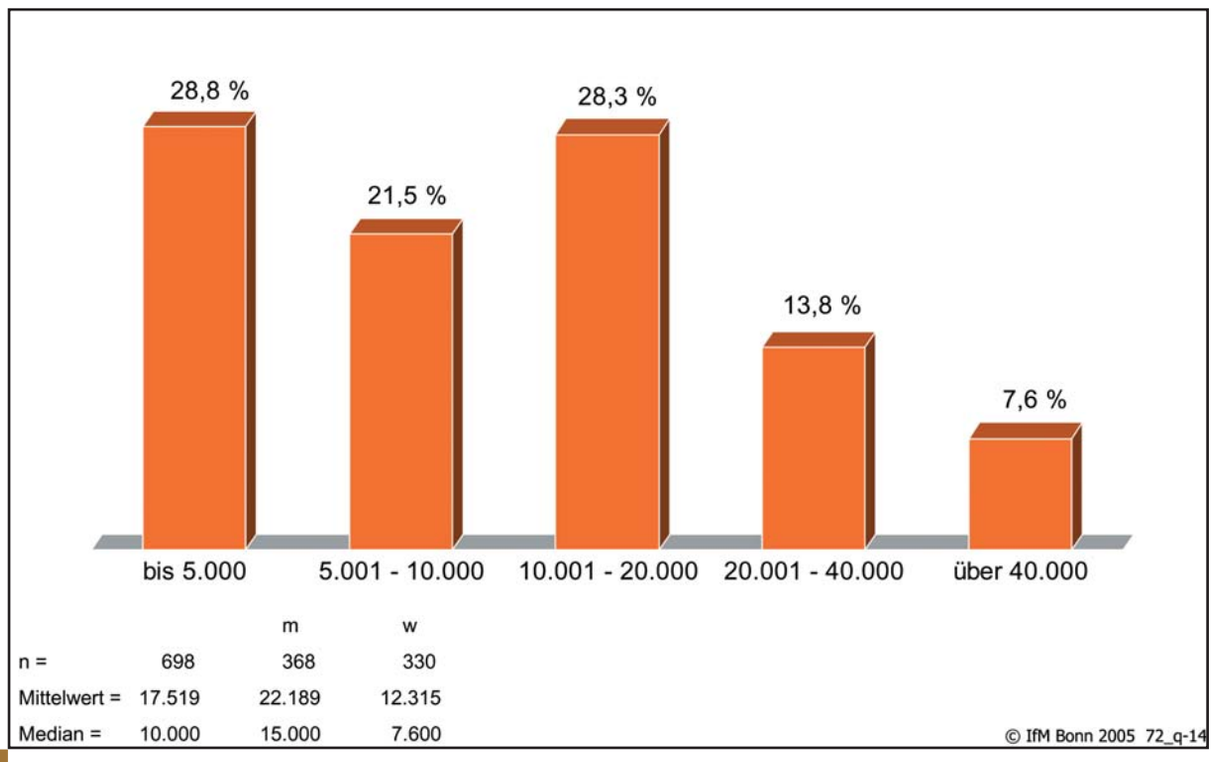
❻ Unternehmenssituation nach dem ersten Geschäftsjahr

Die Unternehmensentwicklung und die Bestandsfestigkeit von Ich-AG-Gründungen beurteilen zu können, ist ein wesentliches Ziel der vorliegenden Untersuchung. Da der Existenzgründungszuschuss erst seit dem Jahr 2003 existiert, kann vorerst nur eine Analyse des kurzfristigen Unternehmenserfolgs vorgenommen werden. In die folgende Analyse des Geschäftsverlaufs wurden Ich-AGs einbezogen, die ein Geschäftsjahr bereits abgeschlossen haben. Aufgrund des Befragungsdesigns (vgl. Anhang) traf dies auf die Mehrzahl aller Befragten, nämlich knapp über 900 Personen, zu.

❻·❶ Umsatzerlöse

Welchen Problemen die Ich-AG-GründerInnen bei der Kundengewinnung und beim Absatz ihrer Produkte und Leistungen gegenüberstehen, macht der Blick auf die Umsatzerlöse im ersten vollen Geschäftsjahr deutlich. Durchschnittlich erzielten die GründerInnen Umsätze in Höhe von rund 17.500 EUR, die Hälfte aller GründerInnen erreichte nicht

Abbildung 14: Verteilung der Umsatzerlöse im ersten Geschäftsjahr nach Umsatzgrößenklassen in v. H.



einmal mehr als 10.000 EUR Jahresumsatz. Der höchste Umsatzwert belief sich aber auf immerhin 300.000 EUR.

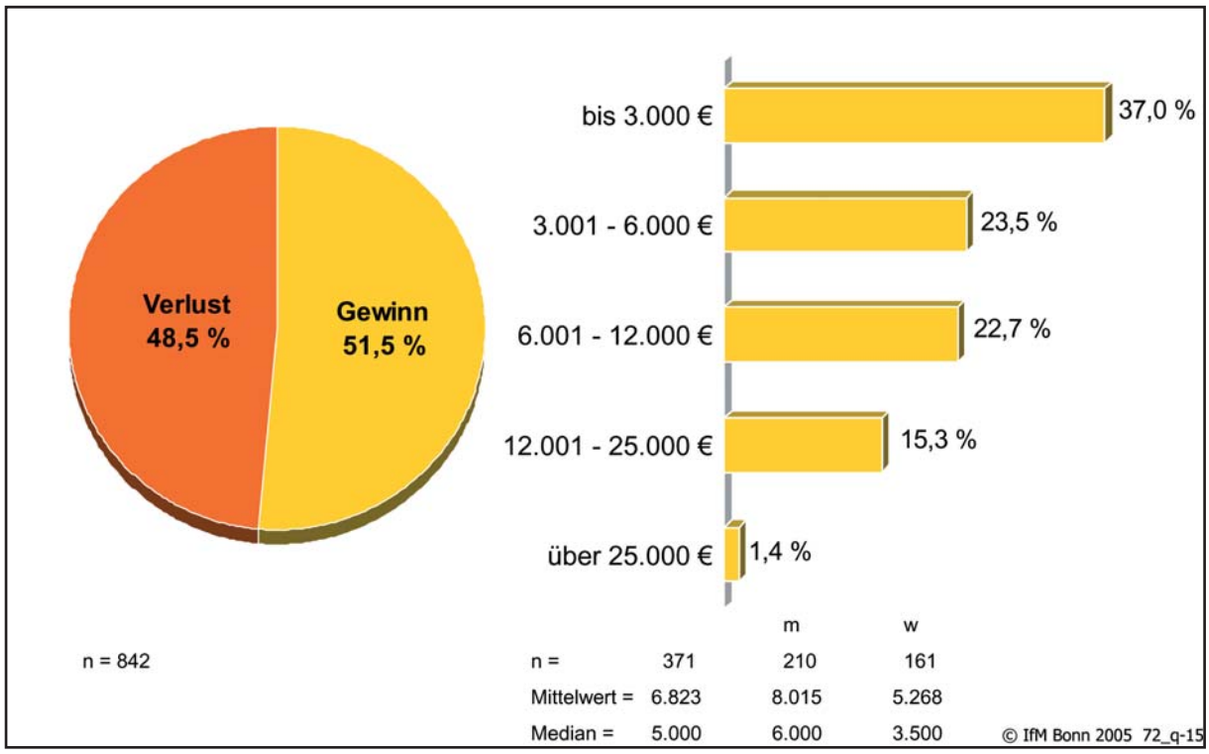
Es treten deutliche und signifikante geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Höhe der Umsatzerlöse zu Tage: Frauen erzielen nur gut die Hälfte der Umsätze von Männern. Dieser Unterschied ist nicht unbedingt auf eine geringere Leistungsfähigkeit der Gründerinnen zurückzuführen, sondern lässt sich wohl im Wesentlichen mit unterschiedlichen Präferenzen für den Umfang der Erwerbstätigkeit von Männern und Frauen erklären. Nimmt man an, dass vor der Arbeitslosigkeit Teilzeitbeschäftigte auch weiterhin eine Präferenz für Teilzeitbeschäftigung haben, etwa weil eine Tätigkeit im Haushalt bzw. für die Familie neben der Berufstätigkeit ausgeübt werden soll, so ist für diese Personengruppe aufgrund des geringeren Arbeitsvolumens auch von einem niedrigeren Umsatzvolumen auszugehen. Tatsächlich liegen die Umsatzerlöse ehemals Teilzeitbeschäftigter signifikant niedriger als die der früher Vollzeit arbeitenden GründerInnen. Überwiegend sind es Frauen, die sich für eine Teilzeitbeschäftigung entschieden haben.

Der niedrigere Umsatz kann insofern vor allem auf die zeitlich verminderte Arbeitsleistung zurückgeführt werden.

❻·❷
Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben

Niedrigeres Umsatzvolumen deutet i. d. R. auf einen unbefriedigenden Geschäftserfolg hin. Die Einkünfte aus der selbstständigen Erwerbstätigkeit fallen in der Tat eher gering aus. Die positiven Jahresergebnisse belaufen sich auf durchschnittlich knapp 7.000 EUR, wobei die Hälfte der Befragten mit maximal 5.000 EUR Jahresüberschuss diesen Durchschnittswert noch deutlich unterschreitet. Überschüsse, die den Schwellenwert für die Weiterförderung im zweiten Jahr (25.000 EUR) überschreiten, sind die Ausnahme. Der höchste betragsmäßige Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben liegt bei 43.000 EUR.

Abbildung 15: Geschäftsergebnis nach dem ersten Geschäftsjahr



Stellt man die vor der Ich-AG-Gründung bezogenen Lohnersatzleistungen den **positiven** Unternehmensergebnissen gegenüber, so wird aber deutlich, dass knapp zwei Drittel der bereits im ersten Jahr finanziell erfolgreichen Ich-AG-GründerInnen durch die

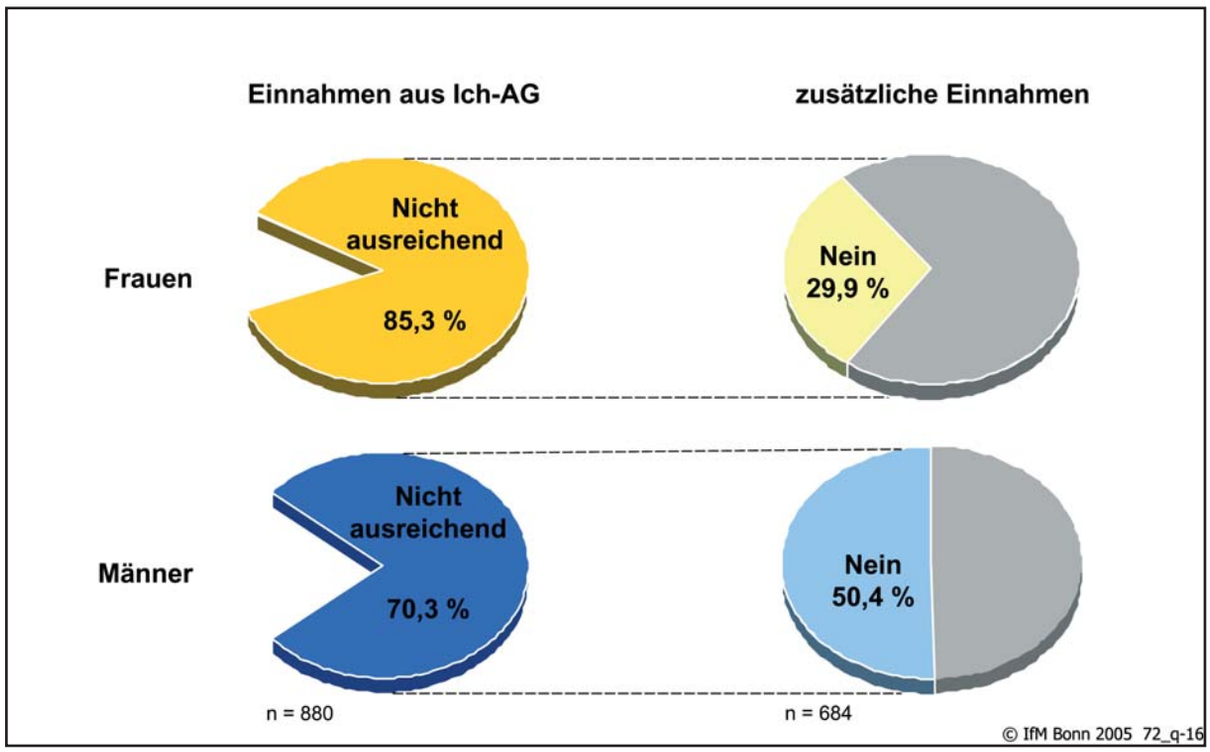
Einkünfte aus der selbstständigen Tätigkeit mehr Geld zur Verfügung haben als während der Arbeitslosigkeit.

Bezogen auf alle Befragten[9] liegt der Anteil von Ich-AGlerInnen, die durch die Selbstständigkeit das Einkommen steigern konnten, allerdings nur zwischen einem Viertel und einem Drittel. Wie bei der Umsatzhöhe ist auch beim Geschäftsergebnis ein genderspezifischer Einfluss festzustellen: Frauen erzielen seltener einen Überschuss und das Geschäftsergebnis ist signifikant geringer als bei Männern. Allerdings können Frauen mit ihrem positiven Geschäftsergebnis signifikant häufiger ihre früheren Lohnersatzleistungen übertreffen, aus dem einfachen Grund, weil sie niedrigere Zahlungen erhielten (vgl. Kapitel 3.2).

Die Umsatzrendite, berechnet als Verhältnis von Überschuss zu Umsatzerlösen, liegt mit durchschnittlich 40 % vergleichsweise niedrig und deutet auf eine nicht unerhebliche Fixkostenbelastung und/oder Vorleistungsquote hin.

Bei knapp der Hälfte der Betriebe konnten die Einnahmen aus der Umsatztätigkeit noch nicht einmal die Ausgaben decken, d. h. sie realisierten Verluste. Zwar sind Anlaufverluste eine typische Begleiterscheinung im Geschäftsverlauf neu gegründeter Unternehmen[10], doch ist hier ein vergleichsweise geringes Durchhaltevermögen aufgrund fehlender Liquiditätsreserven zu vermuten und es besteht das Risiko, sich zu verschulden – sei es, um mit Hilfe von Krediten den Lebensunterhalt zu bestreiten, sei es, dass Verbindlichkeiten eingegangen werden, um Fixkosten zu decken. In der Gesamtbetrachtung ist davon auszugehen, dass sich knapp zwei Drittel bis drei Viertel der Ich-AG-GründerInnen im ersten Geschäftsjahr finanziell z. T. deutlich schlechter stehen als während der Arbeitslosigkeit mit dem Bezug von Lohnersatzleistungen. Dieses Ergebnis trifft in gleichem Maße auf Frauen wie Männer zu.

Abbildung 16: Haushaltseinkommen der Ich-AG-GründerInnen nach Geschlecht



[9] *Zu berücksichtigen ist, dass rund 8 % der Befragten keine Angaben zum Überschuss machten.*

[10] *So hat das IfM Bonn z. B. in Untersuchungen über Gründungen in den neuen Bundesländern festgestellt, dass nicht mehr als die Hälfte aller Befragten in den Anfangsjahren Gewinne erzielt hat (vgl. KOKALJ/MAY-STROBL/PAULINI 1997, S. 86 ff.). Bei der Begleitforschung von Gründungen mit Hilfe der Arbeitsmarktprogramme Quazi und ProRegio wurde ermittelt, dass im ersten Jahr nur 13 % der Unternehmen Überschüsse erzielt haben. 50 % hatten ihre Kosten nicht decken können. Bis zum dritten Geschäftsjahr ging der Anteil der Unternehmen mit Verlusten auf 9,3 % zurück, während der Anteil der Unternehmen mit Überschüssen auf 46,5 % anstieg (vgl. MAY-STROBL/PAULINI 1999, S. 36 ff.). Nach der Go! Begleitforschung hatten 38,1 % der GründerInnen in den ersten Jahren Gewinne, aber 23,9 % Verluste erzielt (vgl. IfM BONN 2000).*

❻·❸

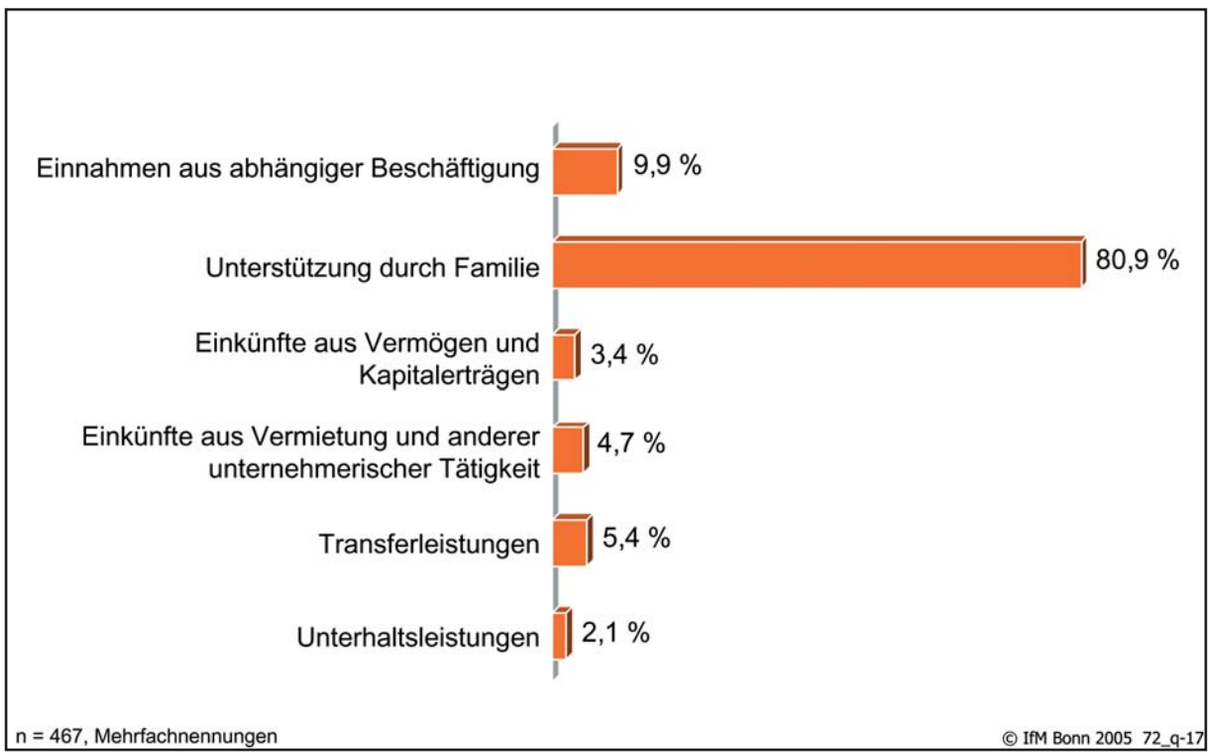
Existenzsicherung durch Existenzgründung

Die Befunde zum wirtschaftlichen Ergebnis der Ich-AGs machen klar, dass die Selbstständigkeit für die Mehrzahl der Ich-AG-GründerInnen noch keine Existenzsicherung schafft. Das Einkommen aus der unternehmerischen Tätigkeit reicht, den Angaben der Befragten zufolge, bei den meisten Ich-AG-Gründungen nach dem ersten Geschäftsjahr noch nicht aus, um den Lebensunterhalt zu bestreiten. Nicht einmal jeder Vierte kann von der Ich-AG leben. Immerhin leistet bei weiteren 38,4 % das Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit positive Beiträge zum Haushaltsbudget des Gründers oder der Gründerin. Somit wird deutlich, dass die Ich-AG für viele GründerInnen aus der Arbeitslosigkeit zunächst nur einen Zuerwerb darstellt. Bei einem Teil der Ich-AG-GründerInnen kann man davon ausgehen, dass dies so gewollt ist, da lediglich eine Teilzeit-Erwerbstätigkeit angestrebt wird. Tatsächlich gibt über die Hälfte der Befragten an, über zusätzliche Einkommensquellen zu verfügen, wobei die Verfügbarkeit weiterer Einkommen bei Frauen (63,5 %) deutlich stärker ausgeprägt ist als bei Männern (38,8 %).[11]

Bezieht man in die Betrachtung der finanziellen Situation der Ich-AG-Haushalte die zusätzlichen Einnahmen mit ein, so ergibt sich für die Männer eine deutlich problematischere Situation als für die Frauen: Ohne ausreichende Lebensgrundlage sind 30 % der Frauen, aber 50 % der Männer.

Zusätzliche Einnahmequellen sind weit überwiegend die Einkommen weiterer Familienmitglieder, also insbesondere das Einkommen des Lebenspartners oder der Lebenspartnerin. Nur jeder Zehnte konnte die unbefriedigende Ertragssituation der Ich-AG durch eigenes Zusatzeinkommen aus abhängiger Tätigkeit (i. d. R. Minijob) ausgleichen. Hier wird die prekäre Erwerbssituation der GründerInnen aus der Arbeitslosigkeit deutlich, für deren Qualifikation sowohl am Arbeitsmarkt als auch auf den Gütermärkten oftmals keine hinreichende Nachfrage besteht.

Abbildung 17: Zusätzliches Familieneinkommen zur Verbesserung der finanziellen Situation der Ich-AG-GründerInnen



[11] *Die Anteile weichen von den in Kapitel 3.2 genannten insofern ab, als hier eine Teilgruppe (Ich-AGs mit abgeschlossenem ersten Geschäftsjahr) betrachtet wird.*

Unter 10 % der Befragten mit Zusatzeinkommen konnten Einnahmen durch Vermögensentnahmen oder Kapitalerträge, durch Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung oder aus weiteren selbstständigen bzw. freiberuflichen Tätigkeiten realisieren (Abbildung 17). 5,4 % haben auf Transferleistungen, überwiegend Kindergeld, Wohngeld bzw. Renten, zurückgreifen können und 2,1 % erhielten Unterhaltszahlungen.

❻·❹

Erfolg der Unternehmensgründung

Um der Arbeitslosigkeit dauerhaft zu entgehen, muss die selbstständige Tätigkeit für die Ich-AG-GründerInnen hinreichende Einkommensbeiträge zur Sicherung ihres Lebensunterhalts leisten. Es kann wohl davon ausgegangen werden, dass Ich-AGs, die betriebswirtschaftliche Verluste erwirtschaften und damit keinen finanziellen Beitrag zum Lebensunterhalt leisten, sondern sogar finanzielle Mittel verbrauchen, nicht auf längere Sicht Bestand haben werden. In einer ersten vorsichtigen Interpretation wurden als erfolgreiche Ich-AGlerInnen deshalb diejenigen GründerInnen bezeichnet, deren Einkommen aus der Ich-AG vollständig oder zumindest teilweise zur Bestreitung ihres Lebensunterhalts ausreichen. Diese Interpretation des Erfolgs erscheint operabel, denn es besteht ein signifikanter Zusammenhang mit dem (positiven) Geschäftsergebnis. Aus dieser Sichtweise heraus kann die Beendigung der Arbeitslosigkeit durch den Schritt in die Selbstständigkeit nach dem ersten Jahr für rund 60 % aller Befragten, die bereits ein Jahr gemeistert haben, zunächst als erfolgreich bezeichnet werden.

Auf die so definierten erfolgreichen Ich-AG-GründerInnen treffen folgende Merkmale zu: Männer sind signifikant erfolgreicher (Erfolgsquote: 68,5 %) als Frauen (52,9 %). Die formale Qualifikation hat überraschenderweise keinen signifikanten Einfluss auf den kurzfristigen unternehmerischen Erfolg: Nur tendenziell ist bei Personen, die eine Meisterprüfung abgeschlossen haben, der größte Anteil erfolgreicher Gründungen zu beobachten (67,4 %), gefolgt von den GründerInnen ohne qualifizierten Abschluss (63,6 %). Für den Erfolg bedeutsam ist dagegen die Berufspraxis: Diejenigen, die auf fundierte Berufserfahrung zurückgreifen können, sind besonders erfolgreich (66,7 %). Die Erfolgsquote wird durch Erfahrungen, die in einer früheren selbstständigen Tätigkeit erworben wurden, geringfügig erhöht (68,7 %). GründerInnen, die dagegen nur außerberufliche Erfahrung im Tätigkeitsfeld der Gründung aufweisen, sind weniger erfolgreich (51,9 %). Auch hier erhöht eine Selbstständigkeitserfahrung die Erfolgsquote. Die geringste Erfolgsquote weisen allerdings die GründerInnen auf, die keine Erfahrung im Tätigkeitsfeld der jetzt ausgeübten Selbstständigkeit haben, aber früher bereits mit anderen Tätigkeiten bzw. in einer anderen Branche selbstständig tätig waren. Für diese Gruppe wurde bereits die Vermutung geäußert, dass frühere Versuche, auf dem Markt Fuß zu fassen, gescheitert waren. In diesem Personenkreis ist nur eine Minderheit (48,6 %) als erfolgreich zu bezeichnen.

Die Ergebnisse zum Einfluss der Gründungsplanung und der Hilfestellung bei der Gründungsvorbereitung auf den unternehmerischen Erfolg sind widersprüchlich. Während die Beratung und die Skizzierung eines Gründungsplans im Vorfeld der Gründung die Erfolgsquote gar nicht erhöht, wirkt sich die Inanspruchnahme externer professioneller Start-up Assistance bei der Gründungsplanung tendenziell erfolgssteigernd aus (66,7 %). Beide Ergebnisse sind nicht signifikant. Offenbar ist die Gründungsbegleitung im Vorfeld, wie bereits in Kapitel 4 vermutet, nicht hinreichend spezifisch auf das Gründungsvorhaben in seiner Gesamtheit orientiert, sondern berücksichtigt lediglich Teilaspekte. Es besteht noch erheblicher Nachbesserungsbedarf beim Angebot von Unterstützungsleistungen und der Tragfähigkeitsprüfung für Existenzgründungen im Kleinstunternehmensbereich.

Der Erfolg ist je nach Gründungsbranche unterschiedlich. Den größten Gründungserfolg verzeichnen die Ich-AGs im Baubereich. Hierunter befinden sich hauptsächlich Unternehmen, die zum Handwerk zu zählen sind. Handwerkliche Betriebe sind signifikant erfolgreicher als andere Gewerbebetriebe oder FreiberuflerInnen. Dabei macht es keinen Unterschied, ob es sich um Vollhandwerke (73,3 %), handwerksähnliche Gewerbe (71,9 %) oder zulassungsfreies Handwerk (73,5 %) handelt.

Wie es scheint, wurde der Bedarf an und die Nachfrage nach einfachen handwerklichen Leistungen im Hartz-Konzept richtig eingeschätzt. Überdurchschnittliche Erfolgsquoten weisen ferner die Ich-AGs im Kredit- und Versicherungsgewerbe (68,0 %), in der Land- und Forstwirtschaft (65,2 %) und den Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen (64,8 %) auf. Dagegen ist im Handel und im Gastgewerbe die Erfolgsquote weit unterdurchschnittlich (unter 50 %).

Für die „erfolgreichen" Unternehmen trifft die Aussage der Befragten „Ich fühle mich selbst eher als UnternehmerIn" signifikant häufiger zu (67,6 %) als für die nicht erfolgreichen (44,0 %). Das UnternehmerInnenbewusstsein, das in diesem Statement seinen Ausdruck findet, hängt in hohem Maße von der Unternehmensgröße und einer eigenständigen Existenzsicherung aus der selbstständigen Tätigkeit heraus ab.

Auf einen Blick:
Niedrige Umsatzvolumina von durchschnittlich 17.500 EUR im ersten Geschäftsjahr deuten auf Probleme bei der Kundengewinnung und beim Absatz hin. Positive Jahresergebnisse fallen mit durchschnittlich 7.000 EUR ebenfalls bescheiden aus.

Dennoch können 60 % aller Befragten mit einem abgeschlossenen Geschäftsjahr aus kurzer Sicht als erfolgreich bezeichnet werden, weil deren Einkommen aus der Ich-AG vollständig oder zumindest teilweise zur Bestreitung ihres Lebensunterhalts ausreichen. Als besonders erfolgreich erwiesen sich AnbieterInnen von handwerklichen Dienstleistungen. Berufserfahrung in der Gründungsbranche verbunden mit ergänzender Selbstständigkeitserfahrung sind ebenfalls für den Gründungserfolg bedeutsam.

❼ Beurteilung des Existenzgründungszuschusses

Im Rahmen dieses Kapitels wird zunächst untersucht, welche Aspekte für die befragten GründerInnen bei ihrer Entscheidung für die Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses ausschlaggebend waren. Ferner wird der Frage nachgegangen, wie die GründerInnen das mit der Förderung verbundene Antrags- und Genehmigungsverfahren beurteilen. Schließlich wird analysiert, inwiefern die Inanspruchnahme der Förderung notwendige Voraussetzung für die Unternehmensgründung war oder ob der Schritt in die Selbstständigkeit eventuell auch ohne Förderung durch die Agenturen für Arbeit erfolgt wäre. Auf der Grundlage der hierbei gewonnenen Ergebnisse können die durch die Förderung initiierten Gründungen quantifiziert und somit die Mobilisierungswirkung des Existenzgründungszuschusses beurteilt werden.

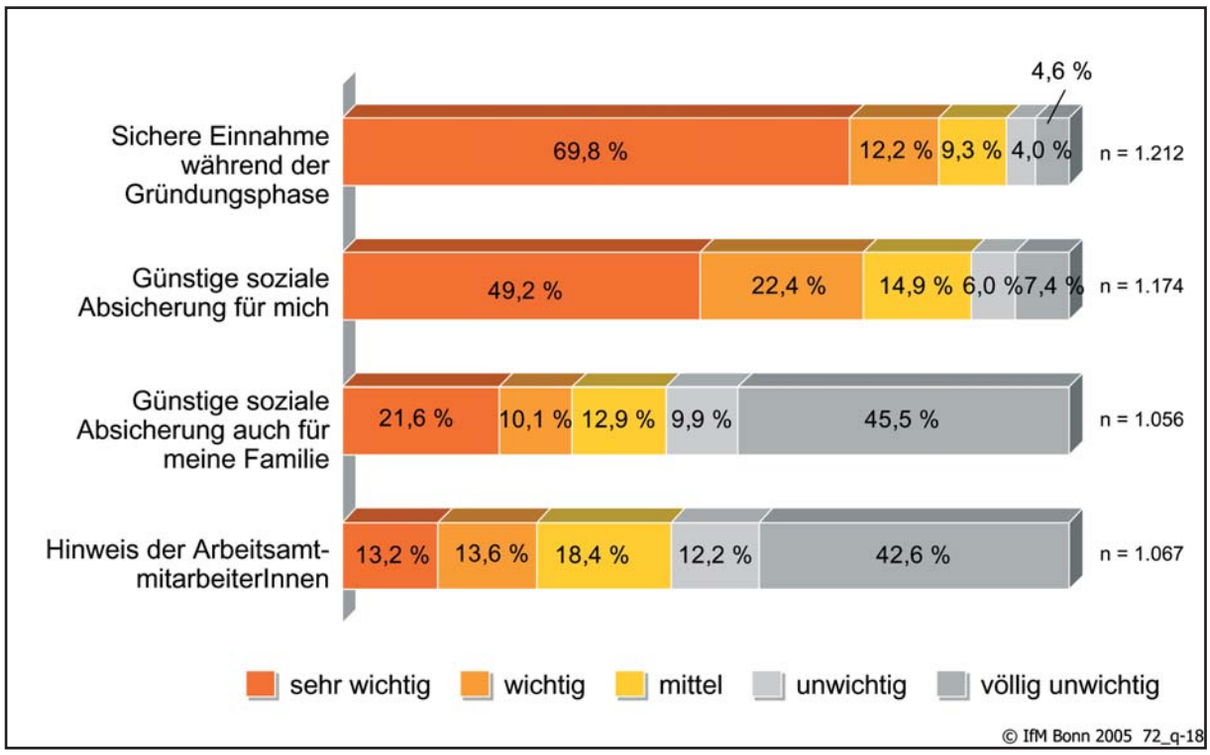
❼·❶ Gründe für die Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses

Analog zur Vorgehensweise bei der Analyse der Gründungsmotive wurden auch hier die befragten GründerInnen gebeten, einer Reihe für die Fördermaßnahme typischer Aussagen – entsprechend der subjektiv empfundenen Bedeutung – eine Rangordnungszahl von 5 (sehr wichtig) bis 1 (völlig unwichtig) zuzuordnen.

Es zeigt sich, dass die Erzielung sicherer Einnahmen während der Gründungsphase auf der Prioritätenliste der Ich-AGlerInnen ganz oben steht (Abbildung 18). Immerhin fast 70 % der Befragten finden dieses Argument sehr wichtig und weitere 12 % noch wichtig. Daneben ist den Gründerinnen und Gründern die günstige soziale Absicherung für sich selbst wichtig. Andere Gründe spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Dieses Ergebnis überrascht insofern, als die Intention des Gesetzgebers bei der Einführung des Existenzgründungszuschusses eher die Aufrechterhaltung der sozialen Sicherung für gründungswillige Arbeitslose war und weniger die Bereitstellung gewisser Sockeleinnahmen während der Gründungsphase. Entsprechend wurde der Zuschuss gestaltet. Von dem im ersten Jahr gewährten Zuschuss i. H. v. 600 EUR pro Monat wird – sofern neben der Pflichtmitgliedschaft in der Rentenversicherung auch von der Möglichkeit einer Mitgliedschaft zu besonderen

Abbildung 18: Gründe für die Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses

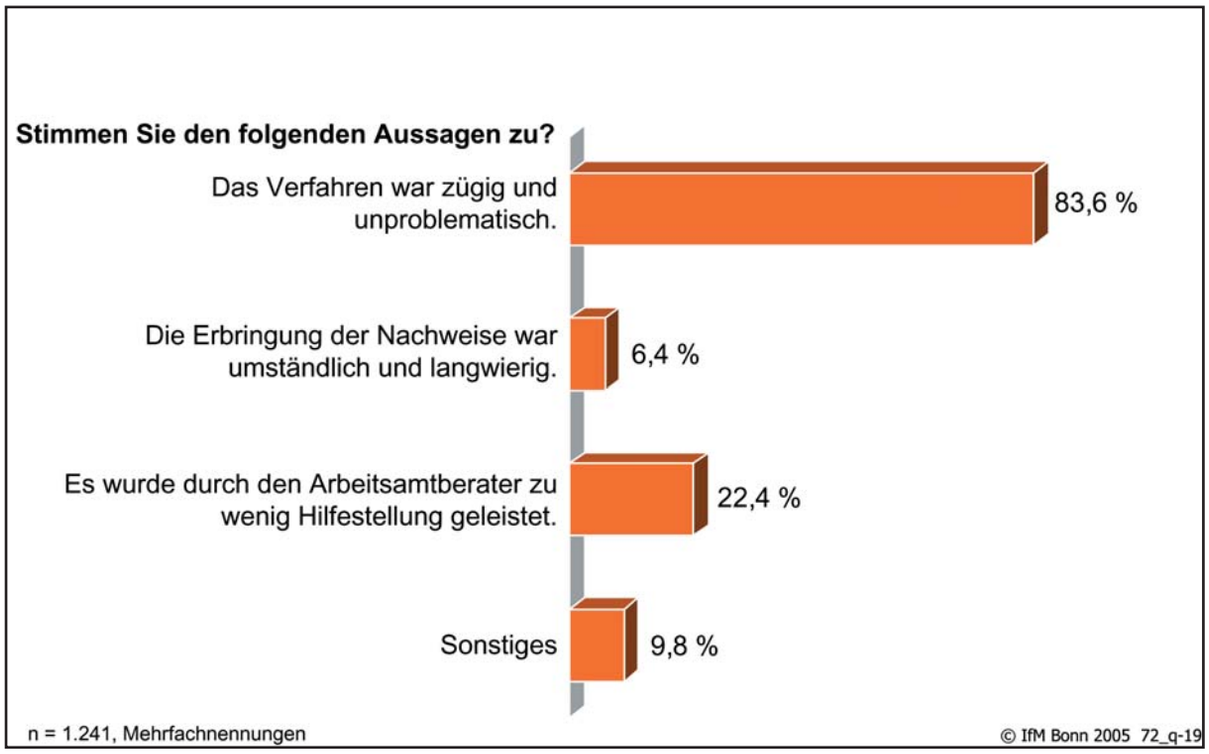


Konditionen in der gesetzlichen Krankenversicherung Gebrauch gemacht wird – deutlich mehr als die Hälfte nur für die fälligen Sozialversicherungsbeiträge benötigt. Für die Generierung sicherer Einnahmen während der Startphase wäre daher das Überbrückungsgeld tendenziell die bessere Alternative. Offensichtlich unterschätzten viele Gründungswillige bei der Entscheidung für eine bestimmte Form der Förderung die anfallenden Sozialabgaben. Diese Einschätzung wird durch handschriftliche Anmerkungen einiger GründerInnen gestützt, in denen die Höhe dieser Abgaben moniert wird. Des Weiteren existieren offensichtlich noch weitere, von rein monetären Aspekten abweichende, Motive bei der Entscheidung für eine Förderform. Anderenfalls wäre es kaum erklärlich, dass sich Arbeitslose mit einer Arbeitslosenunterstützung von über 1.500 EUR für die Gründung einer Ich-AG entscheiden. Als Beispiel für nicht ausschließlich finanziell geprägte Gründe wäre das Fehlen der Tragfähigkeitsprüfung beim Existenzgründungszuschuss denkbar.
Im Detail zeigt sich, dass für ältere GründerInnen der Aspekt der sozialen Sicherung signifikant bedeutsamer ist als für jüngere, die tendenziell mehr Wert auf die sicheren Einnahmen legen. Frauen ist sowohl der Aspekt der eigenen Einnahmen als auch der sozialen Absicherung für sich selbst wichtiger als Männern, sie legen allerdings weniger Wert auf die soziale Absicherung auch für die Familie. Hierbei ist natürlich zu berücksichtigen, dass bei Frauen überproportional häufig weitere Einnahmen, meist Unterstützung durch die Familie, zur Verfügung stehen (vergleiche auch Abschnitt 6.3), so dass die Notwendigkeit der sozialen Absicherung der gesamten Lebensgemeinschaft durch die Gründerin entfällt.

❼·❷
Das Bewilligungsverfahren aus Sicht der GründerInnen

Bei der Einführung des Existenzgründungszuschusses stand der Gedanke im Vordergrund, ein unbürokratisches und einfaches Verfahren auf den Weg zu bringen, das dem gründungswilligen Arbeitslosen möglichst wenig Barrieren beim Schritt in die Selbstständigkeit setzt. Wie die Einschätzung der Ich-AG-lerInnen zeigt (Abbildung 19), ist es gelungen, diese Absicht auch in die Praxis umzusetzen. Weit über 80 % der Befragten zeigen sich mit der Förderung durch die Agenturen für Arbeit zufrieden und empfinden das mit der Antragstellung verbundene Verfahren als zügig und unproblematisch.

Abbildung 19: Beurteilung des mit der Ich-AG-Förderung verbundenen Antragsverfahrens



Zwar ist hierbei zu berücksichtigen, dass die meisten Gründungen vor dem 4. Quartal 2004 erfolgten. Erst seit Ende November 2004 ist – analog zur Antragsvoraussetzung beim Überbrückungsgeld – ein Nachweis über die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Gründung obligatorisch. Es steht jedoch nicht zu erwarten, dass diese Prüfung das Verfahren nennenswert bürokratischer macht. Eine im Jahr 2004 vom IfM Bonn und der G.I.B. durchgeführte vergleichende Studie zwischen ÜberbrückungsgeldempfängerInnen und den BezieherInnen von Existenzgründungszuschuss zeigt, dass eine solche Verpflichtung die Bewertung des Verfahrens durch die Antragstellenden kaum beeinflusst (vgl. G.I.B. 2004, S. 20 f.).

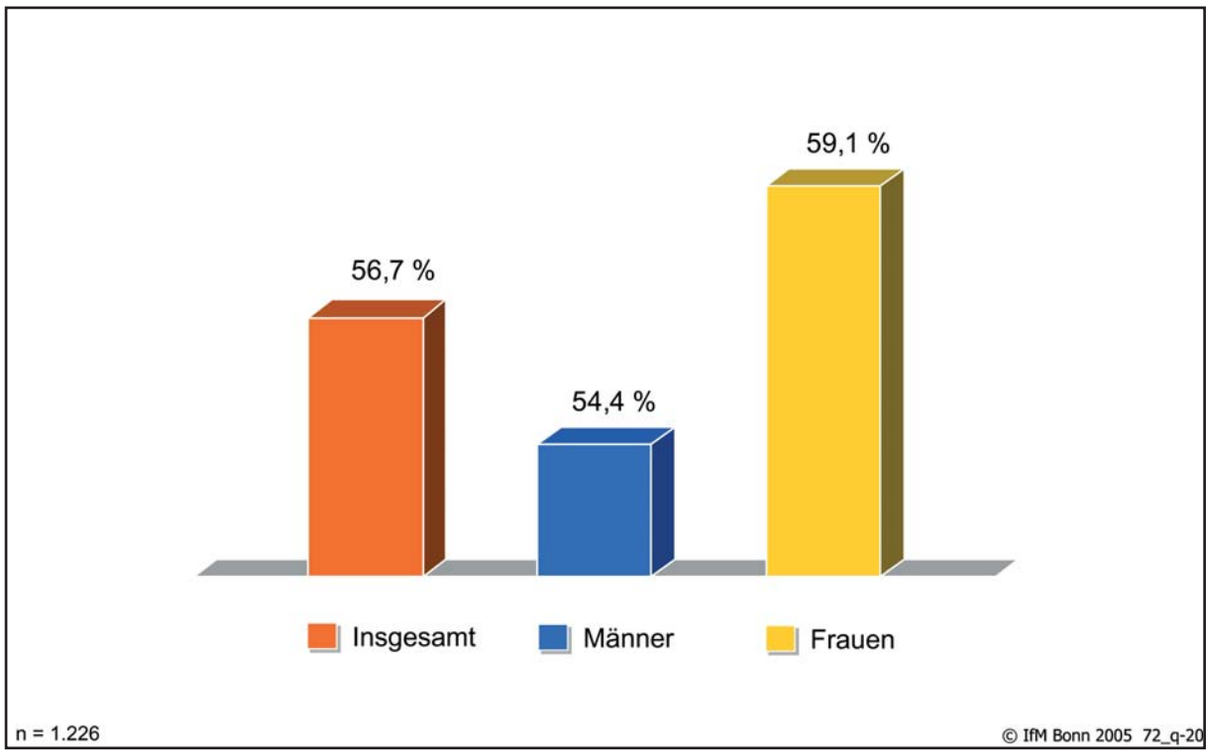
❼·❸

Die Mobilisierungswirkung der Ich-AG-Förderung

Zum Abschluss dieses Kapitels wird untersucht, inwieweit die befragten Personen auch ohne Förderung den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit gewagt hätten. Dies ist bei knapp der Hälfte der Befragten der Fall, d. h. mehr als die Hälfte der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in Nordrhein-Westfalen wäre ohne die Förderung der Bundesagentur für Arbeit nicht zustande gekommen (Abbildung 20).

Hierbei ist zu berücksichtigen, dass es sich um expost-Angaben handelt und daraus vermutlich ein Bias in Richtung Aufnahme der Selbstständigkeit ohne Förderung vorliegt. Die Befragten antworten auf der Grundlage ihrer heutigen Kenntnisse über den Ablauf der Gründung. Diese waren ihnen zum Zeitpunkt des Schrittes in die Selbstständigkeit jedoch noch nicht bekannt, die Unsicherheit zum Gründungszeitpunkt war mithin also größer. Nun verhalten sich die meisten Menschen tendenziell risikoavers. Folglich hätte mancher Ich-AGler, der heute angibt, er hätte die Förderung nicht unbedingt gebraucht, ex ante ohne sie den Schritt in die Selbstständigkeit nicht gewagt. Diese Einschätzung wird auch dadurch gestützt, dass die erfolgreichen GründerInnen signifikant häufiger der Meinung waren, auf die Förderung verzichtet haben zu können als die bisher nicht erfolgreichen. Die Zahlen stellen daher eine Untergrenze dar und dürften tatsächlich höher liegen.

Abbildung 20: Anteil der GründerInnen, die den Schritt in die Selbstständigkeit aufgrund der Ich-AG-Förderung getan haben



Schätzt man anhand dieses Befragungsergebnisses die Absolutzahlen der originär auf den Existenzgründungszuschuss zurückzuführenden Gründungen in Nordrhein-Westfalen, so kommt man auf Werte von knapp 9.000 zusätzlichen Gründungen im Jahr 2003 und über 15.000 in 2004. Eine Hochrechnung auf Bundesebene ist insofern problematisch, als die Befragung nur unter Ich-AG-Gründerinnen und -Gründer Nordrhein-Westfalens durchgeführt wurde, die erhobenen Anteilswerte also nicht ohne weiteres übertragen werden können. Da eine erhebliche, bundeslandtypische Verzerrung im Antwortverhalten jedoch wenig plausibel ist, lassen sich zumindest gewisse Größenordnungen berechnen. Danach wären bundesweit durch den Existenzgründungszuschuss im Jahre 2003 rund 50.000 und in 2004 sogar fast 100.000 zusätzliche Unternehmensgründungen veranlasst worden. Die Mobilisierungswirkung ist also erheblich. Dies umso mehr, als diese Zahlen, wie weiter oben ausgeführt, eine Untergrenze darstellen und die tatsächlichen Werte tendenziell noch darüber liegen dürften.

Auf einen Blick:
Die wesentlichen Gründe für die Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses waren die sicheren Einnahmen während der Gründungsphase und die günstige soziale Absicherung für die GründerInnen selbst.

Das Antragsverfahren wird von der überwältigenden Mehrheit der Ich-AGlerInnen als unproblematisch empfunden.

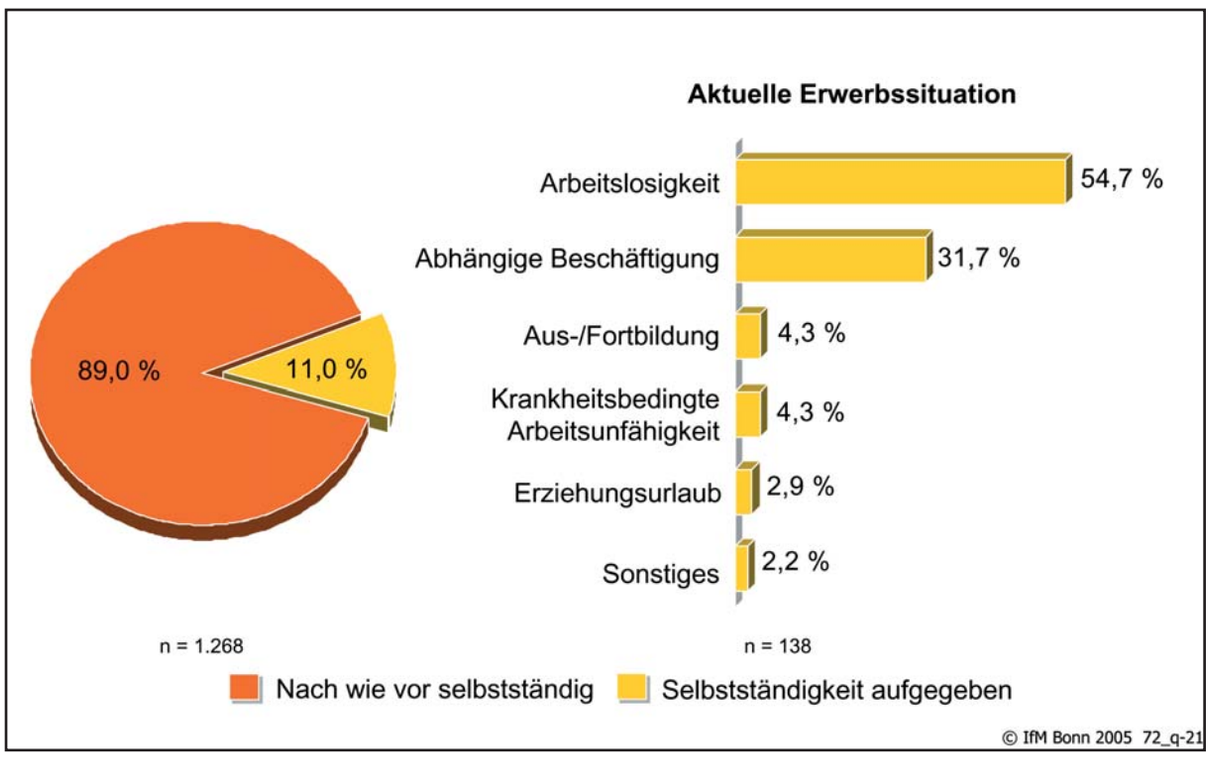
Mehr als die Hälfte der Ich-AG-Gründungen wäre ohne Förderung nicht erfolgt.

❽ Verbleibsanalyse

Mit annähernd 90 % ist ein Großteil der befragten Ich-AG-GründerInnen nach wie vor selbstständig tätig (Abbildung 21). Auch wenn man ausschließlich die Unternehmen betrachtet, die zum Zeitpunkt der Befragung mindestens ein Jahr alt waren, verschlechtert sich dieses Bild nur geringfügig: Immerhin 86,8 % betätigen sich nach wie vor als Unternehmer.

Es wäre jedoch nicht opportun, aus diesen Zahlen bereits Rückschlüsse auf die Bestandsfestigkeit der Ich-AGs zu ziehen. Es spricht vieles dafür, dass ein erheblicher Bias zugunsten der weiter bestehenden Unternehmen besteht. Die Bereitschaft, einen entsprechenden Fragebogen auszufüllen, ist zweifellos geringer, wenn man die Selbstständigkeit wieder aufgegeben und dieses Thema geistig ad acta gelegt hat.

Abbildung 21: Anteil der nach wie vor selbstständig tätigen Ich-AG-GründerInnen und aktuelle Erwerbssituation der nicht mehr Selbstständigen

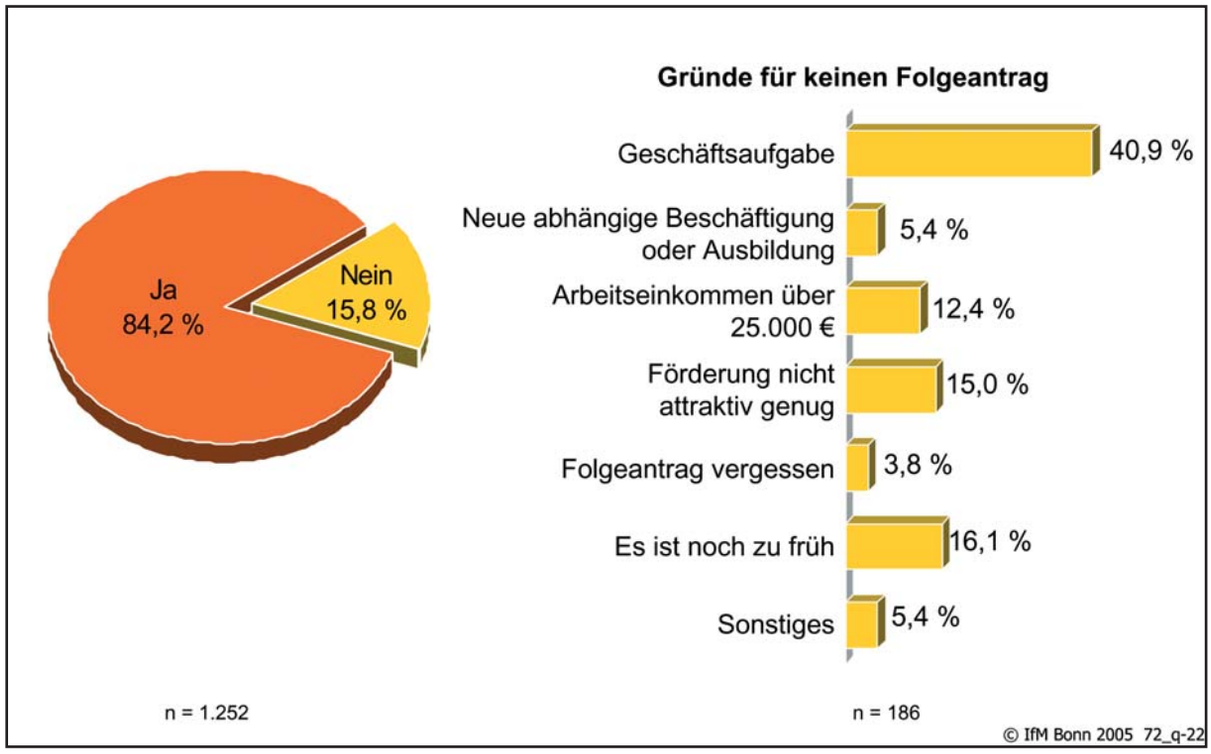


Von größerer Aussagekraft dürften die – ebenfalls in Abbildung 21 enthaltenen – Antworten zur aktuellen Erwerbssituation der Ausgeschiedenen sein. Zwar ist mehr als die Hälfte wieder arbeitslos, immerhin ein knappes Drittel der Antwortenden hat jedoch im Anschluss an die Selbstständigkeit eine neue abhängige Beschäftigung gefunden. WIESSNER (2005) kommt in einer eigenen Untersuchung zu fast identischen Anteilswerten. Dieses Ergebnis kann als deutliches Indiz dafür gewertet werden, dass die Gründung einer Ich-AG, selbst wenn die selbstständige Tätigkeit nicht dauerhaft aufrechterhalten werden kann, dann doch zumindest die Chancen der Betroffenen deutlich verbessert, eine neue abhängige Beschäftigung zu finden. Auch dies ist im Sinne der Hartz-Vorschläge als Erfolg zu werten.

Mit über 84 % haben die meisten der befragten Unternehmen den Existenzgründungszuschuss auch für das zweite Jahr beantragt bzw. – sofern noch kein volles Jahr seit der Gründung vergangen ist – beabsichtigen sie, dies zu tun (Abbildung 22). Betrachtet man nur die Unternehmen, die schon ein volles Geschäftsjahr abgeschlossen haben, so ist der Anteil mit 85,5 % noch etwas höher. Hier ist natürlich zu berücksichtigen, dass die Antwortmöglichkeit „es ist derzeit noch zu früh, dies zu entscheiden" – die immerhin mehr als 7 % der noch nicht „Einjährigen" gewählt haben – für diese einjährigen Unternehmen nicht in Frage kommt.

Wirft man einen Blick auf die Gründe für eine Nicht-Beantragung der Förderung im zweiten Jahr, so erkennt man, dass mit rund 40 % der Nennungen die Geschäftsaufgabe zwar das wichtigste, aber keineswegs das alles dominierende Motiv ist. Eine nicht

Abbildung 22: Anteil der Befragten, die den Existenzgründungszuschuss auch im zweiten Jahr beantragen, und Gründe für einen eventuellen Verzicht



unerhebliche Anzahl der Ich-AGlerInnen gibt an, die Förderung im zweiten Jahr für nicht mehr attraktiv genug zu halten, und immerhin jeder Achte gab an, im ersten Jahr Arbeitseinkünfte von mehr als 25.000 EUR erzielt zu haben.

Diese Befunde stützen die in Kapitel 2.2 geäußerte Vermutung, dass die Abgangsquote aus der Förderstatistik keinesfalls mit der Austrittsrate oder Liquidationsrate der Ich-AG-GründerInnen gleichzusetzten ist.

Auf einen Blick:
Die Mehrzahl der antwortenden GründerInnen ist nach wie vor unternehmerisch tätig und beabsichtigt, den Existenzgründungszuschuss auch im zweiten Jahr zu beantragen.

Fast ein Drittel der AbbrecherInnen hat im Anschluss an die Selbstständigkeit eine neue abhängige Beschäftigung gefunden.

⑨ Zusammenfassende Würdigung und Handlungsempfehlung

Der Ich-AG-Ansatz, wie er im Hartz-Konzept entwickelt wurde, zielt darauf ab, Arbeitslose mit alltagspraktischen Fertigkeiten bei der Entwicklung einer vollwertigen selbstständigen Existenz zu unterstützen. Als Betätigungsfelder für die genannte Zielgruppe wurden einfache Dienstleistungen und insbesondere einfache handwerkliche Leistungen identifiziert. Erklärtes Ziel des neuen Förderinstruments „Existenzgründungszuschuss" ist es auch gewesen, in der Schattenwirtschaft tätigen Personen den Weg in die Legalität zu ebnen. Im Ergebnis erhoffte man sich entweder eine auf Dauer tragfähige selbstständige Existenz oder die Verbesserung der Chancen für einen anschließenden Wechsel in eine abhängige Beschäftigung.

Es steht außer Zweifel, dass die Ich-AG-Förderung und insbesondere die öffentliche Berichterstattung hierüber einen Sensibilisierungs- und Mobilisierungseffekt erzielt hat. Zahlreiche Gründungen der vergangenen zwei Jahre wären ohne den Existenzgründungszuschuss nicht entstanden. Die Ich-AG

ist zum Synonym für das kleine Unternehmertum geworden, also für Ein-Personen-Gründungen mit einem überschaubaren Kapitaleinsatz, die nicht selten – vor allem in der ersten Zeit – ohne MitarbeiterInnen und als Zuerwerb zum Familieneinkommen betrieben werden.

Dabei fühlen sich – wie die vorliegende Untersuchung sowie die Beratungspraxis zeigen – häufig gut qualifizierte Gründer und vor allem Gründerinnen durch den Existenzgründungszuschuss motiviert, ihre wenig zufriedenstellende Situation in der Arbeitslosigkeit zu überwinden und aktiv neue, für viele bisher ungewohnte und unbekannte Wege zu gehen. Durch den Schritt in die Selbstständigkeit dokumentieren zuvor arbeitslose Gründer und Gründerinnen, dass sie bereit sind, mehr Eigenverantwortung zu übernehmen. Sie tragen damit dazu bei, den gesellschaftlichen Wandel zu unterstützen und eine Kultur der Selbstständigkeit zu beleben.

Gleichzeitig dürfen die Probleme nicht übersehen werden. Gerade in den ersten beiden Jahren der Ich-AG-Förderung, die hier betrachtet werden, war die Zahl der unvorbereiteten Gründungen aufgrund des einfachen Antragsverfahrens hoch. Mit der Einführung der fachlichen Stellungnahmen dürfte sich das Problem zwar reduziert haben, die Ich-AG-GründerInnen finden jedoch seltener als andere GründerInnen aus der Arbeitslosigkeit den Weg zu den Einrichtungen der Gründungsberatung vor Ort. Für die Qualität der Gründungsberatung ist wichtig, dass auf das Fachgebiet und die Zielgruppe spezialisierte BeraterInnen und Beratungseinrichtungen stärker zum Einsatz kommen.

Nicht nur in Einzelfällen wird die unvoreingenommene, ergebnisoffene Prüfung des Gründungskonzepts vernachlässigt. Eine umfassende fachliche Beratung zur Existenzgründung und eine kritische Auseinandersetzung mit dem individuellen Gründungskonzept und der Gründungsperson erscheint als Ausnahme. Die Erfahrungen der G.I.B. und die Fachdiskussion mit Experten aus der Gründungsberatung zeigen, dass GründerInnen die fachliche Stellungnahme häufig lediglich als formelle Voraussetzung zur Antragsbewilligung sehen und nicht als Unterstützungsangebot zur Verbesserung des Gründungskonzepts und zur Verminderung des Gründungsrisikos. Dies alles hat zur Folge, dass auch voraussichtlich nicht tragfähige Gründungsvorhaben finanziell unterstützt werden. Um dies zu vermeiden und auch um mögliche Mitnahmeeffekte zu reduzieren, ist in diesem Zusammenhang zu diskutieren, ob und wie die Rolle der wirtschaftsfördernden Einrichtungen – in NRW namentlich die Partner der *Go!* Gründungsnetzwerke – gestärkt werden können, um mehr GründerInnen bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit zum Erfolg zu führen.

Um die unternehmerischen Potenziale sowie die Mobilisierungseffekte gezielt weiter zu entwickeln und die Gründungsqualität zu verbessern, sollte der Zugang zu den Beratungseinrichtungen einfach und die Beratungsangebote sollten transparent gestaltet werden. Die vorhandenen Beratungsangebote und deren Nutzen müssen stärker ins Bewusstsein der Gründer und Gründerinnen getragen und die Angebote vor Ort weiter vernetzt werden.

Deutlich wurde zudem auch: Trotz guter fachlicher Qualifikation sowie häufig vorhandener Berufs- und Branchenerfahrung haben die Ich-AG-GründerInnen massive Schwierigkeiten bei der Markterschließung und der Kundengewinnung. Um die Bestandsfestigkeit zu erhöhen und ein schleichendes Verschuldungsrisiko zu reduzieren, benötigen nicht wenige GründerInnen eine fachliche Unterstützung im Bereich Marketing und in betriebswirtschaftlichen Fragen. Diese sollte für alle Beteiligten kostengünstig und praxisnah auf die speziellen Beratungsbedürfnisse von Kleinstgründungen zugeschnitten sein. Diese Unterstützungsangebote müssen in der Vor- und insbesondere auch in der Nachgründungsphase zur Verfügung stehen.

Die Bestandsfestigkeit der Ich-AG-Gründungen und damit die Nachhaltigkeit der Fördermaßnahme lässt sich aufgrund der kurzen Bestandsdauer der Unternehmen noch nicht abschließend beurteilen. Im Lichte der Untersuchungsergebnisse kann die Mehrzahl der Ich-AG-Gründungen als erfolgreich bezeichnet werden. Überwiegend werden positive Einkommensbeiträge erzielt, ein kleiner Teil der GründerInnen kann sogar seinen Lebensunterhalt aus der Ich-AG vollständig bestreiten. Interessanter-

weise können gerade die im Hartz-Konzept hervorgehobenen AdressatInnen, nämlich die AnbieterInnen einfacher Dienstleistungen oder einfacher handwerklicher Leistungen, als besonders erfolgreich angesehen werden.

Zwar ist eine statistische Neigung zu positiven Ergebnissen in Rechnung zu stellen. Die Abgangsrate aus der Förderung, die sich aus der Förderstatistik der Bundesagentur für Arbeit errechnen lässt, liegt jedoch für Kleinstgründungen vergleichsweise niedrig. Stellt man zudem in Rechnung, dass nicht mit jedem statistischen Abgang aus der Förderung eine Betriebsschließung verbunden ist, so ist vorläufig eine positive Bilanz zu ziehen.

In arbeitsmarktlicher Hinsicht spielt für die Erfolgsbewertung nicht allein die Bestandsfestigkeit der Gründungsunternehmen eine Rolle, hier ist die Maßnahme dann als erfolgreich zu beurteilen, wenn dauerhaft keine Rückkehr in das soziale Sicherungssystem stattfindet. Aus diesem Blickwinkel sind auch diejenigen Ich-AGlerInnen, die zwar die Selbstständigkeit beendet haben, aber als abhängig Beschäftigte in den Arbeitsmarkt integriert wurden, als erfolgreich zu werten.

Zwar hat gerade der Existenzgründungszuschuss, die so genannte Ich-AG, das Thema Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit befördert, doch sprechen beide Instrumente im SGB III, der Existenzgründungszuschuss und das Überbrückungsgeld grundsätzlich eine ähnliche Zielgruppe an. Außerdem haben sich die Fördervoraussetzungen und das Bewilligungsverfahren beider Instrumente bereits sehr stark angeglichen. Benötigen wir also wirklich zwei Förderinstrumente „aus einer Hand" also im SGB III? Für eine Zusammenführung des Überbrückungsgeldes und des Existenzgründungszuschusses (der so genannten Ich-AG) zu einer einheitlichen Fördermaßnahme für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit, die gezielter die gründungsstarken Potenziale unterstützt, gibt es aus Sicht des IfM Bonn und der G.I.B. gute Argumente.

Ein wesentliches Ausgestaltungsmerkmal der Ich-AG-Förderung ist die soziale Absicherung der Gründer in der Startphase ihrer Selbstständigkeit. Dieser Ansatz ist nach unserer Einschätzung richtig. Insbesondere vor dem Hintergrund der steigenden Zahlen von Menschen ohne Sozialversicherungsschutz sollte auf eine Grundversorgung Selbstständiger durch die Krankenversicherung nicht verzichtet werden.

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Schwierigkeiten beim Markteintritt ist es überlegenswert, die Bezugsdauer für eine Gründungsförderung aus der Arbeitslosigkeit einheitlich auf 12 Monate festzulegen. Anders als bei der derzeitigen Ich-AG-Förderung müsste diese Gründungsförderung jedoch wie beim Überbrückungsgeld eine Grundsicherung des Lebensunterhaltes während der Startphase darstellen.

Um finanzielle Mehraufwendungen zu vermeiden, könnte eine neu konzipierte Förderung teilweise auf die Bezugsdauer des Arbeitslosengeldes angerechnet werden. Damit würde ein Signal für eine Verkürzung der Dauer der Arbeitslosigkeit vor dem Schritt in die Selbstständigkeit gegeben. Dies wäre wünschenswert, denn je größer die Distanz vom beruflichen und marktlichen Umfeld, desto schwieriger der Einstieg in den Markt und desto größer die Unsicherheit und damit das Gründungsrisiko. Eine weitere Gegenfinanzierung könnte dadurch erreicht werden, dass sich die Förderung aus der Arbeitslosigkeit auf den Personenkreis konzentriert, der tatsächlich im Leistungsbezug steht. Mit dem Überbrückungsgeld können zurzeit unter bestimmten Voraussetzungen auch GründerInnen unterstützt werden, die aus einem bestehenden Beschäftigungsverhältnis die selbstständige Tätigkeit aufnehmen. Hier dürfte es zu Mitnahmeeffekten kommen.

Die Existenzgründung ist für immer mehr Menschen ein Weg zurück in die Erwerbstätigkeit geworden, sei es als dauerhafte selbstständige Tätigkeit oder auch perspektivisch als Brücke in den Arbeitsmarkt. Diese Wege populärer gemacht zu haben, ist das Verdienst der so genannten Ich-AG-Förderung. Zukünftig kommt es verstärkt darauf an, die Gründungsförderung aus der Arbeitslosigkeit so zu gestalten, dass qualifizierte Gründungspotenziale erschlossen und nachhaltig unterstützt, aber wirtschaftlich nicht tragfähige Existenzgründungen wirksamer vermieden werden können.

Anhang

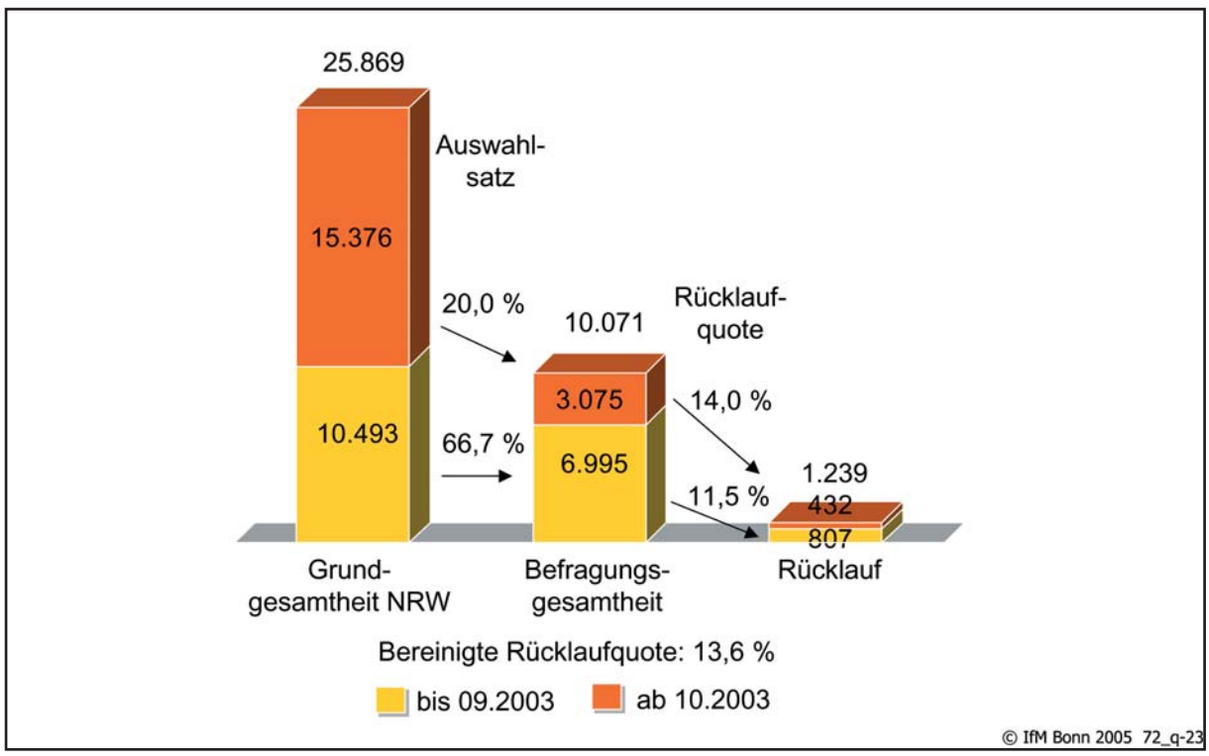
Stichprobendesign und Rücklauf

In Anbetracht der Untersuchungsziele der Studie – insbesondere die Bestandsaufnahme des Förderinstrumentes Existenzgründungszuschuss, die Verbleibsanalyse und die Identifikation von Erfolgsfaktoren – war es notwendig, eine möglichst große Anzahl von Ich-AGs zu befragen, deren Programminanspruchnahme zum Zeitpunkt der Befragung (Jahreswende 2004/05) mindestens ein Jahr zurückliegt. Diese ExistenzgründerInnen haben – Bestand der Selbstständigkeit vorausgesetzt – ihr erstes Geschäftsjahr abgeschlossen und können, speziell im Hinblick auf die Unternehmensentwicklung, zuverlässigere Aussagen treffen als Ich-AGlerInnen, die gerade erst den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben. Zuverlässige Angaben sind wiederum eine Grundvoraussetzung, um belastbare Aussagen im Hinblick auf die erwähnten Untersuchungsziele machen zu können.

Da aber einerseits der Anteil dieser „älteren" Unternehmen an der Grundgesamtheit relativ gering war (vgl. Abbildung 23) und andererseits zu vermuten stand, dass die Rücklaufquote dieser Gruppe tendenziell geringer ist[12], wäre eine ungeschichtete Zufallsauswahl wenig sinnvoll gewesen. Die Anzahl der Antworten aus der besonders interessanten Gruppe der mindestens ein Jahr zurückliegenden Gründungen wäre vergleichsweise gering gewesen.

Daher wurde ein Stichprobendesign entwickelt, das bei weiter zurückliegenden Gründungen eine höhere Auswahlwahrscheinlichkeit vorsieht als bei Gründungen jüngeren Datums. Da die Schichtung im Oktober 2004 mit der Regionaldirektion Nordrhein-Westfalen der Bundesagentur für Arbeit abgestimmt wurde, ergab sich der 30.09.2003 als Stichtag. Alle bis zu diesem Zeitpunkt als Zugänge in die Förderung registrierten Gründungen hatten ein volles Geschäftsjahr abgeschlossen. Der Regionaldirektion lagen Daten von insgesamt 10.493 Gründerinnen und Gründern aus der Arbeitslosigkeit vor, die diese

Abbildung 23: Anlage und Rücklauf der Befragung



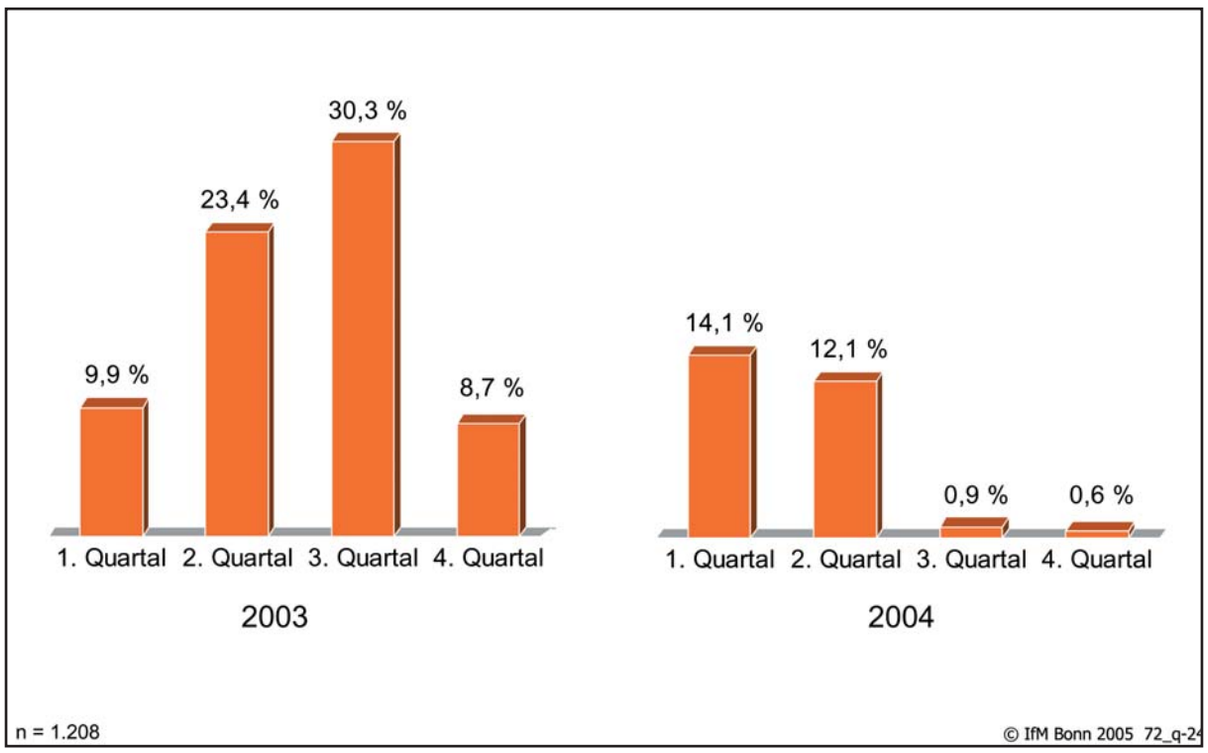
[12] *Schon alleine die Möglichkeit eines Umzugs und eines daraus resultierenden „postalischen Irrläufers" ist bei älterem Adressenmaterial größer. Hinzu kommt noch, dass die (kumulierte) Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensschließung bei älteren Unternehmen tendenziell natürlich größer ist als bei gerade gegründeten Unternehmen.*

Bedingung erfüllten. Von diesen wurden zwei Drittel per Zufall ausgewählt. Dies entspricht 6.995 verschickten Fragebogen. Zusätzlich wurden von den später erfolgten Programmzugängen – hier lagen der Regionaldirektion 15.376 Adressen vor – ein Fünftel, also 3.075, ausgewählt. Die Gesamtstichprobe beinhaltet somit 10.071 in Nordrhein-Westfalen registrierte Zugänge in die Ich-AG-Förderung.

Aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen zum Sozialdatenschutz konnte das IfM Bonn die Fragebogen nicht selbst verschicken. Hier stand die Regionaldirektion Nordrhein-Westfalen der Bundesagentur für Arbeit hilfreich zur Seite.[13] Sie übernahm, unter Berücksichtigung der gewünschten Schichtungen, die Zufallsauswahl unter den Ich-AG-Gründern und -Gründerinnen und den Versand der Fragebogen.

Der um nicht zustellbare Fragebogen bereinigte Rücklauf betrug 13,6 % und liegt über der anvisierten Zielgröße und den üblichen Rücklaufquoten schriftlicher Befragungen. Entsprechend der zuvor geäußerten Erwartungen lag die Rücklaufquote bei älteren Unternehmen mit 11,5 % unter derjenigen bei den jüngeren Pendants (14,0 %).

Abbildung 24: Gründungszeitpunkt der antwortenden Unternehmen



Ordnet man die antwortenden GründerInnen nach dem quartalsweise zusammengefassten Gründungszeitpunkt (Abbildung 24), so erkennt man, dass mehr als zwei Drittel zum Zeitpunkt der Befragung bereits ein vollständiges Geschäftsjahr hinter sich gebracht hatten.

Die Repräsentativität des Fragebogenrücklaufs zu prüfen, war angesichts des Sozialdatenschutzes schwierig. Es liegen über die Grundgesamtheit keine detaillierten Informationen vor. Ein Vergleich der Merkmale der Ich-AG-GründerInnen aus der vorliegenden Befragung mit den von der Bundesagentur für Arbeit für das Jahr 2004 ausgewiesenen Strukturdaten zum Existenzgründungszuschuss[14] lässt einige Unterschiede erkennen. Sicherlich werden die bundesweiten und NRW-bezogenen Strukturen

[13] *Wir möchten an dieser Stelle allen Beteiligten in der Regionaldirektion NRW für die Stichprobenziehung und den Fragebogenversand sowie die weiterführenden Diskussionen herzlich danken.*

[14] *Bundesagentur für Arbeit, Förderung – EGZ, EXGZ, EZN, Job-Rot., EZV, UEG – nach ausgewählten Merkmalen, Dezember 2004, URL: http://www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/f.html*

nicht exakt übereinstimmen und möglicherweise wird sich während der Programmlaufzeit auch der Nachfragerkreis nach dem Existenzgründungszuschuss verändert haben, dennoch liefert die Statistik der Bundesagentur Anhaltspunkte zum Abgleich der Strukturdaten. Zunächst einmal ist zu vermuten, dass Gründerinnen in der vorliegenden Befragung überrepräsentiert sind (48,4 % vs. 42,6 %). Auch in der Grundgesamtheit in NRW, aus der die Stichprobe gezogen wurde, sind Gründerinnen nur zu rund 40 % vertreten. Wir führen dies auf die auch bei anderen Befragungen bereits beobachtete höhere Antwortbereitschaft der Frauen im Vergleich zu Männern zurück.

Angesichts sprachlicher Barrieren ist es ebenso wenig überraschend, dass der AusländerInnenanteil in der schriftlichen Befragung unterhalb des AusländerInnenanteils in der BA-Statistik liegt (7,2 % vs. 10,6 %).

Eine besonders starke Abweichung ergibt sich bei Personen ohne Berufsausbildung. Diese sind unter den Befragten deutlich unterrepräsentiert (9,8 % vs. 22,2 %). Formal höher qualifizierte Personen zeigen eine größere Bereitschaft, an Befragungen mitzuwirken. Ferner sind Jugendliche unter 25 Jahren in der Befragungsgesamtheit weniger stark vertreten als in der bundesweiten Statistik.

FRANK LÜDERS, HANDWERKLICHE DIENSTLEISTUNGEN

Kombiniertes Geschäftsfeld

Nach unzähligen erfolglosen Bewerbungen während seiner Arbeitslosigkeit wollte Frank Lüders endlich ein eigenständiges Einkommen und einen sicheren Job. Also kombinierte der 45-Jährige seine in früheren Tätigkeiten als Bergmann, Schweißer und Elektriker erworbenen Fertigkeiten, ergänzte sie um Tätigkeiten, für die er aufgrund seiner handwerklichen Begabung besonderes Geschick besaß, und beantragte für diese Gewerke, um sie offiziell ausüben zu können, bei der zuständigen Handwerkskammer die erforderliche Handwerkskarte.

Als Ich-AG gefördert ist Frank Lüders heute Unternehmer für „handwerkliche Dienstleistungen“, ein weites Feld: „Im Grunde erledige ich sämtliche Reparatur- und Verschönerungsarbeiten, die im Haus anfallen können: Von Rohrreinigungen bei Verstopfungen über Fliesen- und Malerarbeiten bis hin zum Einbau von Fenstern oder zum Aufbau von Schränken“ – alles, was er als Nicht-Meister ausführen darf und als Gewerk angemeldet hat. Zwischendurch hat er bei der Handwerkskammer Schulungen besucht, um seine Fertigkeiten zu professionalisieren.

Dass er trotz vielseitigen handwerklichen Könnens so lange keinen Arbeitsplatz hat finden können, erklärt er so: „Ob bei Firmen oder Privatleuten: Nirgendwo fielen so viele Reparaturarbeiten an, dass es für eine feste Daueranstellung gereicht hätte. Also musste ich alle möglichen Gewerke kombinieren und sie einer Vielzahl von Leuten anbieten – aus der Not heraus, was soll man sonst machen? Länger arbeitslos sein, wollte ich auf keinen Fall.“ Heute ist er Unternehmer, erfolgreicher Unternehmer, denn die Geschäfte laufen gut. Bereits vorbereitete Werbehandzettel und Anzeigen in der Zeitung konnte er sich sparen: „Durch Mundpropaganda und Empfehlungen kommen immer neue Auftraggeber hinzu.“ Nach einem Jahr Ich-AG hat er einen „Vollzeitjob“, vom Einkommen kann er leben.

KONTAKT
Frank Lüders
Handwerkliche Dienstleistungen
Zechenstr. 40
47198 Duisburg
Tel. 02066 13525
E-Mail frank3860@gmx.de

SUSANNE HOFFMANN, CHANSON- UND KLEINKUNSTPROGRAMME

MentorIn gesucht

„Zehn Jahre", sagt Gründerin Susanne Hoffmann mit leichter Ironie, „habe ich etwas ´Vernünftiges` gemacht. Jetzt habe ich mich entschlossen, in den künstlerischen Bereich zu wechseln."

Parallel zu ihrer Arbeit als Diplom-Übersetzerin hat sich Susanne Hoffmann über Jahre in selbstfinanzierten Kursen von renommierten GesangslehrerInnen und HochschuldozentInnen zur Sängerin ausbilden lassen. Heute entwickelt sie als Ich-AG anspruchsvolle Chanson- und Kleinkunstprogramme. Weit über die regionalen Grenzen hinaus bekannt ist ihre Rolle als „Erna Schmittmann, die singende Putzfrau", ein Musikkabarett. Ob private Familienfeiern, Sommer- oder Betriebsfeste – ihr Angebot passt zu vielen Anlässen: „Überall, wo es etwas zu feiern gibt!" Zurzeit führt sie Kooperationsgespräche mit einem Croupier, der ein mobiles Casino betreibt, ein Show-Casino mit Spieltischen, Gesang und Moderation. Über ihre rein künstlerische Tätigkeit hinaus kombiniert die Gründerin ihre Gesangsqualitäten mit ihren profunden Sprachkenntnissen, unterrichtet Französisch im Rahmen von Fortbildungskursen für MitarbeiterInnen in Unternehmen und gestaltet „außergewöhnliche Bildungsurlaube" mit Chansons und Kunst.

Die Möglichkeiten der Ich-AG waren für sie ausschlaggebendes Motiv, sich selbstständig zu machen. An der Selbstständigkeit reizt sie „der Erfolg! Das andere ist Sicherheitsdenken." Mit ihrer Gründung steht sie noch in den Anfängen. Dabei ist ihr bewusst: Die Konkurrenz in ihrem Geschäftsfeld ist groß. „Man muss sich bekannt machen. Deshalb geht es jetzt um gezielte und professionelle Akquise." Alle in Frage kommenden Beratungs- und Begleitangebote zur Unternehmensgründung hat sie genutzt. Darüber hinaus jedoch wünscht sie sich für die Zukunft eine Mentorin oder einen Mentor: „Erfahrene UnternehmerInnen oder WirtschaftsseniorInnen könnten erklären, wie sie es geschafft haben, erfolgreich zu werden."

KONTAKT

Susanne Hoffmann
Künstlerin und Übersetzerin
Thumbstr. 32
51103 Köln
Tel. 0221 7020898
E-Mail Info@chansonette.de
Internet www.chansonette.de

MARIA HINTZEN-ESSER, HEILPÄDAGOGIN FÜR KINDER, JUGENDLICHE UND ERWACHSENE

Langfristige Planung

Langfristig und konsequent hat Maria Hintzen-Eßer auf ihre Unternehmensgründung hingearbeitet. Alle zusätzlichen Qualifizierungen während ihrer Beschäftigungszeit – in Psychomotorik, in Konflikt- und Sozialmanagement – hatte die gelernte Erzieherin mit Zusatzstudium Heilpädagogik gezielt ausgewählt: „Immer mit Blick auf die Selbstständigkeit!" Nach 25-jähriger Berufstätigkeit und kurzer Arbeitslosigkeit hat sie dann mit Unterstützung der Ich-AG ihr eigentliches Ziel realisiert und eine „Mobile Heilpädagogische Praxis" eröffnet.

Ganzheitliches Gehirntraining zur Verbesserung von Merkfähigkeit und Kreativität, Persönlichkeitsbildung zum besseren Umgang mit den eigenen Gefühlen und Arbeitsoptimierung im beruflichen Umfeld, das sind, kurz zusammengefasst, ihre drei großen Geschäftsfelder. Während ihrer langjährigen Tätigkeit in Führungspositionen konnte sie feststellen, dass es genau hier „eine Grauzone gibt, wo der vorhandene Hilfebedarf nicht abgedeckt ist, wo der Markt kaum Leistungen hergibt." Mit ihrer Gründung will sie das ändern. Schon jetzt kann sie erfahren, dass ihre Marktanalyse stimmt: „Es gibt viele Menschen, die bereit sind für qualifizierte Leistungen, die nicht durch Gesundheitssysteme abgedeckt sind, zu bezahlen. Sie setzen neue Prioritäten: was ist wichtig, was unwichtig. Die meisten von ihnen haben einen Leidensweg hinter sich und wollen etwas verändern. Ihre Kurse für autogenes Training werden von Krankenkassen bezuschusst."

Die Nachfrage steigt, mit der wirtschaftlichen Entwicklung ist sie zufrieden. Markteinstiegsprobleme hatte sie nicht: „Mein Angebot hat sich schnell herumgesprochen. Das habe ich mir schwieriger vorgestellt!" KundInnen, die ihre Dienstleistungen in Anspruch genommen haben, empfehlen sie weiter: „Der Erfolg beruht auf dem Namen, Reklame allein nutzt nichts." In finanzieller Hinsicht geht es ihr zunächst darum, „jede Menge Vorlaufkosten" abzuarbeiten, vor allem die Kosten, die für den Aus- und Umbau der Praxis im eigenen Haus angefallen sind.

Im Vorfeld hatte sie am G.I.B.-Gründungszirkel teilgenommen: „Das hat mir sehr viele, bis dahin unbekannte Möglichkeiten in der Betriebsführung eröffnet." Eine Qualität der Gründerzirkel hebt sie besonders hervor: „Die BeraterInnen stellten keine Dogmen auf. Sie begleiteten die TeilnehmerInnen ganz persönlich in der Gestaltung ihres individuellen Wegs."

KONTAKT

Maria Hintzen-Eßer
Mobile Heilpädagogische Praxis
Butterstr. 20
50181 Bedburg
Tel./Fax 02463 9055204

GERD KINDERMANN, MASSEUR

Keine Fixkosten

Mangelnde Flexibilität ist kein Kennzeichen von Gerd Kindermann: Neun Jahre Bundesgrenzschutz, fünf Jahre Altenpfleger, drei Jahre EDV-Mitarbeiter, dazwischen – nach einer Ausbildung zum Masseur – Eröffnung einer eigenen Massagepraxis, die er nach bundespolitischen Reformen im Gesundheitswesen aus wirtschaftlichen Gründen schließen musste, dann zwei Jahre Arbeit als Verpackungsfolienverkäufer. Doch jetzt wollte der 48-Jährige mit Unterstützung der Ich-AG-Förderung noch einmal den Versuch starten, sich als Masseur selbstständig zu machen. Diesmal jedoch nicht mit eigener Praxis, sondern als Freiberufler gegen Honorar und Rechnung.

Seine Auftraggeber sind zwei große Rehabilitations-Kliniken in Köln und Bonn. Gegenüber seiner früheren Tätigkeit im gleichen Berufsfeld mit eigener Praxis sieht er in der jetzigen Form der Selbstständigkeit einen entscheidenden Vorteil: „Ich habe kaum Fixkosten. Auto und Internet hatte ich unabhängig von meiner Selbstständigkeit, Miet- und Nebenkosten für eine Praxis fallen nicht an. Außerdem lagen auch meine Investitionskosten praktisch bei null."

Ist bei nur zwei Auftraggebern die Abhängigkeit, und damit das Risiko, nicht zu groß? Gerd Kindermann verneint: „Es sind langfristig sichere Aufträge. Aber selbst wenn ein Auftraggeber ausfiele: Ich habe mehrere potenzielle Auftraggeber in petto. Außerdem könnte ich in Unternehmen so genannte Büromassagen anbieten oder für Fitnessstudios tätig sein." Zurzeit sieht er keine Notwendigkeit, neue Kunden zu werben. Es wäre auch gar nicht möglich: Mit seinem gegenwärtigen Auftragsvolumen ist er vollkommen ausgelastet.

Ohne Ich-AG-Förderung hätte er aufgrund mangelnder Sicherheit wohl nicht gegründet. „Obwohl es schwer ist, in meinem Alter noch einen Arbeitsplatz zu finden – egal wo." So wie es momentan aussieht, wird er auch keinen neuen Job suchen müssen: „Wenn es so weitergeht, werde ich auch in zehn Jahren noch selbstständig sein."

KONTAKT

Gerd Kindermann
Masseur, med. Bademeister
Henri-Spaak-Str. 2
53347 Alfter
Tel. 0228 9863775
Fax 0228 9863775
E-Mail info@ihr-masseur.de
Internet www.ihr-masseur.de

DR. ANDREAS FRITSCH, INSTITUTSGRÜNDER

Garantierte Grundsicherung

Über die Ich-AG zum eigenen Institut: das war für den Arbeits- und Organisationspsychologen Dr. Andreas Fritsch aus Recklinghausen der Weg in die Selbstständigkeit. Zuvor bei einem Projektträger des Bundesbildungsministeriums beschäftigt, fand er nach seiner Promotion nicht sofort eine Festanstellung – also gründete er gemeinsam mit einem zweiten Freiberufler – „unsere Kompetenzen ergänzen sich und außerdem will man ja auch mal in Urlaub fahren" – das Institut für Sozialforschung und Kompetenzbildung GbR, um wissenschaftliche Projekte auf dem Gebiet der Sozialforschung durchzuführen, praktisches Training und Coaching im Bereich Kompetenzbildung anzubieten und aus beidem Synergien zu bilden. Seine Arbeitsschwerpunkte sind „Training von Handlungskompetenz, Kommunikation und Problemlösen sowie wissenschaftliche Begleitung und Evaluation von Investitionen und Innovationen in berufliche Weiterbildung und Personalentwicklung."
Aufgrund seiner vormals identischen Tätigkeit im Angestelltenverhältnis musste Andreas Fritsch nicht bei Null anfangen: „Ich kenne sowohl die Szene als auch die Arbeit und habe aus meinem vorherigen Beschäftigungsverhältnis Akquisitionserfahrungen mitgenommen." Trotzdem: „Ohne Ich-AG hätten die ersten sechs Monate nicht funktioniert. So lange hat es wegen des Akquisevorlaufs gebraucht, bis ich das erste Geld verdient habe." Die Vorteile der Ich-AG beschreibt er so: „Man kann sich immer sagen: Die Sozialausgaben sind gesichert und – verkürzt formuliert – man muss nur noch sein Essen verdienen. Doch wenn die Gesetze anders wären, wenn es also keine Versicherungspflicht gäbe, hätte ich ohne Ich-AG auch für einen gewissen Zeitraum auf die Sozialversicherung verzichtet."

Sein Marketingkonzept ist zugeschnitten auf einen speziellen Kundenkreis, fußt auf wissenschaftlichen Publikationen, Kongressteilnahmen und persönlichen Aktivitäten: „In unserer Branche werden Aufträge nach persönlicher Integrität vergeben. Hat man einen Auftrag gut erledigt, bekommt man immer wieder neue. Durch meine vorherige Angestelltentätigkeit hatte ich bereits einen Namen. Flyer drucken und verschicken, das bringt nichts. Artikel in Fachzeitschriften zeigen unsere Kompetenz für das, was wir tun."
Vor allem ein Großauftrag sichert ihm gegenwärtig die Grundfinanzierung. Zusammen mit der Ich-AG-Förderung, die die Sozialbeiträge abdeckt, sieht er sich wirtschaftlich bis Ende nächsten Jahres abgesichert, die mittelfristigen Aussichten bezeichnet er als gut. „Wir wollen wachsen, bis wir fünf oder sechs Leute in unserem Institut sind." Besonders hilfreich fand er in der Vorbereitungszeit den Gründerzirkel der G.I.B. sowie Beratung und Weiterbildungsangebote der ELGO e. V. Heute aber sieht er sich dem Angebot „entwachsen": „Für fortgeschrittene Gründer gibt`s leider nichts Vergleichbares. Da muss man dann schon auf Internetforen zurückgreifen, wie „Gründen im Team".

KONTAKT

Dr. Andreas Fritsch
ISOKOM® Institut für Sozialforschung und Kompetenzbildung
Engelbertstraße 18 b, 45663 Recklinghausen, Tel. 02361 658747, Fax 02361 658749
Hofmühlenstraße 18, 01187 Dresden, Tel. 0351 6586161, Fax 0351 6586163
E-Mail a.fritsch@isokom.de, Internet www.isokom.de

GABRIELE BUDDE, REISEANBIETERIN

Umfassende Branchenerfahrung

35 Jahre Berufserfahrung in der Tourismusbranche – Reisebürokauffrau Gabriele Budde kennt ihr Metier bis ins Detail. Während ihrer langjährigen Tätigkeit im Reisebüro hat die Duisburgerin Defizite in einem speziellen Segment der Tourismusbranche identifiziert: Reiseangebote für Menschen über 50 Jahre. Als sie dann kurze Zeit arbeitslos wurde, dauerte es nicht lange, bis die Idee entstand, eine Ich-AG zu gründen. „Buddereisen – Aktivreisen 2005" heißt das neue Unternehmen. Warum sie diesen Namen gewählt hat, erläutert die Gründerin so: „Bei Senioren-Reisen denken viele immer gleich an Menschen jenseits der 90. Doch mein Angebot richtet sich an alle Menschen, die nicht allein reisen wollen, sondern die Geselligkeit wünschen und die Sicherheit suchen, die ihnen eine Gruppe bietet." Im Gegensatz zu den großen Veranstaltern ist ihr Angebot viel individueller, umfasst ein gebündeltes Komfort-Paket: „Ich kümmere mich um alles, bis hin zum Gepäcktransport mit dem Taxi."

Über einen Veranstalter kauft sie ausgewählte Programme, erstellt – in Kooperation mit einer Werbeagentur – einen Katalog zu ihrem Angebot, organisiert die Reiseleitung und bringt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer – „zum näheren Kennenlernen" – schon vor Reisebeginn zu einem Informationstreffen zusammen. Zu den von ihr angebotenen Reisezielen gehören Nilkreuzfahrten und Sorrent genauso wie Amrum und Kühlungsborn.

Ihre Investitionen für die Unternehmensgründung hielten sich in Grenzen: „Ich regel alles allein und von zu Hause aus, hohe Kosten entstehen so nicht." Ob sie zukünftig von ihrem Einkommen leben kann, ist noch ungewiss: „Das lässt sich jetzt noch nicht absehen. Aber dafür, dass ich erst seit einem halben Jahr auf dem Markt bin, läuft das Geschäft sehr gut." Da sie sich über ihren Mann finanziell abgesichert sieht, ist sie auf sofortige Gewinne nicht angewiesen.

Auf die Gründung selbst hatte sie sich gut vorbereitet, hatte sich vom Amt für Wirtschaftsförderung und von einem Unternehmensberater beraten lassen. Ihre Teilnahme am G.I.B.-Gründungszirkel bewertet sie dabei als unverzichtbar: „Sieben Termine in sieben Wochen, das hilft, um das Konzept rund zu bekommen. Hier habe ich über Steuern, Rentabilitätsplanerstellung, Werbung und Marketing – bislang ´weiße Flecken` bei mir – viel gelernt. Immer dann, wenn es irgendwo hakte, konnte mir der Gründungszirkel helfen."

KONTAKT
Gabriele Budde
Buddereisen – Aktivreisen 2005
Sandstr. 155
47199 Duisburg
Tel. 02841 505649
E-Mail info@buddereisen.de

ULRIKE HASELOH, KÜNSTLERISCHE RAUMGESTALTERIN

Individueller Zugang

Künstlerische Farbgestaltung von Räumen und intuitives Feng Shui stehen im Zentrum der Geschäftstätigkeit von Ulrike Haseloh. „Farben bringen Kraft in unsere Räume. Sie wirken auf unsere Seele", lautet das Credo der Künstlerin. In intensiven Gesprächen mit ihren Auftraggebern kristallisiert Ulrike Haseloh heraus, welche Farbrichtung dem inneren Wesen des Auftraggebers oder seinem inneren Wunsch nach Ausdruck entspricht. So entstehen Räume „… die eine individuelle, lebendige und doch in sich ruhende Atmosphäre bekommen." Privaträume und Wartezimmer von Arztpraxen hat Ulrike Haseloh mit ihrer individuellen Technik schon gestaltet. Auch Meditationsräume, ein Seminarhaus, ein Kosmetikstudio und Büros, bis hin zum Eingangs- und Essbereich einer Seniorenresidenz. Mit der „Herzenskommunikation", ein weiteres ihrer Geschäftsfelder, begleitet sie Menschen mit Hilfe geführter Meditation, Körperwahrnehmungsübungen und Reflexionen in neue Erfahrungswelten. Das außergewöhnliche Konzept kommt an, ihr Auftragsvolumen wächst stetig.

So zielgerichtet und erfolgreich war Ulrike Haseloh nicht immer: Nach dem Besuch einer Waldorfschule, einem längeren Praktikum in Orgelbau und Buchbinden, folgten viele Jahre Arbeit im heilpädagogischen Bereich, bevor sie eine Handweberlehre absolvierte, in einem Friseursalon arbeitete und sich mit Bürotätigkeiten über Wasser hielt. Bei ihrer ersten Gründung dann – übrigens im gleichen Metier – „bin ich wohl zu verträumt an das Unternehmen herangegangen. Ihre Einstellung war: Ich habe die Fähigkeiten und Begabungen, der Rest ist Gott-Vertrauen. Dieses wurde aber brüchig durch die alltäglichen Anforderungen von Akquise und Buchführung. Durch die wenigen Kenntnisse sank das Selbstvertrauen. „Irgendwann habe ich fast aufgehört, an mich selbst zu glauben." Die Vorbereitung im Gründerzirkel war für ihre zweite Gründung sehr hilfreich. Themen waren Gründungskonzept, Marktanalyse, Berechnen der Betriebskosten und vieles mehr. „Es war eine Kleingruppe mit vier Gründerinnen und einer sehr guten Unternehmensberaterin. Durch sie habe ich viele Kenntnisse erworben, die zur Gründung eines Betriebes wichtig sind. Da sie selber als Frau gegründet hat, konnte sie mir die Inhalte sehr verständlich nahe bringen. Das wirtschaftliche Denken fiel mir besonders schwer. Hier habe ich die wohltuende Erfahrung gemacht, dass ich im Kreise von den Frauen besser verstanden wurde, als ich es von männlichen Dozenten gewohnt war. Frauen sprechen eher bildhaft, nicht immer nur logisch und linear. Damit kam ich sehr gut zurecht."
Ohne Ich-AG-Förderung hätte Ulrike Haseloh wohl nicht gegründet: „Nein, ohne die Absicherung der Sozialleistungen, das hätte ich mir nicht zugetraut. Das erste selbst verdiente Geld konnte die Gründerin so investieren: in die Erstellung einer Akquise-Mappe und den Kauf eines Laptops. Mit ihren heutigen Erfahrungen will Ulrike Haseloh anderen Gründerinnen Mut machen: „Ich male auch mal für weniger Geld, nur um zu malen. Aber das wird gesehen und dann häufen sich die Aufträge. Also: tun, tun, tun – das ist die beste Werbung." Und noch etwas hat sie gelernt: „Als Selbstständige hat man keine Sicherheit. Wenn man selbstständig ist, ist man selbstständig. Dann liegt die Sicherheit im Vertrauen auf die eigene Kraft."

KONTAKT
Ulrike Haseloh
Rövenicher Str. 3, 50374 Erftstadt
Tel. 02235 461772, E-Mail kontakt@jakraft.de, www.jakraft.de

PETRA POMOWSKI, THERAPIE UND STRESSMANAGEMENT

Zweite Gründung

Acht Jahre lang arbeitete die gelernte Diplom-Biologin Petra Pomowski im Bereich „körperorientierter Psychotherapie", war in der Unternehmensberatungsbranche tätig und hat „nebenbei" die Ausbildung zur Heilpraktikerin für Psychotherapie absolviert. Die anschließende Arbeitslosigkeit nutzte sie intensiv, um ihre Selbstständigkeit in Form einer Ich-AG vorzubereiten. Neben der klassischen körperorientierten Psychotherapie für Einzelklienten hat sich die Gründerin auf psychische Gesundheit am Arbeitsplatz spezialisiert. Dabei geht es um Mobbing, Konfliktlösung und Stressmanagement. Ihr drittes Geschäftsfeld ist das Coaching: „Wie kann ich meine Persönlichkeit mit meinem Beruf gut kombinieren?" Adressaten sind Privatpersonen, aber auch Unternehmen, die ihre Führungskräfte und Angestellten im Rahmen von Gesundheitsprojekten fortbilden wollen. „Natürlich können auch Selbstständige oder Beamte daran teilnehmen, die eine berufliche Neu- oder Umorientierung planen."

Die Ich-AG ist ihre zweite Gründung. Die erste, eine beratende Partnervermittlung bot Einzelberatungen und moderierte Begegnungsabende für Menschen mit Problemen bei der Partnersuche. Finanziell erfolgreich war das Unternehmen nicht: „Ehen habe ich schon geschlossen, aber reich bin ich nicht geworden." Doch aus den Erfahrungen ihrer ersten Selbstständigkeit hat sie etwas Entscheidendes gelernt: „Ich habe früher zu lange mit Veränderungen gewartet und habe – typisch weiblich – zu sehr auf meine Selbstverwirklichung geachtet und weniger auf die finanziellen Aspekte. Aber wenn man die betriebswirtschaftlichen Daten nicht ernst nimmt und kontrolliert, dann läuft es sich schnell tot." Eine neue Einstellung und Vorgehensweise für ihren zweiten Versuch hat sie im Gründerzirkel entwickelt. Für Controlling, Verhandlungsführung und strategisches Marketing will sie zukünftig Einzelcoaching in Anspruch nehmen.

Petra Pomowski hätte auch ohne Ich-AG-Förderung gegründet: „Meine Ausbildung ist sehr speziell. Im normalen Berufsleben würde ich nicht das finden, was ich wirklich tun möchte. Da liegt der Schritt in die Selbstständigkeit dann nahe und die Ich-AG hat mir den entscheidenden Kick gegeben." Mit dieser Förderung verringerten sich die Probleme der sozialen Grundsicherung in der Anfangsphase erheblich: „So konnte ich die ersten Einnahmen gleich in die Akquise stecken statt an die Sozialversicherung zu denken. Damit kann ich jetzt schneller meinen Kundenkreis vergrößern." Ob sie in absehbarer Zeit von ihrem Einkommen leben kann? „Im ersten Jahr nicht, das wäre Illusion, aber im zweiten, denke ich, schon – zumindest so, dass es sich selbst gut trägt und ich einen Teil zum Familieneinkommen beisteuern kann."

KONTAKT
Petra Pomowski
Lothringer Str. 105
52070 Aachen
Tel. 0173 2688087
E-Mail petra.pomowski@web.de

HEINRICH MARTINI, MEISTER IM GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

Bewusster Verzicht

Einer von denen, die Abstand von ihren Ich-AG-Plänen genommen haben, ist Heinrich Martini: Der Meister für Garten- und Landschaftsbau aus Düsseldorf hat sein Gewerbe noch angemeldet, betreiben wird er es aber nicht. Der Grund: „Der Sprung ist zu groß. Ich verfüge nicht über genügend finanzielle Mittel um mich selbstständig zu machen, und bei der Bank kann ich keine entsprechenden Kredite bekommen. Im Garten- und Landschaftsbau muss man als Selbstständiger erhebliche Maschinen und Gerätschaften vorhalten. Das habe ich mir etwas anders vorgestellt. Aber um den Kunden einen umfangreichen Service anbieten zu können, muss man in jeder Hinsicht gerüstet sein. Das kann ich vielleicht in zehn Jahren erarbeiten, aber ich bin jetzt 56 und dann wäre ich 65, 70. Das ist für mich illusorisch.“ Die Konsequenz: Seine Selbstständigkeits-Pläne landeten in der Schublade.

Zuvor hatte sich Heinrich Martini von Arbeitsamt und G.I.B.-Gründungszirkel beraten lassen.
Dabei ist ihm aufgefallen, wie schwer es für BeraterInnen sein muss, zu erkennen, ob ein potenzieller Gründer von seiner persönlichen Eignung her wirklich gute Zukunftsaussichten hat: „Wenn jemand die Absicht äußert, sich selbstständig zu machen, geschieht das mit Energie und Elan. Denn er muss sich selbst Mut machen und Schwung geben, um gut in die neue Unternehmung zu starten. Für einen Berater ist nur schwer zu durchschauen, was wirklich dahintersteckt.“ Auf der anderen Seite müsse jedem Gründungswilligen bewusst sein, dass die letzte Entscheidung und das Risiko bei ihm allein liegen. Korrekt und angemessen findet er deshalb den Hinweis eines Beraters an die Beratenen im Gründungszirkel: „Denken Sie immer daran, dass Ihnen Leute gegenüber stehen, die ´in Lohn und Brot stehen` und ihr sicheres Auskommen haben.“ Heißt: Der Beratungsprozess im Gründungsbereich erfordert auf beiden Seiten ein hohes Maß an Sensibilität.

KONTAKT
Heinrich Martini
Feldstraße 48
42781 Haan
Tel. 02129-376819
E-Mail Heinrich.Martini@t-online.de

LITERATURVERZEICHNIS

BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (BA) (2004):
Arbeitsmarkt 2003. Amtliche Nachrichten der Bundesagentur für Arbeit, 52. Jahrgang, Juli 2004, Nürnberg

DTA-GRÜNDUNGSMONITOR (2002):
Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002. Schwerpunktthema: Gründer im Voll- und Nebenerwerb, Bonn

GESELLSCHAFT FÜR INNOVATIVE BESCHÄFTIGUNGSFÖRDERUNG (G.I.B.) (2004):
Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, in: Arbeitspapiere 12, Bottrop

GRIES, Christin-Isabel; MAY-STROBL, Eva; PAULINI, Monika (1997):
Die Bedeutung der Beratung für die Gründung von Unternehmen, IfM-Materialie Nr. 126, Bonn

IFM BONN (2000):
Wissenschaftliche Begleitforschung 1998/1999 und Würdigung der Gründungs-Offensive Nordrhein-Westfalen „*Go!*" NRW. Gutachten im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand, Technologie und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, IfM-Materialie Nr. 142, Bonn

KAY, Rosemarie; MAY-STROBL, Eva; MAAß, Frank (2001):
Neue Ergebnisse der Existenzgründungsforschung, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 89 NF, Wiesbaden

KOKALJ, Ljuba; MAY-STROBL, Eva; PAULINI, Monika (1997):
Mittelstand in den neuen Bundesländern – Die Entwicklung von Gründungen, privatisierten Unternehmen und MBO, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 76 NF, Stuttgart

MAY-STROBL, Eva; PAULINI, Monika (1999):
Evaluation der Existenzgründungsforschung bei den Arbeitsmarktprogrammen Quazi und ProRegio. Gutachten im Auftrag des Ministeriums für Arbeit, Soziales und Stadtentwicklung, Kultur und Sport des Landes Nordrhein-Westfalen, unveröffentlichtes Manuskript, Bonn

WIESSNER, Frank (2005):
Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite, in: IAB-Kurzbericht, Nr. 2/14.2.2005

G.I.B.
Gesellschaft für innovative
Beschäftigungsförderung mbH
Im Blankenfeld 4
46238 Bottrop
Telefon 02041 767-0
Fax 02041 767-299
E-Mail mail@gib.nrw.de
Internet www.gib.nrw.de