Arbeitspapiere 32

April 2010

Materialien zur

Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Nachhaltigkeit und Erfolg

Folgeuntersuchung Gründungs- und Begleitzirkel

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

Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen
NÄHER AM MENSCHEN

Gründung aus der Arbeitslosigkeit – Nachhaltigkeit und Erfolg

Folgeuntersuchung der Gründungs- und Begleitzirkel im Auftrag der Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (G.I.B.) durch das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn)

zusammengefasst von
Helmut Kleinen (G.I.B.) und Eva May-Strobl (IfM Bonn)

INHALT

Vorwort . . . 3

Untersuchungsgegenstand . . . 4
Befragungsgesamtheit . . . 4
Teilnehmerkreis . . . 4

Gründungserfolg und Nachhaltigkeit . . . 5
Hohe Bestandsfestigkeit . . . 5
Markterschließung und Umsatzentwicklung . . . 5
Geschäftsergebnisse . . . 6
Beschäftigte . . . 6

Existenzsicherung durch Selbstständigkeit . . . 7
Beiträge zum Haushaltseinkommen . . . 7
Soziale Absicherung . . . 7
Persönliche Zufriedenheit mit der Selbstständigkeit . . . 8
Kapitalbedarf und Finanzierung . . . 9
Unternehmerische Probleme . . . 10
Inanspruchnahme von Beratung . . . 10

Beendigung der Selbstständigkeit . . . 12
Entscheidungsgründe . . . 12
Positive Integrationswirkungen der Selbstständigkeit . . . 13
Verbleib der ehemals Selbstständigen . . . 13

Schlussbemerkung . . . 14

[1] May-Strobl, E.: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel. Bonn 2008, sowie Arbeitspapiere 20: Materialien zur Gründung aus der Arbeitslosigkeit. Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel. Kurzbericht. Hrsg.: G.I.B. Bottrop 2008

Vorwort

Es ist eine lang bekannte Tatsache: In wirtschaftlich schwierigen Zeiten wird das allgemeine Gründungsgeschehen stark durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit geprägt. Hierbei geht es in der Regel nicht um Unternehmensgründungen mit hohem Investitionsvolumen und einer hohen Anzahl weiterer Arbeitsplätze. Vielmehr ergreifen die Kleingründerinnen und -gründer die „unternehmerische Initiative", um ihren eigenen Arbeitsplatz zu schaffen und ihre Arbeitslosigkeit zu beenden oder drohende Arbeitslosigkeit zu vermeiden. Dabei setzen sie auf ihre beruflichen Fähigkeiten und individuellen Möglichkeiten, ihre Branchen- und Fachkompetenz, ihren Mut und häufig auch auf ihre letzten finanziellen Reserven. Sie wollen ihre Potenziale einsetzen, um durch die Aufnahme einer unternehmerischen Selbstständigkeit einen Wiedereinstieg in das Arbeitsleben zu schaffen, ihre Geschäftsideen eigenverantwortlich und selbstbestimmt umzusetzen und Beiträge zur finanziellen Existenzsicherung für sich und ihre Familien zu erwirtschaften.

Zu den im Zuge der „Hartz-Reformen" boomenden Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit gab es in der öffentlichen Diskussion viele kritische Stimmen. Befürchtet wurden ein Strohfeuer nicht tragfähiger Existenzgründungen, ein Anstieg der Verschuldungs- und Insolvenzraten und Mitnahmeeffekte öffentlicher Mittel. Kurzum: Man traute diesen Gründerinnen und Gründern kaum einen nachhaltigen existenzsichernden oder existenzstützenden Erfolg ihrer unternehmerischen Tätigkeit zu.

Richtig ist, Gründerinnen und Gründer von „kleinen Betrieben" mangelt es nicht selten an unternehmerischer und kaufmännischer Erfahrung. Doch fehlt ihnen deshalb per se das Zeug zu einem erfolgreichen Selbstständigen? Vielfach benötigen sie eine professionelle und umfassende Beratung in der Vorgründungs- und in der Startphase zur Abklärung und Weiterentwicklung ihrer Geschäftsidee, aber auch zur Begleitung bei der konkreten Umsetzung am Markt. Doch eine entgeltliche professionelle Beratung übersteigt oft ihre finanziellen Möglichkeiten.

Deshalb entwickelte die Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH, G.I.B., im Auftrag der heutigen Ministerien für Wirtschaft, Mittelstand und Energie und für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW ein mehrstufiges Beratungsangebot, das Erstinformationen, intensive Vorbereitung auf die Gründung und unterstützende Begleitung in der Markteintrittsphase umfasste und dabei den besonderen Beratungsbedarf arbeitsloser Existenzgründer und Kleingründer berücksichtigte. Im Zeitraum von 2004 bis 2007 nahmen rund 3.800 Personen an den Gründungs- und Begleitzirkeln teil, die aus Mitteln des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Strukturfonds gefördert wurden.

Die Gründungs- und Begleitzirkel wurden Ende 2007 [1] einer Evaluation durch das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn) unterzogen. Hierbei wurde deutlich, dass der Schritt in die Selbstständigkeit ein Erfolg versprechender Weg aus der Arbeitslosigkeit sein kann: Drei Viertel der Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Gründungszirkel hatten ihr Gründungsvorhaben umgesetzt. Und: Die Gründungen zeigten sich trotz großer Herausforderungen beim Markteintritt als überaus bestandsfest. Die G.I.B.-Zirkelberatung als ein niedrigschwelliges Beratungsangebot trug wesentlich dazu bei, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihr Gründungsvorhaben gut und realistisch vorbereiteten. Deshalb ist die Zirkelberatung in Nordrhein-Westfalen seit 2008 in Form der Gründungsberatung Bestandteil des Beratungsprogramms Wirtschaft.

Der G.I.B. war es wichtig zu erfahren, wie sich die unternehmerischen Tätigkeiten der Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit weiterentwickelt haben. Ist es ihnen gelungen, sich erfolgreich am Markt zu positionieren, können sie inzwischen höhere Beiträge zur Existenzsicherung erwirtschaften und wie zufrieden sind sie mit ihrer Entscheidung zur unternehmerischen Selbstständigkeit? Und natürlich auch: Was ist aus denen geworden, die ihre Selbstständigkeit aufgegeben haben oder aufgeben mussten?

Um Antworten auf diese Fragen zu erhalten, beauftragte die G.I.B. 2009 das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn) mit einer Nachbefragung. Mit der vorliegenden Kurzfassung legt die G.I.B. die Ergebnisse zur Nachhaltigkeit und zum Erfolg von Gründerinnen und Gründern vor, deren Existenzgründung aus den Gründungs- und Begleitzirkeln hervorgegangen ist.

Barbara Hordt
Abteilungsleiterin „Wege in Arbeit"
Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH

Untersuchungsgegenstand

In dem Zeitraum von 2004 bis Ende 2007 nahmen ca. 3.800 Personen an den G.I.B.-Zirkelberatungen teil. Die empirische Untersuchung aus dem Jahr 2007 stützte sich auf Telefoninterviews mit 506 Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Gründungs- und Begleitzirkel, von denen 358 Personen selbstständig waren. Ziel der Folgeuntersuchung war es, Erkenntnisse zur Bestandsfestigkeit von Gründungen zu gewinnen. Zwei Fragestellungen standen dabei im Vordergrund:

- Wie viele der in der Erstbefragung selbstständig Tätigen sind auch heute noch am Markt aktiv und mit welchem Erfolg?
- Wie viele haben die selbstständige Tätigkeit aufgegeben und was ist deren jetziger Erwerbsstatus?

Befragungsgesamtheit

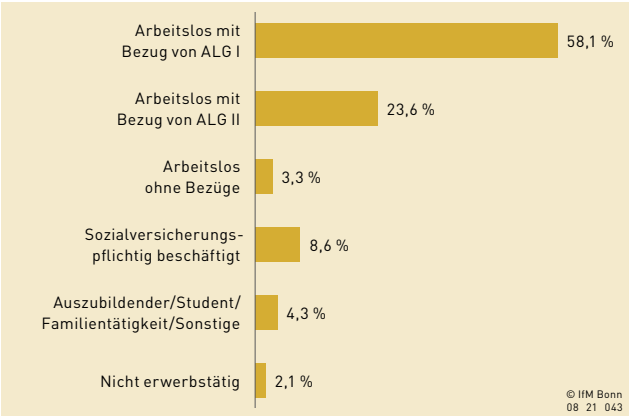
Die vorliegende empirische Analyse stützt sich auf eine Erhebung, die im Juni 2009 ebenfalls in Form einer Telefonbefragung durch ein Marktforschungsinstitut durchgeführt wurde. Von den 358 im Jahre 2007 selbstständigen Adressaten konnten 231 Personen in die Folgebefragung einbezogen werden. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 64,5 %.

Durch einen Abgleich der konstitutiven Merkmale der Gründungsunternehmen (z. B. Wirtschaftsbereich, Unternehmensalter, Kapitaleinsatz), der Merkmale der Gründerpersonen (z. B. Geschlecht, Qualifikation, Zufriedenheit mit der Selbstständigkeitsentscheidung) sowie der Merkmale für die anfängliche Unternehmensentwicklung (z. B. Umsatz, Unternehmenserfolg), die in der Erstbefragung erhoben wurden, wurde geprüft, ob Verzerrungen zwischen den Antwortenden und Nicht-Antwortenden in der Folgebefragung vorliegen. Eine systematische Verzerrung der Stichprobe lag nicht vor. Es ist davon auszugehen, dass die Interviewteilnehmerinnen und -teilnehmer ein repräsentatives Abbild der Grundgesamtheit darstellen und dass die im Folgenden vorgestellten Befunde auf die Gesamtheit der Zirkelteilnehmenden übertragbar sind. Insbesondere gibt es keine Hinweise auf eine höhere Misserfolgsrate unter den Nicht-Antwortenden der Folgebefragung.

Teilnehmerkreis

Die Gründungszirkel der G.I.B. wendeten sich überwiegend an Arbeitslose, von Arbeitslosigkeit Bedrohte sowie an Berufsrückkehrende. Rund 58 % bezogen Arbeitslosengeld I, knapp 24 % Arbeitslosengeld II und waren somit bereits länger arbeitslos. Gut 3 % waren arbeitslos ohne Bezug von Arbeitslosengeld I oder II. Die restlichen 15 % verteilten sich auf von Arbeitslosigkeit Bedrohte und berufliche Wiedereinsteiger. Insgesamt wurden mit den Zirkelberatungen Gründer und Gründerinnen in prekären Erwerbs- und Lebenssituationen erreicht, wie sie so in der Häufigkeit nicht in anderen Beratungseinrichtungen und -angeboten anzutreffen sind.

Abb. 1: Erwerbssituation während der Teilnahme am Gründungszirkel



Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Gründungszirkel zeichneten sich durch eine hohe Formalqualifikation und Berufspraxis im Tätigkeitsbereich der Selbstständigkeit aus. Nur weniger als fünf Prozent aller Zirkelteilnehmer haben keinen Berufsabschluss. Über 75 % verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung und rund 33 % über einen Hochschulabschluss.

Frauen und Männer nahmen in etwa zu gleichen Teilen an den Zirkelberatungen teil. Im Vergleich zum allgemeinen Gründungsgeschehen mit einem Gründerinnenanteil von rund einem Drittel war der Anteil der an den Zirkelberatungen teilnehmenden Frauen überdurchschnittlich hoch. Diese hohe Quote spiegelt sich auch in der Nachuntersuchung wider. Mit 130 von 231 Antwortenden liegt der Frauenanteil bei 56 %.

Gründungserfolg und Nachhaltigkeit

Hohe Bestandsfestigkeit

Die aus den Zirkelberatungen hervorgegangenen Gründungen erweisen sich als bemerkenswert bestandsfest. Von 231 Teilnehmerinnen und Teilnehmern an der Folgebefragung sind 197 nach durchschnittlich mehr als dreieinhalb Jahren weiterhin unternehmerisch selbstständig. Dies entspricht einer Bestandsrate von 85,3 %. Sie hat sich im Vergleich zur Erstbefragung aus dem Jahr 2007 (90,6 %) nur geringfügig verändert. Die hier zu beobachtende Bestandsfestigkeit zuvor arbeitsloser Gründerinnen und Gründer ist deutlich höher als bei früheren Untersuchungen zum allgemeinen Gründungsgeschehen, bei denen in einem Zeitraum von zwei Jahren Marktaustrittsraten von 40 bis 60 % festgestellt wurden. 69 % der Befragten üben ihre Selbstständigkeit im Vollerwerb, 31 % im Nebenerwerb aus. Bei den Frauen beträgt der Anteil der Nebenerwerbsselbstständigen 35,5 %, bei den Männern 25,6 %.

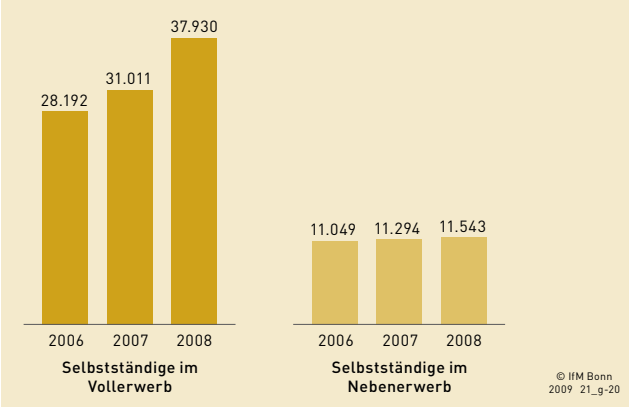
Der Grund für eine Nebenerwerbstätigkeit liegt vielfach in der familiären Situation. So sind die Haushalte der Nebenerwerbsselbstständigen häufig größer. Auch messen Nebenerwerbsselbstständige dem Problem der Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine höhere Bedeutung zu. Dies ist ein Indiz dafür, dass familiäre Verpflichtungen eine Vollzeitselbstständigkeit vielfach behindern oder nicht zulassen. Möglicherweise ist eine Selbstständigkeit im Nebenerwerb aber auch ein Indikator für einen nicht ausreichenden unternehmerischen Erfolg.

Markterschließung und Umsatzentwicklung

Die Markterschließung hat im Vergleich zur Erstuntersuchung Fortschritte gemacht. Dies macht insbesondere die Umsatzentwicklung der Selbstständigen mit bereits drei abgeschlossenen Geschäftsjahren deutlich. Deren Umsätze sind in den Jahren 2006 bis 2008 von rd. 23.500 € auf über 32.000 € um über 36 % gestiegen. Bei über 53 % aller Selbstständigen ist der Umsatz stets gestiegen, lediglich bei 7 % ist er kontinuierlich zurückgegangen. Befragt nach der Zufriedenheit mit der Umsatzentwicklung äußerten sich über 56 % aller befragten Selbstständigen zufrieden.

Umsatzniveau und Umsatzentwicklung sind im starken Maße vom Umfang der Selbstständigkeit abhängig. Waren die durchschnittlichen Jahresumsätze der Vollerwerbstätigen im Jahre 2006 mit rd. 28.000 € rund zweimal so hoch wie die der nebenberuflich Tätigen (rd. 11.000 €), so realisierten die Vollzeitselbstständigen 2008 mit knapp 38.000 € bereits den 3,3-fachen Umsatz der Teilerwerbsselbstständigen, deren Umsätze im Durchschnitt stagnieren. Dieser geringere Markterfolg spiegelt sich auch in der weniger hohen Zufriedenheit mit der Marktentwicklung wider. Während sich rund 63 % der Selbstständigen im Vollerwerb hier zufrieden zeigen, sind es bei den Teilerwerbsselbstständigen lediglich 43 %.

Abb. 2: Einnahmen 2006 bis 2008 nach Umfang der Selbstständigkeit



Neben dem Umfang der Selbstständigkeit haben der Wirtschaftsbereich und die Kapitalausstattung teilweise Einfluss auf den Markterfolg. So erzielen Selbstständige im verarbeitenden Gewerbe je nach Jahr einen um 50 – 75 % höheren Umsatz als die anderen Selbstständigen. Im Bereich der Kunst- und Kulturwirtschaft werden rund 40 % der durchschnittlichen Umsätze realisiert.

Das Zufriedenheitsniveau von Gründerinnen und Gründern, die keine finanziellen Mittel zur Gründung einsetzten, ist insgesamt höher als bei den Selbstständigen, die Startkapital eingesetzt haben. Möglicherweise wollten oder brauchten Letztere einen früheren Markterfolg, um das Kapital zu verzinsen und zu tilgen.

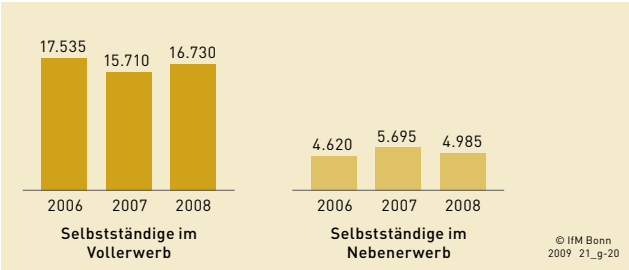
Ferner lässt sich ein Unterschied in der Markterschließung von zwischen Männern resp. Frauen geführten Unternehmen feststellen. So scheint den männlichen Gründern eine vergleichsweise rasche Markterschließung zu gelingen: Deren Umsätze unterscheiden sich 2008 erheblich von denen der durch Frauen geführten Unternehmen. Insbesondere von Frauen im Nebenerwerb geführte Unternehmen wachsen nicht.

Geschäftsergebnisse

Der Anteil der Gewinnunternehmen ist deutlich gestiegen. Im Jahr 2008 erwirtschafteten rund 78 % der befragten Selbstständigen einen Überschuss. 2006 waren es knapp 63 %. Der wirtschaftliche Erfolg ist jedoch differenziert zu betrachten. Wie bei der Umsatzentwicklung gibt es auch hier Unterschiede zwischen Haupt- und Nebenerwerb. Knapp 85 % der hauptberuflich Selbstständigen erzielen Gewinne, bei den Selbstständigen im Nebenerwerb sind es nur 64 %.

Der durchschnittliche Jahresgewinn beträgt bei Selbstständigen im Vollerwerb knapp 17.000 € und ist damit mehr als dreimal so hoch wie bei den Teilzeitselbstständigen. Auch die Entwicklung der Geschäftsergebnisse läuft im Vollerwerb positiver. 51 % der Selbstständigen im Vollerwerb verzeichnen eine kontinuierliche Verbesserung, im Nebenerwerb sind es nur 31 %.

Abb. 3: Einnahmeüberschüsse 2006 bis 2008 nach Umfang der Selbstständigkeit



Tendenziell erreichen durch Männer geführte Gründungsunternehmen bereits nach kürzerer Anlaufzeit die Gewinnzone. 2008 haben 86 % der Gründer, aber nur 72 % der Gründerinnen Überschüsse erzielt. Die realisierten Gewinne entwickeln sich bei den von Frauen geführten Unternehmen verhaltener. 2008 erwirtschafteten Männer im Mittel einen um das 1,8-fache höheren Gewinn als Frauen.

Diese tendenziell ungünstigere Entwicklung des Unternehmenserfolgs von Gründerinnen ist insbesondere bei Vollerwerbsgründungen, aber auch bei Nebenerwerbsgründungen zu beobachten. Die nach Geschlechtern unterschiedliche Umsatz- und Gewinnentwicklung dürfte u. a. auf die unterschiedliche Branchenorientierung zwischen Männern und Frauen zurückzuführen sein.

Betrachtet man die Gewinnentwicklung der Selbstständigen nach den Wirtschaftsbereichen, so ist festzustellen, dass sich die Überschüsse je Wirtschaftszweig und Jahr nur leicht unterscheiden. Eine Ausnahme bilden jedoch die Selbstständigen in der Kunst- und Kulturwirtschaft. In diesem Wirtschaftsbereich liegen die Gewinne zwischen 3.200 und 4.300 € jährlich und betragen somit nur ein Viertel bis ein Drittel der Gewinne anderer Branchen.

Frauen sind seltener in Wirtschaftsbereichen mit hohen Umsätzen und Gewinnen (Verarbeitendes Gewerbe, Handel) und häufiger in Sektoren mit eher niedrigen Umsätzen und ungünstiger Gewinnsituation (Kunst- und Kulturwirtschaft, Gesundheits- und Sozialwesen, Wellness) aktiv.

Rund 61 % der Selbstständigen im Vollerwerb sind mit der Entwicklung ihrer Geschäftsergebnisse zufrieden, die Teilzeitselbstständigen sind es lediglich zu knapp 43 %. Ähnlich wie bei der Bewertung des Markterfolges sind die Gründerinnen und Gründer mit eingesetztem Startkapital häufiger mit dem anfänglichen Unternehmenserfolg unzufrieden.

Beschäftigte

Die überwiegende Mehrheit der Gründerinnen und Gründer sind Solo-Selbstständige. Rund 14 % beschäftigen weitere Mitarbeiter und diese überwiegend in Form von Mini- oder Midijobs. Jeder Gründer schafft statistisch 0,5 zusätzliche Arbeitsplätze. Vier von zehn Arbeitsplätzen sind sozialversicherungspflichtige Voll- oder Teilzeitarbeitsplätze. Auch nach den kurzfristigen Planungen wird die Beschäftigungsentwicklung verhalten sein. Nur jeder zehnte Selbstständige beabsichtigt Personaleinstellungen.

Existenzsicherung durch Selbstständigkeit

Beiträge zum Haushaltseinkommen

Im zunehmenden Maße trägt die selbstständige Tätigkeit zur Existenzsicherung bei. Die hier befragten Kleinunternehmen spiegeln dabei jedoch nicht das lange vorherrschende Bild einer Existenzgründung wider, nach der eine wirtschaftlich tragfähige Selbstständigkeit nur dann gegeben ist, wenn die notwendigen privaten Haushaltseinkünfte überwiegend durch den „Unternehmerlohn" gesichert werden. Vielfach geht es bei der Frage nach der Existenzsicherung darum, ob und in welchem Umfang die Einkünfte aus der Selbstständigkeit zum notwendigen Haushaltseinkommen und zur sozialen Absicherung beitragen.

Mit rd. 59 % leistet die Mehrheit der Selbstständigen hier einen positiven Beitrag: Rund 43 % tragen mit ihrem Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit überwiegend oder teilweise das notwendige Haushaltseinkommen. Über 16 % gelingt sogar eine komplette Sicherung. Selbstständige im Vollerwerb sichern einen wesentlich höheren Teil der Bedarfsdeckung durch den Unternehmergewinn.

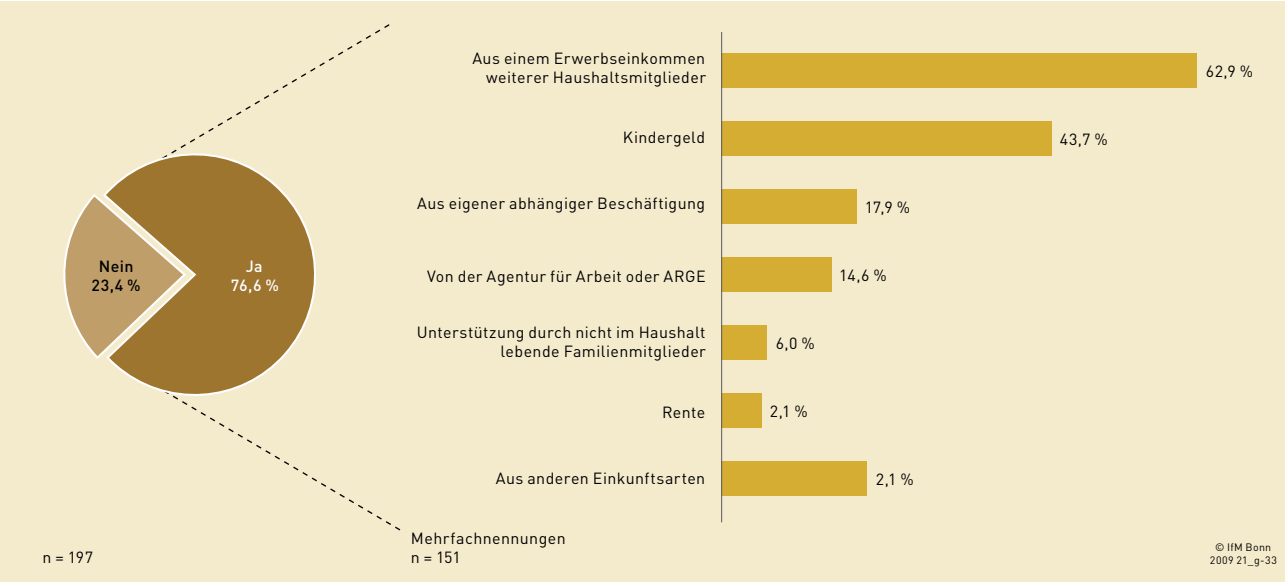
Die Mehrzahl der Selbstständigen lebt in Mehrpersonenhaushalten mit durchschnittlich 2,7 Personen, nur gut ein Fünftel sind Einpersonenhaushalte. Dies bedeutet einerseits eine höhere Verantwortung und Verpflichtung hinsichtlich der Existenzsicherung für die Familien. Andererseits müssen die Gründerinnen und Gründer mehrheitlich nicht ausschließlich von der eigenen Selbstständigkeit leben, da weitere Einkommen zur Verfügung stehen. In diesen Fällen handelt es sich zu über 80 % um Erwerbseinkommen anderer Haushaltsmitglieder oder aus einer eigenen zusätzlichen abhängigen Beschäftigung. Nicht ganz die Hälfte bezieht Kindergeld. Transfereinkommen von Arbeitsagenturen oder SGB II-Trägern beziehen knapp 15 %.

Knapp einem Viertel stehen keine weiteren Einkünfte zur Verfügung. Für diese sind die Einkünfte aus der Selbstständigkeit existenziell. Bemerkenswert ist, dass von diesen rund die Hälfte den Lebensunterhalt für sich und ihre Familien komplett aus dem Unternehmenserfolg sichern kann. Allerdings gibt es bei der anderen Hälfte teils erhebliche Lücken, sodass deren Existenzabsicherung bei weiterhin ausbleibendem Markterfolg ohne die Erschließung von zusätzlichen Einkommens- oder Finanzierungsquellen (Transferleistungen, Kreditaufnahme) nicht dauerhaft gelingen wird. Bezogen auf die Befragungsgesamtheit sind dies knapp 9 %.

Soziale Absicherung

Selbstständige müssen sich selbst um ihre soziale Absicherung kümmern und diese auch eigenständig finanzieren. Um die aktuelle Lage der hier befragten Gründerinnen

Abb. 4: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit



und Gründer einschätzen zu können, wurden die Bereiche Krankenversicherung, Alterssicherung und Arbeitslosenversicherung betrachtet.

Ein Krankenversicherungsschutz besteht nahezu bei allen befragten Selbstständigen. 84 % sind Mitglied der gesetzlichen, 13 % der privaten Krankenversicherung. Bei den restlichen 3 %, die angaben, keine Krankenversicherung abgeschlossen zu haben, ist davon auszugehen, dass diese aufgrund einer geringfügigen Selbstständigkeit im Rahmen der Familienversicherung krankenversichert sind. Annähernd 70 % haben jedoch keine Absicherung des Verdienstausfalls im Fall einer längeren Krankheit.

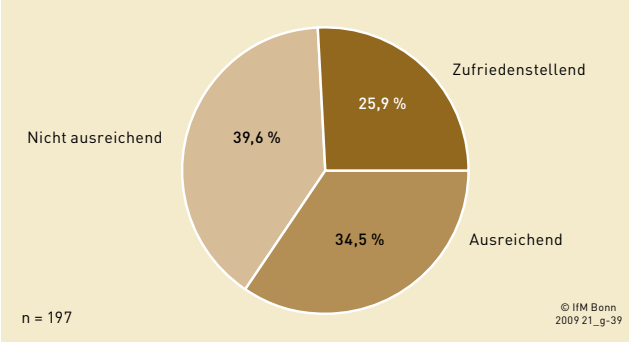
Lücken bestehen im Hinblick auf die Alterssicherung. Rund jeder fünfte Selbstständige betreibt hier keine Vorsorge. Die anderen versuchen den Aufbau einer Alterssicherung mithilfe privater Vorsorge oder der gesetzlicher Rentenversicherung bzw. mit einer Kombination aus beiden Wegen. Bei einem Drittel der befragten Selbstständigen besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Die Möglichkeit, freiwillig der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung beizutreten und somit das Risiko einer erneuten Arbeitslosigkeit im Falle der Unternehmensaufgabe abzusichern, wird nur von 25 % der befragten Selbstständigen genutzt. Dies ist auf den ersten Blick erstaunlich, da es sich hierbei für die Gründerinnen und Gründer aus dem Bezug des Arbeitslosengeldes I um eine äußerst attraktive Absicherung handelt. Allerdings gründeten viele der befragten Selbstständigen bereits vor dem Inkrafttreten der Regelungen im Februar 2006 und hatten somit keinen oder nur einen beschränkten Zugang zur Arbeitslosenversicherung. Auch zeigen die Auswertungen der Bundesagentur für Arbeit, dass sich die Inanspruchnahme dieses Absicherungssystems über einen längeren Zeitraum entwickelt hat.

Der finanzielle Aufwand für die soziale Absicherung ist gemessen an den Gewinnen relativ hoch. Für die Altersvorsorge und zur Einkommenssicherung im Krankheitsfall wenden die befragten Selbstständigen durchschnittlich über 3.360 € pro Jahr auf. Berücksichtigt man noch die Mindestbeiträge zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung für hauptberuflich Selbstständige mit ca. 300 € monatlich, so ist mit jährlichen Sozialabgaben von rund 7.000 € zu rechnen. Vergleicht man diese Ausgaben mit den durchschnittlichen Einnahmeüberschüssen der Vollerwerbstätigen des Jahres 2008 in Höhe von 16.730 €, so werden die Probleme vieler Solo-Selbstständiger deutlich, die Mittel zur sozialen Absicherung zu erwirtschaften.

Angesichts dieser Probleme wundert es nicht, dass nur ein Viertel der Selbstständigen mit der sozialen Sicherung zufrieden ist. Vier von zehn empfinden sie als nicht ausreichend.

Abb. 5: Zufriedenheit mit dem Umfang der sozialen Sicherung

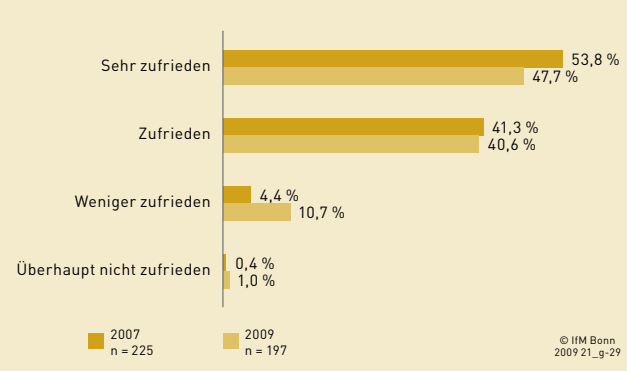


Persönliche Zufriedenheit mit der Selbstständigkeit

Die persönliche Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit ist nach wie vor hoch, auch wenn die Werte im Vergleich zur Erstbefragung im Jahr 2007 leicht zurückgegangen sind. Knapp 48 % sind mit ihrer Entscheidung sehr zufrieden und rund 41 % sind zufrieden. Die Gründer bewerten ihre selbstständige Tätigkeit durchweg positiv. Dabei beziehen sie neben den wirtschaftlichen Gesichtspunkten auch persönliche Erwartungen und immaterielle Motive wie Arbeitszufriedenheit, Eigenverantwortlichkeit, Selbstbestimmung und die Beendigung der Arbeitslosigkeit mit ein. Allerdings hat sich die Anzahl kritischer Stimmen leicht erhöht.

Absatzprobleme führen zwar zu einem etwas geringeren Zufriedenheitsniveau, doch sind auch bei dieser Gruppe die weniger Zufriedenen oder überhaupt nicht Zufriedenen in der Minderheit. Den Gründerinnen und Gründern schien – vermutlich aufgrund der intensiven Vorbereitung – klar zu sein, dass Anlaufschwierigkeiten und nicht schnelle Erfolge zu erwarten waren.

Abb. 6: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit



Kapitalbedarf und Finanzierung

Die Gründer versuchten in der Anlaufphase, das finanzielle Risiko möglichst gering zu halten. So startete die überwiegende Mehrheit den Geschäftsbetrieb durch Nutzung privater Vermögensgegenstände. 12 % hatten zu Beginn der Selbstständigkeit keinerlei finanzielle Mittel einbringen wollen oder können. Kapitaleinlagen waren überwiegend knapp bemessen. Drei Viertel der Gründerinnen und Gründer nahmen ihre Selbstständigkeit mit einer Kapitalausstattung von unter 10.000 € auf, die Hälfte setzte weniger als 4.000 € Startkapital ein. Die geringe Finanzausstattung und die weiteren Finanzierungsbedarfe in der Phase der Marktetablierung machen in vielen Fällen die Zuführung weiterer Mittel erforderlich. Rund 54 % der Selbstständigen haben zusätzliche Finanzmittel eingebracht. Tendenziell handelt es sich hierbei um die umsatzstärkeren und sich positiv entwickelnden Unternehmen, die ihre Betriebs- und Geschäftsausstattung komplettieren und Betriebsmittel vorfinanzieren. Dabei übersteigen die insgesamt nachträglich eingebrachten Mittel mit durchschnittlich knapp 14.000 € die Startkapitalerstausstattung um rund 40 %.

Der zusätzliche Kapitalbedarf wird überwiegend aus eigenen Mitteln finanziert. Zwei Drittel der Selbstständigen haben die Nachfinanzierung ganz oder teilweise aus den Gewinnen sichergestellt, rund 60 % aus eigenen Ersparnissen (siehe Abb. 8 Seite 10). In Anbetracht des bereits beschriebenen durchschnittlichen Überschussniveaus und der hohen Aufwendungen für die soziale Absicherung ist diese hohe Eigenfinanzierungsquote erstaunlich.

Bei knapp 10 % der Selbstständigen scheint aufgrund von Finanzierungsproblemen eine Nachfinanzierung nicht zustande gekommen zu sein. Zudem verweisen knapp 45 % der Selbstständigen, die eine Nachfinanzierung realisieren konnten, auf Finanzierungsprobleme. In der Summe lässt sich vermuten, dass für rund ein Drittel der Selbstständigen die Realisierung der Nachfinanzierungen nicht ohne Probleme war.

Abb. 7: Einsatz und Verwendung von Finanzeinlagen nach der Gründung

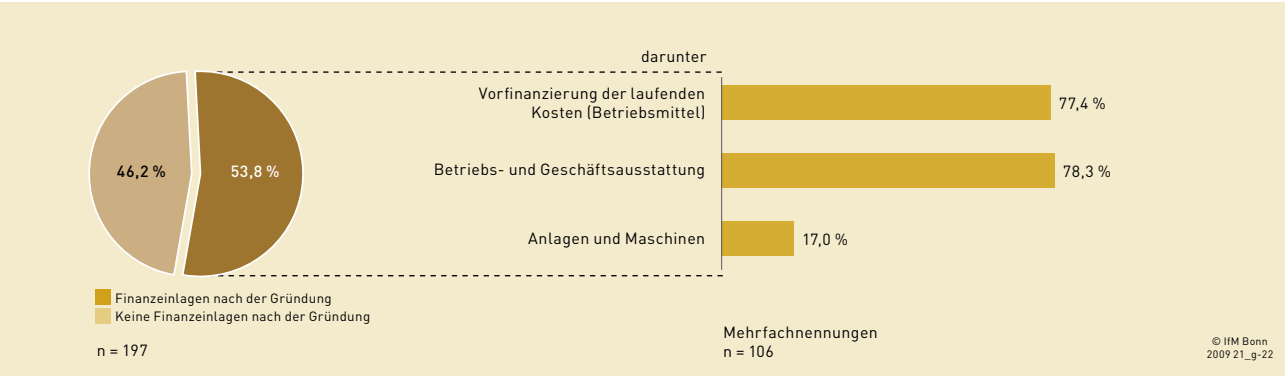
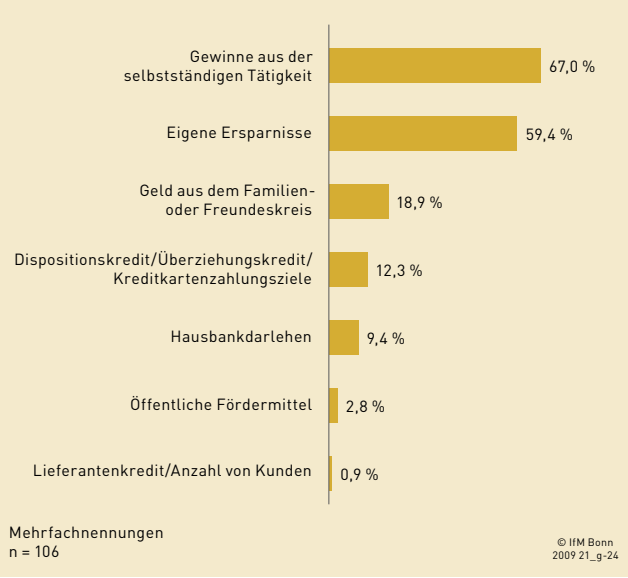


Abb. 8: Finanzierungsquellen für die Nachgründungsfinanzierung

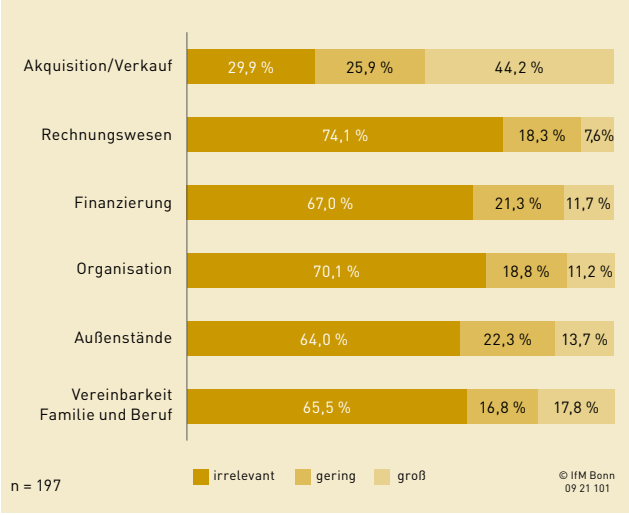


Eine Fremdfinanzierung über kurzfristige Kredite oder Hausbankdarlehen spielt nur eine untergeordnete Rolle. Öffentliche Finanzierungsprogramme werden so gut wie nie in Anspruch genommen. Die Gründerinnen und Gründer zeigen eine geringe Neigung, Verbindlichkeiten einzugehen. Neben der „kaufmännischen Vorsicht" spiegelt sich unter Umständen hier aber auch ein fehlender Zugang der Kleinstunternehmen zum institutionellen Finanzierungssektor wider.

Unternehmerische Probleme

Es ist selbstverständlich, dass Gründerinnen und Gründer bei dem Aufbau und der Etablierung ihrer unternehmerischen Selbstständigkeit Probleme zu bewältigen haben. Wie bereits die Erstuntersuchung zeigte, stellt die Kunden- und Umsatzgenerierung die größte Herausforderung dar. 70 % aller Selbstständigen haben Schwierigkeiten, eine ausreichende Marktnachfrage auf sich zu ziehen. Alle anderen unternehmerischen Probleme treten deutlich hinter diesem Problem zurück. Allerdings haben jeweils ein Drittel der Selbstständigen Probleme mit der Finanzierung betrieblicher Anschaffungen und dem Zahlungsverhalten der Kunden. Ein weiteres Problemfeld liegt in der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, das von gut einem Drittel genannt wurde und gleichermaßen Frauen und Männer betrifft. In den beiden Betriebsbereichen Organisation und Rechnungswesen sind die Probleme überwiegend gering.

Abb. 9: Unternehmerische Probleme 2008 bis 2009



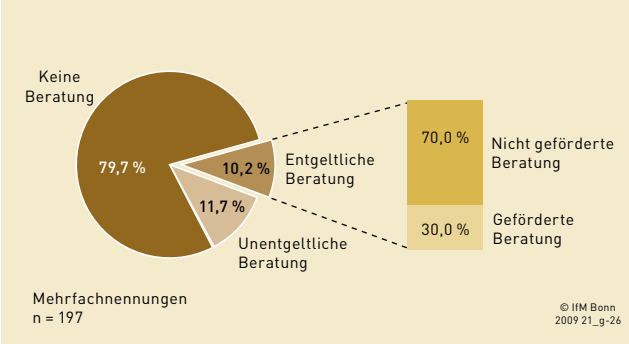
Inanspruchnahme von Beratung

Die im Rahmen der Untersuchung befragten Personen haben, anders als viele andere Selbstständige, positive Beratungserfahrungen während des Gründungsprozesses gesammelt, insbesondere in den G.I.B.-Gründungs- und Begleitzirkeln. Umso erstaunlicher ist es, dass nur ein Fünftel der Selbstständigen weitere professionelle Beratungsleistungen in Anspruch genommen hat, obwohl sich die Mehrzahl betriebswirtschaftlichen und persönlichen Problemen gegenübersah. Zudem fällt auf, dass die Beratungsfelder der Selbstständigen, die Beratungsleistung in Anspruch genommen haben, nicht mit der Gewichtung der Probleme korrespondieren. Dies gilt insbesondere für die Untergewichtung im Problemfeld Marketing/Kundengewinnung.

Bei der Inanspruchnahme von Beratung halten sich unentgeltliche und entgeltliche Beratungsleistungen in etwa die Waage. Geförderte Beratungen wurden nur in wenigen Ausnahmefällen genutzt.

In allen Beratungsfeldern wurden überwiegend freiberufliche Beraterinnen und Berater in Anspruch genommen. Institutionelle Beratungsstellen wie Wirtschaftsförderungseinrichtungen, Kammern und STARTERCENTER sind hier von untergeordneter Bedeutung, und das, obwohl den Selbstständigen die örtlichen wirtschaftsfördernden Einrichtungen durch die gute Kooperation bei den G.I.B.-Zirkelberatungen vertraut waren.

Abb. 10: Inanspruchnahme von Beratung



Beendigung der Selbstständigkeit

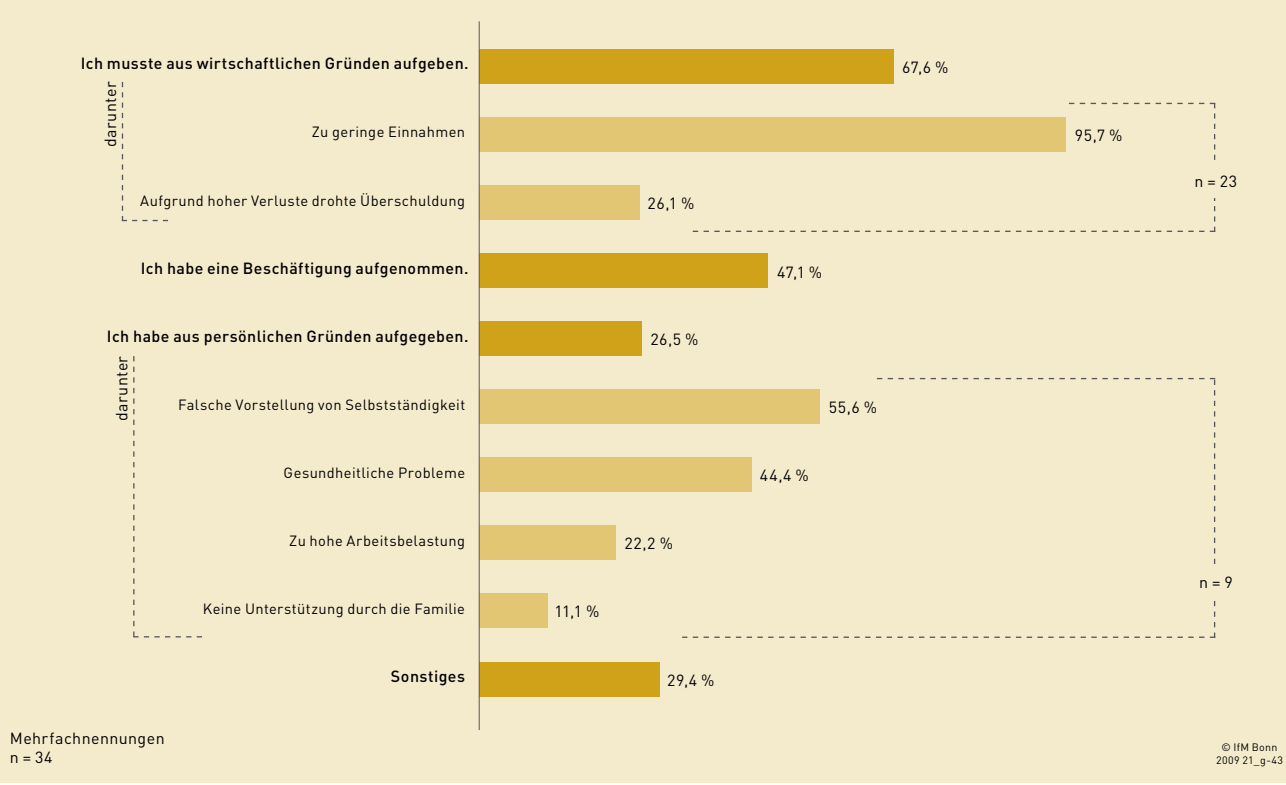
Entscheidungsgründe

Die Marktaustrittsrate der befragten Gründerinnen und Gründer ist gering. Rund 15 % der Selbstständigen aus der Erstbefragung haben nach durchschnittlich zwei Jahren ihre unternehmerische Tätigkeit beendet. Hauptsächlich war der ausgebliebene wirtschaftliche Erfolg der Grund, die unternehmerische Selbstständigkeit aufzugeben. Im Wesentlichen wurden zu geringe Einnahmen erzielt. Die ehemaligen Selbstständigen konnten sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen nicht wie geplant am Markt durchsetzen.

In einigen Fällen mussten die Verluste mit Schuldenaufnahme finanziert werden, sodass wegen drohender Überschuldung die Selbstständigkeit nicht mehr aufrecht zu halten war. Für knapp die Hälfte der ehemaligen Selbstständigen war die Aufnahme einer anderen Beschäftigung der Grund, die Selbstständigkeit zu beenden. Daneben spielten in einigen Fällen gesundheitliche Gründe und falsche Vorstellungen über die Selbstständigkeit selbst eine Rolle. Insgesamt ist es aber nur gut ein Viertel der ehemaligen Selbstständigen, die sich der hohen persönlichen Belastung, die mit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit verbunden ist, nicht gewachsen fühlten.

Auffallend ist, dass die ehemaligen Selbstständigen weniger Möglichkeiten hatten, auf andere Haushaltseinkünfte zurückzugreifen. Während bei knapp 77 % der aktiven Selbstständigen zusätzliche Einkünfte vorhanden sind, waren sie bei den ehemals Selbstständigen nur zu 62 % vorhanden. Zudem ist die Struktur dieser zusätzlichen Einkünfte unterschiedlich. Bei den aktiven Selbstständigen sind es zu über 63 % Erwerbseinkommen weiterer Haushaltsmitglieder, bei den ehemals Selbstständigen nur zu 43 %. Deutlich höher ist dagegen der Anteil derer, die zusätzliche Leistungen der Arbeitsagenturen bzw. der SGB II-Träger bezogen haben. Auch versuchten ehemals Selbstständige durch eine eigene abhängige Nebentätigkeit zusätzliches Einkommen zu erzielen.

Abb. 11: Gründe für die Beendigung der Selbstständigkeit



Positive Integrationswirkungen der Selbstständigkeit

Obwohl rein wirtschaftlich betrachtet die Existenzgründung für die ehemaligen Selbstständigen keinen Erfolg darstellte, sehen fast alle einen persönlichen Nutzen: Knapp drei Viertel haben neue Qualifikationen erlangt und die Hälfte konnte neues Selbstvertrauen gewinnen. Explizit wurde die Möglichkeit, die Arbeitslosigkeit zu überwinden, als Nutzen der Selbstständigkeit bezeichnet. Bei knapp 40 % der Befragten hat die temporäre Selbstständigkeit dazu beigetragen, eine neue Beschäftigung zu finden. Als weitere positive Effekte wurden die Stärkung des Verantwortungsgefühls und der Selbstdisziplin ebenso genannt wie ein Zugewinn bei der Entscheidungssicherheit und das Erlernen einer ergebnisorientierten Arbeitsweise.

Abb. 12: Nutzen der ehemaligen Selbstständigkeit

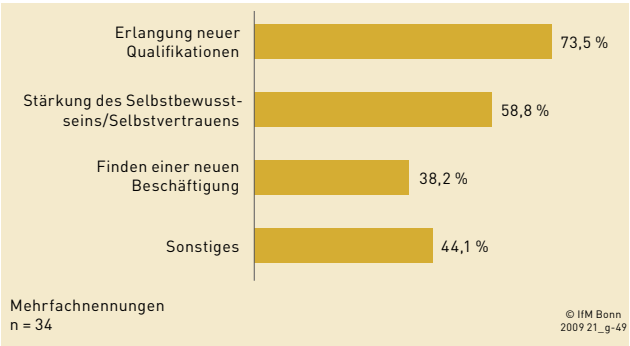
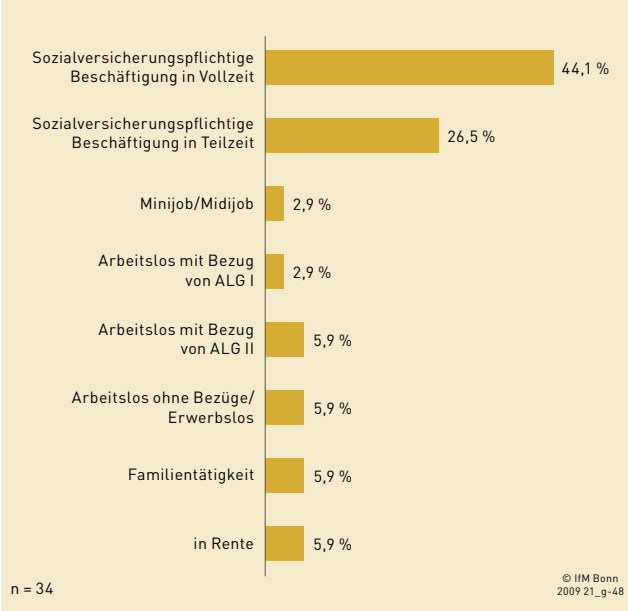


Abb. 13: Erwerbsstatus im Mai 2009 – Ehemalige Selbstständige



Verbleib der ehemals Selbstständigen

Die Beendigung der Selbstständigkeit bedeutete mehrheitlich nicht die Rückkehr in die Arbeitslosigkeit. In den meisten Fällen war die Wiedereingliederung der ehemals Selbstständigen in den regulären Arbeitsmarkt erfolgreich. Über 70 % derjenigen, die ihre Selbstständigkeit aufgegeben haben, mündeten in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, und dies überwiegend als Vollzeittätigkeit. Nur knapp 9 % fielen in den Leistungsbezug der Agentur für Arbeit oder der SGB II-Träger zurück.

Schlussbemerkung

Die aus den Zirkelberatungen der G.I.B. entstandenen Kleinunternehmen haben sich als sehr bestandsfest erwiesen. Die Selbstständigkeit ist überwiegend von Dauer und besteht auch nach über dreieinhalb Jahren fort. Ein kleiner Anteil beendete die Selbstständigkeit. Auf Basis dieser Erfahrungen gelang diesem Personenkreis häufig der Wiedereinstieg in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung.

Der wirtschaftliche Erfolg der Gründungsunternehmen zeigt ein differenziertes Bild. Bei den Selbstständigen im Vollerwerb entwickeln sich die Geschäftsergebnisse grundsätzlich positiv. Mehr und mehr trägt die selbstständige Tätigkeit zum Haushaltseinkommen und damit zur Existenzsicherung bei. Dies gilt auch für viele Nebenerwerbsselbstständigen, obwohl hier die Entwicklung verhaltener und unstetiger verläuft. Der überwiegenden Mehrheit der Selbstständigen gelingt es, Teilbeträge für die materielle Absicherung zu erwirtschaften. Diese Teilbeträge sind vielfach verbunden mit Familieneinkommen und Einkommen aus abhängiger Beschäftigung.

Die Ergebnisse zum Gründungserfolg geben gleichwohl Anlass, erneut über das idealtypische Bild einer unternehmerischen Tätigkeit nachzudenken, insbesondere im Fall der Existenzgründung als Erwerbsalternative zur Arbeitslosigkeit. In den Ergebnissen der Folgeuntersuchung spiegeln sich auch die allgemeinen strukturellen Veränderungen von Erwerbstätigkeit – sowohl bei selbstständiger wie bei abhängiger Arbeit – wider. Hierzu gehören die Vermischung und Parallelität verschiedener Erwerbsformen sowie das Thema einer sozialen Absicherung im Alter und in besonderen Risikosituationen. Vor diesem Hintergrund gilt es die Frage neu zu bewerten, wann und unter welchen Umständen eine Selbstständigkeit als materiell erfolgreich bewertet wird und wie in einer Gesamtwürdigung dabei die persönlichen Lebensumstände und die immateriellen Zielsetzungen der Selbstständigen zu berücksichtigen sind.

Nach den Ergebnissen der Folgeuntersuchung des IfM Bonn bildet die Unternehmensgründung eine Erfolg versprechende Erwerbsalternative für gut vorbereitete Arbeitslose. Dazu leisteten die G.I.B.-Zirkelberatungen einen wichtigen Beitrag.

Die Ergebnisse der Folgeuntersuchung zeigen auch, dass sich trotz aller Fortschritte in der Geschäftsentwicklung die Mehrzahl der Kleinunternehmerinnen und -unternehmer mit persönlichen und betriebswirtschaftlichen Herausforderungen konfrontiert sieht, insbesondere in der Kunden- und Auftragsgewinnung. Dabei ist es erstaunlich, dass eine an sich beratungsnahe Gruppe nach Gründung kaum professionelle Unterstützung und Hilfeleistungen in Anspruch nimmt. Gegebenenfalls scheinen die Möglichkeiten zu einer begleitenden Unterstützung nicht bekannt genug zu sein. Die öffentlichen Beratungsstellen werden von ihnen nach erfolgter Existenzgründung als Unterstützer und Multiplikator nicht hinreichend wahrgenommen. Auch die Inanspruchnahme von geförderter Beratung ist gering, was ebenfalls auf Informationsdefizite oder auf Verfahrenshemmnisse hindeuten könnte. Hier stellen sich u. a. die Fragen, wie über Ansprachekonzepte die Zugänge zu einer begleitenden Beratung verbessert werden können und ob die vorhandenen Beratungsprogramme in der Nachgründungsphase ergänzungswürdig sind.

Probleme gibt es bei der sozialen Absicherung und hier insbesondere bei der Einkommenssicherung im Alter und im Krankheitsfall. Der finanzielle Aufwand von Solo-Selbstständigen zur sozialen Absicherung zehrt an den Gewinnen und damit an den Beiträgen zur laufenden Existenzsicherung der Familien und Haushalte. Diese Herausforderungen können die Kleinunternehmer nicht aus eigener Kraft lösen. Hier sind sozialpolitische Konzepte gefragt, wie Solo-Selbstständige in die sozialen Sicherungssysteme eingebunden werden können.

Die Mehrzahl der Selbstständigen hat im Unternehmensverlauf zusätzliche finanzielle Mittel eingebracht, die im Durchschnitt die Startfinanzierung deutlich übersteigen. In der Nachgründungsfinanzierung verzichten sie wie bereits bei der Gründung überwiegend auf Bankkredite oder öffentliche Förderdarlehen. Gewinnanteile werden häufig reinvestiert. Hiermit zeigen die Gründerinnen und Gründer einerseits eine geringe Neigung, finanzielle Risiken einzugehen. Andererseits könnte sich hier aber auch ein fehlender Zugang zum institutionellen Finanzierungssektor abbilden. Zu begrüßen sind deshalb Initiativen zur Finanzierung von Kleinstunternehmen wie das NRW/EU-Mikrodarlehen und der Mikrokreditfonds Deutschland. Auch hierbei zeichnen sich Handlungsbedarfe ab, wie die Zugänge zu diesen Finanzierungsinstrumenten geebnet und weiterentwickelt werden können.

Die persönliche Zufriedenheit mit dem erfolgten Schritt in die Selbstständigkeit ist hoch. Neun von zehn Gründern und Gründerinnen sind mit dieser Entscheidung zufrieden, überwiegend sogar sehr zufrieden. Die Erfolgsindikatoren Bestandsfestigkeit, längerfristige positive Markt- und Geschäftsergebnisse, persönliche Zufriedenheit und der Beitrag zur Existenzsicherung – signalisieren im hohen Maße eine positive Zielerreichung. Selbst eine nur vorübergehende Selbstständigkeit trägt dazu bei, die persönlichen Potenziale zu erhalten und weiterzuentwickeln. Sie stärkt die Qualifikation und die Fähigkeiten der jeweiligen Gründungsperson, insbesondere ihre Eigeninitiative, und verbessert belegtermaßen ihre Vermittlungschancen in eine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit und damit ihre Entwicklungschancen.

Nicht zuletzt deshalb werden auch zukünftig die Kleingründungen, Solo-Selbstständigkeiten und Gründungen, die Teilbeträge zur Existenzsicherung erwirtschaften, neben den „klassischen substanzhaltigen“ Gründungen eine wesentliche Rolle spielen.

Impressum

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

Autoren
Helmut Kleinen, G.I.B.
Eva May-Strobl, IfM Bonn

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
(IfM Bonn)
Maximilianstraße 20
53111 Bonn
Telefon: 0228 72997-0
Telefax: 0228 72997-34
E-Mail: post@ifm-bonn.org
Internet: www.ifm-bonn.org

Redaktion
Manfred Keuler

Gestaltung
Andrea Kodura

Zur einfacheren Lesbarkeit wird in diesen G.I.B.-Arbeitspapieren darauf verzichtet, stets männliche und weibliche Schreibformen zu verwenden. Wenn nicht anders kenntlich gemacht, sind jeweils beide Geschlechter gemeint.

April 2010

Der Gesamtbericht kann auf den Internetseiten der G.I.B. heruntergeladen werden.

May-Strobl, E.: Nachhaltigkeit und Erfolg von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Ergebnisse einer Nachbefragung bei aus den Gründungs- und Begleitzirkeln der G.I.B. hervorgegangenen Gründungen, Bonn 2010

EUROPÄISCHE UNION

EU-Strukturfonds

Institut für Mittelstandsforschung Bonn

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