Arbeitspapiere 20

März 2008

Materialien zur Gründung aus der

Arbeitslosigkeit

Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel

Kurzbericht

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 – Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel

Kurzbericht

Durchgeführt vom
Institut für Mittelstandsforschung Bonn
im Auftrag der G.I.B.

INHALT

Einleitung . . . 3

Untersuchungsgegenstand . . . 4

Teilnehmer/-innenkreis . . . 4

Umsetzungsrate und Nachhaltigkeit . . . 4

Qualifikation der Teilnehmer/-innen . . . 5

Charakterisierung der Gründungsvorhaben . . . 5

Kapitalbedarf und Finanzierung . . . 6

Geschäftsergebnisse . . . 6

Persönliche Bewertung der Entscheidung zur Selbstständigkeit . . . 7

Probleme beim Schritt in die Selbstständigkeit . . . 7

Marktaustrittsgründe . . . 8

Gründe für die Aufgabe der Gründungsabsicht . . . 9

Persönliche Beurteilung der Gründungs- und Begleitzirkel . . . 9

Verbleib der Zirkelteilnehmer/-innen . . . 10

Schlussbemerkung . . . 10

Einleitung

Das Gründungsgeschehen hat sich in den zurückliegenden fünf Jahren im Vergleich zur vorangegangenen langjährigen Entwicklung stark gewandelt. Die Existenzgründung, verstanden als Gründung eines „substanzhaltigen" Unternehmens, das nicht nur die Existenz der Gründerin oder des Gründers sichert, sondern auch weiteren Arbeitskräften Beschäftigung bietet, steht nicht mehr allein im Mittelpunkt des Geschehens. Gründungen im kleingewerblichen Bereich als existenzsichernde Soloselbstständigkeit und Gründungen, die nicht die ausschließliche Erwerbsgrundlage der Gründerinnen oder Gründer darstellen, haben sich am Markt gebildet. Personen, die eine selbstständige Erwerbsform früher eher nicht in ihre Berufsplanung einbezogen hätten, insbesondere Arbeitslose, aber auch Berufsrückkehrer/-innen oder Auszubildende, machen den Schritt in die Selbstständigkeit oder erwägen diesen. Spiegelbildlich hat sich die Gründungsförderung weiter entwickelt. So wurden als Reflex auf den geringen Kapitalbedarf kleinbetrieblicher Gründungen neue Finanzierungsprogramme aufgelegt, die deutlich geringere Investitionen als dies früher der Fall war finanzierten (Startgeld, Mikrodarlehen, Mikro 10).

Die Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung GmbH (G.I.B.) entwickelte als Antwort auf diese Veränderungen im Auftrag der heutigen Ministerien für Wirtschaft, Mittelstand und Energie und für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW ein niederschwelliges Informations- und Beratungsangebot, das den Beratungsbedarf der Zielgruppen Arbeitslose als Existenzgründer und Gründer von Kleinstbetrieben aufgriff. Gefördert wurde das Angebot aus Mitteln des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Strukturfonds.

Dieses Angebot wurde in Kooperation und unter Beteiligung der relevanten Akteure der Arbeits- und Wirtschaftspolitik umgesetzt. Beteiligt waren – mit unterschiedlichen Ausprägungen in den einzelnen Regionen – die Gründungsberatungen der IHK und der Wirtschaftsförderung wie auch die örtlichen Agenturen für Arbeit sowie die Träger des SGB II und bis Ende 2006 teilweise die Einrichtungen des Netzwerkes Frau und Beruf.

Das mehrstufige Beratungsangebot bot in Orientierungsseminaren Erstinformationen, in den Gründungszirkeln Entscheidungshilfen und eine intensive Vorbereitung auf die Existenzgründung und in den Begleitzirkeln unterstützende Begleitung in der Markteintrittsphase.

Die Gründungs- und Begleitzirkel waren als Kombination aus Kleingruppen- und Einzelberatung gestaltet, die sich über einen längeren Zeitraum erstreckten. Ziel des Gründungszirkels war es, Hilfestellung zu leisten bei der Entscheidung für oder gegen den Schritt in die Selbstständigkeit, bei der Konzepterstellung und beim Marktauftritt. Im Begleitzirkel fanden bereits Selbstständige konkrete Unterstützung bei Problemen der Kundengewinnung und des Marketings, der Unternehmensführung oder des betrieblichen Rechnungswesens.

Mit der vorliegenden Kurzfassung legt die G.I.B. die Ergebnisse einer Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel vor, mit der das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn) zum Ende der Projektphase beauftragt wurde. Der umfassende Endbericht kann als Pdf-Datei über die Internetseite der G.I.B. heruntergeladen werden.

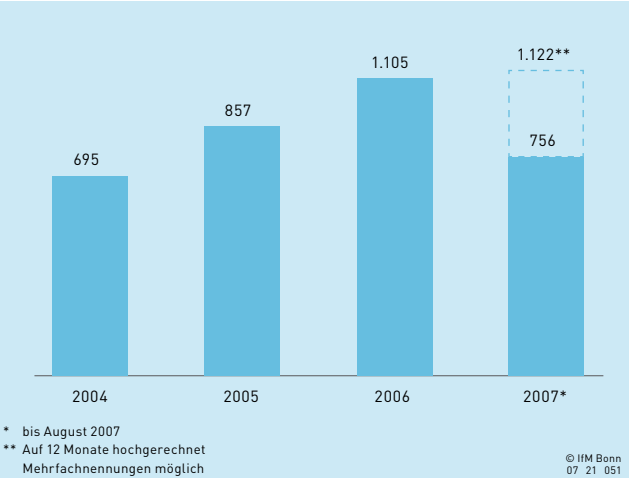
Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel

Untersuchungsgegenstand

In dem Zeitraum von 2004 bis Ende 2007 nahmen ca. 3.800 Personen an der Zirkelberatung teil. Die empirische Untersuchung stützt sich auf eine mündliche Befragung (Telefoninterviews) von 506 Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Gründungs- und Begleitzirkel aus den Jahren 2004 bis August 2007. Es wurden jeweils 100 Gründungszirkelteilnehmer/-innen eines Jahres und insgesamt 100 Begleitzirkelteilnehmer/-innen befragt.

Die Stichprobe gibt die Grundgesamtheit wieder. Gegenstand der empirischen Untersuchung war zum einen die quantitative und qualitative Analyse der Umsetzung von Gründungsvorhaben der Zirkelteilnehmerinnen und -teilnehmer sowie die Bestandsfestigkeit und die Entwicklung der Gründungsunternehmen. Zum anderen sollten Gründungshemmnisse und die Ursachen für eine endgültige Aufgabe der Gründungsabsicht analysiert werden. Ein Blick auf die aktuelle Erwerbssituation der Zirkelteilnehmerinnen und -teilnehmer – selbstständig, abhängig erwerbstätig oder nicht erwerbstätig – rundet die Analyse des Beratungsangebots, das an der Schnittstelle von Gründungs- und Arbeitsmarktförderung angesiedelt ist, ab.

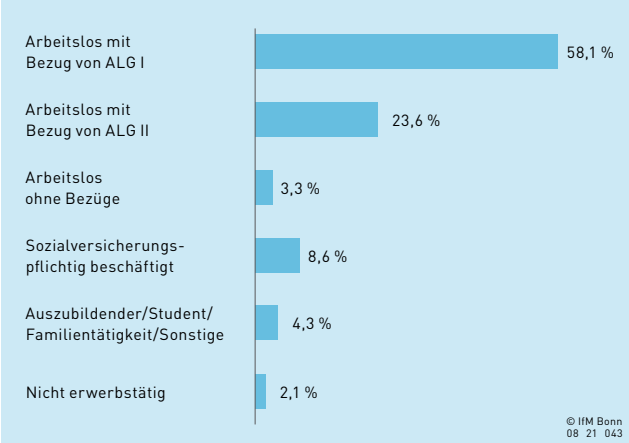
Abb. 1: Teilnahmen an den Zirkelberatungen der G.I.B. 2004 bis 2007



Teilnehmer/-innenkreis

An die Gründungszirkel wenden sich weit überwiegend Arbeitslose, in seltenen Fällen auch noch Beschäftigte und von der Arbeitslosigkeit Bedrohte, in einer Ausbildung oder nicht im Erwerbsleben stehende Personen. So waren 58,1 % Bezieher von Arbeitslosengeld I, 23,6 % bezogen Arbeitslosengeld II, waren somit bereits längerfristig arbeitslos. 3,3 % erhielten keine Bezüge der Bundesagentur für Arbeit. Jeder Zehnte stand (noch) in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis.

Abb. 2: Erwerbssituation während der Teilnahme am Gründungszirkel



Seit Einführung des Zirkels hat sich die Erwerbsstruktur der Nutzer dieses Beratungsangebots deutlich verschoben: So hat der Anteil der bereits in die Arbeitslosigkeit entlassenen und insbesondere der Langzeitarbeitslosen stetig zugenommen. In den Gründungszirkeln wird somit ein spezielles Klientel beraten, wie es in anderen Informations- und Beratungseinrichtungen nicht anzutreffen ist.

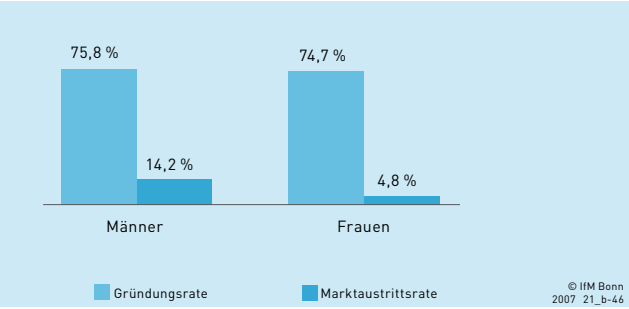
Die Zirkelberatung wird von Frauen und Männern etwa zu gleichen Teilen nachgefragt. Gemessen an dem Anteil der Frauen am gesamten Gründungsgeschehen in Deutschland von etwa einem Drittel nehmen Frauen das Beratungsangebot weit überdurchschnittlich in Anspruch. Insbesondere Begleitzirkel werden häufiger von Frauen als von Männern besucht.

Umsetzungsrate und Nachhaltigkeit

Die Teilnehmer/-innen der Gründungszirkel setzen ihre Vorhaben überdurchschnittlich häufig auch um: So haben drei Viertel der Beratenen den Schritt in die Selbstständigkeit (überwiegend im Jahr der Zirkelteilnahme) vollzogen. Dabei zeigt sich eine etwas geringere Umsetzungsrate bei den längere Zeit Arbeitslosen. Ebenso weisen Männer eine geringfügig höhere Umsetzungsrate auf als Frauen.

Im Vergleich zum Gründerpanel des IfM Bonn, das für Personen, die keiner Erwerbstätigkeit nachgehen (Arbeitslose und Nicht-Erwerbspersonen), eine Umsetzungsrate innerhalb eines Zeitraums von zehn Monaten von gut einem Drittel ausweist, wird ein deutlich anderes Gründungsverhalten sichtbar: Die Vorbereitung in den Gründungszirkeln befähigt die Arbeitslosen in weit höherem Maß als in der Regel zu erwarten wäre, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

Abb. 3: Gründungsrate und Marktaustrittsrate nach Geschlecht

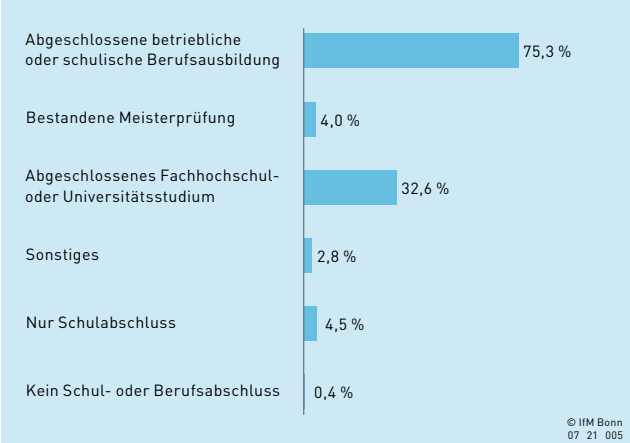


Die Gründungen der Zirkelteilnehmer/-innen erweisen sich darüber hinaus als überaus bestandsfest. Nur 9,4 % haben ihre Selbstständigkeit wieder aufgegeben. Frühere Analysen, z. B. aus Statistiken von Industrie- und Handelskammern, hatten dagegen zum Ergebnis, dass im kleingewerblichen Bereich nur 40 – 60 % einen Zeitraum von zwei Jahren nach der Gründung überleben. Im Durchschnitt sind die hier betrachteten Gründungsunternehmen 21 Monate am Markt. Frauen beenden die selbstständige Tätigkeit wesentlich seltener als Männer.

Qualifikation der Teilnehmer/-innen

Die Gründer/-innen zeichnen sich durch ein hohes formales Qualifikationsniveau und Berufspraxis im Tätigkeitsbereich der Selbstständigkeit aus. Nur weniger als fünf Prozent aller Zirkelteilnehmer/-innen haben keinen Berufsabschluss.

Abb. 4: Formale Qualifikation der Zirkelteilnehmer/-innen

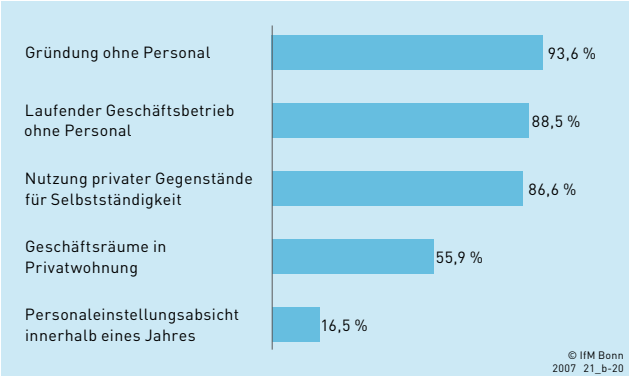


Eine gute fachliche Grundlage beschleunigt offenbar die Entscheidung zur Selbstständigkeit. So sind Gründungszirkelteilnehmer/-innen, die berufsfremd gründen, etwas zögerlicher in der Umsetzung ihres Vorhabens. Eine berufliche Neuorientierung im Rahmen der Gründung haben vergleichsweise häufig Langzeitarbeitslose vollzogen. Möglicherweise sehen diese, nachdem es ihnen lange nicht gelungen ist, eine Beschäftigung in ihrem erlernten und ausgeübten Beruf zu erlangen, dort zu Recht keine berufliche Perspektive und betreten deshalb mit ihrer Gründung berufliches Neuland. Berufs- oder fachfremde Gründungen sind risikobehafteter und bedürfen daher einer intensiveren Beratung und kritischen Vorhabensprüfung. Im Hinblick auf ihre formale Qualifikation und die Berufserfahrung stehen die Zirkelteilnehmer/-innen keinesfalls schlechter da als Gründer im Allgemeinen, wie der Vergleich mit dem Gründerpanel des IfM Bonn zeigt.

Charakterisierung der Gründungsvorhaben

Die Gründungen erfolgten schwerpunktmäßig im Dienstleistungsbereich. Seltener finden sich Gründungen im Handel oder freiberufliche Tätigkeiten in den Bereichen Gesundheits- und Sozialwesen und Kunst und Kulturwirtschaft. Nur jeder Zehnte ist im verarbeitenden Gewerbe, Baugewerbe oder in der Land- und Forstwirtschaft im weitesten Sinn „produzierend“ tätig. Weit überwiegend handelt es sich um eine sog. „kleine Selbstständigkeit“, die auf der eigenen Arbeitskraft und dem Rückgriff auf vorhandenes Privatkapital (Wohnung, private Vermögensgegenstände, Ersparnisse) aufbaut.

Abb. 5: Charakterisierung der Gründungsunternehmen



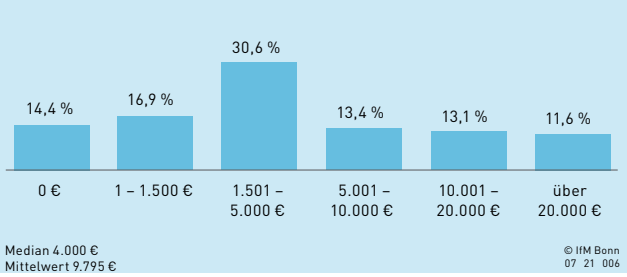
Der größte Teil der Gründungen musste mit Finanzeinlagen von nicht mehr als 5.000 € auskommen, die aus Ersparnissen und Privatdarlehen aus dem persönlichen Umfeld des Gründenden gespeist wurden. Es gibt aber auch Ausnahmen: So beschäftigten gut fünf Prozent der Gründer/-innen bereits seit der Gründung Personal, jeder Zehnte bietet zum Befragungszeitpunkt im September 2007 Arbeitsplätze an, und zwar nicht nur Minijobs, sondern auch Vollzeit- oder reguläre Teilzeitarbeitsplätze.

Kapitalbedarf und Finanzierung

Während ca. 62 % der Gründer/-innen mit einer Kapitalausstattung von weniger als 5.000 € starten, investiert immerhin knapp ein Viertel der Gründer/-innen mehr als 10.000 € in das Unternehmen, 11,6 % sogar über 20.000 €. Die Höhe des Startkapitals ist in hohem Maße davon abhängig, welche Finanzierungsquellen herangezogen werden (können). So ist bei einem Finanzmittelbedarf unter 5.000 € überwiegend auf Fremdkapital verzichtet worden, allenfalls wurden Kredite aus dem nicht institutionellen Bereich in die Finanzierung einbezogen. Je höher der Kapitalbedarf ist, umso häufiger kommen Mittel aus dem institutionellen Finanzierungssektor zum Einsatz und desto geringer wird die Bedeutung der eigenen Ersparnisse als Finanzierungsquelle. Bei Finanzierungsvolumina über 10.000 € stellt der Bankkredit die Hauptfinanzierungsquelle dar.

Gewerbetreibende benötigten für ihre Gründung höhere finanzielle Mittel als Freiberufler. So wurde in einen Gewerbebetrieb mit durchschnittlich knapp 13.000 € annähernd doppelt so viel investiert wie in eine freiberufliche Selbstständigkeit.

Abb. 6: Höhe der Finanzeinlagen zur Gründung



Wie nicht anders zu erwarten, ist die finanzielle Dispositionsfreiheit von Arbeitslosen und insbesondere Langzeitarbeitslosen eingeschränkt. Arbeitslosengeld II-Empfängern stehen zur Gründung nur vergleichsweise geringe Finanzmittel zur Verfügung, sie können seltener eigene Ersparnisse zur Gründung einsetzen. Im Vergleich zu den früheren Untersuchungen zu Ich-AG-Gründungen in Nordrhein-Westfalen stellt sich die Finanzierungssituation der Zirkelteilnehmer/-innen aber deutlich besser dar.

Geschäftsergebnisse

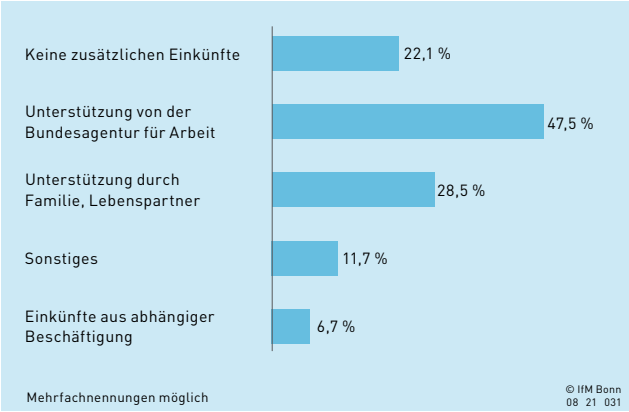
Der Marktzutritt gestaltet sich für Gründungsunternehmen generell schwierig. Die Kundengewinnung ist das dominante Problem in der Markteintrittsphase. Rund die Hälfte der jetzt selbstständigen Zirkelteilnehmer/-innen ist mit der Entwicklung der Markterlöse (noch) nicht zufrieden. Diese liegen für das Geschäftsjahr 2006 bei durchschnittlich knapp 25.000 €.

Nur knapp die Hälfte der neu gegründeten Unternehmen hat im Geschäftsjahr 2006 ein positives Jahresergebnis erzielt. Ältere Unternehmen weisen allerdings bereits bessere Geschäftsergebnisse auf. Die Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung wird überwiegend positiv gesehen. Im Vergleich zum Gründungsjahr hatte sich die Ertragssituation bei knapp zwei Dritteln verbessert,

wobei sich die Ertragsentwicklung bei den Verlustunternehmen von Anbeginn an schwieriger gestaltete als bei den Gewinnunternehmen. So blickten 83,6 % der Gewinnunternehmen, aber nur gut die Hälfte der Verlustunternehmen auf eine positive Entwicklung zurück.

Aufgrund der langen „Durststrecke" beim Markteintritt sind die Gründer/-innen auf finanzielle Mittel von außen angewiesen, um die nicht ausreichenden Einnahmen zu kompensieren und ihren Lebensunterhalt zu sichern, den nur jeder Fünfte im Großen und Ganzen und weitere 27 % etwa zur Hälfte aus den Unternehmenserlösen bestreiten kann. Hilfen zum Lebensunterhalt boten für die meisten zum einen die Unterstützung der Bundesagentur für Arbeit (insbesondere der Gründungszuschuss oder das Überbrückungsgeld), zum anderen ein zusätzliches Familieneinkommen, Transferleistungen oder eine eigene Nebenbeschäftigung.

Abb. 7: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit

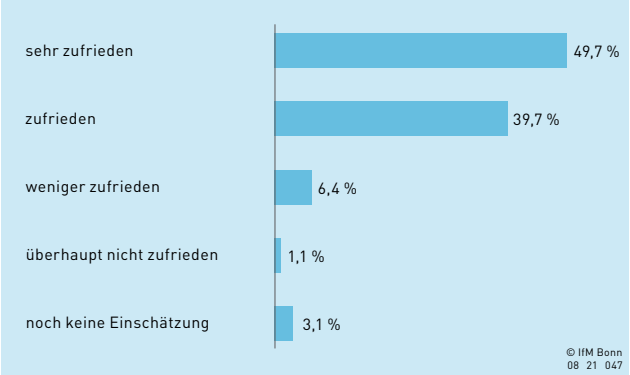


Allerdings gelingt Männern die Existenzsicherung durch die selbstständige Tätigkeit besser als Frauen: Knapp 30 % der Männer, aber nur 13,2 % der Frauen können ihre Existenzsicherung vollständig oder überwiegend aus der selbstständigen Tätigkeit bestreiten. Es wird ferner deutlich, dass die Existenzsicherung Begleitzirkelteilnehmern besser gelingt als Gründungszirkelteilnehmern.

Persönliche Bewertung der Entscheidung zur Selbstständigkeit

Obgleich die Markteintrittsphase lang währt, ist die überwältigende Mehrheit mit ihrer Entscheidung zur Selbstständigkeit zufrieden. Die Befunde machen deutlich, dass die im Zirkel Beratenen sich auf Einbußen in der Anlaufphase der Gründung eingestellt haben und damit offenbar „leben" können. Der Durchhaltewillen ist – wie oben gezeigt – überaus groß. Nahezu 90 % sind sehr zufrieden bis zufrieden mit ihrer Entscheidung, sich selbstständig gemacht zu haben.

Abb. 8: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit



Das Zufriedenheitsniveau ist nicht vom betriebswirtschaftlichen Ergebnis abhängig. So weisen Selbstständige, die 2006 positive Erträge erzielt haben, kein signifikant höheres Zufriedenheitsniveau auf als Selbstständige mit Verlusten.

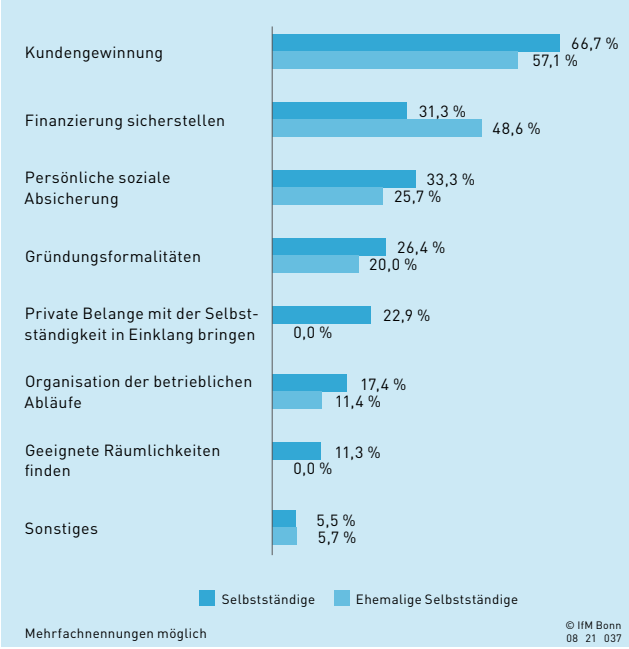
Probleme beim Schritt in die Selbstständigkeit

Nach den drei Hauptproblemen beim Schritt in die Selbstständigkeit befragt, stellt sich die Kundengewinnung als das häufigste Problem heraus. Knapp zwei Drittel aller Gründer hatten mit der Akquisition von Kunden Schwierigkeiten.

Als zweiter wichtiger Problemkreis kristallisiert sich die Finanzierung des Vorhabens heraus: Knapp ein Drittel der Gründer hatte Schwierigkeiten, die Finanzierung sicherzu-

stellen. Finanzierungsprobleme sind einerseits ein Hemmfaktor bei der Realisierung des Gründungsvorhabens und andererseits eine Ursache für den Marktaustritt. Bei der Bereitstellung von finanziellen Mitteln geht es nicht nur um die Betriebsmittelfinanzierung, sondern auch und vor allem um die Finanzierung des Lebensunterhalts während der Anlaufphase, in der die Einnahmen die Ausgaben nicht zu decken vermögen. Während diese Durststrecke bei den noch aktiven Selbstständigen überwiegend durch zusätzliche Einnahmen abgemildert werden kann, fehlten diese zusätzlichen Einnahmen bei denjenigen, die ihre Selbstständigkeit wieder aufgegeben hatten, häufig.

Abb. 9: Die drei Hauptprobleme bei der Aufnahme der Selbstständigkeit – Selbstständige und ehemalige Selbstständige



Die persönliche soziale Absicherung – also die Finanzierung der Beiträge zur Absicherung von Krankheit und Alter – ist annähernd ebenso häufig (33,3 %) problematisiert worden wie die Sicherung der Finanzierung. Im Hinblick auf die soziale Absicherung unterscheiden sich noch aktive und ehemalige Selbstständige kaum. Tendenziell messen aktive Selbstständige dem Problem eine höhere Bedeutung bei.

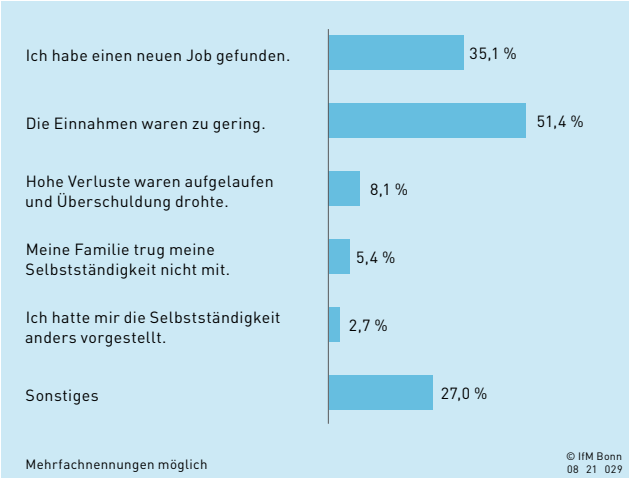
Die Beachtung und Erledigung der Gründungsformalitäten schildert ein Viertel als eines der drei wichtigsten Probleme beim Schritt in die Selbstständigkeit.

Marktaustrittsgründe

Die wenigen unter den Gründerinnen und Gründern, die ihre Selbstständigkeit wieder beendeten, taten dies überwiegend wegen ausbleibender Markterfolge. Positiv ist hervorzuheben, dass es den ehemaligen Selbstständigen gelungen ist, das finanzielle Risiko gering zu halten. So beendeten die Gründer/-innen ihre selbstständige Tätigkeit offenbar so rechtzeitig, dass mehrheitlich keine hohen Verluste aufgehäuft wurden.

Es ist festzuhalten, dass für gut ein Drittel der ehemaligen Selbstständigen die Möglichkeit, eine neue abhängige Beschäftigung aufzunehmen, zur Beendigung der Selbstständigkeit geführt hat. Die „Sicherheit" einer abhängigen Beschäftigung wurde dem unternehmerischen Risiko vorgezogen. Die Mehrzahl der ehemaligen Gründer befindet sich zum Zeitpunkt der Befragung in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis. Rund ein Drittel ist weiterhin oder wieder arbeitslos gemeldet. Es handelt sich aber überwiegend nicht um Langzeitarbeitslosigkeit.

Abb. 10: Gründe für die Aufgabe der Selbstständigkeit

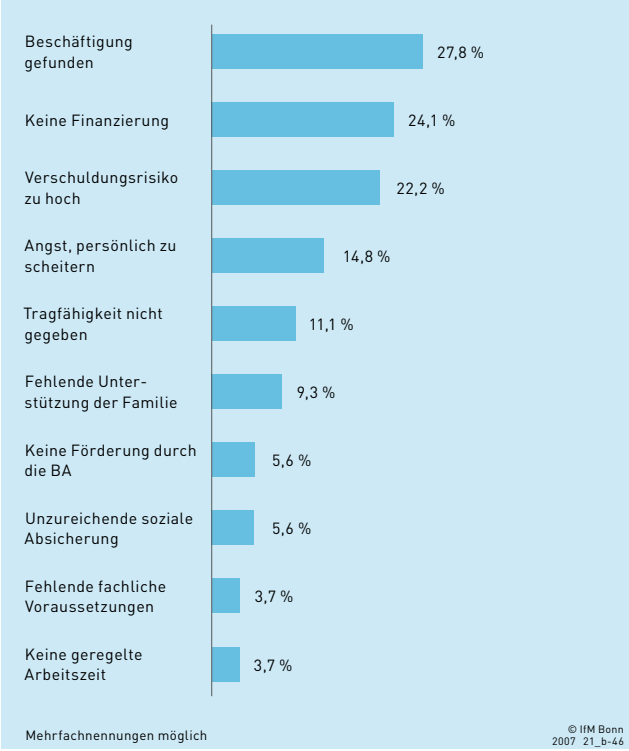


Ein Vergleich mit den Gründen für Unternehmensaufgaben, wie sie im IfM-Gründerpanel ermittelt wurden, zeigt, dass die Zirkelteilnehmer/-innen gut vorbereitet in die Gründung gehen und Austrittsgründe, die auf fehlendes Know-how, fehlende Vorbereitungszeit oder die Fehleinschätzung des finanziellen und persönlichen Risikos hindeuten, so gut wie nicht festzustellen sind. Eine Teilnahme am Begleitzirkel hilft überdies, unternehmerische Schieflagen zu beseitigen und den Marktaustritt zu vermeiden.

Gründe für die Aufgabe der Gründungsabsicht

Die Annahme eines neuen Arbeitsplatzangebots ist auch der Hauptgrund dafür, die Gründungsplanung ad acta zu legen. Es zeigte sich, wie zu vermuten war, dass die hier betrachtete Personengruppe nicht aus einem definitiven Wunsch nach einer selbstständigen Tätigkeit heraus Planungsschritte unternimmt, sondern Selbstständigkeit als eine Erwerbsalternative unter anderen prüft. Hierfür Entscheidungsgrundlagen zu liefern, ist eine wichtige Aufgabe der Gründungszirkel.

Abb. 11: Gründe für die Aufgabe der Gründungsabsicht

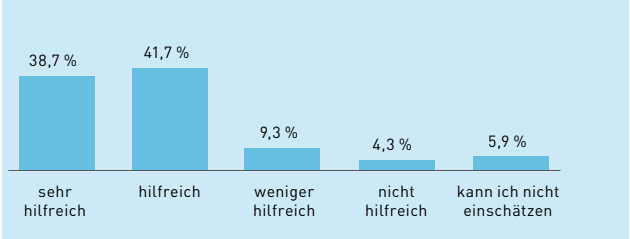


Gründungsspezifische Hemmnisse sind vor allem finanzieller Natur: Zum einen konnten notwendige Finanzierungsmittel nicht beschafft werden – ein Problem, dem insbesondere Langzeitarbeitslose gegenüber stehen – zum anderen spielte die Risikoaversion eine große Rolle, die bei Langzeitarbeitslosen weniger häufig zum Tragen kommt. Gerade für Langzeitarbeitslose mit ihrer hohen Risikobereitschaft stellt eine intensive Gründungsberatung ein wichtiges Korrektiv dar, damit überlebensfähige Gründungen auf den Weg gebracht werden. Im Vergleich zu den Befunden des IfM-Gründungspanels wird deutlich, dass im Zirkel Beratene weniger häufig Defizite in fachlicher Hinsicht aufweisen und das Risiko einer Selbstständigkeit besser einschätzen können.

Persönliche Beurteilung der Gründungs- und Begleitzirkel

Die Unterstützung, die die Gründungswilligen im Gründungszirkel für ihre Entscheidungsfindung und die Konkretisierung ihrer Gründungsvorhaben erhalten, wird von diesen überwiegend als hilfreich bzw. sehr hilfreich bewertet. Fasst man die Beurteilung entsprechend dem Schulnotensystem (dem Urteil „sehr hilfreich" wird die Note 1, „hilfreich" die Note 2 usw. zugeordnet) in einem Durchschnittswert zusammen, so erhält das Gründungszirkelangebot eine Durchschnittsnote von 1,8. Die mehr als gute Einschätzung für die Entscheidungshilfe wird sowohl von den Gründern, die sich schließlich selbstständig gemacht haben, als auch von den Planern, die den Schritt in die Selbstständigkeit noch vor sich haben oder ihn als nicht gangbar ad acta legten, gleichermaßen geteilt.

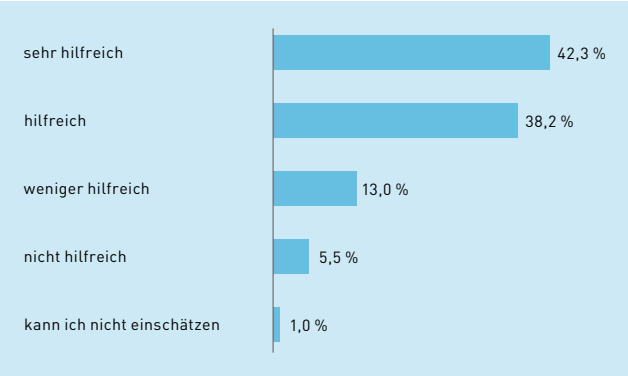
Abb. 12: Beurteilung der Gründungszirkel in Bezug auf die Entscheidungsfindung für oder gegen die Selbstständigkeit



Im Hinblick auf die konkreten Schritte bei der Aufnahme der Selbstständigkeit werden die Gründungszirkel von den Zirkelteilnehmern relativ am häufigsten als sehr hilfreich bezeichnet. Im Durchschnitt vergaben die Teilnehmer/-innen die Note 1,8. Die erfahrene Unterstützung, z. B. in Form von konkreten Hilfen zur Aufnahme der Selbstständigkeit oder die Entwicklung einer Vertriebsstrategie, wird von den Personen, die sich noch im Umsetzungsprozess befinden, als noch hilfreicher empfunden als von denjenigen, die den Schritt in die Selbstständigkeit bereits vollzogen

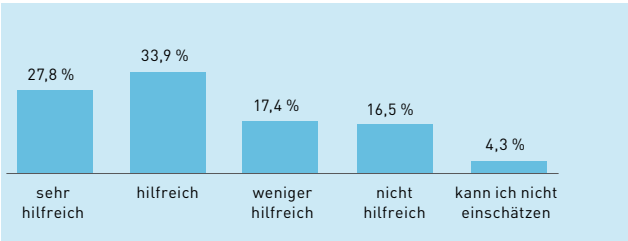
haben. Insbesondere die spezifische Zielgruppe der Zirkelberatung, die Arbeitslosen, beurteilt die Unterstützung besonders positiv.

Abb. 13: Beurteilung der Beratung im Gründungszirkel im Hinblick auf die konkreten Schritte bei der Aufnahme der Selbstständigkeit



So unisono, wie die Beurteilung der Gründungszirkel für die Entscheidungsfindung und die Schritte bei der Umsetzung des Gründungsvorhabens war, sind die Urteile über die Unterstützung der Begleitzirkel im laufenden Geschäftsbetrieb nicht. Trotz Hinweisen darauf, dass die Teilnahme am Begleitzirkel den Unternehmenserfolg begünstigt, steht einer Vielzahl sehr positiver Wertungen eine nicht geringe Zahl von weniger positiven Urteilen gegenüber. Die Unterstützung im laufenden Geschäftsbetrieb ist mit einer Durchschnittsnote von 2,3 bewertet. Möglicherweise ist die Organisationsform der Zirkelberatung für die differenzierten, individuell unterschiedlichen Problemlagen im laufenden Geschäftsbetrieb auch unter Berücksichtigung der Zeitknappheit der Selbstständigen weniger gut geeignet. Möglicherweise ist die Erwartungshaltung für die Problemlösungen in einer fortgeschrittenen Phase der Unternehmensentwicklung höher als bei der Gründungsberatung.

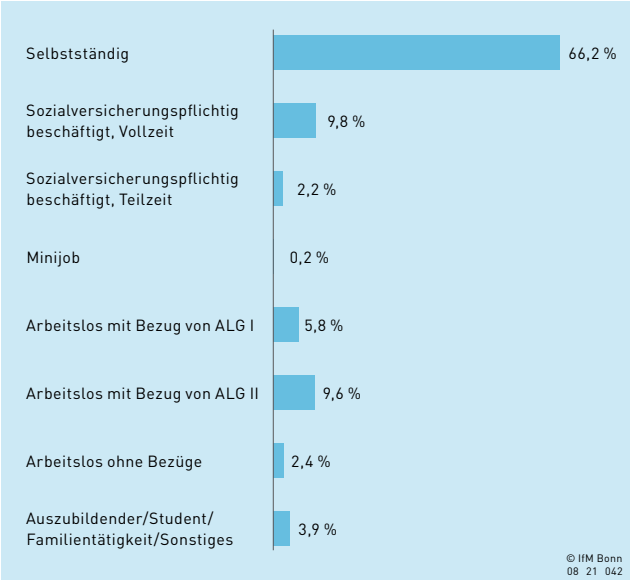
Abb. 14: Beurteilung der Begleitzirkel in Bezug auf die Hilfestellung im laufenden Geschäftsbetrieb



Verbleib der Zirkelteilnehmer/-innen

Ziel des Zirkelangebots ist es, den Teilnehmenden einen Weg aus der Arbeitslosigkeit in die reguläre Erwerbstätigkeit zu weisen, vorzugsweise durch Hilfestellung beim Schritt in eine selbstständige Erwerbstätigkeit.

Abb. 15: Derzeitiger Erwerbsstatus der Gründungszirkelteilnehmer/-innen



Die Untersuchung schließt mit einem Vergleich der Erwerbssituation der Teilnehmer/-innen während der Zirkelteilnahme im September 2007 ab. Es konnte festgestellt werden, dass eine Rückführung in eine reguläre Erwerbstätigkeit in hohem Maß gelungen ist. Nur ein geringer Teil der Zirkelteilnehmer/-innen ist immer noch oder wieder arbeitslos.

Schlussbemerkung

Die Ergebnisse dieser Untersuchung zeigen, dass der Schritt in die Selbstständigkeit ein Erfolg versprechender Weg aus der Arbeitslosigkeit sein kann. Die Zirkelberatung ist ein niederschwelliges Beratungsangebot, das die Teilnehmer/-innen gut und realistisch auf ihr Gründungsvorhaben vorbereitet. Drei Viertel der Teilnehmer/-innen sind den Weg in die Selbstständigkeit gegangen und zeigen sich dabei überaus bestandsfest. Anderen half der Zirkel, sich über eine intensive Auseinandersetzung mit dem Vorhaben ge-

gen die Selbstständigkeit zu entscheiden und andere Wege zu suchen. Für den Bereich der Kleingründungen ist die Zirkelberatung im Ergebnis ein effektives und effizientes Beratungsinstrument.

Seit dem 1.1.2008 ist die Zirkelberatung als Form der Gründungsberatung Bestandteil des Beratungsprogramms Wirtschaft (BPW). Damit steht den STARTERCENTERN NRW und den Netzwerkpartnern landesweit ein erprobter Beratungsansatz zur Verfügung, der die Beratungsangebote der regionalen Akteure sowie die Förderung der Einzelberatung des BPW sinnvoll ergänzt.

Um die Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit für die Inanspruchnahme einer Intensivberatung aufzuschließen, ist es notwendig, diese aktiv und zielgruppengerecht anzusprechen. Erstinformationsangebote müssen den besonderen Informationsbedürfnissen und Voraussetzungen dieser Gründer/-innen entsprechen. Für die STARTERCENTER NRW und die Gründungsnetzwerke bedeutet dies u. a. eine verstärkte Kooperation mit den Trägern des SGB II und den Agenturen für Arbeit in der Durchführung und Ausgestaltung ihrer Informations- und Beratungsangebote.

Eine wesentliche Bedingung für eine erfolgreiche Zirkelberatung ist eine zielgruppenbezogene Beratung durch Berater/-innen mit einem entsprechenden Erfahrungshintergrund. Mit der Aufnahme der Zirkelberatung ins BPW sind diese nunmehr über die reine Beratungstätigkeit hinaus gefordert, selbst kreative Lösungen zur Ansprache der Zielgruppe zu suchen und ihr Fach- und Erfahrungswissen weiterzugeben.

Allerdings dürfen die Probleme nicht verschwiegen werden. Denn deutlich wurde auch, dass die größten Herausforderungen für junge Selbstständige beim Markteintritt in der Kunden- und Umsatzgewinnung liegen. Auch wenn eine Existenzgründungsberatung die Gründerinnen und Gründer professionell und umfassend auf die Selbstständigkeit vorbereitet, so ist dies noch keine Garantie für den unternehmerischen Erfolg.

In der Nachgründungsphase benötigen die Gründerinnen und Gründer weitergehende Begleitung, um sich erfolgreich am Markt zu positionieren und ihr Unternehmen professionell zu führen. Das ab Oktober 2008 erwartete Coaching für zuvor arbeitslose Gründer und Gründerinnen, das im Rahmen des KfW-Gründercoaching Deutschland aufgelegt werden soll, wird hier sicherlich Hilfestellungen leisten können. Diese finanziell sehr umfangreiche Förderung ist nach dem derzeitigen Stand der Informationen jedoch leider nur auf das erste Gründungsjahr beschränkt. Wünschenswert und problemgerechter wäre ein längerer Zeitraum zur Inanspruchnahme dieser Beratungsförderung. Vor dem Hintergrund der beschriebenen Herausforderungen beim Markteintritt ist es notwendig, ergänzende Angebote zur Festigung von Kleinunternehmen zu entwickeln und diese den jungen Selbstständigen zugänglich zu machen.

Ergänzung und Abrundung würde die Gründungsförderung durch ein landesseitiges, auf die Belange der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit abgestimmtes Finanzierungsprogramm erhalten. Eine bessere Kapitalausstattung könnte den Markteintritt erleichtern und die Handlungsmöglichkeiten der Gründer/-innen erhöhen.

Impressum

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

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

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

Redaktion
Manfred Keuler

Gestaltung
Andrea Kodura, G.I.B.

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.

März 2008

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