

Caliendo, Marco; Kritikos, Alexander S.

Article

Gründungen aus Arbeitslosigkeit: nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Caliendo, Marco; Kritikos, Alexander S. (2010) : Gründungen aus Arbeitslosigkeit: nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 77, Iss. 18, pp. 2-7

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/151949>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Gründungen aus Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich

Marco Caliendo
caliendo@iza.org

Alexander Kritikos
akritikos@diw.de

Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit schaffen nicht nur ihren eigenen Arbeitsplatz, der in vielen Fällen dauerhaft Bestand hat. Häufig geben diese Selbständigen auch weiteren Menschen Arbeit. Wie eine gemeinsame Studie des DIW Berlin und des Instituts für die Zukunft der Arbeit (IZA Bonn) indes zeigt, hängt der Grad des unternehmerischen Erfolgs entscheidend von den Motiven der Gründer ab. Je stärker die eigene Geschäftsidee, das Besetzen einer Marktlücke oder der Wunsch sein eigener Chef zu sein im Vordergrund stehen, desto ausgeprägter ist der Erfolg der neuen Unternehmen. Wer hingegen ausschließlich aus der Not heraus, die Arbeitslosigkeit beenden zu müssen, ein Unternehmen gründet, dessen unternehmerischer Erfolg steht unter deutlich schlechteren Vorzeichen. Das bedeutet auch: Eine effektive Beratung der Gründer muss die Motive der verschiedenen Gründertypen berücksichtigen.

In den letzten 25 Jahren sind Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu einer wesentlichen Säule des Gründungsgeschehens in Deutschland geworden. Dennoch gibt es von wirtschaftspolitischer Seite erhebliche Bedenken. In der öffentlichen Diskussion werden dabei häufig Gründer aus Arbeitslosigkeit mit sogenannten Notgründern gleichgesetzt, die vergleichsweise geringe Chancen hätten, am Markt zu überleben. Zur Versachlichung der Debatte hat das DIW Berlin gemeinsam mit dem IZA Bonn die Auswirkungen der Gründungsmotive zuvor arbeitsloser Gründer auf deren unternehmerischen Erfolg untersucht.

Gewachsene Bedeutung der Gründungsförderung

Ein Blick auf die Entwicklungstendenzen von geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit zeigt zunächst, dass die letzten 15 Jahre in drei Phasen – vor, während und nach der sogenannten Hartz-Gesetzgebung – unterteilt werden können (Glossar). Zwischen 1996 und 2001 lag die Zahl der mit dem damaligen Überbrückungsgeld geförderten Gründungen bei jährlich knapp unter 100 000 Personen; 2002 stieg die Zahl der geförderten Personen auf 125 000 (Abbildung). Als im Jahr 2003 im Rahmen der Hartz-Gesetze der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) zusätzlich zum Überbrückungsgeld als alternative Förderungsmöglichkeit beschlossen wurde, bezweifelten viele, dass es ein noch größeres Potential an förderwürdigen und förderfähigen Gründungen aus Arbeitslosigkeit geben könne. Nach Einführung der Ich-AG im Jahr 2003 erreichte die Zahl der geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit jedoch neue Spitzenwerte. So verdoppelten sich 2003 die geförderten Gründungen auf über 250 000, um schließlich 2004 mit mehr als 350 000 geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit – annähernd drei Mal so viele wie

2002 – einen neuen Höhepunkt zu erreichen. In den folgenden Jahren nahmen die Gründerzahlen ab. 2007, als die beiden Instrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss kurz zuvor durch den Gründungszuschuss (GZ) abgelöst worden waren, haben nur noch rund 125 000 Personen die Förderung mit dem GZ in Anspruch genommen, im Jahr 2009 waren es wieder 137 000. Daneben wurde Empfängerinnen und Empfängern von Arbeitslosengeld II eine Gründungsförderung über das sogenannte Einstiegs geld eröffnet, welches in den ersten drei Jahren jeweils rund 20 000 Menschen in Anspruch nahmen. Auch wenn die Zahl der geförderten Gründungen im Vergleich zu 2004 genauso sprunghaft wieder zurückgegangen ist, wie sie mit Einführung des ExGZ von 2002 auf 2003 zugenommen hatte, kann man konzedieren, dass diese Neue Selbständigkeit von ehemals arbeitslosen Gründern ein eigener Wirtschaftsfaktor geworden ist.

Zwei Drittel der Geförderten waren nach fünf Jahren noch selbständig

Im Rahmen der Evaluationen der Hartz-Gesetze wurde die Gründungsförderung für Arbeitslose einer empirischen Untersuchung unterzogen.¹ Ein Kernstück der Analyse bildete eine computerunterstützte Telefonbefragung, die auf einer repräsentativen Stichprobe von jeweils 3 000 ÜG-Gründern und ExGZ-Gründern aus dem dritten Quartal 2003 basierte.² Diese Personen wurden Anfang 2005 und Anfang 2006 befragt, sodass zum ersten Befragungszeitpunkt etwa 1,5 Jahre seit der Gründung verstrichen waren, während zum zweiten Befragungszeitpunkt Aussagen zur Nachhaltigkeit der Gründungen bei einer Beobachtungsdauer von rund 2,5 Jahren getroffen werden konnten.³ Darüber hinaus wurde die Erwerbs- und Einkommensentwicklung der ÜG- und ExGZ-Geförderten mittels eines Matching-Ansatzes mit der von Nicht-Teilnehmern verglichen, die zum gleichen Zeitpunkt arbeitslos und in allen beobachtbaren Charakteristika ähnlich waren. Im Rahmen eines Folgeprojekts wurden die Personen im Juni 2008 ein drittes Mal befragt, sodass auf einen Beobachtungszeitraum

¹ Siehe insbesondere Caliendo, M., Steiner, V.: Ich-AG und Überbrückungsgeld – Neue Ergebnisse bestätigen Erfolg. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 3/2007, die Fragen zu Effektivität und Effizienz der Instrumente eingehend beleuchten.

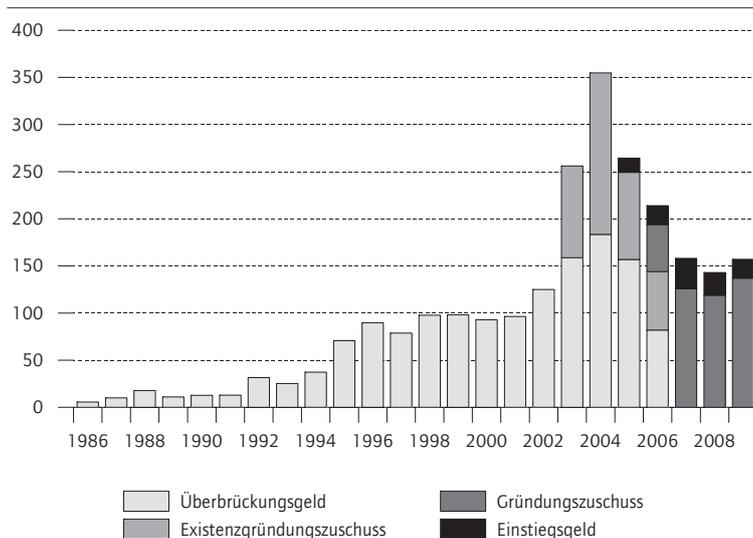
² Für ausführliche Informationen zum Befragungsinstrument siehe IAB/DIW/GfA/sinus/infas: Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission, Modul 1e: Existenzgründungen. Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Berlin 2007.

³ Ausführliche Information zu den Ergebnissen finden sich in Caliendo, M., Kritikos, A., Steiner, V., Wießner, F.: Existenzgründungen – unterm Strich ein Erfolg. IAB-Kurzbericht Nr. 10/2007.

Abbildung

Geförderte Gründungen aus Arbeitslosigkeit

In Tausend Personen



Quelle: Bundesagentur für Arbeit.

DIW Berlin 2010

Mit den Hartz-Gesetzen stieg die Zahl der Gründungen sprunghaft. Nach einem Höhepunkt 2004 liegt sie seit 2007 bei rund 150 000 Personen.

von insgesamt rund fünf Jahren nach Gründung zurückgegriffen werden kann.⁴

Es zeigte sich, dass die meisten, nämlich durchschnittlich 60 Prozent (ExGZ) bis knapp 70 Prozent (ÜG) der Geförderten, gut fünf Jahre nach Gründung noch selbständig waren. Weitere 20 Prozent gingen einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nach und etwa ein Zehntel hatte sich erneut arbeitslos gemeldet. Zudem wurde deutlich, dass sowohl ÜG- als auch ExGZ-Geförderte im Vergleich zu den entsprechenden Nicht-Teilnehmern deutlich seltener arbeitslos gemeldet waren und ein signifikant höheres Erwerbseinkommen erzielten.

Trotz der positiven Ergebnisse wird aus wirtschaftspolitischer Sicht den Gründungen aus Arbeitslosigkeit häufig kritisch begegnet. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) führt etwa aus, dass „rund zwei Drittel aller Gründungen Arbeitsloser den sogenannten Notgründungen zuzurechnen“ seien. Daher bewertet die KfW die volkswirtschaftlichen Wirkungen von Gründungen aus Arbeitslosigkeit eher zurückhaltend.⁵

⁴ Für nähere Details der Folgestudie siehe Caliendo, M., Künn, S., Wießner, F.: Ich-AG und Überbrückungsgeld – Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende. IAB Kurzbericht No. 3/2009.

⁵ Siehe dazu Niefert, M., Tchouvakhina, M.: Aus der Not geboren? – Besondere Merkmale und Determinanten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. ZEW Discussion Paper No. 06-010, Mannheim 2006; oder jüngst Kohn, K., Ullrich, K.: „Aus der Not Geboren? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. KfW Akzente Nr. 22, März 2010.

Überbrückungsgeld – Existenzgründungszuschuss – Gründungszuschuss**Förderkonditionen Überbrückungsgeld**

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Anspruch</i> auf Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III <i>oder</i> Teilnahme an einer Maßnahme zur Gründungsvorbereitung <i>oder</i> Teilnahme an einer ABM • Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Überbrückungsgeld für 6 Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes • Zzgl. darauf entfallende pauschalierte Sozialversicherungsbeiträge • Soziale Absicherung <i>von Anfang an</i> in eigener Verantwortung
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Ruhetatsbestände nach §§ 142 ff. SGB III • Sperrzeit nach § 144 SGB III wirkt förderverkürzend • Förderung endet mit Erreichen des 65. Lebensjahres
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Es besteht ein Rechtsanspruch auf die Förderung • Ausschluss erneuter Förderung (auch ExGZ) für 24 Monate ab Gründung • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können für vier Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden

Förderkonditionen Existenzgründungszuschuss

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Bezug</i> von Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III <i>oder</i> Teilnahme an einer ABM • Das aus der selbständigen Tätigkeit erzielte Arbeitseinkommen nach § 15 SGB IV darf voraussichtlich 25 000 Euro im Jahr nicht überschreiten • Ab September 2004 Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung (§ 421 I (1) Nr. 3 SGB III)
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Der Zuschuss kann bis zu drei Jahre erbracht werden und wird jeweils längstens für ein Jahr bewilligt • Die Höhe beträgt 600 Euro pro Monat im ersten Jahr, 360 Euro monatlich im zweiten und 240 Euro pro Monat im dritten Förderjahr • Die Weiterbewilligung erfordert die Erfüllung oben genannter Voraussetzungen • Obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung • Günstige Konditionen für gesetzliche Krankenversicherung und gesetzliche Pflegeversicherung • <i>Nach Ablauf</i> der Förderung soziale Absicherung in eigener Verantwortung
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Sperrzeit nach § 144 SGB III wirkt förderverkürzend • Förderung endet mit Erreichen des 65. Lebensjahres • Überschreitet das Arbeitseinkommen im Jahr 25 000 Euro, wird nach Ablauf des Bewilligungszeitraums kein weiterer Zuschuss geleistet; dabei werden Arbeitsentgelte aus anderen Tätigkeiten mit einbezogen
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Es besteht ein Rechtsanspruch auf die Förderung • Ausschluss erneuter Förderung (auch ÜG) für 24 Monate ab Gründung; Ausschluss von Doppelförderung mit parallelem Bezug von ÜG • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können für vier Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden

Förderkonditionen Gründungszuschuss

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Anspruch</i> auf Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III <i>oder</i> Teilnahme an einer ABM • bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit muss noch ein Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen bestehen • Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung • Darlegung der zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Der Gründungszuschuss wird für die Dauer von 9 Monaten in Höhe des Betrags geleistet, den der Arbeitnehmer zuletzt als Arbeitslosengeld bezogen hat, zuzüglich 300 Euro. (<i>Pflichtleistung</i>) • Der Gründungszuschuss kann für weitere 6 Monate in Höhe von 300 Euro geleistet werden, wenn die geförderte Person ihre Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen darlegt (<i>Ermessensleistung</i>). Bei Zweifeln kann die Arbeitsagentur die erneute Vorlage einer Stellungnahme einer fachkundigen Stelle verlangen.
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Keine Förderung, solange Ruhetatsbestände oder Sperrzeiten vorliegen (§§ 142–144 SGB III) • Förderung endet mit Erreichen des 65. Lebensjahres

Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infas.

DIW Berlin 2010

Das **Überbrückungsgeld (ÜG)** wurde im Jahr 1986 eingeführt und sicherte so fast 20 Jahre lang zuvor arbeitslosen Gründern in der Startphase ihrer beruflichen Selbständigkeit den Lebensunterhalt. Die Höhe der Förderung entsprach dem *individuellen* Arbeitslosengeld zuzüglich der Sozialversicherungsbeiträge (etwa 70 Prozent), die die Arbeitsagentur im Falle der Arbeitslosigkeit an andere Sozialversicherungsträger abführte.

Zum 1. Januar 2003 entstand mit dem Zweiten Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt eine Alternative für gründungswillige Arbeitslose: Der **Existenzgründungszuschuss (ExGZ)** nach § 421 I SGB III. Anders als beim ÜG stand hier die soziale Absicherung im Vordergrund. Dies sollte auch den pauschalierten Förderbetrag und die wesentlich längere Förderdauer von maximal drei Jahren begründen. Ursprünglich war der ExGZ bis Ende 2005 befristet in das SGB III aufgenommen worden. Die Geltungsdauer des Existenzgründungszuschusses wurde nach dem Regierungswechsel für weitere sechs Monate bis zum 30. Juni 2006 verlängert (§ 421 I (5) SGB III).

Im Sommer 2006 wurden beide Programme durch den **Gründungszuschuss (GZ)** ersetzt. Der Gründungszuschuss stellt den Versuch dar, die beiden alten Förderinstrumente ÜG und ExGZ zu einem Förderinstrument zu fusionieren, nämlich die Sicherung des Lebensunterhalts in den Anfangsmonaten der Selbständigkeit (so wie beim ÜG) und die soziale Absicherung über einen etwas längeren Zeitraum (so wie beim ExGZ). Die ersten drei Zugangsvoraussetzungen zum Gründungszuschuss decken sich mit denen des ÜG (*Anspruch* auf Lohnersatzleistungen, Tragfähigkeitsbescheinigung, Gründungen im Hauptberuf). Im Vergleich zum ÜG hat sich insbesondere die Förderdauer beim Gründungszuschuss von sechs auf neun Monate erhöht. Neu hinzugekommen ist darüber hinaus eine weitere Auflage, nämlich der Nachweis ausreichender Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit durch die zu fördernde Person.¹ Bei begründeten Zweifeln an diesen Kenntnissen oder Fähigkeiten kann die Agentur für Arbeit die Teilnahme an Maßnahmen zur Eignungsfeststellung oder zur Vorbereitung von Existenzgründungen verlangen.

¹ Siehe auch Caliendo, M., Kritikos, A.: Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken. Perspektiven der Wirtschaftspolitik 10/2009, 189–213.

Warum sich Arbeitslose selbständig machen

Auf Basis der zuvor genannten repräsentativen Stichprobe zu Gründungen aus Arbeitslosigkeit ist es möglich, der Frage differenzierter nachzugehen, warum sich arbeitslos gewordene Menschen in die Selbständigkeit begeben. Dazu ist es notwendig, Gründer anhand ihrer Motive zu kategorisieren. Im Global Entrepreneurship Monitor (GEM) werden grob zwei gegensätzliche Gruppen unterschieden:

(1) Personen, die sich hauptsächlich mit dem Ziel der Ausnutzung einer Geschäftsidee selbständig machen (Opportunity Entrepreneure, oder *Pull-Gründer* genannt) und

(2) Personen, deren Gründungsvorhaben das Resultat fehlender besserer Erwerbsalternativen, mithin also aus der Not geboren ist (Necessity Entrepreneure oder *Push-Gründer* genannt).⁶

Im Hintergrund steht der Gedanke, dass sich Pull-Motive positiv, Push-Motive hingegen negativ auf die späteren unternehmerischen Entwicklungen auswirken. Erwartet wird, dass Pull-Gründer ihre unternehmerischen Aktivitäten zielorientierter und mit mehr Einsatz betreiben. Zudem wird davon ausgegangen, dass sie bessere Ideen entwickeln sowie ihre Netzwerke und vorhandenen Ressourcen besser nutzen und einsetzen als Push-Gründer.

In der hier vorgestellten Untersuchung wurden Personen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig wurden, zum ersten Befragungszeitpunkt nach ihren Gründungsmotiven befragt. Dazu wurden den Gründern drei sogenannte Pull-Motive präsentiert, nämlich mein eigener Chef sein, ich hatte erste Kunden, ich hatte eine Marktlücke entdeckt sowie drei sogenannte Push-Motive, nämlich die Beendigung von Arbeitslosigkeit, das Auslaufen der Förderung mit Arbeitslosengeld und der Vorschlag durch einen Berater in der Agentur für Arbeit, sich selbständig zu machen.

Die im Weiteren präsentierten Ergebnisse beziehen sich auf eine Untergruppe von knapp 1 900 männlichen Gründern in Westdeutschland.⁷

⁶ Siehe Sternberg, R., Lückgen, I.: Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2004. Köln 2005, 13.

⁷ Es stellte sich heraus, dass tiefer gegliederte Analysen nach Region und Geschlecht aufgrund zu geringer Fallzahlen nicht sinnvoll möglich waren. Der Anteil der Männer in Westdeutschland an allen Geförderten lag im Jahr 2003 bei 52 Prozent. Siehe auch Caliendo, M., Kritikos, A.: Start-ups by the Unemployed, Characteristics, Survival and Direct Employment Effects. Erscheint in Small Business Economics, 2010.

Tabelle 1

Welche Motive waren für Ihre Gründung ausschlaggebend?

In Prozent¹

	Insgesamt	Pull	Push und Pull	Push
Ich wollte schon immer mein eigener Chef sein	56,5	74,2	62,5	–
Ich wollte nicht mehr arbeitslos sein	81,3	–	96,8	96,1
Auslaufen des Leistungsanspruchs bei Arbeitslosigkeit	30,4	–	36,2	35,9
Der Berater in der Arbeitsagentur hat mir dazu geraten	15,0	–	18,6	13,4
Ich hatte schon erste Kunden	63,2	63,7	74,1	–
Ich hatte eine Marktlücke entdeckt	30,4	34,6	34,8	–
Befragte in Prozent	100	16	72	12
Befragte Personen	1 855	295	1 329	231

¹ Mehrfachnennungen waren möglich.

Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infas; Berechnungen des DIW Berlin und des IZA.

DIW Berlin 2010

Pull-Typen habe gute Gründe, sich selbständig zu machen, Push-Typen gründen eher aus der Not heraus. Zumeist treten aber beide Motivgruppen auf.

Rund 80 Prozent von ihnen wurden vom wichtigsten Push-Motiv angetrieben, nämlich ihre Arbeitslosigkeit zu beenden (Tabelle 1). Gleichzeitig hatten aber auch mehr als 60 Prozent der Gründer bereits erste Kunden und etwas weniger als 60 Prozent sahen sich vom wichtigen Pull-Motiv angetrieben, ihr eigener Boss sein zu wollen. Das Pull-Motiv mit dem niedrigsten Anteil war mit 30 Prozent die Entdeckung einer Marktlücke. Die beiden anderen Push-Motive, nämlich das Auslaufen der Förderung mit Arbeitslosengeld und der Vorschlag durch den Berater in der Agentur für Arbeit waren nur in 30 beziehungsweise 15 Prozent der Fälle treibender Grund.

Entsprechend der beiden Motivkategorien werden nun in einem zweiten Schritt alle Gründer drei Gruppen zugeordnet. Zum einen werden Gründer unterschieden, die sich ausschließlich aus Pull-Motiven (im weiteren Pull-Typen genannt) oder aus Push-Motiven (Push-Typen genannt) selbständig machten. Zum anderen bilden solche Gründer eine dritte Gruppe, die aus beiden Motiven heraus eine eigene Unternehmung starteten (Push-Pull-Typen oder gemischte Typen genannt). Das Zusammenführen der Daten zeigt, dass für nur rund zwölf Prozent aller Gründer ausschließlich Push-Motive ausschlaggebend sind, weitere 16 Prozent zeigen sich nur durch Pull-Motive zu einer Gründung veranlasst. Die weit überwiegende Mehrheit von 72 Prozent der Gründer aus Arbeitslosigkeit macht sich aus einer Mischung beider Motivkategorien selbständig.

Vor allem Pull-Typen unterscheiden sich in grundlegenden Charakteristika von den beiden anderen Gruppen (Tabelle 2). Mit 35,8 Jahren

Tabelle 2

Soziodemografische Charakteristika der drei Gründertypen

Anteile in Prozent

	Pull	Push und Pull	Push
Basisdaten			
Niedriger Schulabschluss	24	42	41
Hoher Schulabschluss	47	36	32
Durchschnittsalter in Jahren	35,8	39,0	40,9
Arbeitslosigkeit in Monaten	3,9	8,3	7,1
Vorherige Arbeitserfahrung¹			
Hauptberuflich	79	68	62
Nebenberuflich	22	26	12
Freizeit	27	33	16
Keine	7	12	25
Vorbereitung¹			
Informationsveranstaltungen	52	45	42
Coaching- und Beratungsangebote	23	29	22
Private Unterstützung	52	54	40
Keine Vorbereitung	6	10	20

¹ Mehrfachnennungen waren möglich.Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infas;
Berechnungen des DIW Berlin und des IZA.

DIW Berlin 2010

Pull-Typen sind jünger und kürzer arbeitslos als die Gründer mit Push-Motiven, und sie haben mehr Erfahrung auf ihrem Arbeitsgebiet.

sind sie im Durchschnitt fünf Jahre jünger als die beiden anderen Gründertypen. Zudem kennzeichnen sie höhere Schulabschlüsse und mit durchschnittlich 3,9 Monaten sehr viel kürzere Zeiten der Arbeitslosigkeit. Pull-Typen zeichnen sich mithin durch Merkmale aus, die für bessere Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung sorgen. Wichtig für die weitere Untersuchung ist die Beobachtung, dass die gemischten Typen und die reinen Push-Gründer fast gleich alt sind, über einen ähnlichen schulischen Hintergrund verfügen und gleich lang arbeitslos sind.

Tabelle 3

Wirtschaftliche Charakteristika der drei Gründertypen

In Prozent

	Pull	Push und Pull	Push
Kapitaleinsatz			
Kein Startkapital	27	41	44
Bis 2 500 Euro	8	11	8
2 500 bis 10 000 Euro	19	22	23
10 000 Euro und mehr	45	26	24
Mitarbeiter	37	24	20
Zahl der Mitarbeiter	4,2	3,5	2,8
Arbeitsstatus			
Selbständig	81	68	58
Hauptberuflich tätig	12	12	18
Arbeitslos	5	13	17
Sonstige	2	7	7

Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infas;
Berechnungen des DIW Berlin und des IZA.

DIW Berlin 2010

Pull-Typen setzen mehr Startkapital ein, haben mehr Mitarbeiter und sind erfolgreicher als andere Gründer.

Wichtig erscheint auch die Frage, wie intensiv sich die unterschiedlichen Gründertypen bei der Vorbereitung ihrer Selbständigkeit von Dritten haben helfen lassen. Gemischte Typen suchen im Vergleich zu den anderen Gruppen am häufigsten einen Coach oder weitere Beratungsangebote auf (29 Prozent). Die meisten greifen auf private Unterstützung zurück (54 Prozent). Das trifft auch für Pull-Typen (52 Prozent) und mit deutlichen Einschränkungen auch für reine Push-Typen (40 Prozent) zu. Letztere suchen im Übrigen auch am seltensten externe Unterstützung. Negativ fällt weiterhin auf, dass reine Push-Typen vergleichsweise oft keine vorherigen Arbeitserfahrungen im Geschäftsfeld ihrer selbständigen Tätigkeit mitbringen.⁸

Auch bei den unternehmerischen Entscheidungen und dem unternehmerischen Erfolg lassen sich deutliche Unterschiede zwischen den drei Gruppen feststellen (Tabelle 3). Pull-Typen machen die größten monetären Investitionen und schaffen am häufigsten Arbeitsplätze. An zweiter Stelle folgen die gemischten Typen, während die reinen Push-Typen das Schlusslicht bilden. Auch in der Zahl der eingestellten Mitarbeiter und beim Gründungsfolg – gemessen am Verbleib im Markt – findet sich die gleiche Reihenfolge. So waren im zweiten Beobachtungszeitraum von den Pull-Typen noch 81 Prozent aller Gründer selbständig, von den gemischten Typen 68 Prozent und von den Push-Typen 58 Prozent.

Die Gründungsmotive sind entscheidend für den Unternehmenserfolg

In einem weiteren Schritt wird in einer ökonomischen Analyse (Logit-Schätzung) ermittelt, inwieweit die unterschiedlichen Gründungsmotive die Entscheidung über Fortsetzung und Beendigung der unternehmerischen Tätigkeit beeinflussen – unter Berücksichtigung anderer möglicherweise ebenfalls wichtiger Merkmale für den Gründungserfolg.

Die Analyse macht deutlich, dass unterschiedliche Motive von Gründern tatsächlich einen erheblichen Einfluss auf ihren späteren unternehmerischen Erfolg ausüben. Im Vergleich zu den gemischten Gründertypen haben Pull-Typen – unter Berücksichtigung weiterer möglicher Einflussfaktoren – eine um 8,4 Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit, zum zweiten Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig zu sein

⁸ Für weitergehende Untersuchungen siehe Caliendo, M., Kritikos, A.: „I Want to, But I also Need to“: Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity. Diskussionspapier Nr. 966, DIW Berlin 2009.

Tabelle 4

Parameter¹ des Erfolgs der drei Gründertypen

Push und Pull (Referenz)	
Nur Pull	-0,085***
Nur Push	0,067*
Alter: Referenz 18 bis 29 Jahre	
30 bis 39 Jahre	-0,068**
40 bis 49 Jahre	-0,03
50 bis 64 Jahre	-0,064
Qualifikation: Referenz: keine Qualifikation	
Facharbeiter	-0,063**
Fachhochschule	-0,069
Hochschule	-0,082**
Übriger Leistungsanspruch	-0,004*
Startkapital: Referenz: kein Kapital	
Bis 2 500 Euro	0,006
2 500 bis 10 000 Euro	-0,022
10 000 Euro und mehr	-0,142***
Vorherige Arbeitserfahrung	
Hauptberuflich	-0,076**
Nebenberuflich	-0,073**
Vorbereitung	
Informationsveranstaltungen	0,063**
Coaching- und Beratungsangebote (nur ÜG)	-0,071**

1 Ergebnisse einer Logit-Schätzung. *** bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 Prozent, ** bei 5 Prozent, * bei 10 Prozent.

Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infias;
Berechnungen des DIW Berlin und des IZA.

DIW Berlin 2010

Negative Vorzeichen geben an, dass die Wahrscheinlichkeit sinkt, die Selbständigkeit wieder aufzugeben, wenn der Gründer die jeweilige Bedingung erfüllt.

(Tabelle 4). Für Push-Typen liegt dagegen im Vergleich zu den gemischten Typen die Wahrscheinlichkeit für die Beendigung unternehmerischer Tätigkeiten um 6,8 Prozentpunkte höher.⁹

Fazit

Die allgemeine Einschätzung, Gründungen aus Arbeitslosigkeit seien überwiegend mit Notgründungen gleichzusetzen, lässt sich nicht bestätigen. Nur eine Minderheit von zwölf Prozent der von uns untersuchten Gründer beginnt ihre selbständige Tätigkeit ausschließlich aus Not- oder Push-Motiven. Die Mehrzahl der Gründer sieht sich indes aus einer Mischung von Pull-Motiven, also aus eigenem Antrieb heraus, und

9 Für weitere Analysen siehe Caliendo, M., Kritikos, A., a. a. O. In dieser Studie findet sich auch die Bestätigung der Ergebnisse unter Verwendung des sogenannten Matching-Verfahrens.

Push-Motiven veranlasst, unternehmerisch tätig zu werden.

Es zeigt sich ferner, dass Pull-Gründer eine erheblich höhere Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen als Push-Gründer. Die Erfolgswahrscheinlichkeit der gemischten Gründertypen liegt zwischen den beiden anderen Gruppen. Das ist insofern von Bedeutung, als sich die gemischten Typen in ihren sozio-ökonomischen Ausprägungen und der Dauer der erfahrenen Arbeitslosigkeit den Push-Typen sehr ähnlich sind. Dementsprechend sind die beobachteten Unterschiede im Unternehmenserfolg hauptsächlich auf deren unterschiedliche Motive zurückzuführen.

Die Beobachtung, dass gemischte Typen häufiger als Pull-Typen nach externem Rat etwa in Form von Coaching suchen, sollte bei der Konzeption von Trainings- und Coaching-Angeboten für Gründer aus Arbeitslosigkeit berücksichtigt werden. Grundsätzlich sollten die Motive arbeitsloser Gründer ermittelt werden und in die Entscheidung einfließen, in welcher Form jeder Gründertypus unterstützt wird. Denn nicht jeder Arbeitslose, der unter anderem auch aufgrund des Wunsches, seine Arbeitslosigkeit zu beenden, sich selbständig macht, ist gleich ein Notgründer. Auch gilt es, die Form der Unterstützung auf den Prüfstand zu setzen, die diese Gründer erhalten. Neben Strategien, die sich auf das pure unternehmerische Überleben konzentrieren, sollten Angebote stärker dahingehend entwickelt werden, vor allem den gemischten Gründertypen Wege aufzuzeigen, eine den Marktbedürfnissen entsprechende Unternehmensgröße erfolgreich aufzubauen. Diese Angebote können sich zum einen darauf erstrecken, bei der Analyse von Markt- und unternehmerischen Wachstumschancen Unterstützung zu leisten, zum anderen sollten Trainings zum Management von Mitarbeitern und von größeren Investitionen stärker als bisher entwickelt werden.

In jedem Fall lohnt ein differenzierter Blick auf Gründungen aus Arbeitslosigkeit. Die Neuen Selbständigen sind allein aufgrund ihrer Gesamtzahl ein eigener Wirtschaftsfaktor geworden. Die weitaus überwiegende Mehrzahl dieser Gründer muss nicht nur, sondern will auch selbständig werden. Anstatt alle als Notgründer und damit als Selbständige zweiter Klasse abzutun, sollten vielmehr die Chancen für Wachstumsperspektiven und größere Unternehmenseinheiten gezielter gefördert werden.

JEL Classification:
D81, J23, M13

Keywords:
Start-ups,
Motives for self-employment,
Entrepreneurial success

Impressum

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
(Präsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Prof. Dr. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Alexander Kritikos
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Dr. Christian Wey

Chefredaktion

Dr. Kurt Geppert
Carel Mohn

Redaktion

Tobias Hanraths
PD Dr. Elke Holst
Susanne Marcus
Manfred Schmidt

Lektorat

Dr. Vanessa von Schlippenbach
Dr. Ferdinand Fichtner

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49 – 30 – 89789–249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent/min.
Reklamationen können nur innerhalb
von vier Wochen nach Erscheinen des
Wochenberichts angenommen werden;
danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,–
Einzelheft Euro 7,–
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer
und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende
ISSN 0012-1304
Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung
eines Belegexemplars an die Stabs-
abteilung Kommunikation des DIW
Berlin (Kundenservice@diw.de)
zulässig.

Gedruckt auf
100 Prozent Recyclingpapier.