

# **Hauswirtschaftliche Dienstleistungspools als Instrument der Beschäftigungsförderung – G.I.B.- Modell für einen flächendeckenden Auf- und Ausbau von Dienstleistungsagenturen in Deutschland**

## **Teil I: (Uwe Höfkes)**

### **Hauswirtschaftliche Dienstleistungspools als Instrument der Beschäftigungsförderung**

1. Bisherige Vorschläge und Modellprojekte
2. Wirtschaftliche Tragfähigkeit und Wirksamkeit der Modellprojekte
3. IZA-Studie als Grundlage für weitergehende Ansätze
4. Von der Modellrechnung zur Praxis

## **Teil II: (Roland Golding)**

### **G.I.B.- Modell für einen flächendeckenden Auf- und Ausbau von Dienstleistungsagenturen in Deutschland**

1. Vorbemerkungen
2. Prämissen für den erfolgreichen Aufbau von Dienstleistungsagenturen
  - 2.1 Berechnungsmodelle für eine Dienstleistungsagentur
    - 2.1.1 Modell 1: Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde
    - 2.1.2 Modell 2: Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer sowie einem Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde
3. Zusammenfassung der Ergebnisse
4. Anlagen
  - Anlage 1: Kalkulation der Personalkosten pro verkaufsfähiger Arbeitsstunde im Rahmen einer Dienstleistungsagentur (ohne Zuschuss); Vergleichsberechnung: Kosten für geringfügig Beschäftigte
  - Anlage 2: Ermittlung verfügbarer Kapazitäten je Mitarbeiter bei 25 Arbeitsstunden/Woche
  - Anlage 3: Mindestumsatz, Kundenpreis und Betriebsgröße bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber
  - Anlage 4: Vergleichsberechnung haushaltsnaher Dienstleistungen bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber inkl. Refinanzierungsplan
  - Anlage 5: Mindestumsatz, Kundenpreis und Betriebsgröße bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber und einem Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitnehmer bei abgesenktem Bruttolohn
  - Anlage 6: Vergleichsberechnung haushaltsnaher Dienstleistungen bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber und einem Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitnehmer bei abgesenktem Bruttolohn inkl. Refinanzierungsplan
  - Anlage 7: Übersicht Entwicklung der Nettolöhne bei verschiedenen Steuerklassen: Übersicht Nettolöhne bei 6,38 € plus Zuschuss zur Sozialversicherung bzw. bei 7,70 €, in den Steuerklassen I, II, III und V sowie bei 15, 25 und 40 Arbeitsstunden pro Woche
  - Anlage 8: Tabellarische Übersicht: Ergebnisse und Beispiele von Ansätzen hauswirtschaftlicher Dienstleistungspools und Dienstleistungsagenturen

# **Hauswirtschaftliche Dienstleistungspools als Instrument der Beschäftigungsförderung – G.I.B.- Modell für einen flächendeckenden Auf- und Ausbau von Dienstleistungsagenturen in Deutschland**

## **Teil I:**

### **Hauswirtschaftliche Dienstleistungspools als Instrument der Beschäftigungsförderung**

- 1. Bisherige Vorschläge und Modellprojekte**
- 2. Wirtschaftliche Tragfähigkeit und Wirksamkeit der Modellprojekte**
- 3. IZA-Studie als Grundlage für weitergehende Ansätze**
- 4. Von der Modellrechnung zur Praxis**

### **Hauswirtschaftliche Dienstleistungspools als Instrumente der Beschäftigungsförderung**

Immer wieder geraten seit einigen Jahren die privaten Haushalte ins Blickfeld, wenn es um die Erschließung neuer und zusätzlicher regulärer Beschäftigungsmöglichkeiten geht. Allerdings haben die vielfältigen und kontroversen Diskussionen und Vorschläge<sup>1</sup> bislang noch keine breitenwirksame praktische Umsetzung erfahren.

#### **1. Bisherige Vorschläge und Modellprojekte**

So hat die Benchmarking-Gruppe des Bündnisses für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit bereits 1999 Vorschläge zur Verbesserung der Beschäftigungsmöglichkeiten für gering Qualifizierte im Dienstleistungsbereich unterbreitet, die darauf abzielen, eine Beschäftigungsdynamik durch großflächigen Einsatz von Fördermaßnahmen (Subventionierung der Arbeitskosten bzw. der Sozialversicherungsbeiträge) in Gang zu setzen. Nach Ansicht der Gruppe würde sich die erwartete Dynamik nicht mit Modellprojekten in Gang setzen lassen, sondern bedürfe einer breit angelegten, eine kritische Masse auf Seiten von Angebot und Nachfrage erzeugenden Umsetzung.

Die Vorschläge der Benchmarking-Gruppe blieben bislang praktisch folgenlos, ja sie wurden im Bündnis für Arbeit offiziell kaum beachtet.

Auf der anderen Seite gibt es seit Mitte der 90er Jahre bundesweit etliche Modelle und Projekte, die in arbeitsmarkt- oder beschäftigungspolitischer Absicht erprobt haben, wie sich neue Beschäftigungsverhältnisse im Bereich haushaltsnaher Dienstleistungen realisieren lassen.

Erfahrungen liegen bundesweit mit rund 130 Projekten vor<sup>2</sup>, die über Dienstleistungsagenturen und/oder –pools neue sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse im Bereich v. a. hauswirtschaftlicher Dienstleistungen geschaffen haben. Etliche dieser Projekte fanden dabei auch in NRW statt.

---

<sup>1</sup> Gibt es überhaupt eine Dienstleistungslücke in Deutschland, speziell auch im Bereich der Privathaushalte? Wenn ja, wie groß ist sie? Wie kann diese geschlossen werden? Welche Kosten fallen an, wenn die Dienstleistungslücke mit beschäftigungs- und arbeitsmarktpolitischen Instrumenten geschlossen werden soll? Welche Instrumente können zum Einsatz kommen? Wo setzen sie an: an der Nachfrageseite nach (privaten) Dienstleistungen, z.B. durch steuerliche Begünstigungen oder Preisen knapp über dem Schwarzmarktpreis? Oder an der Angebotsseite bei den Unternehmen und den Beschäftigten durch Subventionierung der Arbeitskosten? Will man einen „echten“ Niedriglohnsektor, d.h. Löhne, die das Existenzminimum nicht sichern? Oder will man subventionierte Löhne, um den Leistungsanreiz zur Beschäftigungsaufnahme zu erhöhen?

<sup>2</sup> Vgl. Bittner/Strauf/Weinkopf (1999) Dienstleistungspools und Vermittlungsagenturen – Ergebnisse einer bundesweiten Befragung. Graue Reihe des Instituts Arbeit und Technik 1999-05. Gelsenkirchen; Bittner/Weinkopf (2001) Professionalisierung von haushaltsbezogenen Dienstleistungen. Erfahrungen und Perspektiven. Abschlussbericht der wissenschaftlichen Begleitung zu den Modellprojekten „Dienstleistungspools NRW“. Gelsenkirchen; G.I.B. (1998) Dienstleistungsagenturen. Rahmenbedingungen und bisherige Erfahrungen. Bottroper Dokumente.

## 2. Wirtschaftliche Tragfähigkeit und Wirksamkeit der Modellprojekte

Ein Ergebnis trifft für nahezu alle Modellvorhaben und Projekte zu: Selbst bei erfolgreicher Entwicklung tragen sich am Projektende die Dienstleistungseinrichtungen wirtschaftlich nicht vollständig selbst. So haben viele der Vorhaben auch das Ende der Förderung nicht überlebt.

Dies ist aber u. E. kein Hinweis auf das Scheitern der Zielsetzung, sondern eher ein Hinweis darauf, dass (Modell)Projekte als Ansatz und Instrument nicht unbedingt geeignet sind, die Wirtschaftlichkeit unter Beweis zu stellen – einmal unabhängig von der Frage, ob eine Dauersubventionierung unter gesamtwirtschaftlichen, sozialen und gesamtgesellschaftlichen Gesichtspunkten nicht durchaus vertretbar sein könnte.

Eine Beschäftigungsdynamik, wie sie die Benchmarking-Gruppe anspricht, kann wohl in der Tat nicht durch Projekte – auch nicht durch 130 Einzelvorhaben – initiiert werden. Hierzu braucht man „Fläche“ und einen etwas längeren Atem – und natürlich auch eine zumindest grobe Vorstellung davon, was an neuer Nachfrage und Beschäftigung potentiell mobilisierbar sind, und welche Kosten ggf. anfallen.

## 3. IZA-Studie als Grundlage für weitergehende Ansätze

Genau dies hat der nordrhein-westfälische Arbeitsminister Harald Schartau angestoßen, indem er durch das Institut Zukunft der Arbeit (IZA) auch das potentiell mobilisierbare Arbeitskräfteangebot auf der einen und die potentiell mobilisierbare Nachfrage nach Arbeiten im haushaltsnahen Bereich hat berechnen lassen, und zwar in Abhängigkeit von unterschiedlichen Sätzen staatlicher Förderung der Dienstleistungspreise<sup>3</sup>.

Hiernach gibt es unter den Arbeitslosen und Leistungsbeziehern rund 100000 arbeitswillige Personen mit haushaltsnahen Berufsprofilen, aus der Stillen Reserve kommen – je nach Berechnung – noch einmal 2 Millionen Personen hinzu. Wenn sich auch nicht letztlich vorausberechnen lässt, wie viele dieser Personen sich für den Bereich haushaltsnaher Dienstleistungen tatsächlich mobilisieren lassen werden, sind einige hunderttausend neue Beschäftigungsverhältnisse nicht ausgeschlossen – ein beachtliches Angebotspotenzial.

Die IZA-Studie geht auf Basis des SOEP (Sozio-Oekonomisches Panel) davon aus, dass 1,3 Mio. Haushalte gelegentlich und 2,3 Mio. Haushalte regelmäßig Haushaltshilfen in Anspruch nehmen – also weit mehr als die Zahl der rund 40000 sozialversicherungspflichtig registrierten Beschäftigte in den Haushalten, die die offiziell Statistik der Bundesanstalt für Arbeit ausweist.

Mittels eines ökonometrischen Modells schätzt die Studie weiter ab, in wie weit private Haushalte legale Dienstleistungen in Anspruch nehmen, wenn diese staatlich – unterschiedlich hoch: zwischen 10% und 50% - subventioniert werden, die Kundenpreise also sinken.

Organisiert werden die Dienstleistungen durch sogenannte Dienstleistungsagenturen.

Einige vereinfachende Annahmen der Modellrechnung sind:

- Die Agenturen sind nicht mehrwertsteuerpflichtig
- Bei 325 €-Jobs werden die Agenturen von den Arbeitgeberbeiträgen zur Sozialversicherung befreit
- Für voll sozialversicherungspflichtig Beschäftigte wird der Arbeitgeberanteil vom Staat übernommen, also subventioniert. Die Arbeitnehmer zahlen ihren Sozialversicherungsbeitrag und Steuern.
- Betriebskosten (Management, Sachkosten, unproduktive Arbeitszeiten, Urlaub, Sonderzahlungen wie Weihnachtsgeld ...) der Agentur bleiben unberücksichtigt
- Der Bruttolohn eines regulär sozialversicherungspflichtig Beschäftigten liegt bei 8 €. Dieser Betrag wird um 10 bis 50% subventioniert.
- Für den Privathaushalt kostet demnach die Dienstleistungsstunde zwischen 7,20 € und 4 €.
- Jeder Privathaushalt fragt nur Dienstleistungen in geringfügigem Umfang nach, so dass rein rechnerisch die Agentur für jeweils vier Haushalte eine Vollzeitstelle schafft.

---

<sup>3</sup> Schneider/Zimmerman u.a. (2002) Beschäftigungspotenziale einer dualen Förderstrategie im Niedriglohnbereich. Gutachten im Auftrag des Ministeriums für Arbeit und Soziales, Qualifikation und Technologie des Landes Nordrhein-Westfalen. Bonn. S.a. J. Schupp (2002) Quantitative Verbreitung von Erwerbstätigkeit in privaten Haushalten Deutschlands. DIW-Materialien 11. Berlin.

Eine Reduktion der Lohnkosten (Kundenpreis) um 10% führt auf Basis der jetzigen Strukturen der Beschäftigung von Haushaltshilfen in der Schattenwirtschaft zu einer zusätzlichen Nachfrage von etwa 350000 Haushalten, von denen ca. 130000 Haushalte gelegentlich und 220000 Haushalte regelmäßig eine Haushaltshilfe nachfragen würden. Bei 50%iger Förderung der Lohnkosten erhöht sich die Nachfrage auf rund 2,2 Mio. geringfügige Beschäftigungsverhältnisse, was auf Seiten der Agentur 550000 Vollzeitstellen entspricht.

Die (Netto)Kosten des Förderprogramms variieren in Abhängigkeit von der Zusammensetzung der geförderten Beschäftigung. So sind die Entlastungen (durch Fortfall von Unterhaltsleistungen auf der Ausgabenseite und Steuern und SV-Beiträgen auf der anderen Seite) geringer und die Förderung teurer, wenn alle neuen Haushaltshilfen aus der Stillen Reserve stammen. Anders, wenn alle Haushaltshilfen vorher Arbeitslosengeld, -hilfe oder Sozialhilfe bezogen hätten.

In einem Modell, in dem alle zusätzlich Beschäftigten aus der Stillen Reserve kommen und zu 325 € beschäftigt werden, können auch alle bisher bereits als Haushaltshilfe Tätigen sich registrieren lassen und die Haushalte erhalten ebenfalls die Förderung. Diese Variante ist teuer, da es weder zu Einsparungen noch zu Einnahmen kommt, da – so die vereinfachte Annahme – die Arbeitgeber keine Sozialversicherungsbeiträge bezahlen. Sie bildet sozusagen die obere Grenze der fiskalischen Belastung. Die jährlichen Kosten liegen bei einer 10%igen Förderung bei 3989 € pro Teilzeitarbeitsplatz und bei 4773€ bei einer 50%igen Subventionierung. D.h. die Förderkosten eines neu geschaffenen Beschäftigungsverhältnisses liegen über dem Jahreseinkommen eines 325 €-Jobs, da auch die bereits bestehenden Beschäftigungsverhältnisse mitsubventioniert werden.

Im zweiten Modell stammen alle zusätzlich Beschäftigten aus dem Bestand an Arbeitslosen (Leistungsempfänger) und übernehmen jeweils eine Vollzeitstelle. Hier ergeben sich hohe Einsparpotenziale (Wegfall von Leistungszahlungen) und neue Einnahmen (Steuern und SV-Beiträge der Arbeitnehmer). Dies ist der untere Linie der fiskalischen Belastung.

Pro Vollzeitarbeitsplatz betragen die jährlichen Nettoförderkosten zwischen 3412 € (bei 10% Förderung) bis zu 6177 € (50% Förderung), damit liegen sie deutlich unter den Kosten von rund 15600 € Jahresentgelt eines Vollzeitbeschäftigten.

Insgesamt betrachtet – so IZA - trägt sich das zweite Modell bei einem Fördersatz von bzw. einer Preisreduktion um 10 % fast von selbst. Der relativ geringe Subventionierungsbedarf ließe sich somit auch politisch rechtfertigen.

Das meinen wir auch.

#### **4. Von der Modellrechnung zur Praxis**

Allerdings müssen Rechenmodelle auch in die Praxis umgesetzt werden. Und hier müssen „vereinfachte Annahmen“ fallen gelassen werden, insbesondere die Vernachlässigung der Betriebskosten der Agentur, der Fortfall der Umsatzsteuer und die Nichtberücksichtigung von Auslastungsgrad, unproduktiven Zeiten, Urlaub, Krankheit, Sonderzahlungen, d. h. all das, was neben den Management- und Sachkosten im realen Agenturbetrieb an kostenverursachenden Faktoren wirksam sind.

Diese Aspekte finden Berücksichtigung in einem neuen Modellprojekt „Homepower“, das in Rheinland-Pfalz zur Erprobung einer Bundesratsinitiative seit März 2002 umgesetzt wird.

Durch die Kombination einer Dienstleistungsagentur mit Zeitarbeit bzw. einer Zeitarbeitsfirma (Manpower) soll erprobt werden, wie tragfähig ein beschäftigungspolitischer Ansatz im Bereich hauswirtschaftlicher Dienstleistungen ist, der den Kundenpreis um 50% subventioniert.

Eine kurze Darstellung erfolgt im Rahmen einer Übersicht weiter unten.

Uns scheint an diesem Ansatz interessant zu sein, dass mit der Heruntersubventionierung des Kundenpreises um 50% (der Kunde zahlt tatsächlich zwischen 8,50 € und 12 €, je nach Dienstleistung) sowohl die 16%ige Umsatzsteuer als auch die Betriebskosten Berücksichtigung finden. In der Perspektive, d. h. nach Abschluss des Modellprojektes, ist die Förderung als Leistungsgesetz vorgesehen, d.h. jeder private Haushalt hätte dann Anspruch auf subventionierte hauswirtschaftliche Dienstleistungen, ob Großverdiener oder Rentner.

In dieses Modellprojekt sind ebenfalls einige Modellrechnungen eingegangen, die aufgrund von Entlastungen auf der Ausgabenseite und aufgrund neuer Einnahmen von einem sich ökonomisch fast selbsttragenden, sich volkswirtschaftlich rechnenden und sozialpolitisch sinnvollen Ansatz sprechen lassen.

Zu hoffen ist dabei allerdings, dass diese realistische Konzeption sich nicht in den Fängen eines Modellprojektansatzes verfängt, sondern es ihm gelingt, im Raum Mainz genügend kritische Masse auf Angebots- wie auf Nachfrageseite zu mobilisieren, um in die Fläche überführt zu werden.

Autoren der IZA-Studie haben die rheinland-pfälzische Gesetzesinitiative ebenfalls zur Kenntnis genommen und im DIW-Wochenbericht 23/02 gewürdigt und positiv aufgegriffen. Nach Ansicht der Autoren stellt der Ansatz im Kern die Variante einer 50%-Förderung gemäß der IZA-Studie dar und schafft daher potentiell 550000 Arbeitsplätze.

Dies wäre schön, wenn ein solches Potenzial mobilisiert werden könnte. Allerdings handelt es sich bei dem Konzept aus Rheinland-Pfalz nicht um eine hundertprozentige Berechnungsvariante des IZA-Modells.

Wir haben bereits darauf hingewiesen, dass bei einer Umsetzung in die Praxis die vereinfachenden Annahmen einer ökonomischen Modellrechnung aufgegeben werden müssen. Wenn demnach im DIW-Wochenbereich die IZA-Variante der „Lohnsubvention ... 50%“ mit dem: „Vorschlag Rheinland-Pfalz“ direkt gleichgesetzt wird, so ist dies streng genommen an zwei Punkten falsch.

Denn der Vorschlag von Rheinland-Pfalz sieht zum einen die 50%ige Förderung des Bruttorechnungs Betrags vor (Spanne zwischen 17€ und 24€), der bei der Agentur auch 16% Umsatzsteuer enthält – und nicht wie die IZA-Modellrechnung das Arbeitnehmer-Stundenbrutto. Zum anderen geht das rheinland-pfälzische Projekt nicht von der vereinfachten Annahmen eines einheitlichen Stundenlohns von 325 €-Jobs aus, sondern der Stundenbruttolohn weist eine Spannbreite auf, die oben erst bei 14 € gedeckelt wird.<sup>4</sup>

Berücksichtigung der tatsächlichen Bedingungen der Umsetzungspraxis auf dem Feld der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik ist seit jeher Handlungs- und Arbeitsprinzip der G.I.B. So waren Dienstleistungspool-Projekte sowie die Förderung von neuen Ansätzen durch Beratung und Begleitung in NRW immer auch Anliegen und Aufgabe der G.I.B.

Aus diesem Grunde haben wir die Ergebnisse der IZA-Studie mit großem Interesse zur Kenntnis genommen und uns ans Werk gemacht, die bisherigen Erfahrungen mit Projekten zur Förderung der Beschäftigung im Bereich haushaltsnaher Dienstleistungen zur Grundlage zu nehmen, um die Bedingungen für eine praxistaugliche Umsetzung der von IZA vorgeschlagenen Dienstleistungsagentur zu konkretisieren. Dies betrifft insbesondere die Betriebskosten der Agentur, den erzielbaren Kundenpreis, der diese Kosten mit abdecken oder entsprechend stark subventioniert werden muss, aber auch die Struktur der Beschäftigten und die durch sie beeinflussten Entlastungs- und zusätzlichen Einnahmefeffekte.

Um die Lücke zwischen erzielbarem Marktpreis bzw. Umsatzerlös einerseits und den Gesamtkosten der Agentur zu schließen, haben wir unterschiedliche Förderinstrumente und –höhen in Anschlag gebracht, Entlastungseffekte und neue Einnahmen durch neue Beschäftigung kalkuliert.

Dabei sind wir zu einem für uns überraschenden Ergebnis gekommen: In gesamtwirtschaftlicher Betrachtung - und unter Vernachlässigung großer Substitutions- und Mitnahmefeffekte – „rechnen“ sich die Modellvarianten teilweise, d. h. die Nettoförderung geht gegen Null.

Teilweise sind die Nettokosten so gering, dass sie vertretbar erscheinen. Und schließlich tragen sie alle dazu bei, nicht nur im Hinblick auf Arbeitslosenzahlen und -quoten Verbesserungen zu erzielen, sondern auch die Erwerbsquote zu erhöhen.

Eine kurze Darstellung von Modellprojekten im Bereich hauswirtschaftlicher Dienstleistungsagenturen, die ein Stück weit die Erfahrungen verdeutlicht, die in unsere Überlegungen eingeflossen sind, enthält die Anlage 8.

Zunächst werden unsere Modellvarianten ausführlich dargestellt.

---

<sup>4</sup> Dies passiert insbesondere, um handwerklichen Dienstleistungen mit höheren Stundensätzen – und anderen Qualifikationsanforderungen - nicht Konkurrenz zu machen.

## **Teil II**

### **- Haushaltsnahe Dienstleistungen - G.I.B.- Modell für einen flächendeckenden Auf- und Ausbau von Dienstleistungsagenturen in Deutschland**

- 1. Vorbemerkungen**
- 2. Prämissen für den erfolgreichen Aufbau von Dienstleistungsagenturen**
  - 2.1 Berechnungsmodelle für eine Dienstleistungsagentur**
    - 2.1.1 Modell 1: Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde**
    - 2.1.2 Modell 2: Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer sowie einem Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde**
- 3. Zusammenfassung der Ergebnisse**
- 4. Anlagen**
  - Anlage 1: Kalkulation der Personalkosten pro verkaufsfähiger Arbeitsstundestunde im Rahmen einer Dienstleistungsagentur (ohne Zuschuss)  
Vergleichsberechnung Kosten für geringfügig Beschäftigte
  - Anlage 2: Ermittlung verfügbarer Kapazitäten je Mitarbeiter bei 25 Arbeitsstunden/Woche
  - Anlage 3: Mindestumsatz, Kundenpreis und Betriebsgröße bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber
  - Anlage 4: Vergleichsberechnung haushaltsnaher Dienstleistungen bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber inkl. Refinanzierungsplan
  - Anlage 5: Mindestumsatz, Kundenpreis und Betriebsgröße bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber und einem Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitnehmer bei abgesenktem Bruttolohn
  - Anlage 6: Vergleichsberechnung haushaltsnaher Dienstleistungen bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber und einem Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitnehmer bei abgesenktem Bruttolohn inkl. Refinanzierungsplan
  - Anlage 7: Übersicht Entwicklung der Nettolöhne bei verschiedenen Steuerklassen:  
Übersicht Nettolöhne bei 6,38 € plus Zuschuss zur Sozialversicherung bzw. bei 7,70 €, in den Steuerklassen I, II, III und V sowie bei 15, 25 und 40 Arbeitsstunden pro Woche
  - Anlage 8: Tabellarische Übersicht: Ergebnisse und Beispiele von Ansätzen hauswirtschaftlicher Dienstleistungspools und Dienstleistungsagenturen

## Teil II

### - Haushaltsnahe Dienstleistungen - G.I.B.- Modell für einen flächendeckenden Auf- und Ausbau von Dienstleistungsagenturen in Deutschland

#### 1. Vorbemerkungen

In Anlehnung an die bisherigen Erfahrungen bei der Entwicklung und Umsetzung von Dienstleistungsagenturen in NRW hat die G.I.B. zwei Modelle entwickelt, die neben einer eher makroökonomischen Betrachtungsweise insbesondere auch die betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen einer Dienstleistungsagentur sowie die Sichtweisen und Interessen der nachfragenden Haushalte und der zu beschäftigenden ArbeitnehmerInnen in den Vordergrund rücken.

Auf **ArbeitnehmerInnenseite** gehen wir davon aus, dass es sich bei den potentiellen Beschäftigten in dem Segment der haushaltsnahen Dienstleistungen überwiegend um weibliche Personen handelt, die (auch aufgrund nicht ausreichender Kinderbetreuungsmöglichkeiten) verstärkt an Teilzeitstellen interessiert sind. Eine statische Umwandlung von ehemals vier geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen in jeweils eine Vollzeitstelle halten wir in der Breite nicht für realistisch. Wir gehen in unseren Modellberechnungen deshalb von einer durchschnittlichen Arbeitszeit aller ArbeitnehmerInnen von 25 Stunden pro Woche aus.

Auf der Seite der **nachfragenden Haushalte** ist zu erwarten, dass der Bedarf nach Haushaltsdiensten erfahrungsgemäß bei drei bis sechs Stunden pro Woche liegt. Auch dies spricht aus betrieblicher Sicht eher für Teilzeitarbeit, da die notwendige Aufstückelung der Arbeitseinheiten der Beschäftigten auf mehrere Haushalte bei der Dienstleistungsagentur im Rahmen von Vollzeitstellen zu erheblichen wege- und organisationsbedingten unproduktiven Zeiten führen kann, die sich letztlich negativ im Kundenpreis widerspiegeln. Mit Teilzeitstellen ist die Nachfrage u.E. effektiver zu bedienen.

Für die **betriebliche Seite** der Dienstleistungsagentur gehen wir davon aus, dass der in der IZA-Studie angenommene Stundenlohn von € 7,70 (bei geringfügig Beschäftigten) im Rahmen eines sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisses zu erheblichen Mehrkosten führt, die den endgültigen Kundenpreis deutlich in die Höhe drücken. Dazu gehören im **Personalkostenbereich** z.B. Sozialversicherungsbeiträge, bezahlter Urlaub, Feiertage, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall etc. Die reinen Personalkosten erhöhen sich somit von € 7,70 Arbeitnehmerbrutto etwa um den Faktor 1,7 und liegen bei realistischer Betrachtungsweise für die Agentur ca. bei € 13 bis € 13,50 (**vgl. Anlage 1**). Dazu kommen die Kosten für betriebsbedingte Leerzeiten (z. B. Wegezeiten), für Verwaltung und Organisation, Abschreibungen, Werbung/Akquisition sowie notwendigerweise auch ein „UnternehmerInnenlohn“. Auf den so ermittelten Endpreis ist vom Kunden noch die Mehrwertsteuer zu entrichten.

Alle bisherigen Modellversuche im gemeinnützigen und auch im gewerblichen Bereich weisen eindeutig darauf hin, dass ein aus betrieblicher Sicht kostendeckender Kundenpreis für haushaltsnahe Dienstleistungen im günstigsten Fall durchschnittlich bei € 17,50 liegen muss, in der Breite ist realistisch eher 18 bis 20 € zu veranschlagen.

Haushaltsnahe Dienstleistungen im Rahmen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse, zum Beispiel in Dienstleistungsagenturen, sind also ohne deutliche **öffentliche Zuschüsse** nicht marktfähig! Die zur flächendeckenden Einführung von Dienstleistungsagenturen notwendigen Zuschüsse sollten so angelegt sein, dass sie vorhanden Strukturen und Arbeitsplätze nicht gefährden und nicht zu **Wettbewerbsvorteilen bzw. –nachteilen** verschiedener Akteure führen.

Hier sollte eine deutliche Abgrenzung der geförderten haushaltsnahen Dienstleistungen zu beispielsweise handwerks- oder pflegenahen Tätigkeiten stattfinden. Gleichzeitig sollten vorhandene Betriebe (z.B. Gebäudereinigungsfirmen) in die Förderung mit einbezogen werden, sofern sie die geförderten haushaltsnahen Dienstleistungen betrieblich klar von ihren traditionellen Handwerkstätigkeiten abgrenzen und geförderte MitarbeiterInnen nur im Bereich der haushaltsnahen, nicht handwerklichen Tätigkeiten einsetzen.

In unseren Modellberechnungen erwarten wir einen **Zuwachs von zunächst 100000 bis 200000 neu zu schaffenden sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen**. Bei dieser eher vorsichtigen Schätzung ist zu berücksichtigen, dass bei einem durchschnittlichen Beschäftigungsvolumen von 25 Stunden pro Woche und einer gelegentlichen oder regelmäßigen Nachfrage der Dienstleistungen durch private Haushalte von etwa fünf Stunden pro Woche die Schaffung von 100000 Beschäftigungsverhältnissen bereits eine Inanspruchnahme der Dienstleistungsagenturen durch 500000 Haushalte erfordert. Zur Einrichtung von 200000 Arbeitsplätzen müssten in unseren Modellen ca. eine Million Haushalte mehr oder weniger regelmäßig eine Dienstleistungsagenturen in Anspruch nehmen. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass Tätigkeiten in Privathaushalten ein sensibles Arbeitsfeld sind, nicht jeder Haushalt wird jede zugewiesene Arbeitskraft akzeptieren. Gleichzeitig werden die Ansprüche der Privathaushalte an Qualität und Effektivität der Dienstleistungen im Rahmen fester Leistungsvereinbarungen mit der Dienstleistungsagentur voraussichtlich höher sein als beispielsweise im Rahmen von Schwarzarbeit oder bei einer geringfügigen Beschäftigung. Die persönlichen und fachlichen Anforderungen an die Beschäftigten werden steigen. Dies alles veranlasst uns in unserem Modell zu der eher vorsichtigen Schätzung von 100000 bis 200000 neu zu schaffenden Arbeitsverhältnissen.

## 2. Prämissen für den erfolgreichen Aufbau von Dienstleistungsagenturen

Die flächendeckende Einführung von Dienstleistungsagenturen kann nur gelingen und auf breite Akzeptanz stoßen, wenn die Interessen und Bedarfe aller beteiligten Akteure in einem ausgewogenen Verhältnis Berücksichtigung finden. Dies bedeutet

### ➤ Für den Kunden/die Kundin:

Der Endpreis für eine Leistungsstunde der Dienstleistungsagentur darf nicht oder nur unwesentlich über dem Entgelt im Rahmen geringfügiger Beschäftigung liegen. Will man mit dem Modell die Schwarzarbeit eindämmen, sollte der Preis für den Kunden/die Kundin nicht allzu hoch über einem angenommenen Schwarzmarktpreis von 6 bis etwa 9 € liegen.

Unseres Erachtens führt ein Kundenpreis von etwa 10 bis 11 € zu einer erheblichen Steigerung der Nachfrage von haushaltsnahen Dienstleistungen im Rahmen des Agentur-Modells, weil

- ✓ Die Arbeitgeber-Personalkosten im Rahmen geringfügiger Beschäftigung etwa gleich hoch oder eher höher liegen (**vgl. Anlage 1**),
- ✓ Die Haushalte im Agentur-Modell von den Arbeitgeberpflichten entlastet sind,
- ✓ Den Haushalten im Agentur-Modell keine Ausfallzeiten durch Urlaub und Krankheit entstehen,
- ✓ Die Nachfrage nach Dienstleistungen passgenauer entsprechend dem Bedarf der Haushalte abgerufen kann,
- ✓ Ein Endpreis von beispielsweise 10-11 € etwa zwei bis drei € über dem Preis für Schwarzarbeit liegt. Bei einer durchschnittlichen Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen von vier Stunden pro Woche entstehen dem Haushalt im Vergleich zur Schwarzarbeit Mehrkosten von monatlich etwa 45 €. Es ist anzunehmen, dass bei entsprechender Werbung für dieses Modell der finanzielle Mehraufwand von den betroffenen Haushalten getragen werden kann und in vielen Fällen wohl auch getragen werden wird.
- ✓ Dieser angestrebte Endpreis von 10-11 € widerspricht unseres Erachtens auch steuerlichen Abschreibungsmodellen, da ein solches Modell lediglich für eine kleine Gruppe von potentiellen Kunden in Frage kommt und einen flächendeckenden Ansatz verhindert.

➤ **Für die ArbeitnehmerIn:**

Die Gestaltung der Arbeitsverhältnisse in einer Dienstleistungsagentur muss entsprechend der Möglichkeiten der Arbeitnehmer eine große Spannbreite an Teilzeitarbeitsplätzen vorhalten. Entscheidend für die flächendeckende Einführung des Agentur-Modells ist – ebenso wie auf der Nachfrageseite – der „Preis“. Dabei ist wichtiger als das Arbeitnehmer-Bruttoentgelt der Betrag, der für den Arbeitnehmer netto zur Auszahlung gelangt. Unseres Erachtens führt ein **Netto-**Entgelt von etwa 6 bis 7 € zu einer erheblichen Steigerung des Arbeitsangebotes für haushalts-nahen Dienstleistungen im Rahmen des Agentur-Modells, weil

- ✓ Dieser Betrag relativ nahe am angenommenen Schwarzarbeitlohn von 6 bis 9 € liegt,
- ✓ Dieser Betrag durch Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, bezahltem Urlaub, Anspruch auf Arbeitslosengeld im Falle folgender Arbeitslosigkeit und durch den Erwerb von Ansprüchen an die Rentenversicherung in der Regel faktisch eher höher liegt als das erzielbare Schwarzarbeitentgelt. Gleichwohl erfordert eine breite Einführung des Modell flankierende Maßnahmen zur Beratung und Aufklärung der betroffenen Arbeitnehmer. Die Nettolöhne müssen transparent und einzelfallbezogen deutlich gemacht werden.

➤ **Für den Unternehmer/die Unternehmerin der Dienstleistungsagentur:**

Das Unternehmen muss aufgrund öffentlicher Zuschüsse in die Lage versetzt werden, auf der einen Seite Löhne anzubieten, die realistisch zu einer Eindämmung der Schwarzarbeit beitragen. Gleichzeitig darf der Endpreis für den Abnehmer der Dienstleistungen nicht so hoch sein, dass für das Unternehmen unkalkulierbare Risiken zu erwarten sind. Das Unternehmen fungiert mit dem öffentlichen Zuschuss als Bindeglied zwischen Arbeitnehmer und Kunden und muss hier eine entsprechende Balance finden.

➤ **Für die Zuschussgeber:**

Hier muss sicher gestellt sein, dass Art und Umfang der Zuschüsse durch Einsparungen im Bereich der staatlichen Transferleistungen und durch Mehreinnahmen im Bereich der Sozialversicherungen und der Steuern mindestens kompensiert werden, ideal typischerweise per Saldo ein Überschuss entsteht.

## 2.1 Berechnungsmodelle für eine Dienstleistungsagentur

Aufbauend auf den oben genannten Prämissen werden nun verschiedene Modellberechnungen skizziert, bei denen verschiedene Zuschussvarianten und ihre Auswirkungen auf den Kundenpreis, auf die Betriebsgröße und auf den Mindestumsatz durchgespielt werden. Dabei werden im ersten Ansatz Modellberechnungen vorgestellt, bei denen Zuschüsse nur an den Betrieb bzw. an den Arbeitgeber erfolgen. Im zweiten Ansatz werden entsprechende Modelle vorgestellt, die auch Zuschüsse an den Arbeitnehmer berücksichtigen.

### 2.1.1 Modell 1: Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde

Bei unseren Modellrechnungen wird jeweils vorausgesetzt:

- Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit aller Arbeitnehmer beträgt 25 Stunden, daraus resultieren etwa 1000 verkaufsfähige Arbeitsstunden pro Jahr (**vgl. Anlage 2**)
- Der Arbeitnehmerbruttolohn beträgt 7,70 € bei 13 Monatsgehältern,
- Es gibt drei unterschiedliche Betriebsgrößen mit Fixkosten zwischen 45 und 105 T€
- Es erfolgt a: Ein Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers  
b: Ein Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers **und** ein Betriebskostenzuschuss von € 2,50 bzw. € 3,50 je verkaufter Arbeitsstunde.

Diese Form der Zuschüsse im Bereich der haushaltsnahen Dienstleistungen zur Senkung der Kosten für Privathaushalte ist gerechtfertigt, da Privathaushalte – im Gegensatz z. B. zu gewerblichen Haushalten/Firmen – weder die Kosten der Mehrwertsteuer noch den Stundensatz als Betriebsausgaben geltend machen können.

### **Ergebnis für den Kunden:**

Wie eingangs dargestellt, liegt der notwendig zu erzielende Marktpreis **ohne Zuschüsse bei etwa 18 oder mehr €**.

Mit einem Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers kann der Kundenpreis in diesem Modell auf etwa **15-16 €** gesenkt werden (**vgl. Anlage 3**).

Wird der Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers ergänzt um einen Betriebskostenzuschuss von **€ 2,5** pro Dienstleistungsstunde kann der Kundenpreis auf etwa **12,5 – 13,5 €** pro Stunde reduziert werden (**vgl. Anlage 3**).

Erst wenn zum Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung ergänzend ein Betriebskostenzuschuss von **€ 3,5** pro Dienstleistungsstunde erfolgt, liegt der Kundenpreis mit ca. **11-12 €** in dem Rahmen, der auf eine breitere Kundennachfrage hoffen lässt. Gleichwohl ist zu hinterfragen, ob bei einem Kundenpreis von 11-12 € eine flächendeckende Einführung dieses Modells zu erwarten sein wird (**vgl. Anlage 3**).

### **Erzielbarer Nettolohn für den Arbeitnehmer:**

Je nach Steuerklasse und Monatsarbeitsstunden liegt der erzielbare Nettolohn nach Abzug aller Arbeitnehmerbeiträge zu den Steuern und den Zweigen der Sozialversicherung in den meisten noch über 6 €. Lediglich bei VollzeitmitarbeiterInnen in der Steuerklasse I und II (5,51-5,78€) und in der generell ungünstigen Steuerklasse V (3,93-4,71) liegt das Nettoentgelt unter 6 € (**vgl. Anlage 7**).

### **Kosten und (Re-)Finanzierung dieses Ansatzes:**

In der weitest gehenden Form (Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers **und** Betriebskostenzuschuss von **€ 3,5** pro Dienstleistungsstunde) liegt der Zuschussbedarf bei angenommenen 100000 neuen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen bei etwa **574 Mio. €**. Der Zuschuss liegt somit pro Arbeitsplatz/Arbeitnehmer in diesem Modell bei etwa 5740 €, pro verkaufter Dienstleistungsstunde bei etwa 5,74 €.

Den **Kosten in Höhe von 574 Mio €** stehen jedoch in diesem Modell **Einnahmen** aus dem Steuereinkommen (Mehrwertsteuer, Lohn- und Einkommenssteuer sowie Solidaritätszuschlag) sowie **eingesparte Transferleistungen** (Sozialhilfe, Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe, Wohngeld) von **insgesamt 597 Mio € entgegen. (Vgl. Anlage 4)**.

**Fazit zu 2.2.1** Modell Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde:

Die Gesamtbetrachtung zeigt, dass unter Einbeziehung der Einsparungen im Bereich der Transferleistungen und der erzielbaren Steuereinnahmen dieses Modell in der Gesamtbetrachtung mindestens kostenneutral ist. Aller Voraussicht nach sind allerdings die Mehreinnahmen im Steuerbereich und die Minder Ausgaben bei den Transferleistungen in der Summe höher als die mit diesem Modell einer Dienstleistungsagentur verbundenen Kosten. Dies gilt insbesondere auch, da die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen den Zweigen der Sozialversicherung fast vollständig wieder zufließen.

### **2.1.2 Modell 2: Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer sowie mit einem Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde**

Bei diesem Ansatz gibt es eine erhebliche Abweichung zum vorigen Modell. Der Arbeitnehmer-Bruttolohn wird zur Senkung der Arbeitgeberpersonalkosten auf 6,36 € abgesenkt. Im Gegenzug erhält der Arbeitnehmer den vollen Anteil der Sozialversicherungsbeiträge steuerfrei erstattet!

Grundannahmen sind in diesem Modell:

- Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit aller Arbeitnehmer beträgt 25 Stunden, daraus resultieren etwa 1000 verkaufsfähige Arbeitsstunden pro Jahr (**vgl. Anlage 2**)
- Der Arbeitnehmerbruttolohn beträgt **6,38 €**,
- **Steuerfreie Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge des Arbeitnehmers**,
- Es gibt drei unterschiedliche Betriebsgrößen mit Fixkosten zwischen 45 und 105 T€
- Es erfolgt a: Ein Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen auch des Arbeitgebers  
b: Ein Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen auch des Arbeitgebers **und** ein Betriebskostenzuschuss von € 2,50 bzw. € 3 je verkaufter Arbeitsstunde

### **Ergebnis für den Kunden:**

Mit einem Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers (Arbeitnehmerbruttolohn beträgt € 6,38) kann der Kundenpreis in diesem Modell schon auf etwa **13-13,50 €** gesenkt werden (**vgl. Anlage 5**).

Werden die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen ergänzt um einen Betriebskostenzuschuss von **€ 2,5** pro Dienstleistungsstunde kann der Kundenpreis auf interessante **10,5 – 11,5 €** pro Stunde reduziert werden (**vgl. Anlage 5**).

Wird zum Sozialversicherungszuschuss ergänzend ein Betriebskostenzuschuss von **€ 3,0** pro Dienstleistungsstunde getätigt, liegt der Kundenpreis mit ca. **10-11 € (vgl. Anlage 5)** in dem Rahmen, der auf eine breitere Kundennachfrage hoffen lässt. Bei einem Kundenpreis um die 10 € wird die Anzahl der neu geschaffenen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen voraussichtlich deutlich über den angenommenen 100000 Personen liegen.

### **Erzielbarer Nettolohn für den Arbeitnehmer:**

Auch für den Arbeitnehmer ist diese Variante interessant. Durch das geringere Bruttoentgelt fallen weniger Steuern an. Der ergänzende steuerfreie Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen führt in allen Steuerklassen und bei allen Monatsarbeitsstunden zum gleichen oder höheren Nettoentgelt als bei „normal“ Stundenlohn von € 7,70. Hier liegt der erzielbare Nettolohn nach Abzug aller Arbeitnehmerbeiträge zu den Steuern und den Zweigen der Sozialversicherung in fast allen Kategorien zwischen 6,11 und 6,38 €. Lediglich in der Steuerklasse V liegt das Nettoentgelt unter 6 €, jedoch mit 4,72 bis 5,27 € deutlich über der „Normal“-Variante mit 7,70 € Stundenlohn (**vgl. Anlage 7**).

Zu beachten ist dabei allerdings auch, dass die Anwartschaften auf Rentenleistungen und Arbeitslosengeld durch das abgesenkte Bruttoentgelt etwas geringer ausfallen. Hier wäre zu prüfen, inwieweit bei eintretender Arbeitslosigkeit für die Bemessung des Arbeitslosengeldes der kalkulatorische Bruttolohn von 7,70 € oder die Bemessungsgrundlage des letzten Arbeitslosengeldes angesetzt werden kann. Zur Vermeidung von Sozialfällen im Rentenalter wäre zur Erhöhung der Anwartschaften auch ein Zuschuss zur Rentenversicherung denkbar. Die eventuellen Mehrkosten wurden in unseren Berechnungsmodellen zunächst nicht berücksichtigt.

### **Kosten und (Re-)Finanzierung dieses Ansatzes:**

In der weitest gehenden Form (Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers **und** Arbeitnehmers sowie Betriebskostenzuschuss von **3 €** pro Dienstleistungsstunde) liegt der Zuschussbedarf bei angenommenen 100000 neuen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen in diesem Modell bei etwa **671 Mio. €**. Der Zuschuss liegt somit pro Arbeitsplatz/Arbeitnehmer in diesem Modell bei etwa 6708 € pro Jahr, pro verkaufter Dienstleistungsstunde bei etwa 6,71 €.

Den **Kosten in Höhe von 671 Mio €** stehen jedoch in diesem Modell **Einnahmen** aus dem Steuereinkommen (Mehrwertsteuer, Lohn- und Einkommenssteuer sowie Solidaritätszuschlag) sowie **eingesparte Transferleistungen** (Sozialhilfe, Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe, Wohngeld) von **insgesamt 563 Mio € entgegen (vgl. Anlage 6)**.

**Fazit zu 2.2.2:** Modell Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer sowie mit einem Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde:

Die Gesamtbetrachtung zeigt, dass unter Einbeziehung der Einsparungen im Bereich der Transferleistungen und der erzielbaren Steuereinnahmen dieses Modell in der Gesamtbetrachtung annähernd kostenneutral ist. Aller Voraussicht nach sind allerdings die Mehreinnahmen im Steuerbereich und die Minderausgaben bei den Transferleistungen in der Summe höher als die mit diesem Modell einer Dienstleistungsagentur verbundenen Kosten. Dies gilt insbesondere auch, da die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen den Zweigen der Sozialversicherung fast vollständig wieder zufließen.

### **3. Zusammenfassung der Ergebnisse**

Die tatsächlich zu erlösenden Marktpreise im Rahmen sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse in einer Dienstleistungsagentur liegen ohne Zuschüsse mindestens bei 17,50 €, bei vorsichtiger Betrachtungsweise muss eher von einem Kundenpreis von 18-20 € ausgegangen werden. Bei dem Versuch, flächendeckend Agenturen für haushaltsnahe Dienstleistungen aufzubauen müssen die Interessen und Bedürfnisse aller beteiligten Akteure berücksichtigt werden. So sollte der Kundenpreis 10-11,50 € nicht übersteigen. Das Nettoentgelt der Arbeitnehmer sollte als Alternative zur Schwarzarbeit in der Regel nicht unter 6 € liegen.

Die Zuschüsse müssen so angelegt sein, dass sie eine möglichst breite Wirkung haben und sich über Mehreinnahmen im Steuerbereich und über Minderausgaben bei staatlichen Transferleistungen weitgehend oder gänzlich refinanzieren.

**Die G.I.B. hat zwei Modelle entwickelt**, die diesen Anforderungen Rechnung tragen:

#### **1. Modell Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde:**

Bei einem vollen Zuschuss zum Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung und einem ergänzenden Betriebskostenzuschuss von € 3,5 pro Dienstleistungsstunde kann der zu erzielende Kundenpreis auf ca. **11-12 €** gesenkt werden. Bei diesem Kundenpreis ist von einer deutlichen Nachfragesteigerung haushaltsnaher Dienstleistungen auszugehen. Das Arbeitnehmernettoentgelt liegt in den meisten Fällen über 6 € und somit nahe am oder (unter Berücksichtigung von Lohnfortzahlung, bezahltem Urlaub, 13. Monatsgehalt) sogar über dem Schwarzmarktentgelt. Der Zuschuss liegt somit pro Arbeitsplatz/Arbeitnehmer in diesem Modell bei etwa 5740 € pro Jahr, pro verkaufter Dienstleistungsstunde bei etwa 5,74 €.

Den in diesem Modell zugrunde gelegten Zuschusskosten von 574 Mio. € stehen Mehreinnahmen bzw. Minderausgaben in Höhe von 597 Mio. € gegenüber.

#### **2. Modell Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer sowie mit einem Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde:**

Ein erweitertes Modell sieht neben dem vollen Zuschuss zum Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung und einem ergänzenden Betriebskostenzuschuss ein abgesenktes Bruttoarbeitsentgelt des Arbeitnehmers vor (Stunde 6,38 €) bei **gleichzeitiger steuerfreier Erstattung des Arbeitnehmeranteils an der Sozialversicherung**. In diesem Modell liegt der Kundenpreis nur noch bei ca. **10-11 €**. Bei diesem Kundenpreis ist von einer noch deutlicheren Nachfragesteigerung haushaltsnaher Dienstleistungen auszugehen. Hier könnten 150000 bis 200000 neue sozialversicherungspflichtige Arbeitsverhältnisse geschaffen werden. Das Arbeitnehmernettoentgelt liegt in diesem Modell in fast allen Fällen zwischen 6,11 und 6,38 € und somit noch höher als im vorigen Modell. Der Zuschuss liegt somit pro Arbeitsplatz/Arbeitnehmer in diesem Modell bei etwa 6708 € pro Jahr, pro verkaufter Dienstleistungsstunde bei etwa 6,71 €.

Den in diesem Modell zugrunde gelegten Zuschusskosten von 671 Mio. € stehen Mehreinnahmen bzw. Minderausgaben in Höhe von 563 Mio. € gegenüber. Dabei muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen in Höhe von ca. € 371 Mio. den Zweigen der Sozialversicherung fast vollständig wieder zufließen. Es ist also auch hier davon auszugehen, dass dieses Modell in der Gesamtbetrachtung wenigstens kostenneutral ist.

## Anlage 1

### Kalkulation der tatsächlichen Personalkosten pro "verkaufsfähige Stunde"

DL-Agentur, sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis			Vergleichsberechnung geringf. Beschäftigung		
Bruttolohn pro Stunde:	7,70	€ / Std.*	Bruttolohn pro Stunde	7,70	€ / Std.*
<b>Monatl. Arbeitszeit, 25 Std./W.</b>	108	Std.	Monatl. Arbeitszeit, 5 Std./W.	21,65	Std.
Monatlicher Lohn:	833,53	€	Monatlicher Lohn:	166,705	€
Anzahl Monatslöhne:	13		Anzahl Monatslöhne:	13	
<b>AN-Brutto p.a.</b>	<b>10.835,83</b>	€	AN-Brutto p.a.	2.167,17	€
<b>(Sozial-)versicherung</b>			<b>(Sozial-)versicherung</b>		
KV	7,00%	758,51 €	KV	10,00%	216,7165 €
RV	9,55%	1.034,82 €	RV	12,00%	260,0598 €
PV	0,85%	92,10 €	PV	0,00%	0,00 €
AV	3,25%	352,16 €	AV	0,00%	0,00 €
BG	1,00%	108,36 €	BG	1,00%	21,67 €
<b>Summe</b>	<b>21,65%</b>	<b>2.345,96 €</b>	<b>Summe</b>	<b>23,00%</b>	<b>498,45 €</b>
		€			€
VWL		239,00 €	VWL		0,00 €
		€			€
<b>AG- Bruttolohnkosten:</b>	<b>13.420,78</b>	€	<b>AG- Bruttolohnkosten:</b>	<b>2.665,61</b>	€
max. verkaufsfähige Stunden:	1.000,00	Stunden	max. geleistete Stunden 45W.X5	225,00	Std.
<b>Personalkosten pro Stunde:</b>	<b>13,42</b>	<b>€ / Std.</b>	Personalkosten pro Stunde:	11,85	€ / Std.
<b>Faktor auf AN-Brutto:</b>	<b>1,743</b>		<b>Faktor auf AN-Brutto:</b>	<b>1,54</b>	

\* Der zugrunde gelegte durchschnittliche Stundenlohn entspricht bei 12 Monatsgehältern € 8,45.



### Anlage 3

Mindestumsatzes, Kundenpreis und Anzahl MitarbeiterInnen bei unterschiedlichen Förderansätzen	Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 17,5			Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 19			Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 15,1			Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 16			Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 12,5			Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 13,5		
	Kein Zuschuss			Kein Zuschuss			Zuschuss SV an AG			Zuschuss SV an AG			Zuschuss SV AG, plus Betriebskosten- zuschuss € 2,5 pro verkaufte Stunde			Zuschuss SV AG, plus Betriebskosten- zuschuss € 2,5 pro verkaufte Stunde		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Fixkosten pro Jahr in €	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000
<b>Kundenpreis inkl. MWST € / Std.</b>	<b>17,50</b>	<b>17,50</b>	<b>17,50</b>	<b>19,00</b>	<b>19,00</b>	<b>19,00</b>	<b>15,10</b>	<b>15,10</b>	<b>15,10</b>	<b>16,00</b>	<b>16,00</b>	<b>16,00</b>	<b>12,50</b>	<b>12,50</b>	<b>12,50</b>	<b>13,50</b>	<b>13,50</b>	<b>13,50</b>
Kundenpreis netto € / Std.	15,09	15,09	15,09	16,38	16,38	16,38	13,02	13,02	13,02	13,79	13,79	13,79	10,78	10,78	10,78	11,64	11,64	11,64
Arbeitnehmer Bruttolohn € / Std.	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70
Arbeitgeber Personalkosten	13,42	13,42	13,42	13,42	13,42	13,42	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	8,68	8,68	8,68	8,68	8,68	8,68
Deckungsbeitrag in € / Std.	1,67	1,67	1,67	2,96	2,96	2,96	1,84	1,84	1,84	2,61	2,61	2,61	2,10	2,10	2,10	2,96	2,96	2,96
Deckungsbeitrag in % vom Nettoumsatz	11,04%	11,04%	11,04%	18,06%	18,06%	18,06%	14,11%	14,11%	14,11%	18,95%	18,95%	18,95%	19,45%	19,45%	19,45%	25,42%	25,42%	25,42%
Mindestnettoumsatz in € pro Jahr	407.709	661.395	942.261	249.160	404.194	575.837	318.834	517.220	736.862	237.530	385.326	548.958	231.367	375.329	534.715	177.052	287.217	409.186
<b>Mindestumsatz inkl. 16% MWST/a</b>	<b>472.943</b>	<b>767.218</b>	<b>1.093.023</b>	<b>289.026</b>	<b>468.865</b>	<b>667.971</b>	<b>369.848</b>	<b>599.976</b>	<b>854.760</b>	<b>275.534</b>	<b>446.978</b>	<b>636.791</b>	<b>268.386</b>	<b>435.382</b>	<b>620.270</b>	<b>205.380</b>	<b>333.172</b>	<b>474.656</b>
zu verkaufende Stunden pro Jahr	27.025	43.841	62.458	15.212	24.677	35.156	24.493	39.733	56.607	17.221	27.936	39.799	21.471	34.831	49.622	15.213	24.679	35.160
Maximale Kapazität pro TZ MitarbeiterIn	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
<b>Mindestanzahl TZ MitarbeiterInnen</b>	<b>27,0</b>	<b>43,8</b>	<b>62,5</b>	<b>15,2</b>	<b>24,7</b>	<b>35,2</b>	<b>24,5</b>	<b>39,7</b>	<b>56,6</b>	<b>17,2</b>	<b>27,9</b>	<b>39,8</b>	<b>21,5</b>	<b>34,8</b>	<b>49,6</b>	<b>15,2</b>	<b>24,7</b>	<b>35,2</b>

Mindestumsatzes, Kundenpreis und Anzahl MitarbeiterInnen bei unterschiedlichen Förderansätzen	Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 11			Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 12		
	Zuschuss SV AG, plus Betriebskosten- zuschuss € 3,5 pro verkaufte Stunde			Zuschuss SV AG, plus Betriebskosten- zuschuss € 3,5 pro verkaufte Stunde		
	I	II	III	I	II	III
Fixkosten pro Jahr in €	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000
<b>Kundenpreis inkl. MWST € / Std.</b>	<b>11,00</b>	<b>11,00</b>	<b>11,00</b>	<b>12,00</b>	<b>12,00</b>	<b>12,00</b>
Kundenpreis netto € / Std.	9,48	9,48	9,48	10,34	10,34	10,34
Arbeitnehmer Bruttolohn € / Std.	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70
Arbeitgeber Personalkosten	7,68	7,68	7,68	7,68	7,68	7,68
Deckungsbeitrag in € / Std.	1,80	1,80	1,80	2,66	2,66	2,66
Deckungsbeitrag in % vom Nettoumsatz	19,01%	19,01%	19,01%	25,76%	25,76%	25,76%
Mindestnettoumsatz in € pro Jahr	236.706	383.990	547.054	174.689	283.385	403.727
<b>Mindestumsatz inkl. 16% MWST/a</b>	<b>274.579</b>	<b>445.428</b>	<b>634.583</b>	<b>202.640</b>	<b>328.727</b>	<b>468.323</b>
zu verkaufende Stunden pro Jahr	24.962	40.493	57.689	16.887	27.394	39.027
Maximale Kapazität pro TZ MitarbeiterIn	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
<b>Mindestanzahl TZ MitarbeiterInnen</b>	<b>25,0</b>	<b>40,5</b>	<b>57,7</b>	<b>16,9</b>	<b>27,4</b>	<b>39,0</b>

### Anlage 3

Mindestumsatz, Kundenpreis und Betriebsgröße bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber

## Anlage 4

Vergleichsberechnung: Haushaltsnahe Dienstleistungen					
	An- Bruttolohn	Personalkosten Für Kunden	Öffentlicher Zuschuss Sozialversicherung	Zuschuss Betriebskosten	Zuschüsse Gesamt
DL-Agentur Ohne Zuschuss	€ 7,70	€ 17,5 – 19,00	0,00	0,00	0,00
Schwarzarbeit	€ 6,0 – 9,0	€ 6,00 – 9,00	0,00	0,00	0,00
Geringfügige Beschäftigung	€ 7,70	€ 11,85	0,00	0,00	0,00
DL-Agentur mit SV- Zuschuss für den AG	€ 7,7	€ 15,1 - 16	€ 223,8 Mio*	0,00	<b>€ 223,8 Mio</b>
DL-Agentur mit SV- Zuschuss für den AG u. Betriebskostenzuschuss von € 2,5 /DL-Stunde	€ 7,70	€ 12,5 – 13,5	€ 223,8 Mio*	€ 250 Mio**	<b>€ 473,8 Mio</b>
DL-Agentur mit SV- Zuschuss für den AG u. Betriebskostenzuschuss von € 3,5 /DL-Stunde	€ 7,70	€ 11 - 12	€ 223,8 Mio*	€ 350 Mio***	<b>€ 573,8 Mio</b>

\* Annahme:

- AN-Stundenlohn = € 7,70 bei 25 Arbeitsstunden/Woche (108,25 Std./Monat), 13 Mon.,
- Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung: 20,65 %
- 100000 neu geschaffenen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse (Förderfälle).
- Ergibt:  $7,70 \times 108,25 \times 13 = € 10836$ , davon 20,65% = € 2238 Zuschuss zum AG-Anteil an der Sozialversicherung pro Förderfall. Bei 100000 Förderfällen beträgt der Zuschussbedarf € 223,8 Mio. Der durchschnittliche Zuschuss pro AN und Jahr beträgt bei 100000 Arbeitsverhältnissen € 2238 pro Jahr oder € 187 pro Monat.

**Anmerkung:** Bei einem Kundenpreis von € 15,1 – 16 ist **nicht davon auszugehen**, dass die Nachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen tatsächlich zu 100000 neuen Arbeitsplätzen führen kann.

\*\* Annahme:

- Je Arbeitnehmer können bei einer durchschnittlichen Arbeitswoche von 25 Stunden insgesamt 1000 Stunden am Markt verkauft werden. Jede am Markt verkaufte Arbeitsstunde wird im Rahmen eines pauschalen Betriebskostenzuschusses mit € 2,5 gefördert. Pro Arbeitnehmer und Jahr ergibt sich somit ein Betriebskostenzuschuss von € 2500.
- **Bei 100000 neu geschaffenen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen ergibt sich somit ein Betriebskostenzuschuss von € 250 Mio., das Gesamtfördervolumen inkl. SV-Zuschuss beträgt € 473,8 Mio.**

**Anmerkung:** Der in diesem Modell errechnete Kundenpreis liegt mit € 12,5 – 13 noch immer über den AG-Kosten für geringfügig Beschäftigte und deutlich über dem angenommenen Schwarzmarktpreis von € 6 – 9. Auch bei diesem Kundenpreis (€ 12,5 – 13,5) ist **nicht davon auszugehen**, dass die Nachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen tatsächlich zu 100000 neuen Arbeitsplätzen führen kann.

Der durchschnittliche Zuschuss pro AN und Jahr beträgt bei 100000 Arbeitsverhältnissen in dieser Variante € 4738 pro Jahr bzw. 395 € pro Monat.

\*\*\* Annahme:

Diese Variante entspricht dem vorherigen Ansatz mit dem Unterschied, dass jede am Markt verkaufte Arbeitsstunde im Rahmen eines pauschalen Betriebskostenzuschusses mit € 3,5 gefördert wird. Der gesamte Zuschuss inklusive der Zuschüsse zur Sozialversicherung beträgt somit € 573,8 Mio. Der in diesem Modell errechnete Kundenpreis liegt mit € 11 – 12 im Rahmen der AG-Kosten für geringfügig Beschäftigte und im günstigen Fall etwa drei bis vier € über dem Schwarzmarktpreis. Hier scheinen die in der Modellrechnung angenommenen 100000 neu geschaffenen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse möglich. Der durchschnittliche Zuschuss pro AN und Jahr beträgt bei 100000 Arbeitsverhältnissen in dieser Variante € 5738 pro Jahr bzw. 478 € pro Monat.

<b>Refinanzierung bei 100000 neu geschaffenen Arbeitsplätzen:</b>					
Mehrwertsteuer	Durchschnittlicher Kundenpreis/Std.	Nettopreis/ Stunde	MWST/ verkaufte Std.	Durchschn. 1000 Std/AN/a	Einn. MWST bei 100000 AN
	€ 12	€ 10,34	€ 1,66	€ 1660	<b>€ 166 Mio</b>
	Betroffene Personen/Betriebe	Durchschnittl. Transfer / Steuereinnahmen / a			Einsp./Einnahmen
Eingesparte SH*	25000		€ 6000		<b>€ 150 Mio</b>
Eingesp. ALHI*	20000		€ 5000		<b>€ 100 Mio</b>
Eingesp. ALG*	15000		€ 8000		<b>€ 120 Mio</b>
Eing. Wohngeld*	20000		€ 1000		<b>€ 20 Mio</b>
Lohnsteuern**	10000		€ 2000		<b>€ 20 Mio</b>
Solidaritätszuschl.	10000		€ 110		<b>€ 1,1 Mio</b>
Steuern aus Unternehmerlohn/ Gewerbesteuern	4000		€ 5000		<b>€ 20 Mio</b>
Refinanzierung gesamt					<b>€ ca. 597 Mio***</b>

\* Annahme:

- Bei den hier insgesamt aufgeführten 80000 Personen/Förderfällen handelt es sich um einen großen Teil um Doppelbezieher staatlicher Transferleistungen. So können Arbeitslosengeld- und Arbeitslosenhilfebezieher sehr wohl auch Wohngeld oder ergänzende Sozialhilfe beziehen oder Sozialhilfebezieher auch Wohngeld erhalten. Der Anteil der tatsächlichen Personen wird wohl eher bei 40000 – 50000 liegen. Bei 50000 Beziehern von Transferleistungen (Gesamtsumme € 390 Mio) liegt der durchschnittliche Transfer aller Leistungen bei € 7800/a oder € 650 im Monat. Dies scheint mir eine realistische Größenordnung. Bei 40000 Beziehern von Transferleistungen liegt die durchschnittliche monatliche Transferleistung bei 813 €.

\*\* Annahme:

- Es ist davon auszugehen, dass ein großer Teil der Beschäftigungsverhältnisse auf Teilzeitbasis abgewickelt werden (vorauss. überwiegend zwischen 20 und 30 Stunden/Woche). Hier werden voraussichtlich insgesamt wenig Steuern anfallen. Das gleiche gilt für Familien mit Kindern, selbst dann, wenn 25-40 Stunden/Woche gearbeitet wird. Nennenswerte Steuereinnahmen fallen gegebenenfalls bei Alleinstehenden und/oder Vollzeitbeschäftigten sowie insbesondere in der Steuerklasse V an. Deshalb wird in diesem Modell davon ausgegangen, dass nur jeder zehnte AN Lohnsteuern zahlen wird. Die jährlich angenommene Steuerlast von € 2000 ist für diesen Personenkreis als Durchschnittswert sicher nicht zu hoch angesetzt.

\*\*\* Hierbei muss berücksichtigt werden, dass die (z. B. aus Steuereinnahmen aufgebrauchten) **Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen in voller Höhe den Zweigen der Sozialversicherung wieder zufließen**. Abzurechnen sind hier lediglich die Mindereinnahmen der Sozialversicherung, die vor Inanspruchnahme von Dienstleistungsagenturen private Haushalte für geringfügig Beschäftigte aufgebracht haben. Wenn in diesem Modell beispielsweise 30000 Haushalte vor Inanspruchnahme von Dienstleistungsagenturen Haushaltshilfen im Durchschnitt mit 200 Stunden pro Jahr zu € 7,7 geringfügig beschäftigt hatten und dafür 22% Sozialversicherungsbeiträge gezahlt haben, entstehen dadurch Mindereinnahmen von etwa € 10 Mio.

**Fazit:**

Die Gesamtbetrachtung zeigt, dass unter Einbeziehung der Einsparungen im Bereich der Transferleistungen und der erzielbaren Steuereinnahmen dieses Modell in der Gesamtbetrachtung mehr oder weniger kostenneutral ist. Aller Voraussicht nach sind allerdings die Mehreinnahmen im Steuerbereich und die Minderausgaben bei den Transferleistungen in der Summe höher als die mit diesem Modell einer Dienstleistungsagentur verbundenen Kosten. Dies gilt insbesondere auch, da die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen den Zweigen der Sozialversicherung fast vollständig wieder zufließen.

## Anlage 5

Mindestumsatzes, Kundenpreis und Anzahl MitarbeiterInnen bei unterschiedlichen Förderansätzen	Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 17,5			Bruttolohn € 7,7 Kundenpreis € 19			Bruttolohn € 6,38 Kundenpreis € 13			Bruttolohn € 6,38 Kundenpreis € 13,5			Bruttolohn € 6,38 Kundenpreis € 10,5			Bruttolohn € 6,38 Kundenpreis € 11,5		
	Kein Zuschuss			Kein Zuschuss			Zuschuss SV AG/AN			Zuschuss SV AG/AN			Zuschuss SV AG/AN plus Betriebskosten- zuschuss € 2,5 pro verkaufte Stunde			Zuschuss SV AG/AN plus Betriebskosten- zuschuss € 2,5 pro verkaufte Stunde		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Fixkosten pro Jahr in €	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000
<b>Kundenpreis inkl. MWST € / Std.</b>	<b>17,50</b>	<b>17,50</b>	<b>17,50</b>	<b>19,00</b>	<b>19,00</b>	<b>19,00</b>	<b>13,00</b>	<b>13,00</b>	<b>13,00</b>	<b>13,50</b>	<b>13,50</b>	<b>13,50</b>	<b>10,50</b>	<b>10,50</b>	<b>10,50</b>	<b>11,50</b>	<b>11,50</b>	<b>11,50</b>
Kundenpreis netto € / Std.	15,09	15,09	15,09	16,38	16,38	16,38	11,21	11,21	11,21	11,64	11,64	11,64	9,05	9,05	9,05	9,91	9,91	9,91
Arbeitnehmer Bruttolohn € / Std.	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38
Arbeitgeber Personalkosten	13,42	13,42	13,42	13,42	13,42	13,42	9,31	9,31	9,31	9,31	9,31	9,31	6,81	6,81	6,81	6,81	6,81	6,81
Deckungsbeitrag in € / Std.	1,67	1,67	1,67	2,96	2,96	2,96	1,90	1,90	1,90	2,33	2,33	2,33	2,24	2,24	2,24	3,10	3,10	3,10
Deckungsbeitrag in % vom Nettoumsatz	11,04%	11,04%	11,04%	18,06%	18,06%	18,06%	16,93%	16,93%	16,93%	20,00%	20,00%	20,00%	24,77%	24,77%	24,77%	31,31%	31,31%	31,31%
Mindestnettoumsatz in € pro Jahr	407.709	661.395	942.261	249.160	404.194	575.837	265.861	431.285	614.434	224.967	364.946	519.923	181.703	294.762	419.935	143.734	233.169	332.185
<b>Mindestumsatz inkl. 16% MWST/a</b>	<b>472.943</b>	<b>767.218</b>	<b>1.093.023</b>	<b>289.026</b>	<b>468.865</b>	<b>667.971</b>	<b>308.398</b>	<b>500.291</b>	<b>712.743</b>	<b>260.961</b>	<b>423.337</b>	<b>603.111</b>	<b>210.775</b>	<b>341.924</b>	<b>487.125</b>	<b>166.731</b>	<b>270.476</b>	<b>385.335</b>
zu verkaufende Stunden pro Jahr	27.025	43.841	62.458	15.212	24.677	35.156	23.723	38.484	54.826	19.330	31.358	44.675	20.074	32.564	46.393	14.498	23.520	33.507
Maximale Kapazität pro TZ MitarbeiterIn	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
<b>Mindestanzahl TZ MitarbeiterInnen</b>	<b>27,0</b>	<b>43,8</b>	<b>62,5</b>	<b>15,2</b>	<b>24,7</b>	<b>35,2</b>	<b>23,7</b>	<b>38,5</b>	<b>54,8</b>	<b>19,3</b>	<b>31,4</b>	<b>44,7</b>	<b>20,1</b>	<b>32,6</b>	<b>46,4</b>	<b>14,5</b>	<b>23,5</b>	<b>33,5</b>

  

Mindestumsatzes, Kundenpreis und Anzahl MitarbeiterInnen bei unterschiedlichen Förderansätzen	Bruttolohn € 6,38 Kundenpreis € 10			Bruttolohn € 6,38 Kundenpreis € 11		
	Zuschuss SV AG/AN plus Betriebskosten- zuschuss € 3 pro verkaufte Stunde			Zuschuss SV AG/AN plus Betriebskosten- zuschuss € 3 pro verkaufte Stunde		
	I	II	III	I	II	III
Fixkosten pro Jahr in €	45.000	73.000	104.000	45.000	73.000	104.000
<b>Kundenpreis inkl. MWST € / Std.</b>	<b>10,00</b>	<b>10,00</b>	<b>10,00</b>	<b>11,00</b>	<b>11,00</b>	<b>11,00</b>
Kundenpreis netto € / Std.	8,62	8,62	8,62	9,48	9,48	9,48
Arbeitnehmer Bruttolohn € / Std.	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38
Arbeitgeber Personalkosten	6,31	6,31	6,31	6,31	6,31	6,31
Deckungsbeitrag in € / Std.	2,31	2,31	2,31	3,17	3,17	3,17
Deckungsbeitrag in % vom Nettoumsatz	26,80%	26,80%	26,80%	33,46%	33,46%	33,46%
Mindestnettoumsatz in € pro Jahr	167.885	272.347	388.002	134.496	218.183	310.836
<b>Mindestumsatz inkl. 16% MWST/a</b>	<b>194.747</b>	<b>315.923</b>	<b>450.082</b>	<b>156.016</b>	<b>253.092</b>	<b>360.570</b>
zu verkaufende Stunden pro Jahr	19.475	31.592	45.008	14.183	23.008	32.779
Maximale Kapazität pro TZ MitarbeiterIn	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
<b>Mindestanzahl TZ MitarbeiterInnen</b>	<b>19,5</b>	<b>31,6</b>	<b>45,0</b>	<b>14,2</b>	<b>23,0</b>	<b>32,8</b>

## Anlage 5

**Mindestumsatz, Kundenpreis und Betriebsgröße  
bei Zuschussvarianten für den Arbeitgeber und  
einem Sozialversicherungszuschuss für den  
Arbeitnehmer bei abgesenktem Bruttolohn**

## Anlage 6 Zuschussvarianten an Arbeitgeber und Arbeitnehmer

In dieser Variante wird davon ausgegangen, dass neben einem Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers und einem Betriebskostenzuschuss pro verkaufter **Arbeitsstunde auch der Arbeitnehmer einen steuerfreien Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen erhält. Im Gegenzug dazu wird das Arbeitnehmerbruttoentgelt auf € 6,38 abgesenkt.** Der Arbeitnehmer hat bei dieser Variante in allen Steuerklassen ein höheres Nettoentgelt (inkl. Zuschuss) als bei einem "normalem" Stundenlohn von € 7,70.

<b>Vergleichsberechnung: Haushaltsnahe Dienstleistungen</b>					
	An- Bruttolohn	Personalkosten Für Kunden	Öffentlicher Zu- schuss Sozialversicherung	Zuschuss Betriebskosten	Zuschüsse Gesamt
DI-Agentur Ohne Zuschuss	€ 7,70	€ 17,5 – 19,00	0,00	0,00	0,00
Schwarzarbeit	€ 6,0 – 9,0	€ 6,00 – 9,00	0,00	0,00	0,00
Geringfügige Beschäftigung	€ 7,70	€ 11,85	0,00	0,00	0,00
DL-Agentur mit SV-Zuschuss für AG/AN	€ 6,38	€ 13 – 13,5	€ 370,8 Mio*	0,00	<b>€ 370,8 Mio</b>
DL-Agentur mit SV- u. Betriebskostenzuschuss von € 2,5 /DL-Stunde	€ 6,38	€ 10,5 – 11,5	€ 370,8 Mio**	€ 250 Mio**	<b>€ 620,8 Mio</b>
DL-Agentur mit SV- u. Betriebskostenzuschuss von € 3/DL-Stunde	€ 6,38	€ 10 – 11	€ 370,8 Mio***	€ 300 Mio***	<b>€ 670,8 Mio</b>

\* Annahme:

- AN-Stundenlohn = € 6,38 bei 25 Arbeitsstunden/Woche (108,25 Std./Monat), 13 Mon.,
  - Gesamtbeitrag zur Sozialversicherung: 41,3 %
  - 100000 neu geschaffenen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse (Förderfälle).
  - ergibt:  $6,38 \times 108,25 \times 13 = € 8978$  davon  $41,3\% = € 3708$  Zuschuss zur Sozialversicherung pro Förderfall. Bei 100000 Förderfällen beträgt der Zuschussbedarf € 370,8 Mio. Der durchschnittliche Zuschuss pro AN und Jahr beträgt bei 100000 Arbeitsverhältnissen € 3708 oder € 309 pro Monat.
- Anmerkung:** Auch hier ist kritisch zu hinterfragen, ob bei einem Kundenpreis von € 13 – 13,5 die Nachfrage tatsächlich zu 100000 neuen Arbeitsplätzen führen kann.

\*\* Annahme:

- Je Arbeitnehmer können bei einer durchschnittlichen Arbeitswoche von 25 Stunden insgesamt 1000 Stunden am Markt verkauft werden. Jede am Markt verkaufte Arbeitsstunde wird im Rahmen eines pauschalen Betriebskostenzuschusses mit € 2,5 gefördert. Pro Arbeitnehmer und Jahr ergibt sich somit ein Betriebskostenzuschuss von € 2500.
  - Bei 100000 neu geschaffenen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen ergibt sich somit ein Gesamtfördervolumen von € 250 Mio.
- Anmerkung:** Der in diesem Modell errechnete Kundenpreis liegt mit € 10,5 – 11 tendenziell unter den AG-Kosten für geringfügig Beschäftigte und im günstigen Fall etwa zwei bis drei € über dem Schwarzmarktpreis. Der durchschnittliche Zuschuss pro AN und Jahr beträgt bei 100000 Arbeitsverhältnissen in dieser Variante € 6201 pro Jahr bzw. 517 € pro Monat.

\*\*\* Annahme:

Diese Variante entspricht dem vorherigen Ansatz mit dem Unterschied, dass jede am Markt verkaufte Arbeitsstunde im Rahmen eines pauschalen Betriebskostenzuschusses mit € gefördert wird. Der gesamte Zuschuss inklusive der Zuschüsse zur Sozialversicherung beträgt somit € 670,8 Mio. Allerdings scheinen bei einem Marktpreis von € 10 – 11 noch mehr Reserven mobilisierbar als die schon im vorherigen Modell angenommenen 100000 Arbeitsplätze. Der durchschnittliche Zuschuss pro AN und Jahr beträgt bei 100000 Arbeitsverhältnissen in dieser Variante € 6708 bzw. 559 € pro Monat.

<b>Refinanzierung bei 100000 neu geschaffenen Arbeitsplätzen:</b>					
Mehrwertsteuer	Durchschnittlicher Kundenpreis/Std.	Nettopreis/ Stunde	MWST/ verkaufte Std.	Durchschn. 1000 Std/AN/a	Einn. MWST bei 100000 AN
	€ 10,5	€ 9,05	€ 1,45	€ 1450	<b>€ 145 Mio</b>
	Betroffene Personen	Durchschnittl. Transfer / Steuereinnahmen / a			Einsp./Einnahmen
Eingesparte SH*	25000	€ 6000			<b>€ 150 Mio</b>
Eingesp. ALHI*	20000	€ 5000			<b>€ 100 Mio</b>
Eingesp. ALG*	15000	€ 8000			<b>€ 120 Mio</b>
Eing. Wohngeld*	20000	€ 1000			<b>€ 20 Mio</b>
Lohnsteuern**	5000	€ 1500			<b>€ 7,5 Mio</b>
Solidaritätszuschl.	5000	83			<b>€ 0,4 Mio</b>
Steuern aus Unternehmerlohn/ Gewerbesteuern	4000	€ 5000			<b>€ 20 Mio</b>
Refinanzierung gesamt					<b>€ ca. 563 Mio***</b>

\* Annahme:

- Bei den hier insgesamt aufgeführten 80000 Personen/Förderfällen handelt es sich um einen großen Teil um Doppelbezieher staatlicher Transferleistungen. So können Arbeitslosengeld- und Arbeitslosenhilfebezieher sehr wohl auch Wohngeld oder ergänzende Sozialhilfe beziehen oder Sozialhilfebezieher auch Wohngeld erhalten. Der Anteil der tatsächlichen Personen wird wohl eher bei 40000 – 50000 liegen. Bei 50000 Beziehern von Transferleistungen (Gesamtsumme € 390 Mio) liegt der durchschnittliche Transfer aller Leistungen bei € 7800/a oder € 650 im Monat. Dies scheint mir eine realistische Größenordnung. Bei 40000 Beziehern von Transferleistungen liegt die durchschnittliche monatliche Transferleistung bei 813 €.

\*\* Annahme:

- Es ist davon auszugehen, dass ein großer Teil der Beschäftigungsverhältnisse auf Teilzeitbasis abgewickelt werden (vorauss. überwiegend zwischen 20 und 30 Stunden/Woche). Hier werden voraussichtlich insgesamt wenig Steuern anfallen. Das gleiche gilt für Familien mit Kindern, selbst dann, wenn 25-40 Stunden/Woche gearbeitet wird. Es muss insbesondere berücksichtigt werden, dass der An-Bruttolohn auf € 6,38 abgesenkt wurde. Nennenswerte Steuereinnahmen fallen somit gegebenenfalls bei Alleinstehenden und/oder Vollzeitbeschäftigten sowie insbesondere in der Steuerklasse V an. Deshalb wird in diesem Modell davon ausgegangen, dass nur 5% der AN Lohnsteuern zahlen werden. Die jährlich angenommene Steuerlast von € 1500 ist für diesen Personenkreis als Durchschnittswert sicher nicht zu hoch abgesetzt.

\*\*\* Hierbei muss berücksichtigt werden, dass die (z. B. aus Steuereinnahmen aufgebrauchten) **Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen in voller Höhe den Zweigen der Sozialversicherung wieder zufließen**. Abzurechnen sind hier lediglich die Mindereinnahmen der Sozialversicherung, die vor Inanspruchnahme von Dienstleistungsagenturen private Haushalte für geringfügig Beschäftigte aufgebracht haben. Wenn in diesem Modell beispielsweise 30000 Haushalte vor Inanspruchnahme von Dienstleistungsagenturen Haushaltshilfen im Durchschnitt mit 200 Stunden pro Jahr zu € 7,7 geringfügig beschäftigt hatten und dafür 22% Sozialversicherungsbeiträge gezahlt haben, entstehen dadurch Mindereinnahmen von etwa € 10 Mio.

**Fazit:**

Die Gesamtbetrachtung zeigt, dass selbst bei erheblich geringerem Einsparungspotential im Bereich der Transferleistungen und bei deutlich geringeren Steuereinnahmen dieses Modell in der Gesamtbetrachtung mindestens mehr oder weniger kostenneutral ist. Aller Voraussicht nach sind allerdings die Mehreinnahmen im Steuerbereich und die Minderausgaben bei den Transferleistungen in der Summe deutlich höher als die mit diesem Modell einer Dienstleistungsagentur verbundenen Kosten. Dies gilt insbesondere auch, da die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen in Höhe von ca. € 371 Mio. den Zweigen der Sozialversicherung fast vollständig wieder zufließen.

## Anlage 7 Nettolohnberechnung für den Arbeitnehmer

### Modell I:

Vergleich Arbeitnehmerbrutto und Arbeitnehmernetto bei 15, 25 und 40 Stunden pro Woche in Steuerklasse I, III und V, Annahme: Arbeitnehmer mit einem Kind

Arbeitnehmerbruttolohn = 7,70 € / Stunde

Geringfügige Abweichungen sind möglich

		AN-Brutto Stunde	An-Brutto/Monat bei <b>15 St./Woche</b>	An-Brutto/Monat bei <b>25 St./Woche</b>	An-Brutto/Monat bei <b>40 St./Woche</b>
	Steuer- Klasse	€ 7,7	€ 500	834	1334
AN-Netto nach LSt, SolZ, Kirchensteuer, Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeits- losenversicherung  <b>(ca.-Werte)</b>	I		Stunde: € 6,08 Monat: € 397	Stunde: € 6,08 Monat: € 661	Stunde: € 5,51 Monat: € 958
	II		Stunde: € 6,08 Monat: € 397	Stunde: € 6,08 Monat: € 661	Stunde: € 5,78 Monat: € 1005
	III		Stunde: € 6,08 Monat: € 397	Stunde: € 6,08 Monat: € 661	Stunde: € 6,08 Monat: € 1058
	V		Stunde: € 4,71 Monat: € 307	Stunde: € 4,51 Monat: € 490	Stunde: € 3,93 Monat: € 684

### Modell II:

Vergleich Arbeitnehmerbrutto und Arbeitnehmernetto bei 15, 25 und 40 Stunden pro Woche in Steuerklasse I, III und V, Annahme: Arbeitnehmer mit einem Kind

**Abgesenkter Arbeitnehmerbruttolohn auf 6,38 €, dafür steuerfreie Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge**

Geringfügige Abweichungen sind möglich

		AN- Brutto Stunde	An-Brutto/Monat bei <b>15 St./Woche</b>	An-Brutto/Monat bei <b>25 St./Woche</b>	An-Brutto/Monat bei <b>40 St./Woche</b>
	Steuer- Klasse	€ 6,38	€ 414	€ 690	€ 1104
AN-Netto nach LSt, SolZ, Kirchensteuer, Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeits- losenversicherung  <b>(ca.-Werte)</b>	I		Stunde: € 5,03 Monat: € 329 Zuschuss SV: € 85 Summe netto: €414 Summe netto/St: <b>€ 6,38</b>	Stunde: € 5,03 Monat: € 547 Zuschuss SV: € 143 Summe netto: € 690 Summe netto/St: <b>€ 6,38</b>	Stunde: € 5,03 Monat: € 830 Zuschuss SV: € 228 Summe netto: €1058 Summe netto/St: <b>€ 6,11</b>
	II		Stunde: € 5,03 Monat: € 329 Zuschuss SV: € 85 Summe netto: € 414 Summe netto/St: <b>€ 6,38</b>	Stunde: € 5,03 Monat: € 547 Zuschuss SV: € 143 Summe netto: € 690 Summe netto/St: <b>€ 6,38</b>	Stunde: € 5,02 Monat: € 873 Zuschuss SV: € 228 Summe netto: € 1101 Summe netto/St: <b>€ 636</b>
	III		Stunde: € 5,03 Monat: € 329 Zuschuss SV: € 85 Summe netto: € 414 Summe netto/St: <b>€ 6,38</b>	Stunde: € 5,03 Monat: € 547 Zuschuss SV: € 143 Summe netto: € 690 Summe netto/St: <b>€ 6,38</b>	Stunde: € 5,03 Monat: € 876 Zuschuss SV: € 228 Summe netto: €1104 Summe netto/St: <b>€ 6,38</b>
	V		Stunde: € 3,94 Monat: € 257 Zuschuss SV: € 85 Summe netto: € 342 Summe netto/St: <b>€ 5,27</b>	Stunde: € 3,77 Monat: € 410 Zuschuss SV: € 142 Summe netto: € 552 Summe netto/St: <b>€ 5,10</b>	Stunde: € 3,38 Monat: € 588 Zuschuss SV: € 228 Summe netto: € 816 Summe netto/St: <b>€ 4,72</b>

## ANLAGE 8: Übersicht: Ergebnisse und Beispiele von Ansätzen hauswirtschaftlicher Dienstleistungspools/-agenturen

	Ergebnisse der bundesweiten Umfrage des IAT	Homepower Erprobung der Bundesratsinitiative RLP	Bundesratsinitiative Rheinland-Pfalz	Q-Rage/IDA hauswirtschaftliche Dienstleistungsagentur	Hauswirtschaftliches Serviceteam Erlangen	NRW agil
<b>Unternehmen</b>	5	Manpower, Niederlassung Mainz	Zugelassene DL-Agenturen (Zulassung durch AA) und Privathaushalte <sup>6</sup>	Ihre Dienstleistungsagentur / Q-Rage	Träger: Deutscher Hausfrauenbund e.V., Ortsverband Erlangen e.V.	
<b>Rechtsform</b>	Diverse	GmbH	Diverse	k.a.	e.V.	Gewerkstatt gGmbH
<b>Steuerrechtliche Zuordnung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zweckbetrieb / Wirtschaftsbetrieb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wirtschaftsbetrieb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wirtschaftsbetrieb, auch betriebswirtschaftlich abgegrenzter Bereich mit separater Buchführung für den Bereich „Dienstleistungsagentur (z.B. bei Unternehmen des Sozialsektors, Sozialstationen, privatgewerbliche ambulante Dienste ...)</li> <li>• / Privathaushalt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wirtschaftsbetrieb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wirtschaftsbetrieb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zweckbetrieb</li> </ul>
<b>Zielsetzung/en</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primär arbeitsmarktpolitische<sup>7</sup> Zielsetzung / Zielgruppenbezug <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Beschäftigung</li> <li>○ Qualifizierung</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primär beschäftigungspolitische<sup>8</sup> Zielsetzung, aber auch arbeitsmarktpolitischer Zielgruppenbezug <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Beschäftigung</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primär beschäftigungspolitische Zielsetzung, aber auch arbeitsmarktpolitischer Zielgruppenbezug <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Beschäftigung</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primär arbeitsmarktpolitische Zielsetzung / Zielgruppenbezug <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Beschäftigung</li> <li>○ Qualifizierung</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primär arbeitsmarktpolitische Zielsetzung / Zielgruppenbezug, aber auch zielgruppenoffen <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Beschäftigung</li> <li>○ Qualifizierung</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschäftigungsförderung</li> <li>• Qualifizierung</li> </ul>
<b>Dienstleistungsinhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hauswirtschaftliche Dienstleistungen i.e.S. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reinigung</li> <li>○ Bügeln</li> <li>○ Kochen</li> </ul> </li> <li>• Erweiterte Dienstleistungen <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gartenarbeit</li> <li>○ Botengänge</li> <li>○ Kinderbetreuung</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Durch Haushaltshilfen <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reinigung</li> <li>○ Bügeln</li> <li>○ Kochen</li> <li>○ Einkaufen</li> <li>○ ...</li> </ul> </li> <li>• Durch Hauswirtschafterinnen <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Haushaltsorganisation</li> <li>○ Betreuung von Kindern/Älteren</li> <li>○ Hochwertige Pflege</li> <li>○ Organisation/Bewirtung von Festen</li> <li>○ ....</li> </ul> </li> </ul>	<p>Hauswirtschaftliche Tätigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• alle Verrichtungen im Sinne der Ausbildungsverordnung Hauswirtschafter/Hauswirtschafterin vom 30. Juni 1999 (BgBl. I S. 1495),</li> <li>• insbesondere die in § 4 Abs. 1 Nr. 4 der Ausbildungsverordnung aufgeführten Versorgungsleistungen sowie Betreuungsleistungen für Hilfebedürftige, insbesondere Kinder und alte, behinderte und pflegebedürftige Menschen. Grund- und behandlungspflegerische Leistungen zählen nicht zu den zulagefähigen hauswirtschaftlichen Tätigkeiten.</li> </ul>	<p>Hauswirtschaftliche Dienstleistungen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reinigung</li> <li>○ Bügeln</li> <li>○ Kochen</li> <li>○ Einkaufen</li> <li>○ Organisation/Bewirtung von Festen</li> <li>○ ....</li> </ul>	<p>Hauswirtschaftliche Tätigkeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Durch Haushaltshilfen <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reinigung</li> <li>○ Bügeln</li> <li>○ Kochen</li> <li>○ Einkaufen</li> <li>○ ...</li> </ul> </li> <li>• Durch Hauswirtschafterinnen <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Haushaltsorganisation</li> <li>○ Betreuung von Kindern/Älteren</li> <li>○ Hochwertige Pflege</li> <li>○ Organisation/Bewirtung von Festen</li> <li>○ ....</li> </ul> </li> </ul>	<p>Hauswirtschaftliche Tätigkeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reinigung</li> <li>○ Bügeln</li> <li>○ Kochen</li> <li>○ Einkaufen</li> <li>○ Botengänge</li> </ul>

<sup>5</sup> Siehe Literaturangabe Fußnote 2

<sup>6</sup> Entwurf eines Gesetzes zur Beschäftigungsförderung in Privathaushalten des Landes Rheinland-Pfalz vom 28.11.01, Bundesrat-Drucksache 1016/01, dieser Vorschlag ähnelt in vielem dem dänischen Ansatz „HOMESERVICE“

<sup>7</sup> Hiermit ist gemeint, dass es bei den meisten Projekten um die (Re)Integration von – teilweise besonderen – Zielgruppen der Arbeitsmarktpolitik geht. Da die meisten Dienstleistungsagenturen und/oder –pools über arbeitsmarktpolitische Programme gefördert wurden, ist dies auch nicht verwunderlich. Bezugspunkt der arbeitsmarktpolitischen Orientierung ist dabei die – Senkung der – Arbeitslosenquote.

<sup>8</sup> Mit beschäftigungspolitischer Zielsetzung soll ausgedrückt werden, dass es nicht nur um die (Re)Integration von Zielgruppen der Arbeitsmarktpolitik geht, sondern um die generelle Erweiterung von Beschäftigungsmöglichkeiten, u.a. durch Überführung von Schwarzarbeit in sozialversicherungspflichtige oder zumindest geringfügige Beschäftigungsverhältnisse, durch Mobilisierung der Stillen Reserve etc. Bezugspunkt ist daher die – Steigerung der – Erwerbsquote.

**ANLAGE 8: Übersicht: Ergebnisse und Beispiele von Ansätzen hauswirtschaftlicher Dienstleistungspools/-agenturen**

	<b>Ergebnisse der bundesweiten Umfrage des IAT</b>	<b>Homepower</b> Erprobung der Bundesratsinitiative RLP	<b>Bundesratsinitiative Rheinland-Pfalz</b>	<b>Q-Rage/IDA hauswirtschaftliche Dienstleistungsagentur</b>	<b>Hauswirtschaftliches Serviceteam Erlangen</b>	<b>NRW agil</b>
<b>Arbeitnehmer (ehem Status)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Überwiegend Frauen Arbeitsmarktpolitische Zielgruppen               <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ (Langzeit)Arbeitslose</li> <li>◦ SozialhilfebezieherInnen</li> <li>◦ Berufsrückkehrerinnen</li> </ul> </li> <li>• Wenig Modelle ohne Zielgruppenorientierung</li> <li>• Vielfach zusätzliche Einarbeitungszuschüsse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• keine genauen Angaben, aber:</li> <li>• Beschäftigte können ggf. Leistungen des Mainzer Modells in Anspruch nehmen, d.h. Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen, Zuschlag zum Kindergeld</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DL-Agentur: Ausschließlich SV-Versicherte Arbeitnehmer, d.h. keine geringfügig Beschäftigten</li> <li>• Privathaushalt Sv-versichert oder geringfügig beschäftigt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Überwiegend Frauen Arbeitsmarktpolitische Zielgruppen               <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ (Langzeit)Arbeitslose</li> <li>◦ SozialhilfebezieherInnen</li> <li>◦ Berufsrückkehrerinnen</li> </ul> </li> <li>• Hauswirtschaftliche Fachkräfte</li> <li>• Sonstige</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frauen, auch aus Zielgruppen               <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ (Langzeit)Arbeitslose</li> <li>◦ SozialhilfebezieherInnen</li> <li>◦ Berufsrückkehrerinnen</li> </ul> </li> <li>• Hauswirtschaftliche Fachkräfte</li> <li>• Sonstige</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keine Zentrierung auf Zielgruppen</li> <li>• Befr. Verträge</li> </ul>
<b>Arbeitszeit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 88% sozialversicherungspflichtig beschäftigt (745 Personen), überwiegend in Teilzeit</li> <li>• bei geförderten Modellen war der Anteil der SV-Beschäftigten höher als bei Modellen/Pools ohne Förderung</li> <li>• 12% geringfügig Beschäftigt (102 Personen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sozialversicherungspflichtig in Voll- und Teilzeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vollzeit- / Teilzeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vollzeit/Teilzeit</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 70-173 Stunden/Monat, überwiegend Teilzeit</li> </ul>
<b>Qualifikation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ca. die Hälfte ohne Berufsabschluss</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hauswirtschafterinnen</li> <li>• HelferIn der Hauswirtschaft</li> <li>• ...</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gering Qualifizierte, wenig Berufserfahrung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hauswirtschafterinnen</li> <li>• HelferIn der Hauswirtschaft</li> <li>• Ungelernte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Drei Viertel verfügten über Erfahrungen im hausw. Bereich</li> </ul>
<b>Training</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 85% der Unternehmen qualifizieren die Beschäftigten</li> <li>• 47% qualifizieren vor und während der Beschäftigung</li> <li>• 41% nur beschäftigungsbegleitend</li> <li>• ca. 12% vor Arbeitseinsatz</li> <li>• Qualifizierungsdauer mit Projektförderung durchschnittlich 14,4 Wochen Qualifizierung</li> <li>• ohne Projektförderung 3 Wochen</li> <li>• Oft Förderung der Qualifizierungen durch die BA oder andere Förderprogramme</li> </ul>	k.a.	k.a.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualifizierungsprogramm</li> <li>• 20% der Arbeitszeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teils über AA vorab, teils begleitend</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ja, insbesondere vorab</li> <li>• Finanziert über ProRegio, AQUA</li> </ul>
<b>Beschäftigte insgesamt</b>	Bei 62 Projekten: 847 Durchschnitt: ca. 14	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Feste MitarbeiterInnen im Mai 2002: 9</li> <li>• BewerberInnenpool</li> </ul>	k.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Q-Rage: 11,25</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 35 (Ende 2000)</li> </ul>

**ANLAGE 8: Übersicht: Ergebnisse und Beispiele von Ansätzen hauswirtschaftlicher Dienstleistungspools/-agenturen**

	<b>Ergebnisse der bundesweiten Umfrage des IAT</b>	<b>Homepower</b> Erprobung der Bundesratsinitiative RLP	<b>Bundesratsinitiative Rheinland-Pfalz</b>	<b>Q-Rage/IDA hauswirtschaftliche Dienstleistungsagentur</b>	<b>Hauswirtschaftliches Serviceteam Erlangen</b>	<b>NRW agil</b>
<b>Anzahl operativ Beschäftigte</b>	Insgesamt bei 62 Proj.: 647 Personen Durchschnitt: 11,5 Personen	k.A.	k.A.	• 10	• 17	• 31
<b>Anzahl im Overhead Beschäftigte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 200 Personen (122 Vollzeitstellen) bei 62 Projekten/Unternehmen</li> <li>• = 2,1 Stelle pro Unternehmen</li> <li>• ohne Förderung: 1,57 Stellen</li> <li>• mit Förderung: 2, 2 Stellen</li> <li>• nur 52% beschäftigen hier eine Hauswirtschafterin</li> <li>• 84% eine Projektleitung</li> <li>• Verhältnis Operatives Personal:Overhead=6,3:1 (Durchschnitt)</li> </ul>	k.A.	k.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1,25</li> <li>• Verhältnis operatives Personal zu Overheadpersonal: 8:1</li> </ul>	• 3	• 3 (Vollzeit)
<b>Preise und Kosten</b>						
<b>Kundenpreis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Durchschnitt: 23,26 DM netto 27 DM brutto</li> <li>• Durchschnitt gefördert: 22,56 DM netto 26,20 DM brutto</li> <li>• Durchschnitt ungefördert: 25,24 DM netto 29,30 DM brutto</li> <li>• Zzgl. Fahrtkostenpauschale von ca. 7 DM (Durchschnitt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zwischen 8,50 € und 12,00 €</li> <li>• Bruttorechnungsbetrag: 17 bis 24 €</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 50% des Rechnungsbetrags(brutto)</li> <li>• Förderung bis zu 300€ pro Monat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Feste Stundensätze, nach Kunden differenziert</li> <li>• Anfahrtspauschale</li> <li>• Erreichbarer Stundensatz 29 DM(brutto) 25 DM (netto)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 37,70 DM brutto/Stunde</li> <li>• Fahrtkostenpauschale 5 DM plus MwSt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bei Projektstart: 25.50 DM (brutto) Fahrtkostenpauschale 10 DM</li> <li>• Ende 2000: 27,00 DM (brutto) F-pauschale: 13,50 DM</li> </ul>
<b>AN-Brutto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bei Förderung: 15,50 DM / Std brutto (Durchschnitt)</li> <li>• Ohne Förderung: 14,90 DM brutto (Durchschnitt)</li> <li>• Spanne von 8 DM – 26 DM</li> </ul>	Zwischen 7,50 € und 11,00 €	• Max. 14 €/Stunde (in 2002)	• Personalkosten: 525.000 TDM /Jahr	• AN-Brutto: 13,67 DM/Stunde (ungelernte) bis 25,82 DM Stundenbrutto (Hauswirtschaftsmeisterin)	• 14,20 DM
<b>AG-SV</b>	• Pauschal 22% und/oder ca. 21,64%	• Pauschal 22% und/oder ca. 21,64%	• Pauschal 22% und/oder ca. 21,64%	• SV	• SV	• Ja
<b>Sonst. (13. Gehalt, Fahrtkosten, VWL)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Weihnachtsgeld, Urlaub, Krankheit</li> <li>• Auslastungsgrad</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Weihnachtsgeld, Urlaub, Krankheit</li> <li>• Fahrtkostenzuschuss</li> <li>• VWL</li> <li>• Teilweise Essensgeld</li> </ul>		• Auslastung 90%		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Weihnachtsgeld</li> <li>• Arbeitskleidung</li> <li>• Fahrtkostenzuschuss</li> </ul>
<b>MwSt.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 0%, 7%, 16%</li> <li>• Arbeitsförderungsgesellschaft, Wohlfahrtsverbände haben teilweise keine MwSt oder reduzierten Satz erhoben</li> </ul>	• 16%	• Bei Agentur: 16%, allerdings ohne gesonderten Ausweis	• 16%	• 16%	• 7%

## ANLAGE 8: Übersicht: Ergebnisse und Beispiele von Ansätzen hauswirtschaftlicher Dienstleistungspools/-agenturen

	Ergebnisse der bundesweiten Umfrage des IAT	Homepower Erprobung der Bundesratsinitiative RLP	Bundesratsinitiative Rheinland-Pfalz	Q-Rage/IDA hauswirtschaftliche Dienstleistungsagentur	Hauswirtschaftliches Serviceteam Erlangen	NRW agil
<b>Sonst. Fixkosten</b>	Sachkosten ... / k.A.	k.A.		• Miete und Sachkosten: 78000 DM	k.a.	k.A.
<b>Kunden/-zahl</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Durchschnittlich 64 Privathaushalte</li> <li>• Besondere Privathaushalte (Bedürftigkeit) nicht prioritär</li> <li>• Spanne: 2 – 533</li> <li>• Hälfte der Projekte hat bis zu 40 Kundinnen, hiervon mehrheitlich bis zu 20</li> <li>• Pro MitarbeiterIn 4,6</li> <li>• 52 % der Projekte bieten DI auch im gewerblichen Bereich an</li> <li>• 36% für öffentliche und soziale Einrichtungen</li> </ul>	• Mai 2002: 41		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Q-Rage: 80 regelmäßige, 200 unregelmäßige Haushalte als Kunden</li> <li>• IDA: 60 Haushalte, Betriebe, Praxen, sozialer Organisationen</li> </ul>		• Insgesamt 479 / Ende 2000: ca. 210
<b>Förderung</b>	Bund, Land, Kommune, EU	Verknüpfung von DL-Agentur und Zeitarbeit Förderung durch Land	Bundesförderung, Ausführung durch die BA	k.A.	Land/Eu Bayrischer Arbeitsmarktfond	Land/EU
<b>Förderart</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• I.d.R. Projektförderung als Anschubfinanzierung</li> <li>• Förderung der Overheadkosten</li> <li>• Lohnkostenzuschüsse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projektförderung</li> <li>• Direkte Hauswirtschaftszulage, die nicht zu Einkünften im Sinne des EkstG zählt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leistungsgesetz, d.h. jeder Haushalt hat Anspruch (auch Rentner ...)</li> </ul>	• Projektförderung	• Projektförderung	• Projektförderung
<b>Fördersatz/-höhe</b>	k.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 50% des Bruttorechnungsbetrags (tatsächliche Kosten=Lohnkosten, Lohnnebenkosten, Overheadkosten und Mehrwertsteuer), max, 300€ im Monat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DL-Agentur: 50% des Bruttorechnungsbetrags</li> <li>• Privathaushalt: 50% der Bruttovergütung bei SV-Beschäftigten;</li> <li>• 30% der Bruttovergütung bei geringfügiger Beschäftigung</li> </ul>			• 1,445 Mio. DM
<b>Wirtschaftlichkeit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IAT-Annahme: Kundenpreis muss mindestens doppelt so hoch wie Bruttolohn sein, um personalkostendeckend (d.h. ohne Betriebs- und Managementkosten) zu wirtschaften</li> <li>• Projekte erreichen im Schnitt aber nur eine Relation von ca.1,5</li> <li>• D.h. sie arbeiten nicht personalkostendeckend<sup>9</sup></li> </ul>	k.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bei 10000 Fällen (9000 geringfügig Beschäftigte und 1000 SV-Beschäftigte) entstehen Kosten von grob 7 Mio. € pro Jahr. Demgegenüber stehen Einnahmen aus der Lohn- und Umsatzsteuer in Höhe von 1,8 Mio Euro und Einnahmen bei den Sozialversicherungen in Höhe von etwa 4,9 Mio. €.</li> <li>• Rechnerisch trägt sich die Förderung im Resultat bis auf 300000 € fast selbst. d.h. das Defizit / die tatsächliche Subvention beträgt pro Fall ca. 30 € pro Jahr</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebsergebnis Q-Rage bei 11,25 MA: -174.206.25</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 37,70 DM Brutto plus Fahrtkostenpauschale sind nicht kostendeckend bei obiger Konstellation.</li> <li>• Kostendeckung durch mehr Stunden und mehr MA, aber gleichem Bestand an Overhead, d.h. durch Verbesserung der Relationen: Umsatz und operativem Personal und Overhead</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umsatzerlös insgesamt 1,55 Mio. DM</li> <li>• Personalkosten Servicekräfte (o. Overhead): 1,6 Mio. DM</li> <li>• Deckungsgrad der Gesamtkosten Ende 2000: 81%</li> </ul>

<sup>9</sup> Kann gemindert werden, wenn z.B. Lohnkostenzuschüsse gewährt werden oder Fahrtkostenpauschalen als Einnahme hinzukommen.