

Caliendo, Marco; Künn, Steffen; Wießner, Frank

Research Report

Ich-AG und Überbrückungsgeld: Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende

IAB-Kurzbericht, No. 3/2009

Provided in Cooperation with:

Institute for Employment Research (IAB)

Suggested Citation: Caliendo, Marco; Künn, Steffen; Wießner, Frank (2009) : Ich-AG und Überbrückungsgeld: Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende, IAB-Kurzbericht, No. 3/2009, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/158290>

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.

IAB-Kurzbericht

Aktuelle Analysen und Kommentare aus dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

In aller Kürze

- Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit, die mit Überbrückungsgeld oder einem Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) gefördert wurden, zeigen auch auf lange Sicht mehrheitlich eine positive Bilanz.
- 56 Monate nach der Gründung sind – je nach beobachteter Untergruppe – noch 47 bis 67 Prozent der vormals Geförderten in Vollzeit oder Teilzeit selbständig tätig.
- Insbesondere unter den ehemaligen Überbrückungsgeld-Gründern ist die Konsolidierung am Markt weit fortgeschritten: In den letzten zwei Jahren haben nur noch wenige von ihnen die Selbständigkeit wieder aufgegeben.
- Wird der Wechsel in abhängige Beschäftigung in die Erfolgsbetrachtung mit einbezogen, ergeben sich je nach Förderprogramm Erwerbstätigenquoten von 76 bis 90 Prozent.
- Insgesamt weisen die ehemaligen Maßnahmeteilnehmer eine deutlich bessere Arbeitsmarktbilanz auf als eine Kontrollgruppe und auch im Einkommensvergleich schneiden die Existenzgründer besser ab.
- Vor allem bei den Überbrückungsgeld-Gründungen ist mittlerweile eine beachtliche Anzahl von zusätzlichen Arbeitsplätzen entstanden: Auf 100.000 Förderungen entfallen etwa 80.000 zusätzlich geschaffene Vollzeitäquivalente.

Ich-AG und Überbrückungsgeld

Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende

von Marco Caliendo, Steffen Künn und Frank Wießner

Als im Jahr 2003 der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) für die Gründung einer Ich-AG eingeführt wurde, waren die Vorbehalte groß. Kaum jemand traute dem neuen Förderprogramm für Arbeitslose nennenswerte Erfolge zu. Befürchtet wurden vor allem Substitutionseffekte im Hinblick auf das parallel existierende Überbrückungsgeld (ÜG), mit dem ebenfalls Neugründungen gefördert wurden. Fünf Jahre später zeigen die Ergebnisse der Begleitforschung, dass die erwartete Pleitewelle ausblieb und die meisten der ehemaligen Arbeitslosen im ersten Arbeitsmarkt integriert sind.

Die Ich-AG, schon im Vorfeld zum „Unwort des Jahres 2002“ gekürt, galt aufgrund ihrer Förderkonditionen gegenüber dem Überbrückungsgeld als das „schwächere“ Programm, das vor allem weniger geeignete Gründerpersonen ansprechen und somit mehr „schlechte Risiken“ anziehen würde. Schon frühere Studien haben aber gezeigt, dass

sich beide Programme ergänzten, gerade weil sie unterschiedliche Personengruppen zur Existenzgründung aktivierten.

Auch in den kurz- bis mittelfristigen Analysen im Rahmen der „Hartz-Evaluationen“ im Jahr 2006 wurden beide Programme positiv bewertet. Allerdings befanden sich die mit ExGZ geförderten Gründer/innen damals noch im dritten Förderjahr, so dass eine Aussage hinsichtlich der Nachhaltigkeit der Unternehmen über die Förderphase hinaus noch nicht getroffen werden konnte. Heute, etwa fünf Jahre nach der Gründung zeigt sich, dass die anfänglichen Zweifel gegenüber der Ich-AG unberechtigt waren. Die erwartete Pleitewelle blieb aus und die Integration der ehemaligen Arbeitslosen in den ersten Arbeitsmarkt ist größtenteils geglückt.¹

■ Überlebenskünstler

Schon in den Jahren 2005 und 2006 waren erste Telefonbefragungen mit Personen durchgeführt worden, die im dritten Quartal 2003 eine Ich-AG gegründet oder sich mit dem Überbrückungsgeld selbständig gemacht hatten. Anfang 2008 fand schließlich eine dritte Erhebungswelle statt. Damit

¹ Dieser Kurzbericht basiert auf Caliendo, M., Künn, S. und Wießner, F. (2008), IZA.

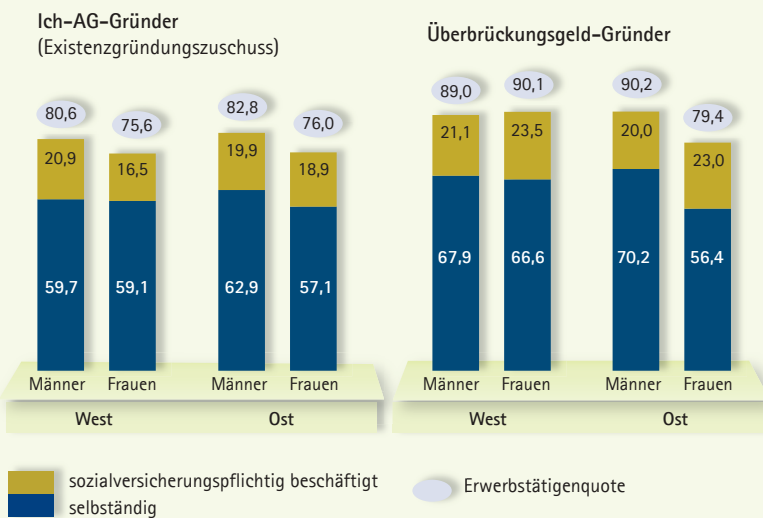
steht nun ein „Beobachtungsfenster“ von mindestens 56 Monaten zur Verfügung – Zeit genug, um zum Schicksal der Ich-AGs auch nach Ende der maximal dreijährigen Förderung belastbare Aussagen zu treffen. Damit gibt die neue Erhebung Aufschluss darüber, inwieweit auch Ich-AG-Gründer – die bisher allgemein als schwächer und weniger geeignet

eingeschätzt wurden – mit einer entsprechenden Unterstützung und insbesondere einer längeren Förderdauer als Selbständige reüssieren können.

Die Analyse zeigt, dass nach knapp fünf Jahren – je nach Untergruppe – noch immer zwischen 56 und 70 Prozent der vormals Geförderten am Markt selbständig tätig sind (vgl. Tabelle 1 und Abbildung 1).²

Abbildung 1
Erfolgreiche Arbeitsmarktintegration fünf Jahre nach der Förderung einer Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit

Anteil der selbständig oder sozialversicherungspflichtig tätigen Förderteilnehmer, in %



Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008)

© IAB

ÜG-Gründer

Insgesamt fallen bei den ÜG-Gründungen die Überlebensquoten etwas günstiger aus. Auch wurden bei dieser Gruppe der Förderteilnehmer in den zweieinhalb Jahren seit der zweiten Befragungswelle nur noch relativ geringe Rückgänge beobachtet. Da das Ende der Förderung bereits bei der letzten Erhebung fast zwei Jahre zurück lag, war die Konsolidierung am Markt offenbar schon recht weit fortgeschritten. Auffällig ist weiterhin, dass bei Teilen der ÜG-Geförderten sogar eine erneute Zunahme der Selbständigen zu beobachten ist. Hierfür sind sogenannte „Wiedergründer“ verantwortlich, d.h. Personen, die zum zweiten Befragungszeitpunkt ihre Selbständigkeit aufgegeben hatten und sich in der Zwischenzeit wieder selbständig gemacht haben.

Eine Ausnahme stellen einzig die ÜG-Gründerinnen in Ostdeutschland dar, deren Selbständigenquote um knapp 12 Prozentpunkte abfällt.

Ich-AG-Gründer

Letzteres ist durchaus mit der Situation bei den ExGZ-Geförderten vergleichbar, für die Rückgänge zwischen 8 und 17 Prozentpunkten zu konstatieren sind. Hierbei muss berücksichtigt werden, dass der Beobachtungszeitraum bei der zweiten Welle schlichtweg zu kurz war. Wie sich im Nachhinein zeigt, haben tatsächlich drei Viertel der ExGZ-Gründer im Westen und über 80 Prozent von ihnen im Osten den Zuschuss über die volle Förderdauer von drei Jahren in Anspruch genommen, Frauen sogar noch häufiger.

Die Einschränkungen der Zwischenergebnisse von 2006 waren also durchaus berechtigt. Zwar war der Existenzgründungszuschuss im dritten Förderjahr schon auf 240 Euro im Monat abgeschmolzen, so dass eine Sicherung des Lebensunterhaltes nur mit nennenswerten unternehmerischen Aktivitäten und entsprechenden Umsätzen als realistisch erscheint. Allerdings deutet der bereits erwähnte Rückgang

Tabelle 1
Erwerbsstatus der Förderteilnehmer ca. 28 und 56 Monate nach Gründung

Anteile in Prozent

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld				
	West		Ost		West		Ost		
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	
2. Welle (ca. 28 Monate nach der Gründung)									
selbständig	67,6	71,9	77,6	74,1	71,5	66,1	70,0	67,9	
arbeitslos/-suchend, u.ä.	15,2	8,0	14,2	9,5	11,1	10,4	14,3	11,9	
soz.vers.pflichtig beschäftigt	11,7	8,1	5,2	8,3	14,0	17,5	13,1	11,7	
Sonstiges	5,6	12,1	2,9	8,2	3,4	5,9	2,5	8,5	
3. Welle (ca. 56 Monate nach der Gründung)									
selbständig	59,7	59,1	62,9	57,1	67,9	66,6	70,2	56,4	
arbeitslos/-suchend, u.ä.	11,7	7,8	9,8	10,4	6,7	3,0	6,8	10,0	
soz.vers.pflichtig beschäftigt	20,9	16,5	19,9	18,9	21,1	23,5	20,0	23,0	
Sonstiges	7,6	16,6	7,4	13,5	4,3	6,8	2,9	10,6	
Fallzahlen (n)	486	444	229	186	780	231	316	132	

Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008), S. 8.

² Alle Werte sind für Selektionseffekte und Panelsterblichkeit korrigiert (vgl. Caliendo/Künn/Wießner 2008).

darauf hin, dass zumindest für einen Teil der Geförderten ein Fortbestand am Markt ohne Zuschuss nicht möglich war.

Arbeitsmarktintegration

Betrachtet man nicht nur den Verbleib in Selbständigkeit, sondern allgemein die Beendigung von Arbeitslosigkeit bzw. die Integration in den Arbeitsmarkt als übergeordnete Zielgrößen, so fällt für beide Programme auch nach fast fünf Jahren die Förderbilanz recht günstig aus: In den letzten zwei Jahren hat sich die Arbeitslosigkeit für fast alle Untergruppen weiter verringert und liegt nun zwischen 3 und maximal 12 Prozent. Insgesamt ergeben sich Erwerbstätigenquoten zwischen 76 und 90 Prozent (vgl. **Abbildung 1**). Die Aufgabe der selbständigen Tätigkeit kann also trotzdem zum Fördererfolg beitragen, solange sie wieder in abhängige, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung führt. Oftmals hatte die „Selbständigen-Episode“ hier eine Brückenfunktion, über die Kontakte zum künftigen Arbeitgeber geknüpft werden konnten.

■ Arbeitszeit und Einkommen

Der Fortbestand des Unternehmens am Markt ist zwar eine notwendige, aber alleine keine hinreichende Bedingung für die Sicherung des Lebensunterhalts. Für die Wirkungsforschung ist deshalb auch die wirtschaftliche Situation der Gründerperson von Interesse.

Wer aufgrund seines Haushaltskontextes nicht unbedingt auf nennenswerte Einkünfte aus der selbständigen Tätigkeit angewiesen ist, kann diese auch bei geringem Umsatz aufrechterhalten, beispielsweise um steuerliche Vergünstigungen oder anderweitige Vorteile zu sichern. Umgekehrt würde vielleicht der eine oder andere Gründer ein unrentables Unternehmen gerne liquidieren, muss aber mangels Erwerbsalternativen die prekäre Selbständigkeit bis auf weiteres fortführen.

Inwieweit die Geförderten es im Laufe der Zeit schaffen, mit ihren Unternehmungen ein existenzsicherndes Einkommen zu erwirtschaften – so wie es der Zielsetzung der beiden Förderprogramme entspricht – ist nicht leicht zu beurteilen. Bei der Betrachtung der Erwerbseinkommen spielt natürlich die aufgewendete Arbeitszeit eine wesentliche Rolle. Nachfolgend wird deshalb unterschieden zwischen Vollzeit-Selbständigen mit einer Wochenarbeitszeit von mindestens 35 Stunden und Teilzeit-Selbständigen, mit einer entsprechend geringeren durch-

schnittlichen Arbeitszeit pro Woche. Wer wöchentlich weniger als 15 Stunden selbständig tätig ist, gilt als Zuverdienst-Selbständiger. Dabei stimmt die realisierte Arbeitszeit nicht zwingend mit der gewünschten überein. Bei Selbständigen kann auch eine geringe Nachfrage für das niedrigere Arbeitsvolumen ausschlaggebend sein.

Tabelle 2 zeigt bekannte geschlechts- und regionalspezifische Muster. Männer üben ihre berufliche Selbständigkeit überwiegend in Vollzeit aus. Dagegen ist der Anteil von Frauen, die sich für eine Teilzeit-Selbständigkeit entscheiden, wesentlich höher. Allerdings zeigt sich im Osten Deutschlands bei den selbständigen Frauen in beiden Förderprogrammen eine Präferenz für längere Arbeitszeiten, wie sie dort auch für abhängige Beschäftigung bekannt ist. Selbständigkeit als Zuverdienst mit einer durchschnittlichen Wochenarbeitszeit von weniger als 15 Stunden wird bevorzugt von Frauen ausgeübt und tendenziell eher im Westen. Bei diesen Entscheidungen dürfte vor allem der Haushaltskontext eine Rolle spielen.

Bei der „korrigierten Selbständigenquote“ werden selbständige Personen im Zuverdienst nicht berücksichtigt. Während diese Korrektur für Männer kaum Auswirkungen hat, fällt die Quote für Frauen damit teilweise auf unter 50 Prozent. Insgesamt kann aber festgestellt werden, dass der überwiegende Teil der ehemaligen Teilnehmer/innen auch knapp fünf Jahre nach Start der Unternehmung in Selbständigkeit verbleibt.

Tabelle 2

Durchschnittliches Arbeitszeitvolumen der ehemals geförderten Selbständigen

Anteile in Prozent

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Selbständigenquote	59,7	59,1	62,9	57,1	67,9	66,6	70,2	56,4
darunter: Vollzeit	45,6	27,6	55,8	34,2	59,9	41,8	64,1	44,8
Teilzeit	10,2	19,7	4,4	16,2	4,5	14,8	2,9	7,8
Zuverdienst	3,9	11,8	2,7	6,8	3,6	10,0	3,3	3,8
Korrigierte Selbständigenquote ¹⁾	55,8	47,3	60,2	50,3	64,3	56,6	66,9	52,6
Fallzahlen (n)	486	444	229	186	780	231	316	132

¹⁾ Bei der korrigierten Selbständigkeitsquote werden selbständige Personen im Zuverdienst nicht berücksichtigt.

Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008), S. 10.

Tabelle 3

Monatliches Netto-Einkommen aus ehemals geförderter Selbständigkeit

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Alle Selbständige								
Durchschnittseinkommen (€)	1.758	1.072	1.635	829	2.515	1.495	1.710	1.286
Median (€)	1.370	670	1.136	718	2.020	1.031	1.393	1.194
Fallzahlen (n)	268	206	126	89	452	128	186	62
Vollzeit								
Durchschnittseinkommen (€)	2.045	1.515	1.744	879	2.684	1.823	1.759	1.512
Median (€)	1.617	968	1.220	738	2.119	1.416	1.471	1.304
Fallzahlen (n)	207	88	108	52	399	81	173	50
Teilzeit								
Durchschnittseinkommen (€)	913	815		782	1.526	1.061		
Median (€)	675	648		657	1.159	693		
Fallzahlen (n)	46	82	11	27	34	32	8	7
Zuverdienst								
Durchschnittseinkommen (€)	632	385			952	523		
Median (€)	339	350			437	297		
Fallzahlen (n)	15	36	7	10	19	15	5	5

Anmerkung: Es ergeben sich einige Gruppen mit sehr geringen Fallzahlen, die mit gebotener Vorsicht interpretiert werden müssen (Gruppen mit weniger als 15 Beobachtungen werden nicht ausgewiesen).

Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008), S. 11.

Tabelle 4

Haushaltseinkommen und Äquivalenzeinkommen für ehemals geförderte Vollzeitselbständige

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Anzahl Personen im Haushalt	2,4	2,3	2,7	2,6	2,8	2,1	2,5	2,8
HH-Einkommen (Durchschnitt)	3.129	2.888	3.173	2.464	3.676	3.345	3.003	3.176
HH-Einkommen (Median)	2.529	1.994	2.471	2.261	3.065	2.518	2.588	2.738
Äquivalenzeinkommen (Durchschnitt)	2.003	1.959	1.972	1.498	2.201	2.295	1.878	1.914
Äquivalenzeinkommen (Median)	1.689	1.368	1.484	1.325	1.835	1.752	1.616	1.864
Fallzahlen (n)	206	84	105	50	406	78	176	51

Anmerkung: Alle Angaben sind Nettobeträge in Euro auf Monatsbasis, wenn nicht anders ausgewiesen.

Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008), S. 12.

Nach 56 Monaten in Selbständigkeit zeigen sich auch bei den Einkommen die bekannten Muster (vgl. Tabelle 3): Männer verdienen im Allgemeinen mehr als Frauen und bei ÜG-Gründungen sind die Einkommen höher als bei den Ich-AGs. Von den betrachteten Untersuchungsgruppen verdienen Männer, die in Westdeutschland in Vollzeit arbeiten, erwartungsgemäß am besten. Sie nannten zum Befragungszeitpunkt einen durchschnittlichen Netto-Verdienst von 2.684 Euro (ÜG) bzw. 2.045 Euro (ExGZ). Allerdings gibt es auch innerhalb der hier ausgewiesenen Untergruppen noch erhebliche Streuungen. Entsprechend liegt der Einkommensmedian oftmals deutlich unter dem Durchschnittswert. So verdient beispielsweise die Hälfte der westdeutschen Männer, die in ihrer Ich-AG Vollzeit arbeiten, im Monat weniger als 1.617 Euro netto.

Frauen, deren Selbständigkeit lediglich dem Zuverdienst zum Haushaltsgesamteinkommen dient, erzielen beispielsweise ein durchschnittliches Nettoeinkommen von 385 bis 523 Euro im Monat, womit sie sich in etwa auf dem Einkommensniveau von Mini- oder Midi-Jobs bewegen (vgl. Tabelle 3). Natürlich können die Unterschiede zwischen den Gruppen hier nicht kausal interpretiert werden, da sie z. T. schlicht die unterschiedlichen Charakteristika der Teilnehmer/innen widerspiegeln.

Da aus der Erhebung nur Angaben zu den Netto-Einkünften der ehemals geförderten Selbständigen vorliegen, ist eine Einordnung der individuellen Einkünfte nur mit Vorbehalt möglich. Für das Jahr 2007 berichtet das Statistische Bundesamt durchschnittliche Bruttoverdienste für vollzeit- oder teilzeitbeschäftigte Arbeitnehmer für Männer/Frauen von monatlich 3.653/2.283 Euro in Westdeutschland und 2.459/1.978 Euro in Ostdeutschland (Statistisches Bundesamt 2008, S. 534). Geht man von einer Belastungsquote von 34 Prozent (Statistisches Bundesamt 2006) aus, ergeben sich Netto-Einkommen in Höhe von ca. 2.410 bzw. 1.510 Euro im Westen und 1.620/1.310 Euro im Osten.

Ob die erwirtschafteten Einkommen nun tatsächlich zur Sicherung des Lebensunterhaltes ausreichen, hängt vor allem vom Haushaltskontext des Einzelnen ab. Neben der Größe des Haushalts spielt hier vor allem eine Rolle, inwieweit weitere Haushaltsmitglieder zum verfügbaren Gesamteinkommen beitragen. Um unterschiedliche Haushaltstypen vergleichbar zu machen, wurde ein bedarfsgewichtetes Pro-Kopf-Haushaltseinkommen berechnet, das so genannte „Äquivalenzeinkommen“ (vgl. Info-Kasten, Seite 11). Der Haushaltskontext für Vollzeit-Selbständige ist in Tabelle 4 dargestellt.

Zur Beurteilung, ob die erzielten Äquivalenzeinkommen der Selbständigen existenzsichernd sind, werden diese mit dem allgemeinen „Armutsgrenzwert“ verglichen, also mit 60 Prozent des Medians des nationalen Äquivalenzeinkommens. Dementsprechend ergibt sich ein Armutsgrenzwert von 895 Euro für Westdeutschland und 731 Euro in Ostdeutschland.³ Die Äquivalenzeinkommen der Selbständigen liegen deutlich über den Armutsgrenzwerten. Für ehemalige ExGZ-Bezieher/innen liegt das monatliche Äquivalenzeinkommen bei etwa 2.000 Euro (1.500 Euro für Frauen in Ostdeutschland), während die ehemaligen ÜG-Empfänger/innen zwischen 2.200 und 2.300 Euro in Westdeutschland und ca. 1.900 Euro in Ostdeutschland zur Verfügung haben. Insgesamt sind diese Einkommen also deutlich über dem Armutsgrenzwert und mithin als existenzsichernd anzusehen. Die ursprünglichen Befürchtungen im Hinblick auf „Kümmerexistenzen“ mit geringen Einkommen haben sich also auch bei der Ich-AG nicht bestätigt.

■ Abbruchgründe

Von Relevanz sind auch die Gründe, warum Unternehmer/innen ihre berufliche Selbständigkeit aufgeben. In Tabelle 5 sind die Beendigungsgründe der beobachteten Geschäftsaufgaben im gesamten Beobachtungszeitraum zusammengefasst.

Neben Auftragsmangel sind Finanzierungsengpässe sowie die Unterschätzung der sozialen Absicherung als Hauptgründe zu nennen. Besonders die ExGZ-geförderten Gründer/innen benannten die soziale Absicherung als problematisch. So ist vorstellbar, dass gerade sehr kleine Ich-AGs mit Auslaufen der Förderung spürbar an Attraktivität verloren haben, da der Zuschuss im dritten Förderjahr annähernd die anfallenden Sozialversicherungskosten abdeckte. Wer die Selbständigkeit vielleicht nur in Teilzeit betrieb und keine allzu hohen Einkünfte daraus erzielte, war dann vermutlich gezwungen, einen Großteil der Einnahmen gleich wieder in die Krankenversicherung und Altersvorsorge zu investieren.

Betrachtet man die Entwicklung der genannten Gründe über die Zeit, erkennt man, dass die drei Hauptgründe zu jedem Interviewzeitpunkt dominierend waren, d. h. sie sind über die Zeit stabil. Aller-

dings ist es auch auffällig, dass die Geschäftsaufgabe wegen der Aufnahme einer attraktiven Anstellung im Laufe der Zeit zunimmt. Dies bestätigt die bereits genannte „Brückenfunktion“ der Selbständigkeit: Nicht selten dient sie auch dazu, Kontakte zu potentiellen Arbeitgebern zu knüpfen.

■ Aus und vorbei?

Zwar ist mit der Geschäftsaufgabe oder dem Wechsel in abhängige Beschäftigung das „Abenteuer Selbständigkeit“ formal beendet, doch bleiben nicht selten Belastungen, an denen die Gründer noch eine Zeitlang zu tragen haben. Schulden ergeben sich typischerweise aus versunkenen Geschäftseinlagen, aber auch aus anderweitigen Verpflichtungen, wie Miet- oder Leasingverträgen, die für eine bestimmte Dauer abgeschlossen wurden.

Die Schulden, die nach der Aufgabe der Selbständigkeit bleiben, sind oft ein Spiegelbild der vorausgegangenen Startinvestitionen. Während viele der Ich-AGs als kleinere Einheiten mit meist nur geringem Kapitaleinsatz – häufig sogar nur mit Eigenmitteln – gegründet wurden, starteten die ÜG-Geförderten etwas größer und berichten entsprechend häufiger von Restschulden. Bei letzteren sind insgesamt meist

Tabelle 5

Gründe für die Aufgabe der geförderten Selbständigkeit

Anteile in Prozent

Beendigungsgründe (Mehrfachnennungen möglich)	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Auftragsmangel, zu wenig Kunden	62,3	63,8	61,3	65,1	64,9	64,7	68,6	67,4
Finanzierungsengpässe	50,0	48,1	46,3	47,1	46,6	53,6	48,2	46,6
Kosten für soziale Sicherheit unterschätzt	46,8	47,6	46,4	46,0	27,7	33,7	25,2	40,5
Arbeitsbelastung zu hoch / zu viel Stress	15,0	15,2	12,5	15,4	11,8	19,6	7,3	14,2
Geschäftspartner abgesprungen	13,5	7,6	15,8	19,3	19,8	14,5	23,1	15,0
Probleme mit der Kinderbetreuung	5,9	12,8	8,1	11,8	4,4	6,9	3,2	2,4
Andere familiäre/ persönliche Gründe	18,0	26,9	23,0	24,2	16,8	24,4	12,1	19,1
Attraktive Anstellung gefunden	27,7	29,4	22,3	30,4	34,6	36,0	26,5	24,5
Sonstiges	27,9	24,7	28,2	21,7	22,0	21,7	30,8	27,8
Fallzahlen (n)	427	358	168	135	603	214	224	126

Anmerkung: Die Angaben beziehen sich auf alle Abbrecher im gesamten Beobachtungszeitraum. Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008).

³ Für die Berechnung der Armutsgrenzwerte werden die von Goebel und Richter (2007) ermittelten Äquivalenzeinkommen für das Jahr 2005 basierend auf dem Sozio-ökonomischen Panel (SOEP) verwendet. Diese sind getrennt für West- und Ostdeutschland verfügbar und wurden mit Hilfe der tatsächlichen Inflationsrate (Quelle: Deutsches Statistisches Bundesamt) an das Niveau von 2008 angepasst.

Tabelle 6

Schulden nach Aufgabe der geförderten Selbständigkeit

Anteile in Prozent

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Schulden aus der Selbständigkeit	45,3	28,5	42,5	24,0	35,7	33,0	28,2	29,4
Unter 1.000 €	9,8	13,8	17,8	30,0	4,3	10,8	10,4	17,8
1.000 bis unter 2.500 €	15,1	23,2	25,7	27,4	10,3	8,1	22,4	18,1
2.500 bis unter 5.000 €	25,6	33,1	26,1	28,7	22,8	24,7	21,1	10,0
5.000 bis unter 10.000 €	19,8	19,1	14,2	8,5	25,7	20,3	12,0	12,3
10.000 bis unter 50.000 €	23,1	6,8	7,5	0,0	28,9	30,6	28,5	33,9
50.000 € und mehr	3,6	1,6	6,3	0,0	6,1	1,3	3,8	2,6
Fallzahlen (n)	427	358	168	135	603	214	224	126

Anmerkung: Die Angaben beziehen sich auf alle Abbrecher im gesamten Beobachtungszeitraum.

Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008).

noch größere Beträge zu tilgen. Und so wie Männer tendenziell größere Unternehmungen gründeten und Frauen bei der Kapitalaufnahme eher zurückhaltend agierten, sind Schulden von 50.000 Euro hauptsächlich „Männersache“ (vgl. Tabelle 6).

Erscheinen diese Beträge vor allem für den größeren Teil der Ich-AGs eher niedrig, so können sie doch für den Einzelnen oft viel, ja zu viel sein und noch lange finanziell belasten.

Schulden aus der Selbständigkeit können unter Umständen sogar ein Hemmnis für eine Rückkehr in abhängige Beschäftigung darstellen. Persönliches Scheitern und wirtschaftliche Not können sich so wechselseitig verstärken. Betrachtet man die Verteilung der Schulden vom ersten bis zum dritten Befragungszeitpunkt, so bleiben den ehemaligen Ich-AG-Gründer/innen kontinuierlich geringere Schulden als den ÜG-Gründern. Allgemein resultieren aus frühzeitigen Geschäftsaufgaben geringere Schuldenlasten als aus späteren. Dies liegt vorrangig an fremd finanzierten Folgeinvestitionen im Verlauf der Selbständigkeit.

Tabelle 7

Soziale Absicherung der ehemals geförderten Selbständigen in der Altersvorsorge und in der Krankenversicherung

Anteile in Prozent, Mehrfachnennungen

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Altersvorsorge								
Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung	27,3	42,5	24,3	30,6	22,1	28,6	24,5	35,3
freiwillig Mitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung	16,6	14,0	13,5	11,2	16,4	9,2	11,1	13,6
Private Altersvorsorge	56,9	52,3	64,9	60,0	68,9	74,1	70,1	59,4
Keine Altersvorsorge								
2. Welle (Jan./Feb. 2006)	5,5	1,0	0,9	0,8	10,6	8,5	10,9	13,6
3. Welle (Mai/Juni 2008)	16,3	15,3	15,2	14,0	11,3	8,4	12,3	5,3
Krankenversicherung								
gesetzlich versichert	58,4	58,1	43,6	66,3	49,0	48,0	35,5	59,7
privat versichert	33,2	19,3	49,4	15,0	44,5	35,2	59,6	32,2
gesetzlich versichert über sozialversich.pflichtige Tätigkeit (Nebenerwerb)	3,9	9,6	2,7	5,2	2,2	9,5	1,3	4,1
anderweitig versichert (z.B. Familienversicherung)	3,6	12,2	2,5	12,7	2,9	6,8	3,0	2,6
Keine Krankenversicherung								
2. Welle (Jan./Feb. 2006)	1,4	0,5	1,9	0,0	0,7	0,0	0,7	1,1
3. Welle (Mai/Juni 2008)	0,8	0,8	1,7	0,8	1,3	0,5	0,6	1,4
Fallzahlen (n)	307	264	144	106	547	158	224	74

Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008).

Soziale Absicherung

Eng verknüpft mit der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Unternehmungen ist die soziale Absicherung der Gründerpersonen. Während diese beim Überbrückungsgeld von Anfang an in der alleinigen Verantwortung der Gründer lag, war für die Ich-AGs zumindest während der Förderdauer die Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung obligatorisch.

Tabelle 7 zeigt, dass sich auch bei den Ich-AGs seit Ende der Förderung der Versicherungsstatus teilweise verändert hat. Viele ExGZ-Gründer sind nach Ende der Pflichtmitgliedschaft offenbar aus der gesetzlichen Rente ausgetreten. Auch hat ein Teil der Gründer die Altersvorsorge durch zusätzliche Privatversicherungen aufgestockt. Bedenklich erscheint hingegen, dass mindestens jeder Sechste ehemals Geförderte über keinerlei Altersvorsorge verfügt. Hier droht Altersarmut, die nur durch sozialstaatliche Transfers abgedeckt werden kann.

Während die ÜG-Gründer seit jeher bevorzugt auf private Vorsorgemodelle für ihre finanzielle Sicherheit im Alter setzen, ist dieser Anteil bei den Ich-AGs aufgrund der vorher bestehenden Pflichtversicherung erst in den letzten beiden Jahren deutlich angestiegen. Bei den ehemaligen ÜG-Empfängern gab es dagegen beim Anteil der Nichtversicherten kaum Veränderungen über die Zeit, sieht man von Frauen mit ÜG in Ostdeutschland einmal ab.

Wesentlich positiver stellt sich die Abdeckung von Gesundheitsrisiken dar (vgl. Tabelle 7). Ein Großteil der Geförderten ist krankenversichert, wobei ExGZ-Gründer/innen etwas stärker zur gesetzlichen Krankenversicherung tendieren. Für die ÜG-Gründer/innen lässt sich keine eindeutige Präferenz feststellen. Auffällig ist, dass ein erheblicher Anteil von Frauen über eine weitere sozialversicherungspflichtige Beschäftigung oder als mitversicherte Familienangehörige krankenversichert ist. In Westdeutschland sind dies gut 22 Prozent (ExGZ) bzw. 16 Prozent (ÜG), in Ostdeutschland betragen die Anteile 18 Prozent (ExGZ) bzw. 7 Prozent (ÜG).

Die Anteile von Personen, die über keinen Krankenversicherungsschutz verfügen, liegen seit der letzten Befragung relativ konstant bei Werten zwischen 0,5 und 1,7 Prozent. Dabei verzichten Männer tendenziell eher auf einen Versicherungsschutz als Frauen.

■ Gründer als „Job-Motor“?

Jenseits der Selbst-Beschäftigung durch die Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes können die geförderten Gründerinnen und Gründer auch als Arbeitgeber tätig werden, wodurch sich die Effektivität und Effizienz des Fördereinsatzes weiter verbessern.

Von Anfang an zeigten sich hier erhebliche Unterschiede zwischen den beiden Programmen, die auch knapp fünf Jahre nach der Gründung noch immer bestehen (vgl. Abbildung 2). Offenbar ist bei den Ich-AGs der Programmname zugleich Unternehmenskonzept: Entsprechend zurückhaltend sind deren Gründer, wenn es um die Einstellung weiterer Mitarbeiter geht. Hatte zum Zeitpunkt der ersten Befragung, etwa 16 Monate nach der Gründung, höchstens jede zehnte Ich-AG weitere Mitarbeiter, so ist inzwischen immerhin fast jeder Fünfte der ehemaligen ExGZ-Geförderten auch als Arbeitgeber aktiv. Im Vergleich dazu arbeiten die ÜG-Gründer/innen wesentlich beschäftigungsintensiver. Von ihnen haben zu allen drei Befragungszeitpunkten jeweils rund doppelt so viele weitere Mitarbeiter beschäftigt.

Absolut betrachtet haben die ÜG-Gründer/innen mittlerweile im Durchschnitt zwischen 2,6 und 5,1 Mitarbeiter, die Ich-AGs dagegen 1,7 bis 2,6. Die vormaligen Überbrückungsgeld-Empfänger werden also nicht nur weitaus häufiger als Arbeitgeber aktiv, sondern schaffen im Durchschnitt auch deutlich größere Betriebseinheiten als die Ich-AGs. Auch der Anteil sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze ist in den ÜG-Gründungen deutlich höher.

Rechnet man die zusätzlichen Beschäftigungsverhältnisse in Vollzeitäquivalente (VZÄ) um, so wur-

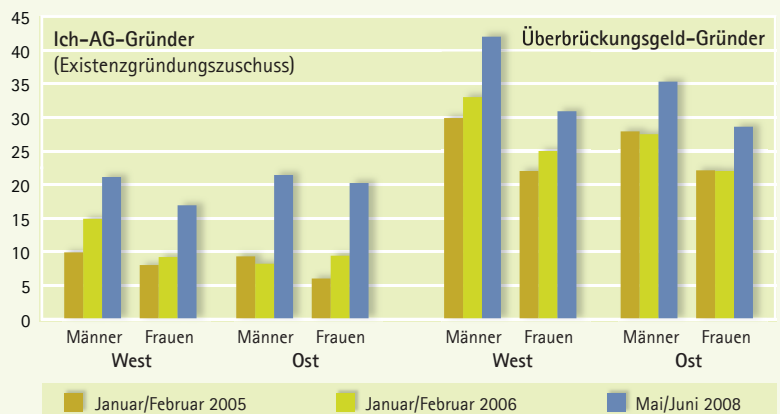
den mit dem Überbrückungsgeld zwischen 1,5 und 3,4 zusätzliche Vollzeitstellen geschaffen, mit dem ExGZ dagegen 1,1 bis 1,8. Im Durchschnitt über alle beobachteten Untergruppen kommen beim Überbrückungsgeld auf 100.000 geförderte Gründungen ca. 80.000 zusätzliche Vollzeit-Äquivalente nach fünf Jahren. Bei den Ich-AGs sind es immerhin knapp 16.000. Dies sind beachtliche gesamtwirtschaftliche Effekte, die bei etwaigen Effizienzbewertungen der Programme berücksichtigt werden müssen (Caliendo/Steiner 2007). Allerdings sind mögliche Verdrängungseffekte ebenso wenig abschätzbar wie mögliche positive Spill-over-Effekte.

Die Frage nach den Zukunftsplänen der Interviewteilnehmer ergab, dass die meisten Gründer/innen, die bislang über keine weiteren Mitarbeiter verfügen, auch künftig keine Einstellungen planen. Weitere Beschäftigungseffekte können daher in Zukunft wohl nur noch aus dem Wachstum der Unternehmen resultieren, in denen bereits Belegschaften existieren. Zumindest bei den ÜG-Gründungen besteht Hoffnung auf eine moderate Fortsetzung des positiven Trends.

Abbildung 2

Entwicklung der Beschäftigung in den geförderten Neugründungen

Anteil der Neugründungen mit mindestens einem zusätzlichen Mitarbeiter zum Zeitpunkt der drei Befragungswellen jeweils zwei, drei und fünf Jahre nach der Gründung – in %



Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008)

© IAB

■ Was wäre gewesen, wenn ...?

So erfreulich der individuelle Arbeitsmarkterfolg der ehemaligen Förderteilnehmer ist – darüber hinaus stellt sich auch die Frage nach dem Nutzen der Förderung für die Arbeitslosenversicherung, nach der Wirkung der investierten Beitragsmittel. Was wäre also gewesen, hätte man diese Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit nicht gefördert?

Tabelle 8

Effekte von Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld

	Existenzgründungszuschuss				Überbrückungsgeld			
	West		Ost		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Erfolgskriterium: „Nicht-Arbeitslosigkeit“ (in Monaten)								
Kumulierter Effekt ¹⁾	17,6	13,7	16,8	21,9	12,7	13,7	15,8	16,8
Erfolgskriterium: „Sozialvers.pflichtige Beschäftigung oder Selbständigkeit“ (in Monaten)								
Kumulierter Effekt ¹⁾	22,6	26,6	24,5	29,8	16,4	22,6	21,5	23,9
Erfolgskriterium: „Einkommen nach 56 Monaten“ (in Euro/Monat)								
Arbeitseinkommen	443 (107)	148 (70)	491 (121)	347 (108)	777 (112)	283 (150)	672 (157)	302 (113)
Gesamteinkommen	291 (108)	96 (67)	385 (123)	281 (96)	650 (114)	243 (146)	548 (153)	280 (109)

Anmerkung: Die Maßnahmeneffekte geben die Differenz im jeweiligen Erfolgskriterium zwischen der Gruppe der Geförderten und der Kontrollgruppe an. Die geschätzten Effekte für „Nicht-Arbeitslosigkeit“, und „Beschäftigung“, sind dabei durchgehend statistisch signifikant, für die Einkommensschätzung sind die Standardfehler in Klammern ausgegeben. Die Standardfehler basieren auf 200 bootstrap-Wiederholungen.

¹⁾ Summe über die monatlichen Effekte.

Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008), S. 18.

Zur Beantwortung dieser „kontrafaktischen Frage“ wurde eine Kontrollgruppe aus Arbeitslosen mit vergleichbaren Charakteristika gebildet, die jedoch nicht an einer Maßnahme zur Gründungsförderung teilnahmen (zur Methode vgl. Caliendo/Hujer 2006 und Smith/Todd 2004). Diese Kontrollgruppe wurde ebenfalls in allen drei Befragungswellen interviewt. Der Netto-Effekt der Fördermaßnahme ergibt sich dann aus der Differenz der beobachteten Werte für

die Teilnehmer und die Kontrollgruppe.⁴ Die in **Abbildung 3** dargestellten Kurvenverläufe zeigen diese Nettoeffekte der Förderung für die beobachteten Untergruppen jeweils im Zeitverlauf.

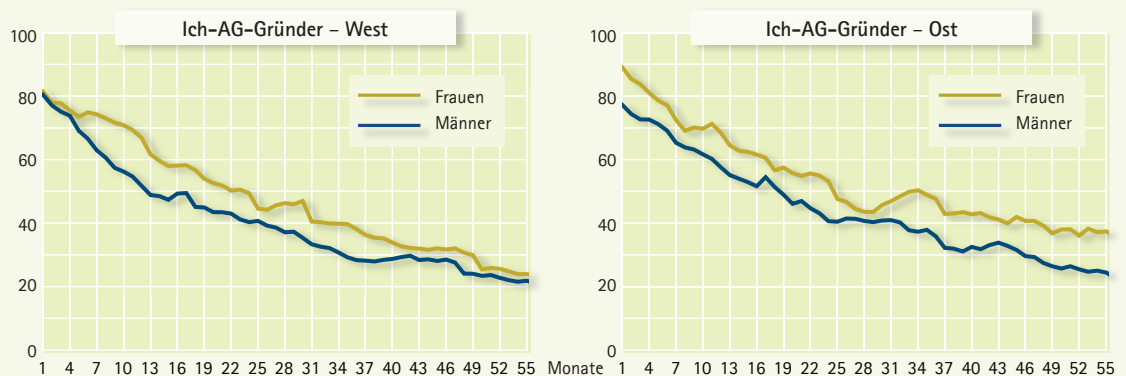
Zu Beginn, also beim Eintritt in die Fördermaßnahme, sind die Effekte besonders hoch, da die Existenzgründung naturgemäß sofort beschäftigungswirksam ist, während die Personen aus der Vergleichsgruppe großteils noch immer auf der Suche nach Arbeit sind. Im Laufe der Zeit nimmt der Effekt ab, weil auch immer mehr Vergleichspersonen wieder in Beschäftigung gelangen. Aber auch nach 56 Monaten (und damit 20 Monate nach Auslaufen des ExGZ bzw. 50 Monate nach Förderende des ÜG) finden sich für beide Programme deutlich positive Fördereffekte von über 20 Prozentpunkten.

Kumuliert man diese Effekte über den gesamten Beobachtungszeitraum, so waren die vormaligen Überbrückungsgeld-Empfänger während dieser Zeit zwischen 16 und 24 Monate länger in „sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung oder Selbständigkeit“ als die Vergleichsgruppe (vgl. **Tabelle 8**). Für die verschiedenen Untergruppen der Ich-AG-Gründer/innen ergeben sich kumulierte Maßnahmeeffekte von 23 bis 30 Monaten. Die länger andauernde Förderung des ExGZ wird hierbei wiederum deutlich. Betrachtet man das Erfolgskriterium „Nicht-Arbeitslosigkeit“ lassen sich immerhin noch signifikante Unterschiede von 13 bis 17 Monaten für die ehema-

⁴ Für nähere Infos zum verwendeten Matching-Verfahren vgl. Caliendo/Künn/Wießner 2008, Seite 15 f.

Abbildung 3

Nettoeffekte der Förderung mit Existenzgründungszuschüssen (Ich-AG) und Überbrückungsgeld bezogen auf die Differenz der Selbständigkeits- bzw. Beschäftigungsquote zwischen den geförderten Teilnehmern und der entsprechenden Kontrollgruppe- in %



Lesebeispiel: Der Anteil der Ich-AG-Gründer, die 55 Monate nach Beginn der Förderung weiterhin selbständig oder sozialversicherungspflichtig beschäftigt waren, lag um 20%-Punkte über dem entsprechenden Anteil in einer vergleichbaren Kontrollgruppe. Diese 20%-Punkte können demnach auf die Teilnahme an der Maßnahme zurückgeführt werden und beschreiben den Netto-Fördereffekt.

ligen ÜG-Gründer/innen und 14 bis 22 Monaten für die Ich-AGler feststellen.

Auch im Hinblick auf das Arbeitseinkommen der geförderten Gründerinnen und Gründer lassen sich positive Effekte nachweisen, die vor allem für Männer deutlich und signifikant ausfallen. Die höchsten Netto-Einkommensvorteile gegenüber der Kontrollgruppe haben Männer mit ÜG in Höhe von 780 Euro im Monat (West) bzw. 670 Euro im Monat (Ost). Auch ehemalige ExGZ-Empfänger erzielen deutlich höhere Arbeitseinkommen als die Nicht-Teilnehmer, wobei die Differenz hier 440 Euro (West) bzw. 490 Euro (Ost) beträgt. Für Frauen sind die Einkommenseffekte insgesamt deutlich niedriger und im Westen auch teilweise nicht mehr signifikant.

■ Der lange Schatten der Ich-AG: Bilanz und Ausblick

Als Förderprogramm ist die Ich-AG zwar schon seit fast zweieinhalb Jahren vom Markt verschwunden, doch wird der Existenzgründungszuschuss noch immer ausgezahlt: Für den Dezember 2008 berichtet die Geschäftsstatistik der Bundesagentur für Arbeit beispielsweise einen Bestand von über 22.000 Förderfällen. Zur Orientierung: In den dreieinhalb Jahren ihres Bestehens sind zwischen Anfang des Jahres 2003 und Mitte 2006 rund 400.000 Ich-AG-Gründungen gefördert worden. Und da der Existenzgründungszuschuss für bis zu drei Jahre gewährt werden konnte, wird es wohl noch bis Mitte des Jahres 2009 dauern, bis auch die letzten Förderfälle das

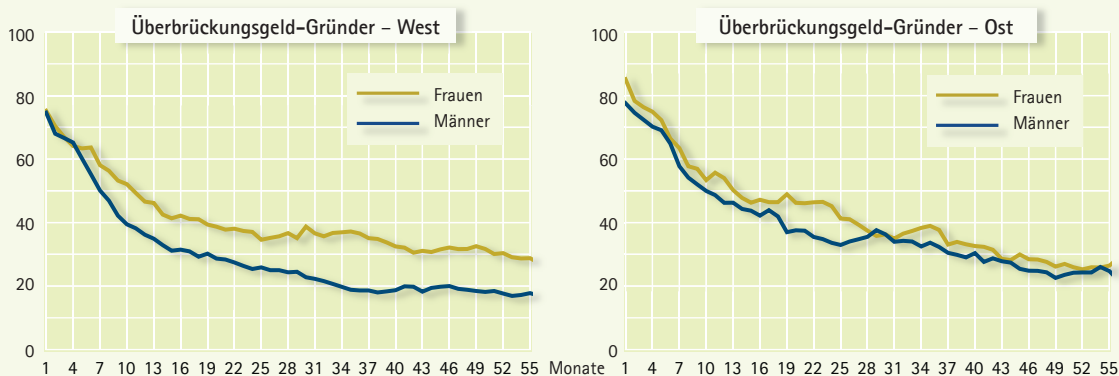
Programm verlassen haben und das Kapitel Ich-AG endgültig geschlossen werden kann.

Inzwischen ist es erwiesen: Auch auf lange Sicht waren das Überbrückungsgeld und die Ich-AG erfolgreiche Förderprogramme. Zwei Jahre nach Auslaufen der ExGZ-Förderung und fast viereinhalb Jahre nach Ende des ÜG liegen die Selbständigenquoten (Vollzeit und Teilzeit, ohne Zuverdienst) quer durch alle beobachteten Teilnehmergruppen bei beachtlichen 47 bis 67 Prozent.

Während bei den ÜG-Gründungen, bedingt durch die kürzere Förderdauer, die Konsolidierung schon vor zwei Jahren recht weit vorangeschritten war, wurden seit der letzten Befragung noch einige Ich-AGs aufgelöst. Offenbar war hier ohne den Zuschuss eine wirtschaftliche Aktivität nicht mehr sinnvoll möglich. Auch wird ein Teil der Ich-AGs nur noch im Zuverdienst weitergeführt. Die ursprünglich befürchtete Pleitewelle ist jedoch bis zum heutigen Tage nicht eingetreten. Der Existenzgründungszuschuss hat damit Personengruppen, die in der Vergangenheit nicht im Fokus der Gründungsförderung standen, erfolgreich aktivieren, motivieren und nachhaltig unterstützen können. Zugleich wurde damit der Beweis erbracht, dass auch vermeintlich „schwächere“ oder weniger geeignete Gründerpersonen mit entsprechender Unterstützung unternehmerischen Erfolg haben und existenzsichernde Einkommen erwirtschaften können.

Über den gesamten Beobachtungszeitraum von 56 Monaten hinweg verbringen die Teilnehmer/innen beider Programme deutlich mehr Zeit in Erwerbs-

Ergebnisvariable „Selbständigkeit oder sozialversicherungspflichtige Beschäftigung“



Anmerkung: Alle Effekte sind statistisch signifikant.
Quelle: Caliendo, Künn und Wießner (2008)

© IAB

tätigkeit als eine entsprechende Kontrollgruppe und auch in Bezug auf das Einkommen schneiden die Gründerinnen und Gründer besser ab. Zusammen mit den Einspareffekten, die sich für die Arbeitslosenversicherung durch die erfolgreichen Gründungen ergeben, lassen sich deutlich positive fiskalische Effekte konstatieren. Überdies steigern die zusätzlich induzierten Beschäftigungseffekte – die vor allem beim Überbrückungsgeld beachtliche Dimensionen erreichen – die Effektivität und Effizienz der Förderung, auch wenn gesamtwirtschaftliche Substitutions-, Verdrängungs- oder Mitnahmeeffekte in der Analyse nicht berücksichtigt werden konnten.

Die Zusammenlegung von ÜG und ExGZ zum neuen Gründungszuschuss ist damit kritisch zu hinterfragen, insbesondere da die beiden alten Programme strukturell unterschiedliche Personengruppen zur Selbständigkeit aktivierten. Zwei erwiesenermaßen erfolgreiche Programme, an deren Wirkungsgrad kaum eine andere arbeitsmarktpolitische Maßnahme heranreicht, wurden ersetzt durch ein neues Instrument, dessen Wirkung noch unklar ist. Schon heute ist absehbar, dass der neue Gründungszuschuss sicher nicht kostengünstiger sein wird als das alte Überbrückungsgeld. Ob er an die Erfolgsbilanz seiner beiden Vorgänger anknüpfen kann, muss sich erst noch zeigen.

Literatur

Bundesregierung (2008): Lebenslagen in Deutschland. Der 3. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Köln: Bundesanzeiger Verlag.

Caliendo, Marco; Kritikos, Alexander; Steiner, Viktor; Wießner, Frank (2007): Existenzgründungen – Unterm Strich ein Erfolg. IAB-Kurzbericht, 10/2007.

Caliendo, Marco; Kritikos, Alexander; Wießner, Frank (2006): Existenzgründungsförderung in Deutschland – Zwischenergebnisse aus der Hartz-Evaluation. Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung Jg. 39, H. 3/4, S. 503–529.



IAB-InfoPool

Mehr zu Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit finden Sie auf der InfoPlattform des IAB unter <http://www.iab.de/infoplattform/existenzgruendung>.

Der IAB-InfoPool enthält Literaturhinweise und Volltexte, die sich mit der Struktur dieser Gründungen und deren Beschäftigungswirkung befassen.

Caliendo, Marco; Hujer, Reinhard (2006): The Microeconomic Estimation of Treatment Effects – An Overview. Allgemeines Statistisches Archiv, 90(1), 197–212.

Caliendo, Marco; Steiner, Viktor (2007): The Monetary Efficiency of Start-Up Subsidies in Germany. Mimeo, Bonn/Berlin.

Caliendo, Marco; Künn, Steffen; Wießner, Frank (2008): Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach 5 Jahren. IZA-Discussion Paper 3880, Bonn, <http://ftp.iza.org/dp3880.pdf>.

Dennis, Ian; Guio, Anne-Catherine (2003): Armut und soziale Ausgrenzung in der EU nach Laeken – Teil 1. In: Statistik kurz gefasst, 8/2003.

Goebel, Jan; Richter, Maria (2007): Nach der Einführung von Arbeitslosengeld II: Deutlich mehr Verlierer als Gewinner unter den Hilfeempfängern. DIW Wochenbericht, 74(50), 753–761.

Imbens, Guido; Wooldridge, James (2008): Recent Developments in the Econometrics of Program Evaluation. IZA-Discussion Paper 3640.

Smith, Jeffrey A.; Todd, Petra E. (2004): Does Matching Overcome LaLonde's Critique of Nonexperimental Estimators. Journal of Econometrics, Vol. 125, S. 305–353.

Statistisches Bundesamt (2006): Verdienste und Arbeitskosten: Verdienststrukturerhebung. Fachserie 16/Heft 1.

Statistisches Bundesamt (2008): Statistisches Jahrbuch 2008 für die Bundesrepublik Deutschland. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

Wooldridge James (2002): Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. The MIT Press.

Die Autoren



Dr. Marco Caliendo
ist Director of Research
am Forschungsinstitut zur Zukunft
der Arbeit (IZA) in Bonn.
caliendo@iza.org



Steffen Künn
ist Resident Research Affiliate
am Forschungsinstitut zur Zukunft
der Arbeit (IZA) in Bonn.
kuenn@iza.org



Dr. Frank Wießner
ist wissenschaftlicher Mitarbeiter
im Forschungsbereich „Betriebe und
Beschäftigung“ im IAB.
frank.wiessner@iab.de

Die Förderprogramme im Überblick

	Überbrückungsgeld (vormals § 57 SGB III, bis 31.7.2006)	Existenzgründungszuschuss (vormals § 421 I SGB III, bis 30.6.2006)	Gründungszuschuss (§ 57 SGB III; seit 1.8.2006)
Zugangs- voraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anspruch auf Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III oder Teilnahme an einer Maßnahme. ■ Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bezug von Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III oder Teilnahme an einer Maßnahme. ■ Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle. ■ Das aus der selbständigen Tätigkeit erzielte Arbeitseinkommen darf 25.000 Euro im Jahr nicht überschreiten. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anspruch auf Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III oder Teilnahme an einer Maßnahme. ■ Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle. ■ Es muss noch ein Anspruch auf Arbeitslosengeld I von mindestens 90 Tagen bestehen.
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überbrückungsgeld für 6 Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes. ■ Zzgl. darauf entfallende pauschalisierte Sozialversicherungsbeiträge. ■ Soziale Absicherung von Anfang an in eigener Verantwortung. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zuschuss für bis zu drei Jahre; Bewilligung für jeweils längstens ein Jahr. ■ 600 Euro/Monat im ersten, 360 Euro/Monat im zweiten und 240 Euro/Monat im dritten Förderjahr. ■ Obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung. ■ Nach Ablauf der Förderung soziale Absicherung in eigener Verantwortung. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gründungszuschuss für 9 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I, zuzüglich 300 Euro/Monat (Pflichtleistung). ■ 300 Euro/Monat für weitere 6 Monate, wenn die geförderte Person ihre Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen darlegt (Ermessensleistung).
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsanspruch auf Förderung. ■ Restansprüche auf Arbeitslosengeld können für vier Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsanspruch auf Förderung. ■ Restansprüche auf Arbeitslosengeld können für vier Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsanspruch auf Förderung. ■ Möglichkeit der Eignungsfeststellung. ■ Förderung wird auf Restansprüche auf Alg I angerechnet. ■ Freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung.

i

Erläuterungen zur Untersuchung

Die „dritte Welle“

Für die Hartz-Evaluation waren administrative Daten der Arbeitslosenversicherung mit zwei Befragungswellen verknüpft worden, die etwa 16 und 28 Monate nach dem Gründungszeitpunkt erhoben wurden. Befragt wurden als Repräsentativstichprobe jeweils 3.000 Ich-AG-Gründer/innen bzw. ÜG-Geförderte, die im dritten Quartal 2003 ihre Selbständigkeit begonnen hatten. Außerdem wurden ebenso viele Nichtteilnehmer befragt. Hierbei handelt es sich ebenfalls um zeitgleich arbeitslose Personen, die den Maßnahmeneteilnehmern in allen beobachtbaren Merkmalen – sowohl was die Teilnahme an einem der Förderprogramme als auch den potenziellen Integrationserfolg am Arbeitsmarkt betrifft – statistisch möglichst ähnlich sind und nicht in eines der beiden Programme eintreten. Im Mai/Juni 2008 wurden Teilnehmer und Nicht-Teilnehmer ein drittes Mal („dritte Welle“) in einem Kurzinterview zu ihrer beruflichen Situation befragt. Damit steht nun ein Beobach-

tungszeitraum von mindestens 56 Monaten seit Eintritt in die geförderte Selbständigkeit im dritten Quartal 2003 zur Verfügung.

Äquivalenzeinkommen

Das Äquivalenzeinkommen ermöglicht eine Vergleichbarkeit von Haushaltseinkommen, da Bedarfsunterschiede zwischen Erwachsenen und Kindern sowie Haushaltsgrößensparnisse berücksichtigt werden. Zur Berechnung des Äquivalenzeinkommens wird Alleinstehenden bzw. Haushaltsvorständen in Mehrpersonenhaushalten ein Gewicht von 1 zugeordnet. Gemäß der neuen OECD-Skala gehen Kinder unter 15 Jahren mit einem Gewicht von 0,3 und alle anderen Haushaltsmitglieder mit einem Gewicht von 0,5 in die Berechnung ein. Das entsprechende Äquivalenzeinkommen ergibt sich aus der Division des Haushaltseinkommens durch die Summe der Gewichte der Haushaltsmitglieder. Aufgrund von Datenrestriktionen ist uns nur die aggregierte Zahl der Personen im Haushalt bekannt, weshalb in der vorliegenden Untersuchung jedes weitere Haushaltsmitglied ein approximatives Gewicht von 0,4 erhält.

Impressum: IAB-Kurzbericht Nr. 3, Februar 2009 ■ **Redaktion:** Elfriede Sonntag ■ **Graphik & Gestaltung:** Monika Pickel ■ **Technische Herstellung:** pms offsetdruck gmbh, Wendelstein ■ **Rechte:** Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des IAB gestattet ■ **Bezugsmöglichkeit:** IAB-Bestellservice, c/o W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co.KG, Auf dem Esch 4, 33619 Bielefeld; Tel. 0180-100-2707; Fax: 0180-100-2708; e-Mail: iab-bestellservice@wbv.de ■ **IAB im Internet:** <http://www.iab.de>. Dort finden Sie u.a. diesen Kurzbericht zum Download ■ **Anfragen:** iab.anfragen@iab.de oder Tel. 0911/179-0 ■ **ISSN** 0942-167X