

Wießner, Frank

Research Report

Existenzgründungen: Das Geheimnis des Erfolges

IAB-Kurzbericht, No. 5/2001

Provided in Cooperation with:

Institute for Employment Research (IAB)

Suggested Citation: Wießner, Frank (2001) : Existenzgründungen: Das Geheimnis des Erfolges, IAB-Kurzbericht, No. 5/2001, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/158102>

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.

Ausgabe Nr. 5 / 28.3.2001

In aller Kürze

➤ Existenzgründer, die vorher arbeitslos waren, können vom Arbeitsamt finanziell unterstützt werden. Das IAB hat untersucht, welche Faktoren möglicherweise zu höheren "Überlebensraten" bzw. zum Misserfolg dieser Gründer führen.

➤ In einer Befragung machten die Geförderten vor allem ökonomische Ursachen für ein Scheitern verantwortlich. Aber auch erfolgreiche Gründer gaben an, ihren Kapitalbedarf anfangs unterschätzt zu haben.

➤ Mit einer multivariaten Analyse wurden aber auch einige Erfolgsfaktoren gefunden. Günstige Aussichten bei der Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit haben insbesondere verheiratete Männer mittleren Alters, die Berufserfahrung und viel Startkapital mitbringen, ein hohes Überbrückungsgeld vom Arbeitsamt erhalten und nicht im Dienstleistungssektor tätig werden.

➤ Der Einfluss dieser Merkmale ist unterschiedlich groß und nicht immer statistisch signifikant. Zufällige Kausalitäten und kaum messbare „weiche“ Faktoren (z.B. die alles entscheidende Gründungsidee) erschweren die Interpretation der Analyseergebnisse.

➤ Diese zeigen jedenfalls, dass finanzielle Förderung zwar eine notwendige, allein aber nicht hinreichende Voraussetzung für den Gründungserfolg bei Arbeitslosen ist.

Autor/in

Frank Wießner

Existenzgründungen

Das Geheimnis des Erfolges

Ausschlaggebend ist eine angemessene Ausstattung mit Human- und Startkapital – Förderung allein reicht nicht aus

Mit dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) können Arbeitslose, die sich beruflich selbständig machen wollen, vom Arbeitsamt unterstützt werden. Neben grundsätzlichen Informationen über die Teilnehmer des Förderprogramms und insbesondere über deren Verbleib ist die Frage nach den erklärenden Wirkungsmechanismen von großem Interesse. Kausalanalysen sollen die Hintergründe und Ursachen von Erfolg und Misserfolg ermitteln und so dazu beitragen, die „Überlebensraten“ der Geförderten und damit die Effizienz des Förderinstruments zu verbessern.

Potentielle Einflussfaktoren

Existenzgründer und ihre Erfolgsfaktoren haben vor allem eines gemeinsam: Heterogenität. Tatsächlich steht die Fülle möglicher Einflussgrößen der Vielfalt von Unternehmensideen und Hintergründen der Start-ups in nichts nach. Anstelle einer allgemein anerkannten „Gründungstheorie“ können deshalb allenfalls Hauptkategorien von Untersuchungsansätzen¹ einen theoretischen Bezugsrahmen zur Erklärung des Gründungserfolges herstellen (vgl. *Abbildung auf Seite 2*).

Zwei Untersuchungswege

Die IAB-Studie zum Überbrückungsgeld integriert diese Erklärungsansätze und nähert sich den Determinanten des Gründungserfolges von zwei Seiten: Neben einer multivariaten Analyse führt ein zweiter, eher pragmatischer Weg des Erkenntnisgewinns über die direkte Befragung der Betroffenen. Der bisher zugängliche Erfahrungszeitraum der vormals geförderten Gründer von durchschnittlich rund drei Jahren in Selbständigkeit liefert erste Anhaltspunkte, wie für die neu gegründeten Unternehmen

das Verhältnis von Chancen und Risiken weiter optimiert werden kann². Bei den zunächst diskutierten Problemen im Gründungskontext, den Friktionen und subjektiven Gründen des Scheiterns handelt es sich um die Selbsteinschätzungen der Geförderten.

Gründe für das Scheitern

Für die Begleitforschung sind diejenigen Geförderten, die zum Untersuchungszeitpunkt ihre berufliche Selbständigkeit schon wieder aufgegeben hatten, ebenso interessant wie die erfolgreich verlaufenen Gründungen. Denn gerade aus ihren Erfahrungen und Einschätzungen lassen



¹ Vgl. z.B. Brüderl et al. (1996), Dietrich (1998)

² Zum Untersuchungsdesign und den Befunden der Kausalanalysen siehe auch Wießner (2001)



sich wertvolle Hinweise und Erkenntnisse für nachfolgende Gründergenerationen gewinnen. Darüber hinaus liefern diese Daten Informationen darüber, wie durch flankierende und unterstützende Maßnahmen Marktzutritt und Konsolidierung erleichtert, wie Misserfolge abgefedert bzw. vermieden werden können.

Für die Aufgabe ihrer beruflichen Selbstständigkeit gaben die Befragungsteilnehmer vor allem ökonomische Gründe an. Zugleich fällt auf, dass kaum einer der Geförderten über (berufs-)fachliche Mängel stolperte. Die meisten, die sich selbstständig machen, verstehen ihr „Handwerk“. Defizite bestehen vornehmlich im Hinblick auf unternehmerische Kompetenz. Wie die **Tabelle** zeigt, wurde „Auftragsmangel“ am häufigsten

Gründe des Scheiterns - Anteile in %	
Auftragsmangel	42,8
Finanzierungsengpässe	31,4
sonstige wirtschaftliche Gründe	22,3
Unternehmenskonzept	13,7
familiäre Gründe	10,4
persönliche Gründe	11,0
sonstige Gründe	17,6

(n = 1139 Fälle; Mehrfachnennungen möglich)

für das Scheitern verantwortlich gemacht. Dies kann als ein Hinweis auf latente unternehmerische Schwächen verstanden werden. Denn oft verbergen sich hinter Auftragsmangel beispielsweise konzeptionelle Mängel im Angebot, unzureichende Anpassung an die Bedürfnisse des Marktes, kein klar definiertes Leistungsspektrum oder auch Schwierigkeiten bei der Kundenakquisition – kurz gesagt ein schlechtes Marketing.

Neben unzulänglicher Unternehmerkompetenz liegen weitere Schwächen der Gründungen im Finanzierungsbereich. In

Expertenbefragungen wurde mehrfach darauf hingewiesen, dass der Kapitalbedarf von den Gründern häufig unterschätzt wird. Diese Schwäche kann auch konzeptionell durch die gängigen Förderprogramme bedingt sein. Denn deren vorgegebene Finanzierungsstruktur ist oft unzureichend. In aller Regel werden nämlich nur Investitionsgüter finanziert, während Verbrauchsmaterialien und weitere, in der Startphase anfallende Fixkosten unberücksichtigt bleiben. Auch sehen sich viele Gründer schlichtweg überfordert, ihren Kapitalbedarf über Jahre hinaus abzuschätzen und entsprechende Verbindlichkeiten auf sich zu nehmen. Finanzierungsprobleme aus der Gründungsphase wurden oft verschärft durch die schlechte Zahlungsmoral der Kunden. Sie stellen Gründerpersonen und Unternehmenskonzepte gleichermaßen auf die Probe. Trotz positiver Gutachten externer Fachleute – einer formalen Zugangsvoraussetzung zum Überbrückungsgeld – machten fast 14 % der Befragten als Grund für ihr Scheitern auch ein falsches Unternehmenskonzept (mit-)verantwortlich.

Hinter familiären und persönlichen Gründen, die jeweils für rund jeden Zehnten der gescheiterten Existenzgründer (mit-)ausschlaggebend für den Ausstieg waren, stehen in etlichen Fällen gesundheitliche Probleme, die hohe Arbeitsbelastung und die zeitliche Inanspruchnahme, sowie die Aussicht auf Rückkehr in ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis. Familiäre Gründe werden von Frauen deutlich häufiger genannt als von Männern. Offensichtlich spielt bei Frauen die Doppelbelastung durch Familie und Beruf eine größere Rolle.

Mutmaßlich hätte ein Teil dieser Frikationen durch intensivere Vorbereitung und detailliertere Geschäftspläne reduziert werden können. Diese Einschätzung

wurde im Großen und Ganzen auch von denjenigen bestätigt, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren. Offenbar waren in der Vorbereitungsphase die Kosten- und Finanzierungsprobleme von den Existenzgründern unterschätzt worden.

Multivariate Analyse

Soweit die Selbsteinschätzungen der Gründer. Im Folgenden sollen die Bestimmungsfaktoren des Erfolges der mit Überbrückungsgeld geförderten Neugründungen mit Hilfe eines so genannten multivariaten Logit-Modells (= logistische Regression, s. *Kasten S. 3*) genauer ermittelt werden. Als abhängige Größe wird dabei vereinfachend der Verbleib in Selbstständigkeit betrachtet. Dieses Merkmal ist empirisch vergleichsweise leicht und zugleich zuverlässig feststellbar. Doch können allein daraus keine Aussagen über die Qualität und Nachhaltigkeit des neugegründeten Unternehmens abgeleitet werden. So ist es beispielsweise auch denkbar, dass die selbstständige Tätigkeit nur noch nebenberuflich oder in Teilzeit ausgeübt wird. Ebenfalls unberücksichtigt bleibt bei dieser Variante die für den Einzelnen sicher nicht unwichtige Frage, ob das Unternehmen eine ausreichende Lebensgrundlage erwirtschaftet. Für eine umfassende Evaluation wurden weiterhin zusätzliche Beschäftigungseffekte, die soziale Absicherung der Gründer sowie die wirtschaftliche Entwicklung der neugegründeten Unternehmen berücksichtigt.³

Das Geheimnis wird gelüftet

Stark vereinfacht liefert die Regressionsanalyse folgenden Befund:

Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit haben vor allem dann günstige Erfolgsaussichten, wenn sie getätigt werden von...

➤ einem Mann mittleren Alters (35 – 45 Jahre), der verheiratet ist bzw. mit einer Partnerin zusammenlebt,

³ Zur Bewertung des Fördererfolges auf der arbeitsmarktlichen Makroebene wurde versucht, mögliche unerwünschte (Neben-)Wirkungen wie Verdrängungs- oder Mitnahmeeffekte abzuschätzen sowie eine Kosten-Nutzen-Analyse durchzuführen, s. ausführlich Wießner (2001).

- der einen Großteil seiner bisherigen beruflichen Kenntnisse auch bei seiner selbständigen beruflichen Tätigkeit einsetzen kann und dessen Berufserfahrungen auch von externen Sachverständigen als hilfreich eingeschätzt werden,
- der sich nicht im Sektorservice unterstellt und auch keinen Dienstleistungsberuf ausübt,
- der ein hohes Überbrückungsgeld bezieht und sich mit möglichst viel Startkapital selbständig macht
- und der sein Unternehmen in den neuen Bundesländern gründet (zumindest war dies bis zur Mitte der Neunziger Jahre noch ein leichter Vorteil).

Diskussion der Erfolgsfaktoren

Es ist klar, dass diese stark verkürzte Darstellung der Ergebnisse viele Fragen aufwirft und teilweise auch Widerspruch provoziert. Eine kurze Diskussion der ins Analysemodell einbezogenen Merkmale ist daher unerlässlich.

Die erste der untersuchten Größen, das **Geschlecht** der Gründerperson, weist keinen signifikanten Einfluss auf den Gründungserfolg auf und ist damit im engeren Sinne nicht als erfolgsrelevant zu betrachten. Zwar gibt es Hinweise darauf, dass Frauen im Vergleich zu Männern einem höheren Risiko des Scheiterns ausgesetzt sind, doch kann dieses Ergebnis auch rein zufälliger Natur sein.

Das **Alter** der Gründerperson ist im statistischen Sinne ebenfalls unbedeutend. Die Vorzeichen der Regressionskoeffizienten indizieren jedoch sowohl für junge (unter 30 Jahre) als auch für ältere (55 Jahre und älter) Gründer geringere Erfolgsaussichten als für die mittlere Altersgruppe. Mutmaßlich fehlt den Jungen (noch) die ausreichende Erfahrung für den Schritt in die Selbständigkeit. Möglicherweise stehen die Jüngeren aber auch anderen Erwerbsalternativen wie der Rückkehr in abhängige Beschäftigung besonders aufgeschlossen gegenüber. Für sie sind solche Wechsel sicher auch relativ leicht realisierbar. Jüngeren ist deshalb von der Gründung eines eigenen Unternehmens nicht grundsätzlich abzuraten, doch sollte der Schritt in die Selbständigkeit – mit Blick auf die beruflichen Perspektiven und die individuelle soziale Absicherung – reiflich überlegt werden.

Bei den älteren Gründern wurden dagegen nicht nur Firmenpleiten, sondern auch Übergänge in den Altersruhestand als Grund für die Aufgabe der selbständigen Tätigkeit registriert. Auch kann es sich im fortgeschrittenen Alter als schwierig erweisen, längerfristige Kredite zu erhalten. Umgekehrt konnten die Jüngeren oft auch noch keinen ausreichenden Kapitalstock ansparen bzw. haben sie größere Probleme bei der Aufbringung von Darlehenssicherheiten.

Indes erweist sich der Einfluss des **Familienstandes** auf den Gründungserfolg als höchst signifikant. Verheiratete

Existenzgründer oder solche, die mit Lebensgefährten zusammenleben, haben gegenüber Alleinstehenden etwa 1,5-fach bessere Erfolgsaussichten. Anscheinend können Zusammenlebende in höherem Maße von der Unterstützung durch familiäre Netze profitieren als Alleinstehende.

Hilfreiche Erfahrungen aus früheren beruflichen Tätigkeiten sind gleichfalls erfolgsrelevant. Interessanterweise zeigt sich gerade die Einschätzung der verwertbaren Erfahrungen durch Außenstehende als höchst signifikant, während die Selbsteinschätzung der Befragungsteilnehmer statistisch unbedeutend ausfällt. Der starke Einfluss der Fremdeinschätzungen deutet darauf hin, dass externe Fachleute durchaus in der Lage sein können, die Erfolgsaussichten eines Gründungswilligen zutreffend zu taxieren. Dagegen konnte die Selbstauskunft der Gründer zum Ausmaß **verwertbarer beruflicher Kenntnisse** kaum Wesentliches zum Erkenntnisgewinn beitragen.

Weder für **berufliche** noch für **sektorale Mobilität** konnte ein signifikanter Einfluss auf den Gründungserfolg festgestellt werden. Gleichwohl werden durch einen Branchenwechsel die Erfolgsaussichten tendenziell verschlechtert. Mithin indizieren Mobilität und Flexibilität allein weder Erfolgsaussichten noch gestatten sie Rückschlüsse auf die unternehmerischen Dispositionen der Gründer. Möglicherweise sind die Zusammenhänge zwischen den verschiedenen Einflüssen in der Realität auch wesentlich komplexer, als in der Modellspezifikation angenommen⁴. So bleiben beispielsweise situative Gegebenheiten und individuelle Motivationsmuster für berufliche bzw. sektorale Mobilität zum gegenwärtigen Kenntnisstand ebenso unberücksichtigt wie örtliche (infra-)strukturelle oder konjunkturelle Einflüsse. Auch können die Unternehmer auf den unterschiedlichsten Wegen, z.B. über soziale Netzwerke oder persönliche Interessen und Hobbies, auf mobilitäts- und gleichermaßen erfolgsrelevante Informationen zugreifen, die der Untersuchung nicht zugänglich sind.

Hintergrund-Information zur logistischen Regression

Ein logistisches Regressionsmodell stellt fest, ...

- ob die erklärenden Variablen einen signifikanten, d.h. im statistischen Sinne nicht-zufälligen Einfluss auf die Zielgröße haben,
- in welche Richtung dieser Einfluss wirkt (positives oder negatives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten) und
- welche Wahrscheinlichkeit sich für den Eintritt des untersuchten Zustandes (hier: Verbleib in Selbständigkeit) bei einer bestimmten Merkmalskombination im Vergleich zu einer Referenzkategorie ergibt („odds ratio“ oder logarithmierter Regressionskoeffizient).
- Weiterhin kann die „Gesamterklärungskraft“ des Modells ermittelt werden („Pseudo-R²“). Sie gibt an, welcher Anteil des Gründungserfolges durch die im Modell untersuchten Einflussgrößen bestimmt wird. Oder umgekehrt: Inwieweit ist der Erfolg auf exogene Faktoren zurückzuführen, die nicht kontrollierbar sind?

Eine ausführliche Diskussion der regressionsanalytischen Befunde wie auch der methodischen Probleme findet der interessierte Leser bei Wießner (2000).

⁴ Es wurden zusätzliche Modellrechnungen unter Berücksichtigung entsprechender Interaktionsterme durchgeführt, s. Wießner (2001).

Von Interesse war in diesem Kontext auch, inwieweit der Erfolg von der Gründungsbranche abhängt und ob womöglich sogar bestimmte „**Erfolgsberufe**“ identifiziert werden können. Allgemein ist sowohl auf beruflicher als auch sektoraler Ebene eine starke Schiefelage zu erkennen. Denn drei von vier der Geförderten üben einen Dienstleistungsberuf aus und sogar an die 80 Prozent von ihnen haben sich im Servicesektor selbständig gemacht. Das Logit-Modell zeigt zunächst - wenn auch ohne statistische Signifikanz - dass Dienstleistungen im allgemeinen eher ungünstige Startbedingungen bieten. So stehen beispielsweise im Bereich Kredit und Versicherung die Erfolgsaussichten nur etwa halb so gut wie im primären oder sekundären Sektor.

Die Dienstleistungen bieten durch die oft niedrigen Einstiegsbarrieren ein vordergründig attraktives Gründungsumfeld. Zugleich gewinnt dadurch jedoch der Wettbewerb eine Intensität, die offenbar weder durch Nischenstrategien noch durch berufliche oder sektorale Mobilität vollständig kompensiert werden kann. Mit anderen Worten: Aus Märkten, in die man leicht eintreten kann, wird man auch ebenso leicht wieder verdrängt. Rigide Markt- oder Berufsordnungen, wie sie etwa im Handwerk zu finden sind, oder auch finanzielle Hürden, wie sie bei der Gründung eines Produktionsbetriebes häufig auftreten, fungieren zugleich als Regulativum. Die protektionistische Wirkung solcher Barrieren blockiert oder erschwert weitere Marktzutritte, schützt zugleich aber die etablierten Anbieter.

Die **Fördervarianten**⁵ „altes Recht“ versus „neues Recht“ repräsentieren den leistungsrechtlichen Hintergrund. Da das Überbrückungsgeld für die so genannten „Neufälle“ grundsätzlich in Höhe des Arbeitslosengeldes bewilligt wurde, gestattet die Förderung zumindest für diese Teilgruppe direkte Rückschlüsse auf das vormalige Erwerbseinkommen. Indirekt lassen sich so auch Hinweise auf die vormalige berufliche Position des Geförderten ableiten.

Zwar erweisen sich die Förderkonditionen insgesamt nicht als statistisch relevant für den Gründungserfolg. Doch schneiden Gründer, die zu den „alten“

und weniger günstigen Bedingungen gefördert wurden, besser ab als diejenigen, die in den Genuss der komfortabler ausgestatteten „neuen“ Förderung ab August 1994 kamen⁶. Die Erfolgswahrscheinlichkeit nimmt aber zugleich auch mit steigender **Höhe des Überbrückungsgeldes** zu. Zumindest für die nach „neuem Recht“ Geförderten ist dies kein Widerspruch, aber auch kein Beleg für eine herausragende Schlüsselfunktion der Förderung im Hinblick auf den Erfolg. Da das Überbrückungsgeld jedoch vor allem für die Sicherung des Lebensunterhaltes und nicht als Anschub-Finanzierung gedacht ist, sollte es besser zusammen mit der gesamten Kapitalausstattung der Gründer betrachtet werden.

Denn die Höhe des verfügbaren **Startkapitals** erweist sich als entscheidende Einflussgröße. Schon ein Kapitalstock von 25.000 DM verdoppelte die Erfolgsaussichten gegenüber einer Gründung ohne Kapital⁷. Bei einem Startkapital von 100.000 DM oder mehr sind die Chancen sogar vier mal so hoch. Die herausragende Bedeutung der verfügbaren Finanzmittel entspricht der allgemeinen Lebenserfahrung und erscheint insofern nicht allzu überraschend. Zugleich ist aber zu bedenken, dass Unternehmen mit 100.000 DM Startkapital oft ganz andere Charakteristika aufweisen als die „low-budget start-ups“.

Der letzte im Modell untersuchte Einflussfaktor, die **Herkunftsregion** der Gründerpersonen, ist ebenfalls signifikant wichtig. Demnach hatten die Geförderten im Untersuchungszeitraum in Ostdeutschland bessere Chancen als die

Überbrückungsgeld-Empfänger in den alten Bundesländern. Mit Blick auf die Arbeitsmarkt-Kennziffern ist dieser Befund zunächst erstaunlich. Andererseits ist es vorstellbar, dass Existenzgründer in den Jahren 1994/95 noch immer vom Vereinigungs-Boom profitieren konnten und auf Märkte trafen, die noch längst nicht gesättigt waren.

Weitere Überlegungen

Von Interesse sind allerdings auch diejenigen Merkmale, die nach vorangegangenen Analysen nicht mehr als potentielle Erfolgsdeterminanten berücksichtigt wurden. Im statistischen Sinne spielen beispielsweise zentrale Humankapitalgrößen wie Schulabschluss, berufliche Ausbildung und vormalige Stellung im Beruf kaum eine Rolle für den Gründungserfolg. Durchaus naheliegende Zusammenhänge können mithin rein zufällig sein. Vielleicht wird aber auch die Bedeutung von Schulbildung für den unternehmerischen Erfolg schlichtweg überschätzt, zumal die Schulzeit bei einem Großteil der Geförderten bereits Jahrzehnte zurückliegt. Auch ist denkbar, dass die Schlüsselgröße „*unternehmerspezifisches Humankapital*“ durch die verfügbaren Merkmale nicht besonders gut abgebildet wird. Zudem findet der unternehmerische Wettbewerb gewöhnlich nicht zwischen, sondern *innerhalb* bestimmter Märkte, Branchen oder Berufe statt, so dass Bildungsvorteile relativiert werden.

Der „un erklärte Rest“

Das Logit-Modell macht vor allem zweierlei deutlich: Zwar wirken die untersuchten Einflussfaktoren weitgehend in die erwartete Richtung, doch sind nicht alle Einflüsse so ausgeprägt, dass sie nicht auch zufälliger Natur sein könnten. Besonders unbefriedigend ist die vergleichsweise geringe Gesamterklärungskraft des Modells. Denn zum größten Teil sind für den Gründungserfolg so genannte modellexogene Größen maßgeblich, Einflussfaktoren also, die sich unserer regressionsanalytischen Kontrolle weitgehend entziehen.

Aus der Alltagserfahrung ist bekannt, dass die wirtschaftliche Prosperität ei-

⁵ Nach der Gesetzesänderung zum 01.08.1994 wird zwischen „Altfällen“, die nach dem bis zu diesem Zeitpunkt geltenden Förderrecht behandelt wurden, und „Neufällen“, die in den Genuss einer deutlich komfortabler ausgestatteten Förderung kamen, unterschieden.

⁶ Ein entsprechender Erklärungsansatz für diesen auf den ersten Blick paradoxen Befund wird bei Wießner (2001) ausführlich diskutiert.

⁷ Aus betriebswirtschaftlicher Sicht sind Unternehmensgründungen ohne Startkapital nicht möglich. Möglicherweise blieben in die Gründung eingebrachte Sachanlagen unberücksichtigt, oder die Befragten wollten zum Ausdruck bringen, dass kein *zusätzliches* Startkapital (= Fremdkapital) erforderlich war. Gleichwohl weist diese Aussage auf betriebswirtschaftliche Defizite bei zumindest einem Teil der Geförderten hin.

nes Unternehmens oftmals von sog. „weichen Faktoren“ im Betrieb und in dessen Umfeld sowie von „soft skills“ der Gründerperson abhängt. Der Untersuchung sind jedoch Merkmale wie persönliche Überzeugungskraft oder Verhandlungsgeschick nicht zugänglich. Das Gleiche gilt für Umfeldfaktoren wie etwa die räumliche Lage eines Geschäftes, Schaufenster, Dekoration, Parkmöglichkeiten etc. Diese trivialen Beispiele zeigen gleichzeitig auch die Grenzen des Ansatzes auf. Die Erfolgsrelevanz sol-

cher Faktoren kann nur durch vertiefende Einzelfallstudien untersucht werden.

Sicherlich schaffen die oben diskutierten „harten“ wie auch „weichen“ Einflussgrößen Rahmenbedingungen, die den Gründungserfolg begünstigen können. Alleine sind sie jedoch noch nicht hinreichend für den Erfolg. Denn die alles entscheidenden Faktoren bleiben nach wie vor eine zündende Gründungsidee und ein solides Konzept („Business Plan“) zu deren Umsetzung.

Beitrag des Überbrückungsgeldes zum Gründungserfolg

Rund drei Jahre nach der Gründung entsprechen die Überlebensraten der Überbrückungsgeld-Empfänger in etwa denen der nicht geförderten Gründer. Dies spricht dafür, dass Startchancengerechtigkeit und die Abfederung besonderer Härten (zumindest einigermaßen) erreicht werden können. Es bestätigt auch, dass vorübergehende Arbeitslosigkeit für den unternehmerischen Erfolg kein Ausschlusskriterium ist.

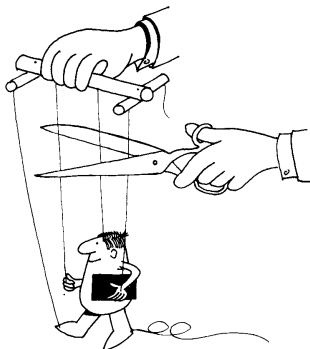
Aus Sicht des einzelnen Förderteilnehmers ist diese Art der Unterstützung ohnehin kaum noch wegzudenken: Gegenwärtig startet rund jeder fünfte Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit. Gleichwohl zeigt die Analyse, dass Förderung allein noch keine erfolgreichen Unternehmer gebiert. Eindringlich zu warnen ist daher vor der Vorstellung, durch expansive Förderung könnten dauerhafte Existenzgründungen in nahezu beliebiger Zahl initiiert werden.

Insgesamt betrachtet müssen die Aussagen zur Wirkung des Förderinstruments auf den Arbeitsmarkt unter Vorbehalt betrachtet werden. Ohne eine geeignete Vergleichsgruppe können nämlich die Nettoeffekte des Überbrückungsgeldes auch nicht annähernd beziffert werden. Neben der Mitnahme der Förderung

wäre die ermittelte Bruttowirkung des Programms weiterhin um Verdrängungs- und Substitutionseffekte zu saldieren. Auch zu den möglichen Erträgen alternativer Mittelverwendungen sind keine Einschätzungen möglich.

Ohne Zweifel ist das Überbrückungsgeld eine notwendige und gleichermaßen wichtige Unterstützung für gründungswillige Arbeitslose. Die Etablierung einer Kultur der Selbständigkeit in der Bundesrepublik sollte sich indes nicht auf Arbeitslose mit „unemployment push“ beschränken. „Neue Gründerzeiten“ bedürfen darüber hinaus flankierender Unterstützung seitens der Wirtschaftspolitik, der Strukturpolitik und der Bildungspolitik. Ein integrativer Ansatz kann aber nur dann gesamtwirtschaftlichen Nutzen stiften, wenn die öffentlichen Hilfen im Bereich des Humankapitals und der

Gründungsfinanzierung kombiniert werden, ohne dabei die Mechanismen freier und zugleich sozialer Marktwirtschaft außer Kraft zu setzen. Gleichwohl rechtfertigen der Druck des Arbeitsmarktes wie auch die Erträge der bisherigen Initiativen weitere Anstrengungen. Denn erfolgreiche Existenzgründer von heute sind die Arbeitgeber von morgen.



Literatur

Brinkmann, Christian / Otto, Manfred (1996): „Überbrückungsgeld hilft arbeitslosen Frauen und Männern beim Sprung in die Selbständigkeit. Strukturmerkmale und Anhaltspunkte zum Erfolg der Förderung“. IAB-Werkstattbericht Nr. 6.

Brüderl, Joseph / Preisendörfer, Peter / Ziegler, Rolf (1996): „Der Erfolg neugegründeter Betriebe: eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen“. Berlin: Duncker und Humblot.

Dietrich, Hans (1998): „Erwerbsverhalten in der Grauzone von selbständiger und abhängiger Erwerbsarbeit. Zur Erfassung scheinselfständig Erwerbstätiger und deren vertragliche, berufliche und soziale Lage“. BeitrAB 205. Nürnberg: IAB.

Wießner, Frank (2001): „Arbeitslose werden Unternehmer. Eine Evaluation von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit dem Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III (vormals § 55a AFG). (In Vorbereitung; erscheint in der Reihe Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung).

Wießner, Frank (2000): „Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit. Eine multivariate Betrachtung vormals arbeitsloser Existenzgründer, die vom Arbeitsamt mit dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) gefördert wurden“. MittAB 3/2000. S. 518-532.

Wießner, Frank (1998): „Das Überbrückungsgeld als Instrument der Arbeitsmarktpolitik - eine Zwischenbilanz“. MittAB 1/1998. S. 123-142.

Die letzten Ausgaben des **IABKurzbericht** im Überblick

- Nr. 10 Aktuelle Diskussion
14.7.00 **Arbeitskräftemangel – Bremse für Wachstum und Beschäftigung?**
Bei hoher Unterbeschäftigung sind partielle Knappheiten derzeit nicht das Kernproblem am deutschen Arbeitsmarkt
- Nr. 11 Arbeitsmarktperspektiven bis 2010
28.8.00 **Auch im Osten werden Frauen im Strukturwandel gewinnen**
An eine wirkliche Verbesserung der Beschäftigungslage ist allerdings eine Reihe von Bedingungen geknüpft
- Nr. 12 Arbeitsmarktpolitik
1.9.00 **Befristete Arbeitsverträge sind bald neu zu regeln**
Empirische Befunde zerstreuen Befürchtungen – Neues Gesetz könnte alle anstehenden Änderungen zusammenfassen und Missbrauch eindämmen
- Nr. 13 Beschäftigungspolitik
15.9.00 **Frankreich geht andere Wege – und erzielt Erfolge**
Vor allem die staatlich verordnete Arbeitszeitverkürzung läuft gegen den internationalen Trend
- Nr. 14 Strukturwandel der Erwerbsarbeit
25.10.00 **Was ist eigentlich noch „normal“?**
Die Veränderung der Beschäftigungsformen im Spiegel europäischer Arbeitsmarktstatistiken – Unbefristete Vollzeitbeschäftigung hat fast überall an Bedeutung verloren
- Nr. 15 BIBB/IAB-Erhebung
31.10.00 **„Unsichere“ Beschäftigung trifft vor allem die Niedrigqualifizierten**
Aber auch viele Uni-Absolventen und -Absolventinnen arbeiten jenseits des Normalarbeitsverhältnisses
- Nr. 16 Ländervergleich Dänemark – Deutschland
6.12.00 **Erosion oder Renaissance der Normalarbeit?**
- Nr. 17 Beschäftigung im Strukturwandel
28.12.00 **Sättigungstendenzen in einer veränderten Bürolandschaft**
- Nr. 1 Bundesrepublik Deutschland
14.2.01 **Der Arbeitsmarkt im Jahr 2001**
- Nr. 2 Arbeitsmarktanalyse
16.2.01 **Alleinerziehende Frauen haben besondere Beschäftigungsprobleme**
- Nr. 3 Arbeitszeit und Arbeitsvolumen – Teil I
20.2.01 **Arbeitsvolumen steigt wieder dank mehr Beschäftigung**
- Nr. 4 Arbeitszeit und Arbeitsvolumen – Teil II
21.2.01 **Arbeitszeitkonten stabilisieren die Beschäftigung**

*Die Reihe **IABKurzbericht** gibt es seit 1976. Eine Übersicht über die letzten Jahrgänge finden Sie im Internet oder in der kostenlosen Broschüre „**Veröffentlichungen**“ des IAB (Tel. 0911/179-3025).*

IABKurzbericht

Nr. 5 / 28.3.2001

Redaktion

Ulrich Möller, Elfriede Sonntag

Graphik & Gestaltung

Monika Pickel, Elisabeth Strauß

Technische Herstellung

Hausdruckerei der Bundesanstalt für Arbeit

Rechte

Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit Genehmigung des IAB gestattet

Bezugsmöglichkeit

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung,
Regensburger Str. 104,
D-90327 Nürnberg
Tel.: 0911/179-3025

IAB im Internet:

<http://www.iab.de>

Dort finden Sie unter anderem auch diesen Kurzbericht im Volltext zum Download

Rückfragen zum Inhalt an

Dr. Frank Wießner, Tel. 0911/179-5235

ISSN 0942-167X