

Arbeits-

papiere 12

Ich-AG und Überbrückungsgeld

Eine empirische Analyse
von Gründungen aus der
Arbeitslosigkeit



Direktbestellung bei der G.I.B.
unter dem Stichwort
„Arbeitspapiere 12“

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

Redaktion

Manfred Keuler

AutorInnen:

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

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

Gestaltung

Andrea Kodura, G.I.B.

Druck

stattwerk eG, Essen

August 2004



Ich-AG und Überbrückungsgeld

Eine empirische Analyse

von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit



Inhalt

A. Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit	3
■ Ich-AG oder Überbrückungsgeld – Zwei Förderinstrumente und eine Zielsetzung?	3
■ Ohne Vorbereitung in die Gründung?	3
■ Die Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit boomt!	3
■ Der Ich-AG-Gründer – das unbekannte Wesen?	4
 B. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Lichte der Statistik der Bundesagentur für Arbeit	6
1. Zugänge bei den Förderprogrammen für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit	6
2. Charakteristika der Gründer	7
3. Abgänge aus der Förderung	8
 C. Ergebnisse der Befragung	9
1. Erhebungsdesign	9
2. Merkmale der Gründer	9
2.1 Soziodemografische Merkmale	9
2.2 Berufsbiografische Merkmale	11
3. Gründungsmotive, -qualifikation und -vorbereitung	13
3.1 Gründungsmotive	13
3.2 Gründungsqualifikation	15
3.3 Vorbereitung der Gründer	15
4. Charakteristika der gegründeten Unternehmen	17
5. Die Arbeitsmarktförderung aus Sicht der Gründer	20
 D. Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen	23



A. Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit

Ich-AG oder Überbrückungsgeld – Zwei Förderinstrumente und eine Zielsetzung?

Seit Januar 2003 gibt es mit dem Existenzgründungszuschuss, der so genannten Ich-AG-Förderung, für Gründer und Gründerinnen aus der Arbeitslosigkeit eine Alternative zum Überbrückungsgeld. Die zukünftigen Unternehmer haben seitdem die Qual der Wahl. Beide Förderungen sollen die Gründer und Gründerinnen bei der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit unterstützen. Dennoch gibt es einen wesentlichen Unterschied: Während das Überbrückungsgeld den Lebensunterhalt zu Beginn einer selbstständigen Tätigkeit sichern soll, verfolgt der Existenzgründungszuschuss (EXGZ) den Zweck der sozialen Sicherung des Existenzgründers während der Startphase.

Dieser grundsätzliche Unterschied spiegelt sich auch in den konkreten Förderkonditionen wider. Das Überbrückungsgeld wird auf der Grundlage des individuellen Leistungsbezuges (i. d. R. das Arbeitslosengeld oder die Arbeitslosenhilfe zuzüglich einem Aufschlag für die Sozialversicherungen) für sechs Monate gezahlt. Eine Pflichtmitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung wird durch den Bezug des Überbrückungsgeldes nicht begründet. Der EXGZ kann bis zu drei Jahren in abnehmenden Pauschalbeträgen von 600 EUR pro Monat im ersten und 360 EUR bzw. 240 EUR pro Monat im zweiten bzw. dritten Jahr in Anspruch genommen werden, wenn das Arbeitseinkommen pro Jahr 25.000 EUR nicht überschreitet. Darüber hinaus ist der Ich-AG-Gründer zum einen Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung. Zum anderen erhält er besondere Konditionen in der gesetzlichen Krankenversicherung.

Ohne Vorbereitung in die Gründung?

Zudem gibt es einen weiteren wesentlichen Unterschied: Ein begutachteter Geschäftsplan und damit eine gezielte Vorbereitung auf die selbstständige Tätigkeit wird bei den EXGZ-Gründern, anders als beim Überbrückungsgeld, nicht verlangt.

Um es vorweg zu sagen: Den Verzicht auf eine Beratung und auf eine Einschätzung zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit des geplanten Vorhabens sahen wir von Beginn an kritisch. Aufgrund unserer beratertischen Tätigkeiten bei den Ich-AG-Gründungen der letzten 1 1/2 Jahre sehen wir uns in dieser Einschätzung bestätigt.

Auch oder gerade die Ich-AG-Gründungen benötigen eine gezielte Vorbereitung auf ihre selbstständige Tätigkeit, insbesondere um die Chancen und Risiken ihrer Geschäftsvorhaben abschätzen zu können.

Denn auch eine so genannte „Ich-AG-Gründung“ ist eine Selbstständigkeit mit allen Rechten und Pflichten und keine Selbstständigkeit auf Probe.

Und dennoch: Ob die Ich-AG-Förderung tatsächlich eine „Pleitewelle“ nach sich zieht, so wie es in den Medien in letzter Zeit gerne beschrieben wird, ist noch nicht ausgemacht. Wirklich verlässliche und seriöse Aussagen über den wirtschaftlichen Erfolg bzw. Misserfolg dieser Gründungen liegen noch nicht vor.

Die Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit boomt!

Doch Eines ist unbestritten: Die Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit boomt. Neben der angespannten Lage auf dem Arbeitsmarkt und den sich daraus ergebenden mangelnden Perspektiven für die Arbeitssuchenden trägt auch die Ich-AG-Förderung zu dieser Entwicklung bei. Und dies in doppelter Hinsicht. Zum einen werden über den Kreis der „Überbrückungsgeld-Adressaten“ hinaus weitere zusätzliche Gründungen angeregt, zum anderen setzen sich durch die öffentliche Diskussion immer mehr Menschen mit den Möglichkeiten einer selbstständigen Tätigkeit als Alternative zur bisherigen Berufsplanung auseinander.

Die Zahlen in Nordrhein-Westfalen (NRW) bestätigen diese Entwicklung eindrucksvoll. Im Jahr 2003 gab es in NRW mit rd. 48.000 geförderten Gründungen doppelt so viele wie 2002. Auch in 2004 ist dieser Trend bisher ungebrochen. Bis Ende Mai machten



sich rd. 26.500 Gründer aus der Arbeitslosigkeit selbstständig (16.000 mit Überbrückungsgeld und 10.500 als Ich-AG). Wenn sich dieser Trend fortsetzt, ist mit rd. 60.000 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in NRW für das Jahr 2004 zu rechnen.

Der Ich-AG-Gründer – das unbekannte Wesen?

Doch wer sind diese Ich-AG-Gründer und -Gründerinnen? Sind es die „einfachen Existenzgründungen“, die ihre Dienstleistungen mit „alltagspraktischen Tätigkeiten“ hauptsächlich für die

Privathaushalte erbringen, so wie es zu Beginn in der Hartz-Kommission diskutiert wurde? Unterscheiden sich die EXGZ-Gründer grundlegend von den anderen Gründern aus der Arbeitslosigkeit?

Um erste Antworten auf diese Fragen geben zu können, haben die G.I.B. und das IfM Bonn (Institut für Mittelstandsforschung Bonn) eine gemeinsame Untersuchung initiiert. Befragt wurden die TeilnehmerInnen an den G.I.B.-Orientierungsseminaren (siehe Informations- und Beratungsangebot der G.I.B. NRW nachfolgend).

INFORMATIONSD- UND BERATUNGSANGEBOTE DER G.I.B.

Im Sinne des Masterplans Selbstständigkeit hat die G.I.B. NRW im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft und Arbeit (MWA) NRW Beratungs- und Begleitangebote für ExistenzgründerInnen aus der Arbeitslosigkeit entwickelt. Zusätzlich zu dem täglichen telefonischen Beratungsservice der G.I.B. zu Fragen der Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit (Service-Nr. 01801 767000) besteht das Informations- und Beratungsangebot aus folgenden Teilen:

Orientierungsseminare

In Kooperation mit regionalen Partnern des Go!-Gründungsnetzwerkes und den Agenturen für Arbeit bietet die G.I.B. in **kostenlosen Orientierungsveranstaltungen** allen Interessierten, die eine Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus planen, einen Überblick über die verschiedenen Fördervarianten an. Das Seminar informiert über die Voraussetzungen zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit und über die ersten Planungsschritte, um die vorhandenen Chancen und Risiken abschätzen zu können. Darüber hinaus werden die Beratungsmöglichkeiten für Existenzgründerinnen und Existenzgründer in der jeweiligen Region vorgestellt.

Gründungszykel

Unter der Moderation eines erfahrenen Gründungsberaters bzw. einer erfahrenen Gründungsberaterin werden die individuellen Konzepte der geplanten Existenzgründung besprochen. Durch die Beratung in einem Gründungszykel erhalten die Gründerinnen und Gründer eine fundierte Entscheidungsgrundlage über die Aufnahme oder den Verzicht einer selbstständigen Tätigkeit.

Begleitzirkel

Dies ist eine weitergehende Beratung nach erfolgter Gründung während der ersten drei Jahre. In Form von Kleingruppenberatung und Einzelcoaching erhalten die Gründer und Gründerinnen Hilfestellung in der schwierigen Phase des Markteintritts und bei der Lösung ihrer Probleme im betrieblichen Alltag.

Kosten

Die Teilnahme an den Gründungs- und Begleitzirkeln wird vom MWA NRW finanziell unterstützt, so dass von den Gründungsinteressierten nur ein geringer Eigenanteil von 150 Euro zuzüglich MWSt. zu leisten ist.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Helmut Kleinen, Tel. 02041 767-208.



Mit der vorliegenden Veröffentlichung fassen wir die Ergebnisse der Untersuchung zusammen und hoffen, einen Beitrag für eine Versachlichung der zur Zeit stattfindenden öffentlichen Diskussion zu leisten.

KURZ VORGESTELLT: Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn), eine Stiftung des privaten Rechts der Bundesrepublik Deutschland und des Landes Nordrhein-Westfalen, hat laut Satzung die Aufgabe, Lage, Entwicklung und Probleme des Mittelstandes zu erforschen und hiermit zur Erfüllung von Aufgaben der Ressorts seiner Stifter, vertreten durch den Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit und den Minister für Wirtschaft und Arbeit des Landes NRW, beizutragen. Besondere Bedeutung hat die praxisnahe Ausrichtung der Forschungstätigkeit.

Im Laufe seiner langjährigen Tätigkeit hat das IfM Bonn ein breites Spektrum an Kompetenzen über folgende Sachgebiete entwickelt:

- Mittelstandsstatistik/Laufende Wirtschaftsbeobachtung
- Mittelstand und staatliches Handeln, Mittelstandspolitik
- Lebenszyklus von Unternehmen (Gründung/Wachstum/Krisen/Liquidation/Übergabe)
- Betriebswirtschaft und Mittelstand (insbesondere Finanzierung/Personal/Absatz/Kooperation)
- Vergleichende internationale Mittelstandsforschung

Die Forschungsergebnisse werden von den Stiftern, der Wissenschaft, nationalen und internationalen politischen und staatlichen Organisationen, aber auch von selbstständigen Beratern bzw. Beratungseinrichtungen, Verbänden, Unternehmen und der Presse genutzt.

Die Forschungsergebnisse werden der Öffentlichkeit durch die beiden Publikationsreihen des Instituts (Schriften zur Mittelstandsforschung NF; IfM-Materialien), das Jahrbuch zur Mittelstandsforschung sowie durch Aufsätze, Vorträge und Mitgliedschaften in Fachgremien zugänglich gemacht. Die wichtigsten Ergebnisse und Datenmaterialien über den Mittelstand sind darüber hinaus über das Internet abrufbar (<http://www.ifm-bonn.org>). Schließlich informiert auch ein über E-Mail verbreiteter Newsletter des IfM Bonn regelmäßig über aktuelle Ergebnisse.



B. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Lichte der Statistik der Bundesagentur für Arbeit

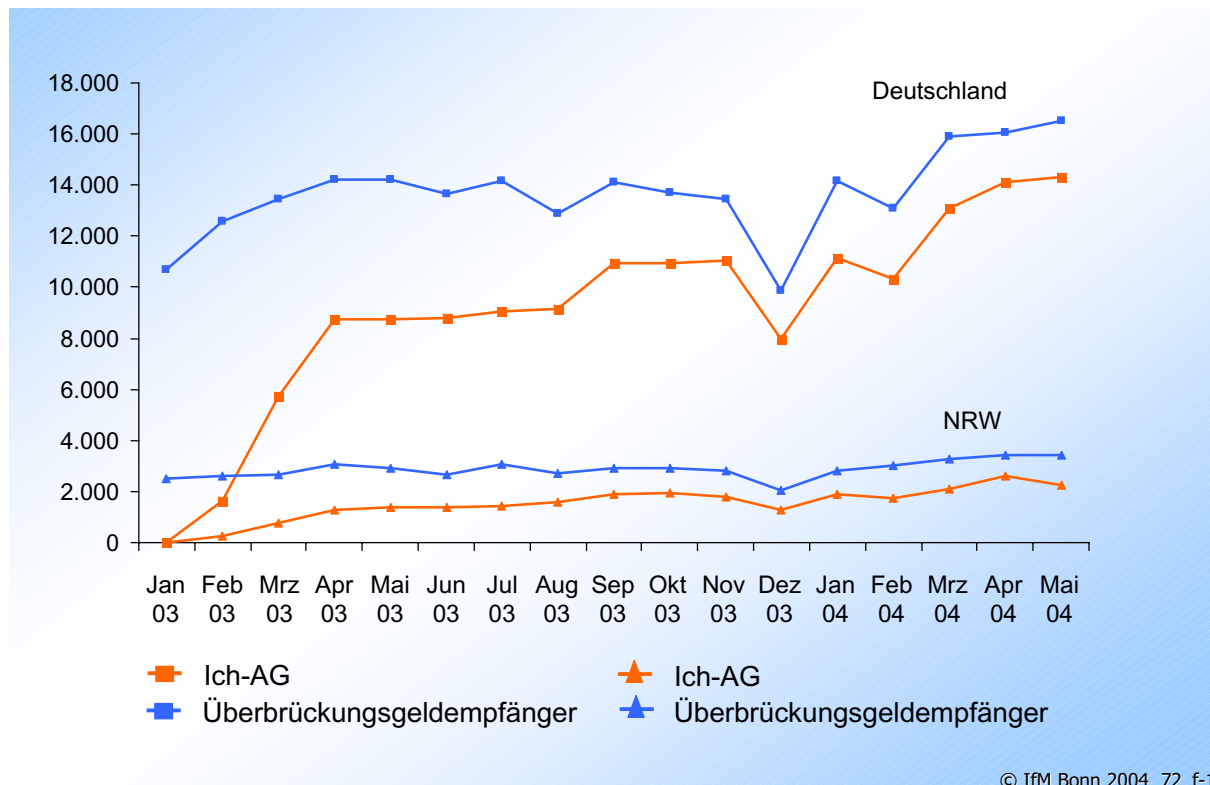
Im Rahmen dieses Kapitels sollen zunächst anhand des vorliegenden Datenmaterials der Bundesagentur für Arbeit die gesamtwirtschaftlichen Dimensionen der geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit aufgezeigt und kurz einige grundlegende Charakteristika der Gründer skizziert werden. Abschließend werden einige Überlegungen zu den Abgängen von Ich-AG's aus der Förderung angestellt.

1 Zugänge bei den Förderprogrammen für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Laut der Daten der Bundesagentur für Arbeit (BA) sind die geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren stark angestiegen. So

ist die Zahl der mit Überbrückungsgeld gegründeten Unternehmen in Deutschland von 5.600 Fällen im Einführungsjahr 1986 auf fast 157.000 Fälle im Jahr 2003 gestiegen. Seit der Einführung des Existenzgründungszuschusses hat das Gründungsgeschehen aus der Arbeitslosigkeit zusätzlich an Dynamik gewonnen. Gleich im ersten Jahr wurden deutschlandweit fast 93.000 Existenzgründer mit dem Existenzgründungszuschuss gefördert. 15.000 Ich-AG's wurden alleine in Nordrhein-Westfalen gegründet. Rechnet man Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss zusammen, kommt man auf fast 250.000 Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit, die im letzten Jahr die Programme der Bundesagentur für Arbeit nutzten. In Nordrhein-Westfalen lag die Anzahl der Geförderten bei rund 48.000. Auch für das Jahr 2004 zeichnet sich eine starke Nachfrage mit steigender Tendenz nach beiden Förderprogrammen ab (Abbildung 1).

Abbildung 1: Monatliche Zugänge zum Existenzgründungszuschuss und zum Überbrückungsgeld von Januar 2003 bis Mai 2004



© IfM Bonn 2004 72_f-1

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Arbeitsmarkt in Zahlen, Leistungen an Arbeitgeber und Arbeitnehmer, verschiedene Ausgaben; Angaben der Regionaldirektion NRW der BA; eigene Darstellung



Ein Grund für diesen deutlichen Anstieg von den bescheidenen Anfängen Mitte der achtziger Jahre bis heute ist in den zahlreichen Gesetzesänderungen zu sehen, durch die Förderkonditionen deutlich verbessert und Zugangsvoraussetzungen erleichtert wurden. Sicherlich hat auch die schwierige Lage auf dem Arbeitsmarkt in den letzten Jahren dazu beigetragen, dass immer mehr Arbeitslose beziehungsweise von der Arbeitslosigkeit bedrohte Menschen die bestehenden Fördermöglichkeiten wahr- und den Schritt in die Selbstständigkeit unternehmen. Schließlich hat sicherlich die mit der Einführung der Ich-AG im Rahmen des Hartz-Konzeptes verbundene Publizität Arbeitslose auf die Möglichkeit einer geförderten Unternehmensgründung aufmerksam gemacht.

Wie bereits im einleitenden Kapitel kurz erwähnt, hängt die relative Vorteilhaftigkeit der Förderungen unter anderem von der individuellen Höhe der bezogenen Lohnersatzleistungen und vom erwarteten Einkommen aus der selbstständigen Tätigkeit ab. Es wäre daher zu erwarten gewesen, dass viele Gründungswillige, die bisher mangels Alternative das Überbrückungsgeld gewählt hätten, nun den Existenzgründungszuschuss in Anspruch nehmen und es lediglich zu einer Substitution des einen Programms durch das andere kommt.

Die in Abbildung 1 wiedergegebene Entwicklung der Zugänge widerspricht dem. Beide Förderformen werden mit steigender Tendenz nachgefragt. Bei aller gebotenen Vorsicht¹ kann dies als ein Indiz dafür angesehen werden, dass durch den Existenzgründungszuschuss andere Personenkreise als durch das Überbrückungsgeld angesprochen und somit in erheblichem Ausmaß zusätzliche Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mobilisiert werden.



Charakteristika der Gründer

Hier fällt zunächst auf, wie viele Frauen sich von der Ich-AG-Förderung angesprochen fühlen. Laut BA-Statistik lag der Anteil von Frauen an allen Ich-AG-Gründern im Mai 2004 bei 42 %. Zum Vergleich: Der entsprechende Anteil beim Überbrückungsgeld liegt nur bei 25 %, was auch ungefähr dem Frauenanteil an den Selbstständigen und an den Gründungen insgesamt entspricht. Als Ursache für diese hohe Akzeptanz des Existenzgründungszuschusses bei den Frauen kommen vor allem deren im Durchschnitt wesentlich niedrigeren Ansprüche auf Lohnersatzleistungen in Betracht. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit erhalten Frauen im Durchschnitt ein rund 29 % niedrigeres Arbeitslosengeld als Männer. Entsprechend attraktiver ist der von der Höhe dieser Leistungen unabhängige Existenzgründungszuschuss für Frauen.

Diese Überlegung gilt entsprechend für den größeren Anteil von Langzeitarbeitslosen unter den Ich-AG-Gründern, der mit fast 13 % doppelt so hoch wie bei den Überbrückungsgeldempfängern ist. Im Hinblick auf die Altersstruktur sind bei beiden Fördervarianten gut die Hälfte der Gründer jünger als 40 Jahre. Ebenfalls bei beiden Förderungen sind gut 12 % der Gründer 50 Jahre oder älter.

Circa 60 % der geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit erfolgen im Bereich der Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen, im Bereich Handel, Handelsvertretung und Reparatur oder im Bereich der Dienstleistungen überwiegend für Personen. Auffällig ist der hohe Anteil der Ich-AG-Gründungen im Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen. Gemessen am Bestand der geförderten Gründungen im Februar 2004 wählen rund 14 % der Bezieher des Existenzgründungszuschusses dieses Segment für ihre unternehmerische Tätigkeit. Nach der Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn wurden im Jahr 2002 bundesweit nur 8 % aller gewerbemeldepflichtigen Gründungen in diesem Wirtschaftszweig getätigt.

¹ Schließlich kann niemand zuverlässig sagen, ob die Anträge auf Überbrückungsgeld nicht ohne die Einführung des Existenzgründungszuschusses sehr viel stärker gestiegen wären.



Abgänge aus der Förderung

Neben den monatlichen Zugangszahlen enthält die BA-Statistik auch Angaben über die monatlichen Abgänge aus der Ich-AG-Förderung. Allerdings liefert sie weder Längsschnittinformationen² über den Verbleib der einzelnen Gründer in der Förderung noch Angaben über die Gründe für ihren Abgang aus der Förderung.

Von den 155.800 zwischen Januar 2003 und Mai 2004 in Deutschland gegründeten Ich-AG's sind bis Mai 2004 ca. 24.500 Fälle aus der Förderung ausgeschieden. Dies entspricht einer Abgangsquote von fast 16 %.³

Die Ursache für dieses Ausscheiden kann allerdings nicht zwingend in einem unbefriedigenden Geschäftsverlauf gesehen werden. Ebenfalls denkbar wäre ein verspäteter oder nicht getätigter Förderantrag für das zweite Jahr, der Wechsel zurück in eine abhängige Beschäftigung oder – wenn auch eher als theoretische Möglichkeit – ein besonders guter Geschäftsverlauf, der dazu führt, dass das Arbeitseinkommen im ersten Jahr die Schwelle von 25.000 EUR überstieg und das Unternehmen daher nicht mehr förderfähig war. Laut Angaben der Regionaldirektion NRW der Bundesagentur für Arbeit war beispielsweise im April 2004 rund ein Fünftel der Abgänge darauf zurückzuführen, dass die Ich-AG'ler schlicht vergessen haben, für das zweite Geschäftsjahr einen neuen Antrag zu stellen.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass die geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gemessen an der Gesamtzahl aller Gründungen in den letzten Jahren beständig an Bedeutung gewonnen haben. Speziell seit Einführung des Existenzgründungszuschusses kann von einem regelrechten

„Boom“ gesprochen werden. Gemessen an den Gründungszahlen des IfM Bonn fällt mit fast 50 % ein erheblicher Anteil der Gründungen mittlerweile in diese Kategorie.⁴ Hierbei kommt es nicht oder doch nur in geringem Ausmaß zu Substitutionseffekten zwischen den beiden Fördervarianten.

Geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit haben relativ zu allen anderen Gründungen in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen.

Es gibt kaum Substitutionseffekte zwischen Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss. Die beiden Förderformen sprechen weitgehend unterschiedliche Zielgruppen an.

Der Existenzgründungszuschuss spricht in besonderem Maße Frauen und Langzeitarbeitslose an.

Ich-AG's werden überproportional häufig im Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen gegründet.

Bis Mai 2004 sind fast 16 % aller bis dahin gegründeten Ich-AG's wieder aus der Förderung ausgeschieden.

Dies kann aber nicht zwingend als Indiz für deren mangelnde Bestandsfestigkeit gedeutet werden.

² Bei einer Längsschnittanalyse verfolgt man die Entwicklung gegebener Unternehmen im Zeitablauf. Hierdurch ließe sich beispielsweise bestimmen, wie lange eine aus der Förderung ausscheidende Ich-AG zu diesem Zeitpunkt schon bestanden hat.

³ Dieser Wert liegt nur knapp über dem, der in der Münchner Gründerstudie bzw. in einer Untersuchung des IfM Bonn in NRW ermittelt wurde (ca. 15 %).

⁴ Die vorläufigen Schätzungen des IfM Bonn ergaben 506.500 Gründungen für das Jahr 2003. Bei der Interpretation des Anteilwertes muss beachtet werden, dass diese Schätzungen auf Gewerbemeldedaten basieren. Da Gründungen von Freiberuflern von dem Gewerbemeldewesen nicht erfasst werden, wird die Gesamtzahl der Gründungen unterschätzt.



C. Ergebnisse der Befragung

①

Erhebungsdesign

Grundlage der nachfolgend vorgestellten empirischen Ergebnisse bildet eine Befragung unter Arbeitslosen oder von Arbeitslosigkeit bedrohten Personen im Land Nordrhein-Westfalen, die sich zwischen April 2003 und März 2004 zu einem G.I.B.-Orientierungsseminar angemeldet hatten. Diese Orientierungsseminare bieten den Gründungsinteressierten einen ersten Überblick über die Rahmen- und Förderbedingungen einer Existenzgründung. Auf die Möglichkeiten zu einer Teilnahme an einer derartigen Veranstaltung wird durch Aushänge in den Arbeitsämtern sowie durch Informationsmappen, die durch die Sachbearbeiter verteilt werden, hingewiesen.

Durch die Anmeldung zum G.I.B.-Orientierungsseminar waren die Adressen von 1.116 potenziellen Gründern bekannt. Zwischen Mitte März und Anfang April 2004 wurden durch ein Marktforschungsinstitut telefonische Interviews durchgeführt, nachdem zuvor ein entsprechender Fragebogen gemeinsam von der G.I.B. NRW und dem Institut für Mittelstandsforschung Bonn erstellt worden war.

Von den Befragten waren 567 Personen bereit, zu ihrer Gründung bzw. ihren Gründungsabsichten Auskunft zu geben. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 51 %. Weitere 83 Personen verweigerten die Auskunft ausdrücklich mit der Begründung, dass sie keine Gründungsabsicht mehr hätten.

Es soll an dieser Stelle nicht verschwiegen werden, dass die besondere Art der Adressengewinnung zu einer Positivauslese unter den Gründern führt. Nur diejenigen, die bereit waren, sich zu informieren und ein Beratungsangebot in Anspruch zu nehmen, hatten überhaupt die Möglichkeit befragt zu werden. Diese Gruppe wird sich sicherlich systematisch von der Menge aller Gründer unterscheiden.

Aus der Begleitforschung zur Gründungsoffensive Go! NRW ist bekannt, dass sich etwas mehr als zwei Drittel aller Gründer vor dem Schritt in die Selbstständigkeit haben beraten lassen. Gründer aus der Arbeitslosigkeit heraus nahmen noch häufiger Beratungsangebote in Anspruch, was auf die spezifischen Anforderungen beim Überbrückungsgeld zurückzuführen ist. Da der Existenzgründungszuschuss nicht zwingend an eine vorangehende Beratung gebunden ist, ist vermutlich von einem höheren Anteil unberatener, also schlecht vorbereiteter Gründer auszugehen.

②

Merkmale der Gründer

Sowohl das Förderangebot des Überbrückungsgeldes als auch das des Existenzgründungszuschusses richtet sich an gründungswillige Arbeitslose und somit nur an eine Teilgruppe aller möglichen Gründer.

Es ist daher einerseits von Interesse zu ermitteln, inwieweit sich die Persönlichkeitsmerkmale der Überbrückungsgeldempfänger und der Ich-AG-Gründer von denen des „normalen“ Gründers unterscheiden und andererseits, inwieweit zwischen diesen beiden Adressatenkreisen der Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit Gemeinsamkeiten und Unterschiede existieren. Um diesen Fragen auf den Grund zu gehen, wurden eine Reihe von soziodemografischen und berufsbezogenen Fragen gestellt.

② • ①

Soziodemografische Merkmale

Fast alle antwortenden Personen besaßen die deutsche Staatsangehörigkeit. Auf alle anderen Nationalitäten entfielen gerade einmal 6,5 %. Diese sind somit – gemessen an ihrem Bevölkerungsanteil in Nordrhein-Westfalen von 11,0 % – deutlich unterrepräsentiert. Eine im Jahr 1999 vom IfM Bonn in Nordrhein-Westfalen durchgeführte Existenzgründerbefragung weist andererseits mit 4,1 % einen noch geringeren Ausländeranteil aus.



Aus dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) ergibt sich hingegen mit 8,6 % unter den Erstgründern bundesweit ein etwas höherer Ausländeranteil, der auch in etwa mit der Relation nichtdeutscher Selbstständiger zu allen Selbstständigen in Deutschland übereinstimmt.

Das durchschnittliche Alter der Befragten beträgt 40,6 Jahre, der Median⁵ liegt bei 40 Jahren und somit über dem Alter von 35 Jahren, das bei Untersuchungen über das allgemeine Gründungsgeschehen beobachtet wurde. Es entspricht allerdings ungefähr den Werten, die sich aus dem Sozio-oekonomischen

Im Hinblick auf eine vorhandene Lebensgemeinschaft oder auf unterhaltspflichtige Kinder unterscheiden sich die Antragsteller der beiden Förderformen wiederum kaum. Jeweils etwa zwei von drei Gründern (Überbrückungsgeldempfänger 63,9 %; Ich-AG 66,9 %) sind verheiratet oder leben in einer festen Partnerschaft. Beide Anteilswerte erscheinen gering im Vergleich mit dem, der sich aus den SOEP-Daten errechnet. Danach sind gut drei Viertel aller Gründer liiert. Für unterhaltspflichtige Kinder muss knapp die Hälfte der Befragten sorgen (Überbrückungsgeldempfänger 46,6 %; Ich-AG 42,3 %).

Tabelle 1: Weitere im Haushalt verfügbare Einkommen nach gewählter Förderform in %

	Überbrückungsgeldempfänger	Ich-AG's
Ja	41,2	59,9
Nein	58,8	40,1

© IfM Bonn

Panel zum Gründungsgeschehen extrahieren lassen. Signifikante Altersunterschiede zwischen den Überbrückungsgeldempfängern und Ich-AG-Gründern bestehen nicht. Auffällig ist der relativ große Anteil der älteren Gründer unter den hier untersuchten arbeitslosen Gründern. Unabhängig von der gewählten Förderung hat fast jeder Fünfte bereits das fünfzigste Lebensjahr überschritten.

Hingegen treten beim Geschlecht deutliche Unterschiede zwischen den beiden Gründergruppen zu Tage. Ist bei den Ich-AG's mit 47,9 % fast die Hälfte aller Gründer weiblichen Geschlechts, so dominieren die Männer bei den Überbrückungsgeldempfängern mit 71,4 % deutlich. Letztere Verteilung entspricht näherungsweise sowohl der Geschlechterverteilung bei Selbstständigen laut Mikrozensus als auch derjenigen der Gründer nach SOEP und ist von daher als typisch anzusehen. Die fast fünfzig Prozent weiblicher Gründer unter den Empfängern von Existenzgründungszuschuss sind daher als hoch einzustufen.

Einmal abgesehen vom Geschlecht scheinen sich auf den ersten Blick die beiden Gruppen der Förderempfänger also kaum zu unterscheiden. Dieses Bild ändert sich jedoch, berücksichtigt man, inwiefern den Gründern neben dem eigenen Einkommen weitere Einkünfte im Haushalt zur Verfügung stehen. Dies ist bei Ich-AG-Gründern signifikant öfter der Fall als bei Überbrückungsgeldempfängern (Tabelle 1). Offensichtlich scheint es also eine Tendenz zu geben, sich eher für den Existenzgründungszuschuss zu entscheiden, wenn mindestens ein weiteres Einkommen verfügbar ist.

Möglicherweise ist dies – gerade auch in Kombination mit der zuvor erwähnten überdurchschnittlich hohen Quote von weiblichen Gründern – ein Indiz dafür, dass die Ich-AG insbesondere bei Frauen, die in häuslicher Gemeinschaft mit einem mitverdienenden Partner leben, eine beliebte Gründungsform ist.

In der Tat haben die weiblichen Gründer signifikant häufiger einen mitverdienenden Partner (Tabelle 2). Interessanterweise tritt dieser Unterschied nur bei

⁵ Dieser gibt die „Mitte“ einer Verteilung an. Entsprechend sind jeweils die Hälfte der Beobachtungen größer beziehungsweise kleiner als der Median.



Tabelle 2: Existenz weiterer im Haushalt verfügbarer Einkommen nach gewählter Förderform und Geschlecht des Gründers in %

	Überbrückungsgeld-empfeänger	Ich-AG's	Insgesamt
Frauen	42,6	73,5	58,1
Männer	40,6	47,3	42,6

© IfM Bonn

den Beziehern des Existenzgründungszuschusses zu Tage. Wurde hingegen Überbrückungsgeld beantragt, ist der Anteilswert praktisch unabhängig vom Geschlecht.

Ich-AG-Gründer verfügen überwiegend über ein weiteres Haushaltseinkommen. „Zweitverdiener“ gibt es beim Überbrückungsgeld seltener als beim Existenzgründungszuschuss.

Empfänger von Existenzgründungszuschuss oder Überbrückungsgeld gründen im Alter von durchschnittlich 40 Jahren. Sie sind älter als „herkömmliche“ Gründer.

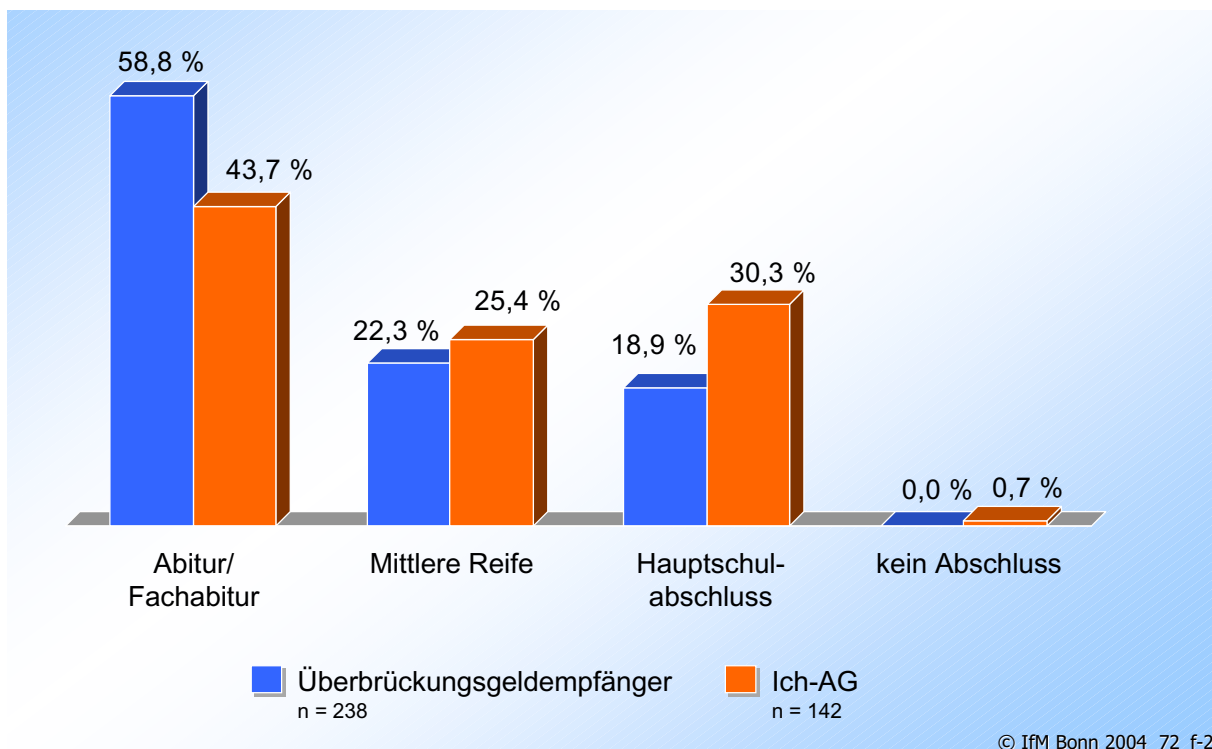
Beim Existenzgründungszuschuss ist der Frauenanteil sehr hoch (48 %). Er ist deutlich höher als beim Überbrückungsgeld und beim allgemeinen Gründungsgeschehen.

2 • 2

Berufsbiografische Merkmale

Die antwortenden Gründer verfügen über ein hohes Bildungsniveau, wobei das der Überbrückungsgeldempfeänger das der Ich-AG-Gründer noch übertrifft (Abbildung 2). Circa jeder Zweite verfügt beispielsweise über Abitur oder Fachhochschulreife. Dieser Wert übersteigt sowohl die Ergebnisse aus anderen Gründungsbefragungen als auch den entsprechen-

Abbildung 2: Die Schulausbildung der befragten Gründer





den Anteil, der sich aus dem Sozio-oekonomischen Panel errechnen lässt (dort ist es nicht einmal jeder Dritte), deutlich und ist sicherlich nicht typisch für die Gesamtheit der Gründer aus der Arbeitslosigkeit. Hier mag sich die bei der Beschreibung des Samples dargelegte Positivauslese mit einem zweiten Selektionskriterium niederschlagen. Es ist wahrscheinlich, dass Personen mit einem höheren Bildungsniveau sowohl Beratungsangeboten aufgeschlossener gegenüberstehen, als auch eher bereit sind, einem Forschungsinstitut Fragen zu beantworten.

Ein positives Bild vermittelt auch ein Blick auf die Berufsausbildung (Tabelle 3). Nur eine Minderheit von 9,2 % der Befragten hat überhaupt keine berufliche Ausbildung abgeschlossen, immerhin rund jeder Vierte jedoch ein Universitäts- oder Fachhochschulstudium.

schnitt sehr viel länger arbeitslos und bezogen eine deutlich geringere Arbeitslosenunterstützung als die Überbrückungsgeldempfänger.

So waren die Existenzgründungszuschuss-Antragsteller vor der Gründung beziehungsweise zum Zeitpunkt der Befragung durchschnittlich fast fünfzehn Monate arbeitslos, die Überbrückungsgeldempfänger hingegen „nur“ circa achteinhalb Monate. Bei der Interpretation dieser Werte ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Durchschnittswerte durch „Extremwerte“ nach oben erheblich verzerrt werden. Aber selbst bei Betrachtung des – gegen derartige Ausreißer relativ unempfindlichen – Medians ändert sich an dieser Relation kaum etwas: Sechs Monaten vorhergehende Arbeitslosigkeit bei den Überbrückungsgeldempfängern stehen volle elfeinhalb Monate bei den Ich-AG-Gründern gegenüber.

Tabelle 3: Berufsausbildung nach gewählter Förderform (Mehrfachnennungen möglich) in %

	Überbrückungsgeldempfänger	Ich-AG's
Keine abgeschlossene Berufsausbildung	6,7	12,0
Berufsausbildung im Dienstleistungsbereich	5,5	14,8
Kaufmännische Berufsausbildung	34,0	26,1
Gewerbliche/handwerkliche Berufsausbildung	39,5	41,5
Bestandene Meisterprüfung	4,2	3,5
Abgeschlossenes Studium	28,6	21,8

© IfM Bonn

Bei der beruflichen Ausbildung weisen die Überbrückungsgeldempfänger tendenziell ein etwas höheres Niveau als die Ich-AG-Gründer auf. Auffällig ist hierbei, dass Letztere mit einer sehr viel größeren Häufigkeit eine Berufsausbildung im Dienstleistungsbereich durchlaufen haben.

Deutliche und signifikante Unterschiede zwischen den beiden Gruppen ergeben sich im Hinblick auf die Historie der Arbeitslosigkeit. Die Bezieher des Existenzgründungszuschusses waren im Durch-

Eine entsprechend große Differenz ergab sich auch im Hinblick auf die Höhe der unmittelbar vor der Gründung bezogenen Arbeitslosenunterstützung. Diese ist mit durchschnittlich 1.040 EUR im Monat bei den Antragstellern von Überbrückungsgeld fast doppelt so hoch wie bei den Empfängern von Existenzgründungszuschuss, die gerade einmal auf 557 EUR zurückgreifen können. Die möglichen Gründe hierfür sind vielfältig. Zunächst einmal führt die längere Arbeitslosigkeit vieler Ich-AG-Gründer dazu, dass sie statt Arbeitslosengeld sehr viel häufiger nur die wesentlich niedrigere Arbeitslosenhilfe



beziehen. Dann war mit 26,1 % ein erheblich größerer Anteil dieser Gruppe vor der Arbeitslosigkeit lediglich Teilzeit beschäftigt (bei den Überbrückungsgeldempfängern waren lediglich 6,3 % zuvor Teilzeit beschäftigt) und bezog entsprechend ein geringeres Einkommen. Und ferner resultiert aus einem niedrigeren schulischen und beruflichen Qualifikationsniveau – wie es bei den Ich-AG-Gründern zu beobachten war – ein niedrigeres Einkommensniveau und damit automatisch niedrigere Lohnersatzleistungen.

Das Bildungs- und Qualifikationsniveau gemessen an den Schul- und Ausbildungsabschlüssen ist verglichen mit dem im allgemeinen Gründungsgeschehen hoch. Empfänger von Überbrückungsgeld sind formal besser qualifiziert als Existenzgründungszuschussbezieher.

Ich-AG'ler weisen häufiger berufsqualifizierende Abschlüsse im Dienstleistungsbereich und seltener im kaufmännischen Bereich auf als Überbrückungsgeldempfänger.

Der Anteil der Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung ist gering, aber bei den Ich-AG's doppelt so hoch wie bei den Überbrückungsgeldempfängern.

Ich-AG'ler waren vor der Gründung etwa doppelt so lange arbeitslos wie Überbrückungsgeldempfänger.

Unter den Empfängern des Existenzgründungszuschusses befinden sich mit 50 % mehr Langzeitarbeitslose als unter den Empfängern von Überbrückungsgeld (30 %).

Die vorher bezogene Arbeitslosenunterstützung beträgt bei Beziehern des Existenzgründungszuschusses nur die Hälfte der Leistungen für Überbrückungsgeldempfänger.

③

Gründungsmotive, -qualifikation und -vorbereitung

Im folgenden Abschnitt sollen systematisch die Vorgänge um die Gründung aus der Arbeitslosigkeit beleuchtet werden. Hierbei gilt das Augenmerk zunächst einmal der Frage nach den Motiven für das Interesse an einer Gründung. Anschließend werden einige im Zusammenhang mit einer Gründung relevante Qualifikationsmerkmale untersucht, bevor abschließend die konkreten Gründungsvorbereitungen in das Blickfeld gerückt werden.

③ • ①

Gründungsmotive

Zur Ermittlung der Gründungsmotive wurden die Befragten gebeten, eine Reihe typischer Beweggründe für eine Gründung anhand einer Rangskala von 1 (sehr wichtig) bis 5 (völlig unwichtig) zu bewerten. Zusätzlich bestand die Möglichkeit, abweichende eigene Motive anzugeben. Hierbei zeigte sich, dass der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit die wesentliche Triebfeder für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit ist. Mehr als zwei Drittel ordneten diesem Motiv die Bewertung „sehr wichtig“ zu. Dies deutet darauf hin, dass ein Großteil der Gründungen eher „aus der Not heraus geboren“ ist und weniger dem eigenen Wunsch entspringt, selbstständig tätig zu werden. Zudem zeigte sich, dass dieser Beweggrund mit zunehmendem Alter, zunehmender Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit und abnehmendem Bildungsniveau der Befragten immer mehr an Bedeutung gewinnt (Abbildung 3).

Weitere wichtige Motive aus Sicht der Gründer sind die größere wirtschaftliche Unabhängigkeit und die verbesserten Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung, die sich die Befragten von ihrem Schritt in die Selbstständigkeit erhoffen.

Grundsätzlich ähneln sich die Beweggründe bei den Empfängern von Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld (Abbildung 4). Markante Unterschiede treten allerdings bei der Beurteilung der Verdienstmöglichkeiten und der besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu Tage. Diese beiden



Abbildung 3: Die Bedeutung des Gründungsmotivs „Ausweg aus der Arbeitslosigkeit“

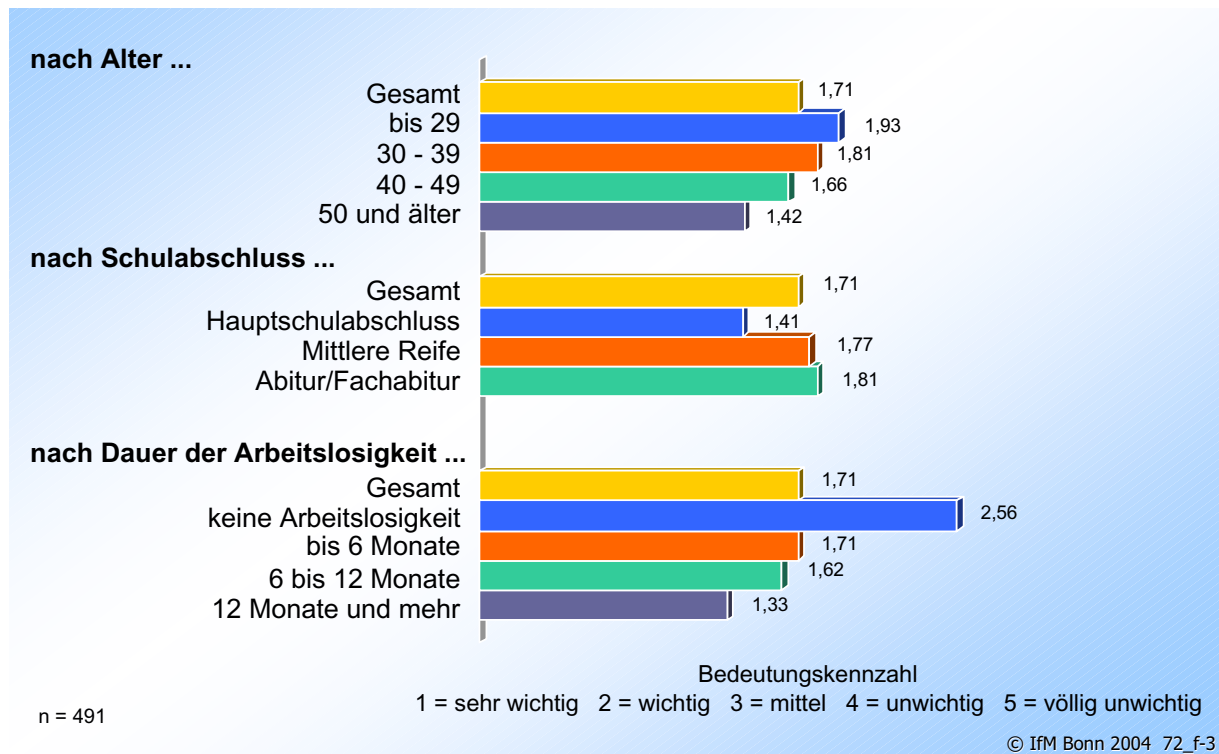
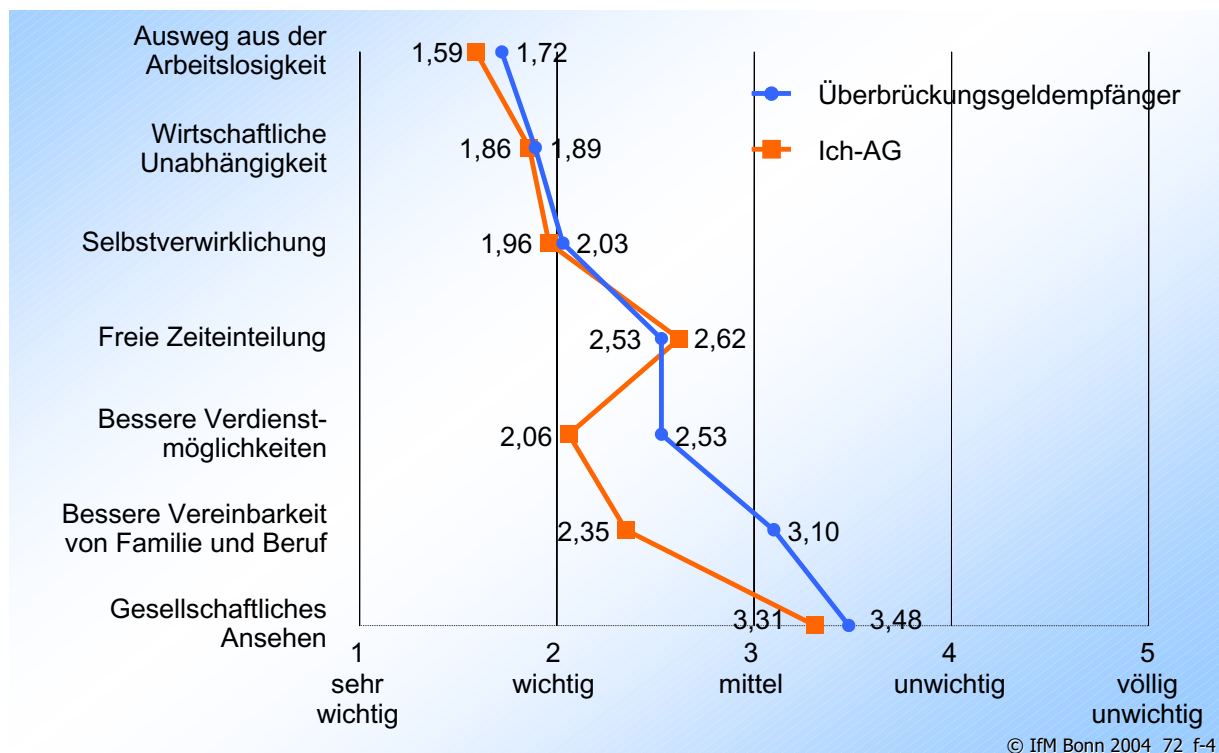


Abbildung 4: Die Bedeutung der Gründungsmotive nach gewählter Förderform



Beweggründe sind für die Ich-AG-Gründer von deutlich höherer Bedeutung. Hier spielt sicherlich zum einen eine Rolle, dass die bezogenen Lohnersatzleistungen wesentlich geringer sind als bei den

Überbrückungsgeldempfängern, und zum anderen, dass der Frauenanteil unter den Beziehern von Existenzgründungszuschuss überproportional hoch ist.



Die Motive, zu gründen, sind bei den Empfängern von Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld annähernd gleich.

Das wichtigste Gründungsmotiv ist, einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit zu finden. Es folgen die Motive wirtschaftliche Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung.

Einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit zu finden, ist vor allem für ältere Arbeitslose, Arbeitslose mit niedriger formaler Bildung und Langzeitarbeitslose ein herausragendes Gründungsmotiv.

Bessere Verdienstmöglichkeiten und eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf sind für Ich-AG'ler von höherer Bedeutung als für Überbrückungsgeldempfänger.

3•2

Gründungsqualifikation

Zur Ermittlung der Gründungsqualifikation wurden alle Befragten gebeten anzugeben, ob sie sich in derselben Branche selbstständig machen, in der sie bereits vor ihrer Arbeitslosigkeit gearbeitet haben. Des Weiteren, ob sie in ihrer letzten Anstellung eine leitende Position innehatten oder wenigstens über die Befugnisse zu selbstständigen Entscheidungen verfügten, und schließlich noch, ob sie bereits während der Arbeitslosigkeit in geringfügigem Umfang selbstständig tätig waren. Zusätzlich wurden die Gründer noch gefragt, ob sie die Tätigkeit, mit der sie sich jetzt selbstständig machen, schon früher einmal – sei es als Nebenerwerb, sei es als freie oder unbezahlte Tätigkeit – ausgeübt haben.

Hierbei zeigte sich, dass lediglich rund die Hälfte der Befragten in ihrer (potenziellen) Gründungsbranche zuvor auch abhängig beschäftigt war. Ein derart geringer Anteil von Gründern mit „Branchenerfahrung“ erscheint auf den ersten Blick problematisch. Allerdings haben immerhin rund 40 % der Gründer ihre jetzige selbstständige Tätigkeit vorab in

irgendeiner anderen Form ausgeübt. Dies könnte die fehlende Branchenerfahrung in einer vorhergehenden abhängigen Beschäftigung zumindest teilweise kompensieren.

Ein genauerer Blick auf die Verteilung der Gründerqualifikationen zeigt jedoch, dass dies nur eingeschränkt der Fall ist, da sie bei einer Reihe von Befragten kumuliert auftreten, wohingegen andere gänzlich „unbelegt“ den Weg in die Selbstständigkeit wagen. So verfügt jeder Dritte weder über Branchen- noch über Tätigkeitserfahrung im Arbeitsfeld der Selbstständigkeit.

Immerhin ist bereits rund jeder fünfte Befragte im Vorfeld während der Arbeitslosigkeit in geringfügigem Umfang selbstständig tätig gewesen, hat also eine gewisse Vorstellung, was ihn erwartet. Dass fast zwei Drittel Führungs- und Entscheidungsbefugnisse in ihrer früheren Stellung hatten – und somit sogenannte dispositive Fähigkeiten besitzen – sollte nicht überinterpretiert werden. Hier erscheint es wahrscheinlich, dass die Gründer diesen Begriff sehr großzügig ausgelegt haben.

Für den Gründungserfolg wichtige Qualifikationen wie Branchenerfahrung oder Erfahrung im Tätigkeitsfeld der Selbstständigkeit fehlen häufig.

Die Gründungsqualifikation ist bei den Ich-AG'lern noch geringer als bei den Überbrückungsgeldempfängern.

3•3

Vorbereitung der Gründer

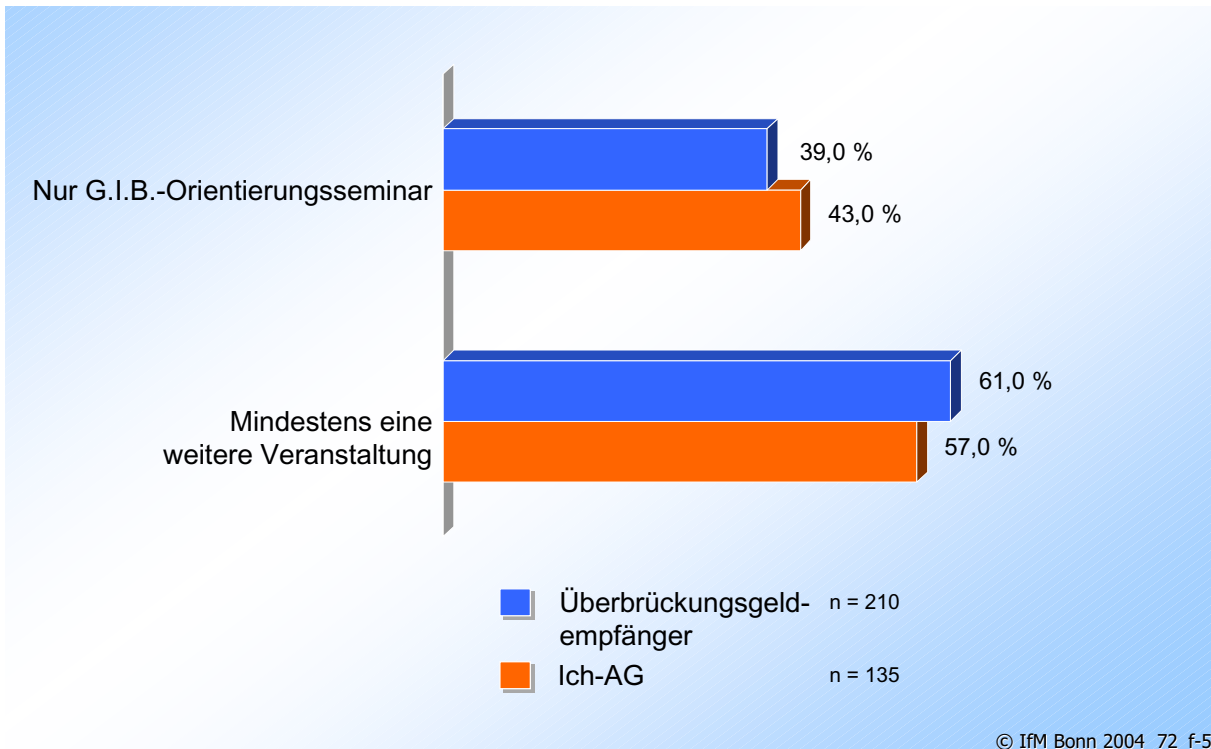
Im Rahmen dieses Abschnittes soll untersucht werden, inwieweit sich die befragten Personen im Vorfeld durch die Inanspruchnahme entsprechender Beratungsangebote auf den Schritt in die Selbstständigkeit vorbereitet haben. Ein wichtiger Aspekt ist dabei die Herausarbeitung von typischen Unterschieden zwischen den beiden Gründergruppen. Immerhin gelten – wie in Abschnitt A gezeigt – für



die Bewilligung von Überbrückungsgeld strengere Vorgaben als beim Existenzgründungszuschuss. Insgesamt rund 60 % nahmen neben dem G.I.B.-Orientierungsseminar⁶ mindestens ein weiteres Beratungsangebot wahr. Die Beratungsneigung der Ich-AG's liegt hierbei nur geringfügig unter derjenigen der Überbrückungsgeldempfänger (Abbildung 5).

kel als auch ein Existenzgründungsseminar werden von ihnen deutlich öfter in Anspruch genommen, ohne dass dies zu Lasten der individuellen Beratungsgespräche ginge. Einzelberatungen werden bei beiden Gruppen von etwa jedem zweiten Gründungsinteressierten nachgefragt.

Abbildung 5: Inanspruchnahme von Beratungsangeboten nach gewählter Förderform



Ein etwas differenzierteres Bild ergibt sich, schaut man sich im Einzelnen an, wie viele und welche Angebote von den Gründern mit Beratungsnachfrage wahrgenommen werden (Tabelle 4). Hier zeigt sich, dass die Überbrückungsgeldempfänger deutlich häufiger weiterführende, intensivere Gruppenberatungen besuchen. Sowohl der G.I.B.-Gründungs-

Dieser hohe Wert bedarf allerdings einer inhaltlichen Klarstellung. So erfolgt beispielsweise rund ein Viertel dieser individuellen Beratungen bei der Agentur für Arbeit. Hier dürften in erster Linie die Fördertechnik und das Förderverfahren, nicht aber die Behandlung betriebswirtschaftlicher Gründungsfragen im Vordergrund stehen. Der Zulauf zu

Tabelle 4: Inanspruchnahme weitergehender Beratungsangebote nach Förderformen in % (nur Befragte, die mindestens ein weiteres Angebot wahrgenommen haben)

	Überbrückungsgeldempfänger	Ich-AG's
G.I.B.-Gründungszyklus	43,8	31,2
Existenzgründungsseminar	60,2	50,6
Individuelles Beratungsgespräch	50,8	50,6

© IfM Bonn

⁶ Dieses Seminar wurde aufgrund der besonderen Art der Adressengewinnung (siehe Abschnitt C 1) von praktisch jedem Befragten besucht.



öffentlichen Gründungsberatungseinrichtungen und hier insbesondere den Kammern erwies sich bei den Gründern aus der Arbeitslosigkeit als sehr gering. Speziell für Ich-AG-Gründer scheinen diese geradezu „Terra incognita“ zu sein.

Neben der Beratungsinanspruchnahme gehört insbesondere auch die Aufstellung und Begutachtung eines Geschäftsplanes zur Gründungsvorbereitung. Zu einer Auseinandersetzung mit der Gründungsidee und der realistischen Abschätzung des Gründungserfolgs und der möglichen Risiken gehört ein betriebswirtschaftliches Konzept. Im Hinblick auf die Erstellung von Geschäftsplänen sind schon aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen Unterschiede zwischen den beiden Förderformen zu erwarten. So ist die Vorlage eines von einer fachkundigen Stelle begutachteten Geschäftsplanes zwingende Voraussetzung für die Bewilligung des Überbrückungsgeldes. Bei der Ich-AG, wo es erklärtes Ziel war, das Bewilligungsverfahren möglichst einfach und unbürokratisch zu gestalten, fehlt eine derartige Vorbedingung.

Entsprechend verfügt auch nur gut jeder zweite Existenzgründungszuschussempfänger über einen schriftlich ausgearbeiteten Geschäftsplan, von denen wiederum nur knapp zwei Drittel begutachtet worden sind.

Es lässt sich somit festhalten, dass sich die Überbrückungsgeldempfänger besser durch Beratungsangebote auf die Selbstständigkeit vorbereiten als Ich-AG-Gründer. Zwar ist auch bei Letzteren eine Nachfrage nach Beratungsleistungen vorhanden. Es darf aber nicht übersehen werden, dass nur Personen befragt wurden, die durch die Teilnahme am G.I.B.-Orientierungsseminar bereits einen Zugang zu Beratungseinrichtungen hatten. Bedenklich ist in jedem Fall, dass – selbst in dieser „herausgehobenen“ Teilgruppe – nur knapp ein Drittel der Ich-AG's über einen begutachteten Geschäftsplan verfügt. Dies umso mehr, als darüber hinaus zu berücksichtigen ist, dass mehr als ein Drittel über keinerlei Erfahrungen im Bereich ihrer selbstständigen Tätigkeit verfügt. Das wirtschaftliche Risiko dürfte bei derartigen Gründungen ins Ungewisse hinein entsprechend hoch sein.

Ich-AG'ler nehmen weniger (gründungsspezifische) Beratungsleistung in Anspruch als Überbrückungsgeldempfänger. Sie finden schlechter den Zugang zu den öffentlichen Gründungsberatungseinrichtungen.

Ich-AG'ler erstellen selten einen Geschäftsplan, den sie durch eine Beratungseinrichtung prüfen lassen.

④

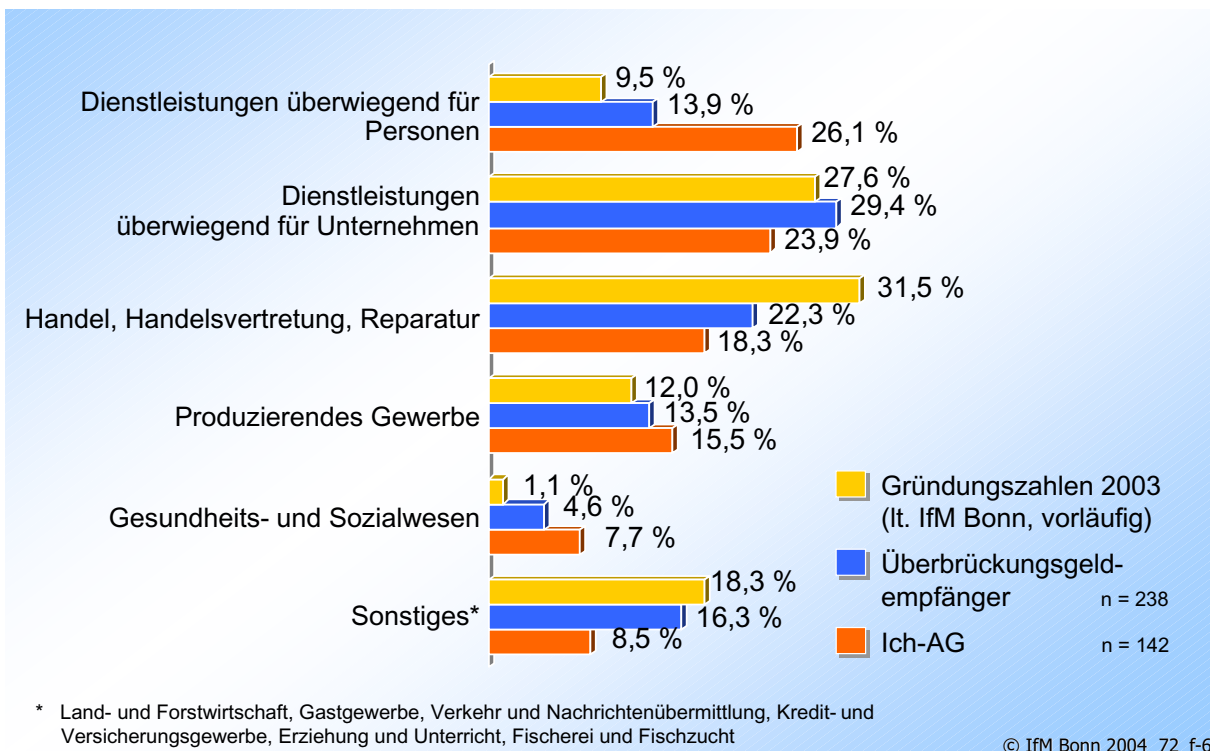
Charakteristika der gegründeten Unternehmen

Da die Seminare, aus denen die Adressaten der Befragung stammen, im Frühjahr 2003 oder später stattfanden, sind fast alle Unternehmen noch sehr jung. Über die Hälfte der Gründungen wurde beispielsweise weniger als drei Monate vor der Befragung, d. h. im ersten Quartal 2004 vollzogen. Die Befragten, die ihre Gründungsabsicht zum Befragungszeitpunkt noch nicht umgesetzt haben, befinden sich zum größten Teil schon im fortgeschrittenen Planungsstadium. Fast alle sich noch in der Vorbereitungsphase befindenden Gründer rechnen damit, innerhalb der kommenden sechs Monate ihr Unternehmen eröffnen zu können, die meisten sogar bereits innerhalb des nächsten Vierteljahres.

Bevorzugte Gründungsbranche ist für beide Förderformen der Dienstleistungssektor (Abbildung 6). Hierbei sticht der überproportional hohe Anteil von Ich-AG-Gründungen bei den personenbezogenen Dienstleistungen ins Auge. Er liegt fast dreimal so hoch wie es nach der Gründungsstatistik des IfM Bonn zu erwarten wäre. Das legt die Vermutung nahe, dass eine Vielzahl der Ich-AG's relativ einfache haushaltsnahe Dienstleistungen anbietet, die – verglichen beispielsweise mit Gründungen im Produzierenden Gewerbe – relativ geringes Know-how und wenig Kapital voraussetzen. Ebenfalls deutlich überrepräsentiert sind die Ich-AG's im Gesundheits- und Sozialwesen.



Abbildung 6: Branchenverteilung nach Förderform im Vergleich zur Unternehmensverteilung entsprechend der Gründungsstatistik



Vergleichsweise schwach vertreten sind sie hingegen im Handel und den sonstigen Wirtschaftsbereichen, die u. a. Gastgewerbe, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kredit- und Versicherungsgewerbe, Erziehung und Unterricht einschließen. Unternehmensgründungen in diesen Branchen sind häufig mit spezifischen Qualifikationen und erheblichen Startinvestitionen verbunden. Letztere dürften für viele Ich-AG-Gründer, unter denen sich schließlich zahlreiche Langzeitarbeitslose und Bezieher geringer Lohnersatzleistungen befinden, nur schwer zu finanzieren sein.

Auch die Überbrückungsgeldempfänger gründen ihre Unternehmen überdurchschnittlich oft im Dienstleistungsbereich, allerdings liegt deren Schwerpunkt bei den unternehmensnahen Dienstleistungen. Ähnlich wie bei den Ich-AG's sind Gründungen im Handel und den sonstigen Wirtschaftsbereichen eher die Ausnahme.

Unabhängig von der gewählten Förderform geben ungefähr 20 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit an, ein Gewerbe aus den Handwerksberufen zu gründen. In Anbetracht des geringen Anteils an

Meistern unter den Befragten werden wohl nicht Vollhandwerke sondern in erster Linie handwerksähnliche Gewerbe und die durch die Handwerksnovelle zulassungsfreien Handwerksberufe ausgeübt. Bemerkenswert ist weiterhin der mit 36,6 % sehr hohe Anteil an Freiberuflern unter den Existenzgründungszuschuss-Empfängern, der deutlich über dem entsprechenden Anteilswert bei den Beziehern von Überbrückungsgeld (26,9 %) liegt. Auch wenn bei der Interpretation sicherlich eine gewisse Verzerrung durch die doppelte Positivauslese bei der Befragung zu berücksichtigen ist, widersprechen diese Ergebnisse doch deutlich der mitunter geäußerten These einer grundsätzlich geringen Qualifikation der Ich-AG-Gründer. Ursprüngliche Intention des Hartz-Konzepts war es, Arbeitslosen mit alltagspraktischen Fähigkeiten und Fertigkeiten eine neue Form der Selbstständigkeit zu ermöglichen.

Bei der Ideenfindung dominiert sowohl bei den Überbrückungsgeldempfängern mit knapp 70 % als auch bei den Ich-AG's mit über 80 % die eigene Geschäftsidee. Interessanterweise war das Aufgreifen einer Idee aus dem beruflichen Umfeld – bei den Überbrückungsgeldempfängern entstand daraus



in immerhin fast 17 % der Fälle die Initialzündung – bei den Ich-AG's (3,5 %) fast bedeutungslos. Auch dies kann als Hinweis auf eine geringere Branchen- und Marktnähe der Ich-AG's und der größeren Entfernung von der Berufswelt der Gründer (aufgrund der länger dauernden Arbeitslosigkeit) gedeutet werden – mit allen daraus resultierenden Konsequenzen im Hinblick auf die Überlebenschancen dieser Gründungen.

Unabhängig von der gewählten Förderform stufen fast alle Befragten ihre Gründungen als Neugründung mit eigener Produktidee ein. Alle anderen Formen wie Franchise oder Übernahme können vernachlässigt werden. Mit Anteilswerten von über 90 % herrscht bei beiden Gruppen die Einzelgründung vor. Teamgründungen mit einem oder gar mehreren Partnern sind die absolute Ausnahme.

Die meisten Unternehmen kommen derzeit ohne zusätzliche Beschäftigte aus (Überbrückungsgeldempfänger 84,2 %; Ich-AG 93,2 %). Die Ich-AG's erweisen sich bei der Personaleinstellung als noch zurückhaltender als die Überbrückungsgeldempfänger. Neben einigen Einzelfällen mit unentgeltlich mithelfenden Familienangehörigen beschäftigen die Ich-AG-Gründer in 5 % der Fälle ausschließlich Mitarbeiter auf Mini-Job-Basis. Auch die Überbrückungsgeldempfänger haben in 7 % der Fälle Mini-Job-Beschäftigte. Darüber hinaus geben 7 % der Überbrückungsgeldempfänger an, Vollzeitkräfte eingestellt zu haben. Allerdings muss das niedrige Unternehmensalter berücksichtigt werden. Personalentscheidungen werden überwiegend erst dann getroffen, wenn die Markteinführungsphase abgeschlossen ist.

Doch auch die Personalplanung für die nächsten zwölf Monate kann alles in allem als vorsichtig bezeichnet werden. Gerade einmal gut 25 % der Bezieher von Überbrückungsgeld und 20 % der Ich-AG's planen Einstellungen. Auch hier zeigt sich wiederum eine größere Zurückhaltung bei den Beziehern von Existenzgründungszuschuss, von denen nicht einmal 5 % die Einstellung eines Vollzeit- oder

Teilzeitbeschäftigten (ohne Mini-Jobs) planen. Von den Überbrückungsgeldempfängern gehen rund 12 % davon aus, innerhalb der nächsten zwölf Monate einen Vollzeitbeschäftigten einzustellen. Hinsichtlich der Gründungsfinanzierung ist zunächst festzustellen, dass unabhängig von der Förderform der Kapitalbedarf äußerst gering ist. Der Median liegt bei gerade einmal 4.000 EUR (Ich-AG) respektive 5.000 EUR (Überbrückungsgeldempfänger).⁷ In Anbetracht dieser geringen Startkapitalvolumina ist es wenig erstaunlich, dass rund drei Viertel der Gründer ganz ohne Fremdfinanzierung auskommen. Zumindest zum Zeitpunkt der Gründung ist somit der Verschuldungsgrad und damit das finanzielle Risiko niedrig.

Über das betriebliche Ergebnis für das erste Geschäftsjahr lassen sich keine zuverlässigen Aussagen machen, da nur wenige der befragten Gründer Angaben zu dieser Frage gemacht haben. Die befragten Gründer aus der Arbeitslosigkeit scheinen aber den Geschäftserfolg im ersten Jahr vorsichtig einzuschätzen: Ein Großteil der Gründer kalkuliert mit gar keinem oder einem geringen Überschuss. Hieraus könnte für die Ich-AG-Gründer ein erhebliches wirtschaftliches Risiko erwachsen.

Da der Existenzgründungszuschuss relativ gering und außerdem zur Erfüllung von Sozialversicherungspflichten zweckgebunden ist, eignet er sich – im Gegensatz zum Überbrückungsgeld – nicht zur Deckung des Lebensunterhaltes in der Anlaufphase. Fließen, für Neugründungen nicht untypisch, die Einnahmen nur spärlich und sind Rücklagen oder ein zweites Haushaltseinkommen nicht vorhanden, kann sich das finanzielle Risiko durch Überziehen eines Dispositionskredits, Ausweiten von Lieferantenkrediten oder Anhäufung von Außenständen dramatisch erhöhen und rasch eine krisenbedingte Schließung herbeiführen.

Trotz dieser Risiken sind nicht nur die meisten der mit Überbrückungsgeld geförderten Gründungen sondern auch fast alle Ich-AG's als unternehmerische Vollexistenz geplant. Kaum einer der Befragten

⁷ Aufgrund einiger „Ausreißer“ mit teilweise sehr hohem Kapitalbedarf liegen die arithmetischen Mittel mit gut 14.000 EUR (Ich-AG) beziehungsweise knapp 18.000 EUR (Überbrückungsgeldempfänger) deutlich höher.



gab an, gleichzeitig eine abhängige Beschäftigung ausüben zu wollen. Dies mag auch darauf zurückzuführen sein, dass die Chancen auf eine abhängige Beschäftigung als sehr gering eingeschätzt werden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die hier betrachteten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die vermutlich einen positiven Ausschnitt aus dem gesamten Gründungsgeschehen aus der Arbeitslosigkeit heraus repräsentieren, als Klein Gründungen zu bezeichnen sind, und zwar sowohl im Hinblick auf das Startkapital und die Beschäftigung als auch auf die Gewinnerwartungen. Tendenziell sind die durch Überbrückungsgeld geförderten Unternehmensgründungen etwas größer als die Ich-AG-Gründungen. Dies schlägt sich auch im Unternehmerbewusstsein nieder. So sehen sich 80 % der Überbrückungsgeldempfänger als „echte“ Unternehmer. Bei den Beziehern von Existenzgründungszuschuss ist dieser Anteil mit 73 % zwar etwas niedriger, dennoch fühlt sich auch hier die überwiegende Mehrheit als Unternehmer und nicht als verkappte Arbeitnehmer. Der verglichen zu den Überbrückungsgeldempfängern etwas geringere Anteil mag auf die mit der Gewährung des Zuschusses verbundene Sozialversicherungspflicht zurückzuführen sein. Diese ist eher typisch für einen Arbeitnehmer und passt nicht ins Bild des eigenverantwortlichen Unternehmers. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass insbesondere die Empfänger eines Existenzgründungszuschusses ihr Unternehmertum – wie es ja auch im Hartz-Konzept zuerst beschrieben wurde – als eine vorübergehende Phase in ihrer Berufsbiografie ansehen, die zu gegebener Zeit überdacht und rückgängig gemacht werden kann. Es erscheint uns außerordentlich wichtig, dass die finanziellen Risiken der unternehmerischen Existenz überschaubar und niedrig gehalten werden, damit der Weg aus einer prekären Arbeitsmarktsituation nicht in eine Schuldenfalle führt.

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind überwiegend kleine Unternehmen mit geringem Startkapital und ohne Beschäftigte. Ich-AG`ler gründen i. d. R. noch kleiner als Überbrückungsgeldempfänger.

Fremdfinanzierung spielt zum Zeitpunkt der Gründung kaum eine Rolle.

Überwiegend basieren die Existenzgründungen auf eigenen Ideen. Nur bei Überbrückungsgeldempfängern werden Ideen aus dem Berufsumfeld in stärkerem Ausmaß entwickelt.

Die Gründungen erfolgen überwiegend im Dienstleistungsbereich, wobei bei der Ich-AG die personenbezogenen Dienstleistungen und bei den Überbrückungsgeldempfängern die unternehmensbezogenen Dienstleistungen dominieren.

Es werden überwiegend nur geringe Überschüsse für das erste Geschäftsjahr erwartet. 28 % der Überbrückungsgeldempfänger und 18 % der Ich-AG`s erwarten kein positives betriebliches Ergebnis.

Ich-AG`ler betrachten sich etwas seltener als „vollwertige“ Unternehmer.

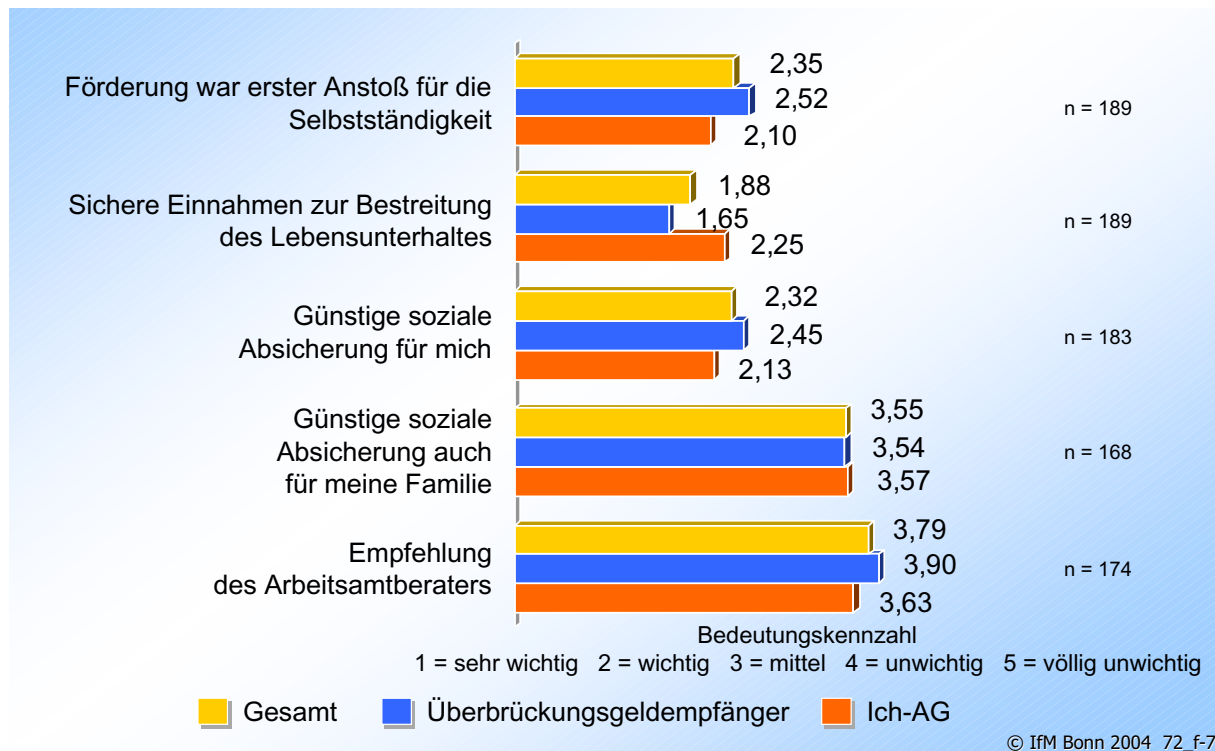
Die größere Distanz der Ich-AG`ler vom beruflichen und marktlichen Umfeld und der geringe Beitrag der Existenzgründung zur Deckung des Lebensunterhalts lässt auf ein im Vergleich zu den Überbrückungsgeldempfängern höheres Gründungsrisiko schließen.

⑤ **Die Arbeitsmarktförderung aus Sicht der Gründer**

Im Rahmen dieses Abschnittes wird zunächst der Frage nachgegangen, welche Motive aus Sicht der Gründer für die Wahl der Förderform konkret von Bedeutung waren. Danach wird analysiert, wie die Gründer aus der Arbeitslosigkeit die Handhabung des Antrags- und Genehmigungsverfahrens durch die zuständigen Agenturen für Arbeit bewerten. Schließend wird untersucht, inwieweit die Förderung Voraussetzung für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit war oder ob diese auch ohne Förderung aufgenommen worden wäre.



Abbildung 7: Gründe für die Wahl der Förderung



Um die Bedeutung möglicher Gründe im Hinblick auf die konkrete Entscheidung der Gründer für eine bestimmte Fördervariante bestimmen zu können, wurden diese gebeten, einzelnen Motiven je nach subjektiv empfundener Bedeutung eine Rangordnungszahl von 1 (sehr wichtig) bis 5 (völlig unwichtig) zuzuordnen. Die Resultate können der Abbildung 7 entnommen werden.

Über alle Befragten gesehen waren die sicheren Einnahmen zur Bestreitung des Lebensunterhaltes und die Möglichkeit für eine günstige soziale Absicherung die wichtigsten Motive bei der Wahl der Förderung. Entsprechend der jeweiligen Intention der Förderung legen die Überbrückungsgeldempfänger besonderen Wert auf die Einnahmen zur Bestreitung des Lebensunterhaltes, wohingegen für die Bezieher des Existenzgründungszuschusses die günstigere soziale Absicherung im Vordergrund steht.

Bei den Ich-AG-Gründern stellte die Förderung sehr oft überhaupt den ersten Anstoß für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit dar. Bei den Überbrückungsgeldempfängern spielt dieses Motiv hingegen keine so große Rolle. Interessanterweise war die Möglichkeit einer günstigen sozialen Absicherung

für die Familie für die Ich-AG-Gründer ohne besondere Bedeutung. Hier wirkt sich sicherlich der relativ hohe Anteil von Ich-AG-Gründern aus, denen mindestens ein weiteres Einkommen im Haushalt zur Verfügung steht. Abschließend ist noch hervorzuheben, dass eine Empfehlung des zuständigen Beraters der Agentur für Arbeit kaum eine Rolle bei der Wahl der Förderung spielt. Es scheint also durchaus so zu sein, dass die Gründer sich sehr bewusst Gedanken über die für sie richtige Fördervariante machen.

Bei der Beurteilung des mit der Förderung verbundenen Antrags- und Genehmigungsverfahrens würde man intuitiv mit deutlichen Unterschieden zwischen den beiden Fördervarianten rechnen. Immerhin sind bei der Beantragung des Überbrückungsgeldes Auflagen wie beispielsweise die Einreichung eines begutachteten Geschäftsplanes und gegebenenfalls die Teilnahme an einem einschlägigen Seminar oder einer Beratung zu erfüllen. Diese Verpflichtungen fehlen bei der Ich-AG, wo der Gedanke, ein unbürokratisches und einfaches Verfahren zu initiieren, im Vordergrund stand. Tatsächlich sind die Unterschiede jedoch erstaunlich gering. Sowohl die Bezieher von Existenzgründungszuschuss (70,3 %) als auch die von Überbrückungsgeld (65,8 %) bezeichnen



das Procedere überwiegend als zügig und unproblematisch. Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse sollte durchaus noch einmal kritisch überdacht werden, ob die Prüfung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit der Gründung auch im Falle des Ich-AG-Förderprogramms als eine Voraussetzung für die

Arbeitslosigkeit ausgegangen werden (vergleiche hierzu auch Abschnitt B.1). Ferner erscheint es als wahrscheinlich, dass von der Zusammenlegung von Sozialhilfe und Arbeitslosenhilfe (Arbeitslosengeld II) ein zusätzlicher Schub für Ich-AG-Gründungen ausgeht.

Tabelle 5: Hätten Sie die selbstständige Tätigkeit auch ohne Förderung der Agentur für Arbeit aufgenommen? – in %

	Überbrückungsgeldempfänger	Ich-AG's
Ja	55,8	52,7
Nein	44,2	47,3

© IfM Bonn

Bewilligung der Förderung sinnvoll wäre. Der Vorteil einer solchen Maßnahme bestünde in einer besseren Vorbereitung und als Konsequenz in einem geringeren wirtschaftlichen Risiko. Dieser Vorteil ist dem bürokratischen Mehraufwand gegenüberzustellen. Wie es scheint, werden Beratung und Prüfverfahren von den Gründern überwiegend nicht als bürokratisches Hemmnis empfunden, sondern im Gegenteil als Angebot zur Erhöhung der Gründungsqualität akzeptiert.

Zum Abschluss dieses Kapitels soll nun noch kurz auf die Frage eingegangen werden, inwieweit die befragten Personen auch ohne Förderung den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit gewagt hätten. Praktisch unabhängig von der gewählten Förderung bejahen dies gut die Hälfte der Gründer (Tabelle 5).

Es wäre jedoch verfehlt, dies als Indiz für massive Mitnahmeeffekte zu deuten. Immerhin wären fast die Hälfte der Gründungen ohne die Förderung der Agentur für Arbeit gar nicht zu Stande gekommen.

In Anbetracht der hohen Absolutzahlen der von der Bundesagentur für Arbeit geförderten Unternehmensgründungen dürfte dies auf Gründungen im sechsstelligen Bereich jährlich hinauslaufen, die durch diese Zuschüsse überhaupt erst mobilisiert werden: Rechnet man die aktuellen monatlichen Zugänge an Überbrückungsgeldempfängern und Ich-AG's auf das Gesamtjahr hoch, kann für 2004 von über 300.000 geförderten Gründungen aus der

Des Weiteren ist es durchaus problematisch, bei Gründungen, die auch ohne die Förderung zu Stande gekommen wären, pauschal von Mitnahmeeffekten zu reden. Immerhin haben diese Personen einen durch Beitragszahlungen erworbenen Anspruch auf Arbeitslosenunterstützung, die sie in Anspruch nehmen könnten und die in der Summe die Zahlungen aus der Förderung vermutlich übersteigen würden.

Für Ich-AG'ler sind die günstige soziale Absicherung, für Überbrückungsgeldempfänger die gesicherten Einnahmen während der Gründungsphase die wesentlichen Motive bei der Entscheidung für eine bestimmte Fördervariante.

Bei den Ich-AG'lern stellte die Förderung oft die Initialzündung für das Streben nach einer selbstständigen Tätigkeit dar.

Das Antragsverfahren wird sowohl von den Überbrückungsgeldempfängern als auch von den Ich-AG-Gründern überwiegend als unproblematisch eingestuft.

Die Vorschriften hinsichtlich Beratung und Prüfung bei der Bewilligung des Überbrückungsgeldes werden von den Gründern nicht als bürokratisches Hemmnis empfunden.

Rund die Hälfte aller Gründungen aus der Arbeitslosigkeit wären ohne die Förderprogramme der Bundesagentur nicht erfolgt.



D. Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen

Zusammenfassend bleibt festzustellen, dass die Förderung der Bundesagentur in vielen Fällen – insbesondere bei den Ich-AG's – eine Art Initialzündung für den Schritt in die Selbstständigkeit darstellt. Entsprechend bewirken diese Programme vermutlich eine große Anzahl von zusätzlichen Gründungen. Im Hinblick auf das Antragsverfahren werden Pflichten wie beispielsweise die Einreichung eines begutachteten schriftlichen Geschäftsplanes von den Überbrückungsgeldempfängern kaum als Belastung empfunden. Es ist daher eine Überlegung wert, ob man nicht auch die Gewährung des Existenzgründungszuschusses an entsprechende Bedingungen hinsichtlich Beratung und Begutachtung im Vorfeld der Gründung knüpfen sollte, um auf diese Weise die wirtschaftlichen Risiken für die Ich-AG's zu reduzieren. Allerdings besteht noch erheblicher Forschungsbedarf, um belastbare Aussagen zu den Risiken von Ich-AG-Gründungen, dem Beitrag von Qualifikation und Beratung zum betrieblichen Erfolg und dem Verbleib von Ich-AG'lern, die keinen Antrag auf Förderung im zweiten Jahr gestellt haben, treffen zu können.

12





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