

Niefert, Michaela; Tchouvakhina, Margarita

Working Paper

Aus der Not geboren? Besondere Merkmale und Determinanten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

ZEW Discussion Papers, No. 06-010

Provided in Cooperation with:

ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

Suggested Citation: Niefert, Michaela; Tchouvakhina, Margarita (2006) : Aus der Not geboren? Besondere Merkmale und Determinanten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, ZEW Discussion Papers, No. 06-010, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/24202>

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.

Discussion Paper No. 06-010

**Aus der Not geboren? –
Besondere Merkmale und Determinanten von
Gründungen aus der Arbeitslosigkeit**

Michaela Niefert und Margarita Tchouvakhina

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

Centre for European
Economic Research

Discussion Paper No. 06-010

**Aus der Not geboren? –
Besondere Merkmale und Determinanten von
Gründungen aus der Arbeitslosigkeit**

Michaela Niefert und Margarita Tchouvakhina

Download this ZEW Discussion Paper from our ftp server:

<ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp06010.pdf>

Die Discussion Papers dienen einer möglichst schnellen Verbreitung von
neueren Forschungsarbeiten des ZEW. Die Beiträge liegen in alleiniger Verantwortung
der Autoren und stellen nicht notwendigerweise die Meinung des ZEW dar.

Discussion Papers are intended to make results of ZEW research promptly available to other
economists in order to encourage discussion and suggestions for revisions. The authors are solely
responsible for the contents which do not necessarily represent the opinion of the ZEW.

Das Wichtigste in Kürze

Unternehmensgründungen von Arbeitslosen haben in den letzten Jahren durch die Auflage neuer und den verstärkten Zugang in bestehende Förderinstrumente der Bundesagentur für Arbeit enorm an Bedeutung gewonnen. Die Förderung dieses Gründungssegments als Instrument der Arbeitsmarktpolitik ist jedoch umstritten. Laut Koalitionsvertrag wird Mitte 2006 die Ich-AG abgeschafft, und es steht die Erarbeitung eines neuen Förderinstruments unter Einbeziehung des Überbrückungsgelds an. Es gibt nur wenige empirische Untersuchungen zu den Gründungen aus Arbeitslosigkeit, auf die sich diesbezügliche politische Entscheidungen stützen können.

Die vorliegende Studie wertet aktuelle, bevölkerungsrepräsentative Daten des KfW-Gründungsmonitors aus, die einen Vergleich von Gründungen aus Arbeitslosigkeit und anderen Gründungen anhand der Unternehmens- und Gründermerkmale ermöglichen. Danach finden Gründungen aus Arbeitslosigkeit hauptsächlich in Branchen mit geringer Kapitalintensität und niedrigen Markteintrittsbarrieren wie dem Bauhandwerk und den unternehmensnahen Dienstleistungen statt. Nur ein vergleichsweise geringer Anteil der arbeitslosen Gründer beschäftigt Mitarbeiter. Weil bei ihnen das „Auswegsmotiv“, d.h. der Wunsch, der Arbeitslosigkeit zu entkommen, eine relativ große Bedeutung hat gegenüber dem „Chancemotiv“, d.h. der Erwartung, mit dem Unternehmen hohe Erträge zu erwirtschaften, sind sie bestrebt, das Investitionsrisiko niedrig zu halten.

Die volkswirtschaftlichen Wirkungen von Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind daher eher zurückhaltend einzuschätzen. Aus beschäftigungspolitischer Perspektive sind diese Gründungen hinsichtlich der Schaffung eines Arbeitsplatzes für den vormals arbeitslosen Gründer positiv zu bewerten. Über die Eigenbeschäftigung des Gründers hinaus gehen aber kaum Beschäftigungseffekte von ihnen aus. Gründungen aus Arbeitslosigkeit mögen zu einer Intensivierung des Wettbewerbs in Branchen mit geringen Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren beitragen. Ihr Beitrag zum technologischen Wandel, zur Wettbewerbsfähigkeit und zum Wachstum der deutschen Wirtschaft dürfte jedoch eher gering sein. Um die Qualität der Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu erhöhen und die Effizienz der Förderung zu steigern, wäre – alternativ zu einer Ausgestaltung des Förderinstruments als Ermessensleistung oder einer Kontrolle des Geschäftsverlaufs durch die Arbeitsagentur – über die Vergabe der Förderung auf Darlehensbasis anstelle in Form eines Zuschusses nachzudenken. Auf diese Weise sollten sich eine sorgfältigere Prüfung der Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts seitens der Gründer und die Reduktion von Mitnahmeeffekten erreichen lassen.

Aus der Not geboren ? – Besondere Merkmale und Determinanten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Michaela Niefert¹ und Margarita Tchouvakhina²

Zusammenfassung

In dieser Studie werden Gründungen aus Arbeitslosigkeit der Jahre 2003 und 2004 inklusive der seit Anfang 2003 geförderten Ich-AGs auf repräsentativer empirischer Basis analysiert. Es zeigt sich, dass Gründungen aus Arbeitslosigkeit im Durchschnitt kleiner sind als andere Gründungen und relativ häufig in wenig kapitalintensiven Branchen mit geringen Markteintrittsbarrieren erfolgen. Vormalig arbeitslose Gründer unterscheiden sich kaum von anderen Gründern hinsichtlich Alter und Bildungsniveau, verfügen jedoch über ein weitaus niedrigeres Haushaltseinkommen. Die relativ geringe Größe von Gründungen aus Arbeitslosigkeit ist aber nicht allein durch finanzielle Restriktionen zu erklären. Vielmehr entscheiden sich Arbeitslose oft eher notgedrungen für die Selbständigkeit als aus Überzeugung vom Erfolg ihrer Geschäftsidee und sind daher bestrebt, das Investitionsrisiko möglichst gering zu halten.

Schlüsselwörter: Gründungen aus Arbeitslosigkeit, Ich-AG, Existenzgründungszuschuss, Überbrückungsgeld, Beschäftigung

JEL-Klassifikation: J68, L11, M13

¹ Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim

² KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Korrespondenzadresse: Michaela Niefert, ZEW, Postfach 103443, 68034 Mannheim, niefert@zew.de, Tel. +49 (0)621 1235-171, Fax +49 (0)621 1235-170

Einleitung

Unternehmensgründungen von Arbeitslosen haben in den letzten Jahren durch die Auflage neuer und den verstärkten Zugang in bestehende Förderinstrumente der Bundesagentur für Arbeit (BA) enorm an Bedeutung gewonnen.¹ Wurden 1998 rund 98.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit von der BA gefördert, waren es 2004 bereits rund 360.000. Schätzungen zufolge wird mittlerweile mindestens jede zweite Unternehmensgründung von der Bundesanstalt für Arbeit gefördert (Sachverständigenrat 2004). Allerdings geht die Zahl der geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit nach vorläufigen Schätzungen der BA im Jahr 2005 auf knapp 250.000 zurück (Stand: Februar 2006), was mit dem Wegfall des Förderanspruchs für Bezieher von Arbeitslosengeld II zusammen hängt. Zudem wird die Ich-AG Mitte 2006 abgeschafft, und es steht die Erarbeitung eines neuen Förderinstruments für die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit unter Einbeziehung des Überbrückungsgelds an. Dabei soll geprüft werden, ob das neue Förderinstrument als Pflicht- oder als Ermessensleistung der BA ausgestattet wird (Koalitionsvertrag 11.11.2005).

Die Zahl der Gründungen aus Arbeitslosigkeit wird stark von der Arbeitsmarktlage beeinflusst. Der Wechsel in die Selbständigkeit wird angesichts steigender Arbeitslosenzahlen und fehlender Beschäftigungsalternativen immer häufiger als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit wahrgenommen. Gründungen, die aus einer solchen Notlage heraus erfolgen, werden häufig geringere Erfolgsaussichten eingeräumt als primär chancemotivierten Gründungen, die vornehmlich durch günstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen oder die Überzeugung beeinflusst werden, eine Geschäftsidee erfolgreich umsetzen zu wollen und zu können. Zwar kann auch bei den Gründungen aus Arbeitslosigkeit das Chancemotiv eine wichtige Rolle spielen. Tendenziell aber sind die Anforderungen, die Arbeitslose an die Erträge einer Unternehmensgründung stellen, geringer als bei Erwerbstätigen. Weil das Einkommen eines Arbeitslosen im Durchschnitt niedriger ist als das eines Erwerbstätigen, lohnt sich für Arbeitslose der Wechsel in die Selbständigkeit bereits bei relativ geringen Ertragsaussichten. Dies ist umso mehr der Fall, wenn vormals arbeitslose Gründer (im Folgenden: arbeitslose Gründer) ihren Lebensun-

¹ Die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit durch Arbeitslose wird seit 1986 mit dem Überbrückungsgeld gefördert, welches für sechs Monate in Höhe der zuletzt bezogenen Lohngeldersatzleistung zuzüglich eines pauschalierten Sozialversicherungsbeitrags gewährt wird. Seit Januar 2003 gibt es als weitere Fördermaßnahme den Existenzgründungszuschuss („Ich-AG“). Vormals arbeitslose Gründer erhalten diesen für maximal drei Jahre (1. Jahr: 600 EUR/Monat, 2. Jahr: 360 EUR/Monat, 3. Jahr: 240 EUR/Monat), solange das Einkommen aus der Selbständigkeit 25.000 EUR im Jahr nicht überschreitet. Die Regelung wurde zunächst bis Ende 2005 befristet und ist im Dezember 2005 bis zum 30.6.2006 verlängert worden.

terhalt nicht allein aus den Erträgen des Unternehmens bestreiten müssen, sondern zusätzlich eine spezielle staatliche Gründungsförderung empfangen.

Empirische Studien, die eine sachgerechte Beurteilung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in Deutschland und der Effizienz ihrer Förderung erlauben, sind rar. Bisherige Analysen beziehen sich zum Teil auf mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen im Zeitraum 1993-1995, erfassen also nicht den Boom der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren einschließlich der 2003 eingeführten Ich-AGs (Wießner 2001, Reize 2004). Andere, neuere Studien basieren auf hochgradig selektiven Stichproben und erlauben keinen direkten Vergleich mit anderen Gründungen (G.I.B. und IfM Bonn 2004, 2005). Die hier beschriebene Analyse wertet aktuelle, bevölkerungsrepräsentative Daten des KfW-Gründungsmonitors aus, die einen Vergleich von Gründungen aus Arbeitslosigkeit und anderen Gründungen anhand der Unternehmens- und Gründermerkmale ermöglichen. Somit lässt sich abschätzen, inwieweit Gründungen aus Arbeitslosigkeit zusätzliche Beschäftigung schaffen, in welchen Branchen sie den Wettbewerb intensivieren, und welche gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen von der Förderung speziell dieses Gründungssegments zu erwarten sind.

Stand der Forschung

Gründungen aus Arbeitslosigkeit in Deutschland sind bis jetzt unter verschiedenen Aspekten untersucht worden. Gegenstand der Forschung sind die Charakteristika arbeitsloser Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern, die Merkmale und der Erfolg der von ihnen gegründeten Unternehmen im Vergleich zu anderen Gründungen, die Auswirkungen von Arbeitslosigkeit auf die Selbständigkeitsentscheidung und die Determinanten eines Wechsels aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit im Vergleich zu den Determinanten eines solchen Wechsels aus der abhängigen Erwerbstätigkeit. Im Folgenden sollen die wesentlichen Ergebnisse der bisherigen Forschung dargelegt werden.

Was die Charakteristika der Gründerperson anbelangt, zeigen Studien zu den mit Überbrückungsgeld geförderten arbeitslosen Gründern übereinstimmend, dass diese Gründer hinsichtlich arbeitsmarktrelevanter Merkmale eine Positivselektion aus der Menge der Arbeitslosen darstellen: Sie sind im Durchschnitt höher gebildet und jünger als andere Arbeitslose (Wießner 2001, Wagner 2003, Reize 2004). Frauen sind unterrepräsentiert. Die arbeitslosen Gründer sind bezüglich ihrer soziodemografischen Merkmale und ihrem Bildungshintergrund den übrigen Selbständigen sehr viel ähnlicher als den übrigen Arbeitslosen (Wießner 2001, Reize 2004). Im Vergleich zu Überbrückungsgeld-Empfängern weisen Empfänger des Existenz-

gründungszuschusses stärkere Unterschiede zu den sonstigen Gründern auf. Sie sind tendenziell älter, geringer qualifiziert und zu einem höheren Anteil weiblich. Doch auch sie sind höher qualifiziert als Arbeitslose im Allgemeinen. Es befinden sich mehr Langzeitarbeitslose unter ihnen als unter den Überbrückungsgeld-Empfängern (G.I.B. und IfM Bonn 2004, 2005). Deutlichere Unterschiede sind hinsichtlich der Unternehmensmerkmale von Gründungen aus Arbeitslosigkeit und sonstigen Gründungen feststellbar. Reize (2004) ermittelt für Gründungen, die mit Überbrückungsgeld gefördert wurden, eine geringere durchschnittliche Gründungsgröße.² Er kann die Hypothese, dass sich diese Gründungen vornehmlich im Bau- und Dienstleistungssektor ansiedeln, die durch geringe Markteintrittskosten und eine niedrige Kapitalintensität gekennzeichnet sind, anhand der Daten nicht vollständig bestätigen. Nach Reizes Untersuchung gründen Arbeitslose in Westdeutschland vergleichsweise oft im verarbeitenden Gewerbe, im Bau und in der Datenverarbeitung. In Ostdeutschland wählen sie häufig den Groß- und Einzelhandel. In beiden Landesteilen finden Gründungen aus Arbeitslosigkeit außerdem relativ oft in den unternehmensnahen Dienstleistungen, eher selten dagegen in den übrigen Dienstleistungen statt.

Aktuelle Untersuchungen, die auch die Ich-AGs erfassen, zeigen ähnliche Ergebnisse. Danach weisen sowohl mit Überbrückungsgeld als auch mit Existenzgründungszuschuss geförderte Gründungen eine geringere Beschäftigtengröße auf als andere Gründungen (G.I.B. und IfM Bonn 2004, 2005, KfW 2005). Die geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit beschäftigen nur zu einem geringen Anteil Mitarbeiter, wobei ein Großteil dieser Mitarbeiter Minijobber oder unentgeltlich mitwirkende Familienghörige sind. Ihre Gründung erfordert in den meisten Fällen kein Fremdkapital; nicht selten wird überhaupt kein Kapital benötigt (G.I.B. und IfM Bonn 2004, 2005). Innerhalb der Gruppe der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zeigt sich, dass Ich-AGs seltener Mitarbeiter beschäftigen und weniger kapitalintensiv sind als mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen. Sie finden häufig im Bereich personenbezogene Dienstleistungen statt, die mit Überbrückungsgeld geförderten Gründungen hingegen eher im Bereich unternehmensnahe Dienstleistungen (G.I.B. und IfM Bonn 2004).

Neben den Charakteristika der Gründerperson bzw. der Gründung ist die Entwicklung der Gründung im Zeitverlauf ein Schwerpunkt der Forschung: Mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen weisen über einen Zwei- bis Fünfjahreszeitraum eine kaum geringere Überlebenswahrscheinlichkeit auf als nicht geförderte Gründungen (Wießner 2001; Reize 2004).

Allein für ostdeutsche Gründungen aus Arbeitslosigkeit stellt Reize eine signifikant niedrigere einjährige Überlebenswahrscheinlichkeit fest. Die geförderten Gründungen wachsen jedoch langsamer als die übrigen Gründungen (Reize 2004). Die Überlebenswahrscheinlichkeit und Wachstumsperformance der Ich-AGs können bislang nur über einen kurzen Zeitraum verfolgt werden. Aktuelle Untersuchungen von G.I.B und IfM Bonn (2004, 2005) zeigen, dass nach ca. einem Geschäftsjahr noch fast die Hälfte in der Verlustzone operiert und nur knapp ein Viertel der Gründer von der Ich-AG vollständig den Lebensunterhalt bestreiten kann.³

Der Einfluss individueller Arbeitslosigkeit auf die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Selbständigkeit scheint sich in den letzten Jahren gewandelt zu haben. Pfeiffer (1999) ermittelt für 1993 noch einen negativen Effekt individueller Arbeitslosigkeit auf die Wahrscheinlichkeit der Suche nach einer selbständigen Tätigkeit; für 1995 ist dieser Effekt nicht mehr signifikant. Eine aktuelle Untersuchung von Wagner und Sternberg (2004) zeigt, dass Arbeitslose eine deutlich höhere Wahrscheinlichkeit haben als andere Personen, ein „nascent entrepreneur“ zu sein.⁴ Ein ähnliches Ergebnis ermittelt auch eine aktuelle Studie von Constant und Zimmermann (2005). Danach machen sich Arbeitslose mit mehr als doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit selbständig wie Erwerbstätige. Arbeitslosigkeit stellt demzufolge zunehmend einen Push-Faktor für einen Wechsel in die Selbständigkeit dar.⁵

Bei den Determinanten eines Wechsels in die Selbständigkeit bzw. der Vorbereitung eines solchen Wechsels gibt es offenbar Unterschiede zwischen Arbeitslosen und Nicht-

² Es ist allerdings nicht klar, inwieweit diese Beobachtung darauf zurückzuführen ist, dass die geförderten Gründungen zum Erfassungszeitpunkt im Durchschnitt jünger sind.

³ Untersuchungen für andere Länder kommen zu uneinheitlichen Ergebnissen bezüglich der Überlebenswahrscheinlichkeit von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Nach Abdesslem et al. (2004) ist vormalige Arbeitslosigkeit ein signifikantes Merkmal von Gründern in Frankreich, deren Unternehmen geschlossen wurde. Evans und Leighton (1990) beobachten für die USA neben einer höheren Eintrittsrate Arbeitsloser in die Selbständigkeit auch eine höhere Austrittsrate vormaliger Arbeitsloser aus der Selbständigkeit im Vergleich zu Erwerbstätigen. Greene et al. (2004) stellen dagegen fest, dass die niedrigere Qualität der Gründungen (gemessen an Überlebenswahrscheinlichkeit, Beschäftigungsgröße u.a.) in Großbritannien in den 80er Jahren nichts mit dem gestiegenen Anteil arbeitsloser Gründer zu tun hatte, die sich hinsichtlich ihres Humankapitals nicht wesentlich von anderen Gründern unterschieden. Vielmehr machen sie dafür die Förderpolitik der Regierung verantwortlich, die auf eine generelle Erhöhung der Anzahl an Existenzgründungen ausgerichtet war, ohne dabei Qualitätsaspekte zu berücksichtigen.

⁴ „Nascent Entrepreneurs“ sind nach der Definition des Regional Entrepreneurship Monitors (REM) Personen, die sich noch im Gründungsprozess befinden und in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben. Sie sind nicht identisch mit den tatsächlichen Gründern, weil nicht alle von ihnen den Gründungsprozess zum Abschluss bringen und das Gründungsvorhaben in die Tat umsetzen.

⁵ Für die USA stellen Evans und Leighton (1990) einen positiven Zusammenhang zwischen individueller Arbeitslosigkeit und der Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Selbständigkeit fest.

Arbeitslosen. Wagner (2003) beobachtet für erwerbstätige und nicht-erwerbstätige Frauen eine sehr viel geringere Wahrscheinlichkeit, „nascent entrepreneur“ zu werden, als für (nicht-)erwerbstätige Männer. Bei den Arbeitslosen stellt er dagegen keinen signifikanten Unterschied zwischen den Geschlechtern fest. Das Alter hat Wagners Untersuchung zufolge nur bei den Arbeitslosen einen signifikant negativen Einfluss auf die Gründungsaktivität. Auch Constant und Zimmermann (2005) beobachten einen – ebenfalls nur für die Arbeitslosen signifikanten – Alterseffekt bezüglich der Wechselwahrscheinlichkeit in die Selbständigkeit. Im Gegensatz zur Studie von Wagner ist der Verlauf dieses Effekts jedoch invers U-förmig. Zu gegensätzlichen Ergebnissen gelangen die Studien hinsichtlich des Einflusses der formalen Bildung auf die Wahrscheinlichkeit, „nascent entrepreneur“ zu sein bzw. sich selbständig zu machen: Während Wagner nur bei den Erwerbstätigen einen (schwach signifikant) positiven Effekt feststellt, beobachten Constant und Zimmermann diesen nur bei den Arbeitslosen.⁶

Bei den hier zitierten Studien zu den Merkmalen arbeitsloser Gründer und der von ihnen gegründeten Unternehmen ist ein wesentliches Problem, dass entweder eine Berücksichtigung der Situation in jüngerer Zeit, insbesondere des neuen Instruments des Existenzgründungszuschusses, nicht enthalten ist (Wießner 2001; Reize 2004), oder dass die Studien nur Aussagen zu einer Teilgruppe der Gründungen zulassen (G.I.B. und IfM Bonn 2004, 2005). Zudem sind die je nach vorherigem Erwerbstatus (arbeitslos vs. erwerbstätig) eventuell unterschiedlichen Determinanten eines Wechsels in die Selbständigkeit insgesamt noch wenig erforscht, und die bisherigen Untersuchungen kommen hier zum Teil zu gegensätzlichen Resultaten. Die vorliegende Studie will einen Beitrag zur Schließung dieser Lücke leisten, indem sie anhand aktueller und repräsentativer Daten die besonderen Charakteristika von Gründern aus Arbeitslosigkeit und der von ihnen gegründeten Unternehmen herausarbeitet, den Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Selbständigkeit untersucht und die Determinanten eines solchen Wechsels im Vergleich zu den Erwerbstätigen analysiert. Auch die Auswirkung vormaliger Arbeitslosigkeit auf die Wahrscheinlichkeit, im Falle einer Unternehmensgründung Mitarbeiter einzustellen, ist Gegenstand der Untersuchung.

⁶ Ähnlich ermitteln Evans und Leighton (1990) unter Verwendung von US-Daten, dass die Qualifikation (formale Bildung und Berufserfahrung) beim Wechsel in die Selbständigkeit für Arbeitslose eine größere Rolle spielt als für Nicht-Arbeitslose.

Datengrundlage

Die Datengrundlage der empirischen Untersuchung bildet der KfW-Gründungsmonitor, der auf einer repräsentativen Telefonbefragung der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren beruht. Die Auswahl der Stichprobe erfolgt geschichtet nach Regierungsbezirk und Gemeindegröße. 40.000 Personen werden danach gefragt, ob sie in den letzten 12 Monaten eine Selbständigkeit begonnen haben oder deren Aufnahme in den nächsten 6 Monaten planen. Diejenige, die dies positiv beantworten, bekommen eine Reihe weiterer gründungsbezogener Fragen vorgelegt. Für die Jahre 2003 und 2004, die hier untersucht werden, lassen sich in den Daten insgesamt 877 Vollerwerbsgründungen von Gründern im Alter von 16 bis 65 Jahren beobachten. 406 dieser Gründer geben an, vor der Gründung arbeitslos gewesen zu sein.⁷ Davon haben 285 Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss erhalten.

Der Datensatz hat den Vorteil, neben wesentlichen unternehmensbezogenen Angaben auch detaillierte Informationen über die Eigenschaften der Gründerperson und einige Basisangaben zum Haushaltskontext bereitzuhalten. Neben den Gründern und Gründungsplanern werden 7.500 weitere Personen nach ihrem (vorherigen) Erwerbsstatus befragt. Die Daten ermöglichen somit nicht nur einen direkten Vergleich der arbeitslosen Gründer mit den nicht-arbeitslosen Gründern, sondern auch mit den sonstigen Arbeitslosen und sonstigen Erwerbstätigen. So lässt sich feststellen, inwieweit die Besonderheiten arbeitsloser Gründer auf generelle Unterschiede zwischen arbeitslosen und nicht-arbeitslosen Erwerbspersonen zurückzuführen sind. Anhand der gewichteten Stichprobe können 53,9 % der Nicht-Gründer im erwerbsfähigen Alter (16 bis 65 Jahre) als unselbständig beschäftigt, 3,9 % als selbständig beschäftigt, 6,9 % als arbeitslos und 34,9 % als nicht erwerbstätig klassifiziert werden.⁸

Ausgewählte Charakteristika arbeitsloser Gründer

Ein Vergleich der verschiedenen Erwerbsgruppen ermöglicht eine Einschätzung, inwieweit sich arbeitslose Gründer von anderen Gründern und von Arbeitslosen unterscheiden. Tabelle 1 stellt die Merkmale arbeitsloser Gründer, sonstiger Gründer, sonstiger Arbeitsloser und sonstiger Erwerbstätiger gegenüber. Hinsichtlich der demografischen Merkmale ergeben sich kaum signifikante Unterschiede zwischen den beiden Gründertypen. Arbeitslose Gründer

⁷ Nebenerwerbsgründungen bleiben in dieser Untersuchung unberücksichtigt, weil sie bei den Gründungen aus Arbeitslosigkeit einen Ausnahmefall darstellen. Die Einstufung als arbeitsloser Gründer beruht auf der Selbsteinschätzung des Befragten und ist unabhängig davon, ob er arbeitslos gemeldet war.

scheinen relativ selten der jüngsten oder ältesten Altersgruppe anzugehören und sind vergleichsweise häufig 30 bis 44 Jahre alt. Das Durchschnittsalter der arbeitslosen Gründer unterscheidet sich nicht von dem der sonstigen Gründer, liegt aber weit unter dem der übrigen Arbeitslosen. Obwohl Ausländer generell überdurchschnittlich oft von Arbeitslosigkeit betroffen sind, ist ihr Anteil an den arbeitslosen Gründern eher geringer als an den sonstigen Gründern. Die Ausländerquote ist jedoch bei den arbeitslosen Gründern immer noch höher als bei den sonstigen Arbeitslosen, d.h. die generell höhere Gründungsneigung von Ausländern ist in abgeschwächter Form auch bei Arbeitslosen zu beobachten.⁹

Arbeitslose Gründer verfügen über deutlich weniger Haushaltseinkommen als andere Gründer: Sie gehören zu einem höheren Anteil den beiden unteren Einkommensklassen an. Noch stärkere Abweichungen zeigen sich jedoch im Vergleich zu den sonstigen Arbeitslosen, die noch weitaus weniger Haushaltseinkommen haben. Demnach machen sich vor allem diejenigen Arbeitslosen selbständig, die über ein relativ hohes Einkommen verfügen. Derart große Einkommensunterschiede gibt es zwischen den sonstigen Gründern und Erwerbstätigen nicht. Dies deutet darauf hin, dass Arbeitslose bei der Entscheidung, den Sprung in die Selbständigkeit zu wagen, häufiger finanziellen Beschränkungen unterliegen als Erwerbstätige.

Es scheint, dass arbeitslose Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern häufiger einen mittleren Bildungsabschluss (Lehre, weiterbildende Schule) und seltener Abitur oder einen Hochschulabschluss haben. Die Bildungsunterschiede sind jedoch nicht signifikant. Sehr viel größer ist auch hier der Unterschied zu den sonstigen Arbeitslosen, die eine weitaus geringere Bildung aufweisen. Arbeitslose Gründer leben zu einem höheren Anteil in den neuen Bundesländern als andere Gründer, was durch die dortige höhere Arbeitslosenquote zu erklären ist. Dies wird durch den Vergleich der Anteile Ostdeutscher an den sonstigen Arbeitslosen und an den sonstigen Erwerbstätigen deutlich.

Alles in allem bestätigen sich die Ergebnisse früherer Studien: Arbeitslose Gründer ähneln eher den sonstigen Gründern als den sonstigen Arbeitslosen. Sie sind im Durchschnitt jünger und formal höher gebildet als andere Arbeitslose und stellen somit eine Positivselektion dieser Gruppe in Bezug auf die Arbeitsmarktchancen dar. Im Vergleich zu anderen Gründern schei-

⁸ Die Restgruppe lässt sich nicht zuordnen.

⁹ Bei der Interpretation der Zahlen für Existenzgründer ausländischer Herkunft muss beachtet werden, dass es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine telefonische Befragung handelt. Die Angaben sind repräsentativ für diejenigen Personen, die bereit und in der Lage sind, ein Telefoninterview zu führen. Da die sprachlichen und kulturellen Voraussetzungen bei der Wohnbevölkerung zu einer anderen Teilnahmequote führen als bei der deutschen Wohnbevölkerung, sind hier Verzerrungen möglich (Lehnert 2003).

nen sie häufiger den mittleren Alters- und Bildungsklassen anzugehören und verfügen über deutlich geringere eigene finanzielle Ressourcen.

Tabelle 1: Arbeitslose Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern, Arbeitslosen und Erwerbstätigen (KfW-GM 2003/2004)

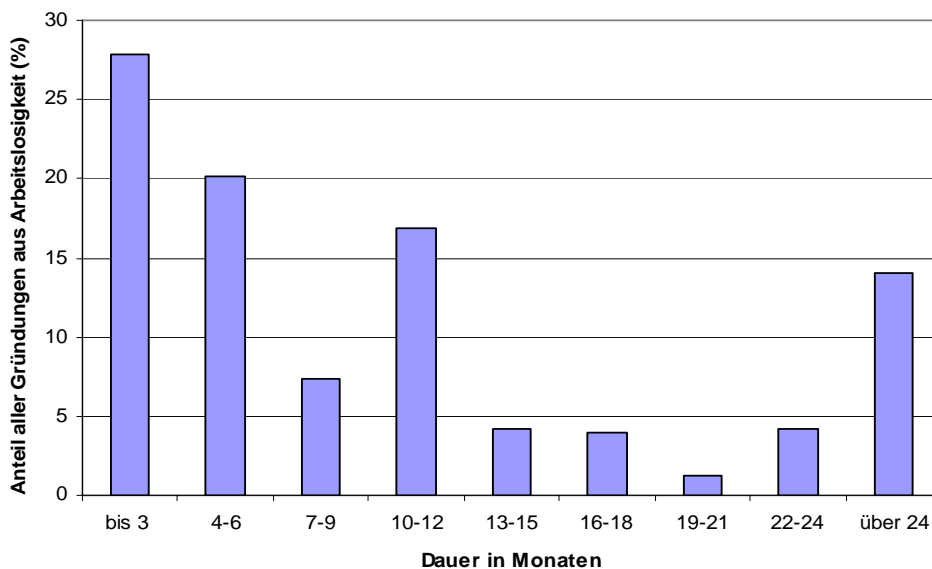
<i>Merkmale der Gründerperson (in % der Gründer, gewichtet)</i>	arbeitslose Gründer	sonstige Gründer	sonstige Ar- beitslose	sonstige Er- werbstätige
Geschlecht weiblich	29,3	28,0	44,0	45,5
Alter				
unter 30	16,8	24,1	18,8	15,1
30 bis 44	54,1	44,7	33,0	47,0
45 bis 59	27,5	26,4	42,3	34,0
ab 60	1,6*	4,8	5,9	3,9
Ausländer	10,5	12,7	7,9	5,1
Singlehaushalt	24,6	24,8	25,8	16,2
Kinder unter 14	28,2	27,0	20,3	27,3
Haushaltseinkommen				
unter 1500 EUR	34,2**	24,6	68,4	20,6
1500 b.u. 2500 EUR	35,7*	29,1	22,9	35,8
ab 2500 EUR	30,1	46,3	8,7	43,6
Bildung				
gehe noch zur Schule	1,2	1,3	0,0	0,3
Hauptschule ohne Lehre	3,6	5,1	12,9	4,9
Hauptschule mit Lehre	34,3	32,6	46,5	37,4
Weiterbildende Schule ohne Abitur	40,2	34,9	30,7	38,9
Abitur	9,5	11,9	6,7	8,8
Studium	11,2	14,2	3,2	9,7
Region Ost	31,7**	13,9	41,6	19,8
Beobachtungsanzahl	406	471	1006	7732

* (**) Mittelwert signifikant verschieden i. Vgl. zu sonstigen Gründern auf dem 10 (5)%-Niveau

Ein Merkmal arbeitsloser Gründer, welches eingeschränkt Rückschlüsse auf ihre Gründungsmotivation zulässt, ist die Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit. Wie die Daten des Gründungsmonitors für das Jahr 2004 zeigen, sind die meisten von ihnen nur relativ kurz arbeitslos gewesen, weit über die Hälfte nicht länger als ein dreiviertel Jahr. Der zügige Wechsel in die Selbständigkeit deutet darauf hin, dass diese Arbeitslosen eine aus ihrer Sicht tragfähige Geschäftsidee hatten, die sie schnell umsetzen wollten. Mit zunehmender Arbeitslosigkeitsdauer werden Gründungen tendenziell immer seltener (Abbildung 1). Der relativ hohe Anteil der Gründer mit einer Arbeitslosigkeitsdauer von 10 bis 12 Monaten kommt vor allem dadurch zustande, dass eine auffällig große Gruppe (10%) eine Arbeitslosigkeitsdauer von genau 52 Wochen angibt. Hier wird der Zeitpunkt des Wechsels in die Selbständigkeit offenbar bis zum Ablauf der Anspruchsdauer auf Arbeitslosengeld hinausgezögert, was darauf

schließen lässt, dass diese Gründer ihr Einkommen aus Selbständigkeit geringer veranschlagen als die Höhe des Arbeitslosengelds, oder dass sie das mit der Gründung verbundene Einkommensrisiko scheuen. Im Vergleich zu Gründungen nach kürzerer Arbeitslosigkeit dürften diese Gründungen stärker not-motiviert sein. Die Häufung der Abgänge nach einjähriger Arbeitslosigkeit könnte aber auch ein Indiz für mögliche Mitnahmeeffekte bei der Förderung sein. Durch Inanspruchnahme des Überbrückungsgelds werden weiterhin Transferzahlungen in Höhe des Arbeitslosengelds I (früheres Arbeitslosengeld) empfangen, die andernfalls nach Ablauf eines Jahres auf das Niveau des ALG II (frühere Arbeitslosenhilfe) abgesunken wären. Auch mit dem Existenzgründungszuschuss stellt sich ein Arbeitsloser möglicherweise besser als mit dem ALG II, weil jener unabhängig vom Einkommen der Bedarfsgemeinschaft gewährt wird.

Abbildung 1: Dauer der vorherigen Arbeitslosigkeit arbeitsloser Gründer, GM 2004



Merkmale der von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen

Auch die Merkmale der von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen geben einen Hinweis auf die Gründungsmotivation. Die Unternehmensgröße kann ein Indiz dafür sein, wie ertragreich der Gründer seine Geschäftsidee einschätzt. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl von Gründungen aus Arbeitslosigkeit liegt mit 2,0 unter der von anderen Gründungen (3,9) (Tabelle 2). Nur gut ein Viertel aller Gründungen aus Arbeitslosigkeit stellt Mitarbeiter ein, bei den übrigen Gründungen liegt dieser Anteil doppelt so hoch (vgl. auch Abbildung 2). Damit gehen von den Gründungen aus Arbeitslosigkeit über den für den Gründer selbst geschaffenen Arbeitsplatz hinaus relativ geringe zusätzliche Beschäftigungseffekte aus.

Tabelle 2: Gründungen aus Arbeitslosigkeit im Vergleich zu sonstigen Gründungen, KfW-GM 2003/2004

Merkmale der Gründung (in % der Gründungen, gewichtet)	Gründungen aus AL	sonstige Gründungen
Anteil der Gründungen mit Mitarbeitern	26,8%**	53,4%
Mittelwert der Beschäftigtenzahl (Vollzeitäquivalent) ^a	2,0**	3,9
Median der Beschäftigtenzahl (Vollzeitäquivalent) ^a	1,0	1,5
Anteil der Gründungen mit Finanzbedarf	77,8%*	86,4%
Mittelwert des Finanzbedarfs (Euro) ^b	16.020**	45.878
Median des Finanzbedarfs (Euro) ^b	4.000	10.000
Anteil der Gründungen mit Finanzierungsproblemen ^c	32,7%	22,7%
Mittlerer Anteil der Finanzierungsquelle ... am Gesamtfinanzierungsbedarf		
Bankdarlehen	13,9%	16,1%
eigene Mittel	58,4%	65,3%
öffentliche Fördermittel	16,1%*	6,6%
Beteiligungskapital	0,3%*	3,1%
Anteil der Gründungen in der Branche ...		
Verarbeitendes Gewerbe	4,3%	8,4%
Bau	12,0%	9,3%
Handel	19,4%	19,7%
Unternehmensnahe Dienstleistungen	31,0%	23,8%
Sonstige Dienstleistungen	7,8%	9,8%
Kredit und Versicherungen	4,5%	4,7%
Nachrichten und Verkehr	4,9%	5,1%
sonstige	16,1%	19,2%
Beobachtungsanzahl	406	471

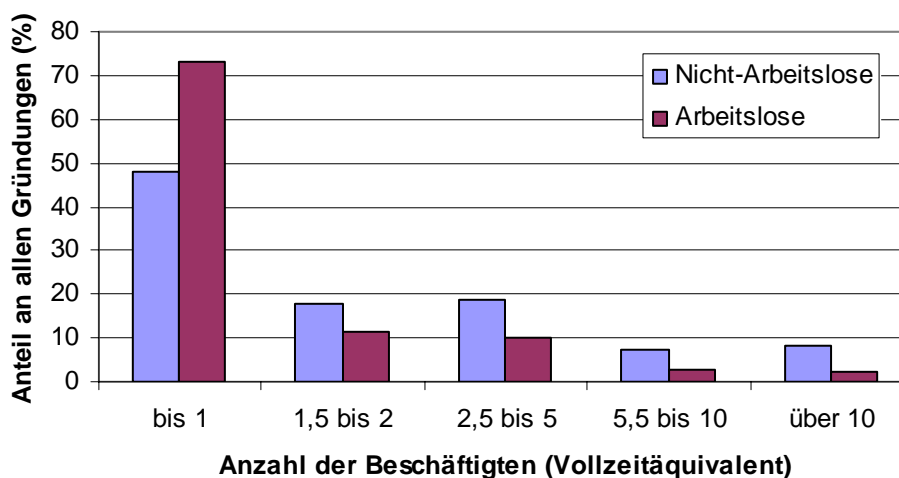
^a Es werden nur Gründungen mit bis zu 100 Beschäftigten (Vollzeitäquivalent) berücksichtigt.

^b Es werden nur Gründungen mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 1 Mio EUR berücksichtigt.

^c Bezogen auf Gründungen mit Finanzierungsbedarf.

* (**) Mittelwert signifikant verschieden auf dem 10 (5)%-Niveau

Abbildung 2: Häufigkeitsverteilung der Beschäftigtenzahl (inkl. des Gründers) in Gründungen aus Arbeitslosigkeit und sonstigen Gründungen, KfW-GM 2003/2004



Sowohl der Anteil der Gründungen mit Finanzierungsbedarf als auch der durchschnittliche Finanzierungsbedarf dieser Gründungen ist bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit signifikant niedriger als bei sonstigen Gründungen. Werden allerdings Mittel benötigt, so scheinen arbeitslose Gründer öfter als andere mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen zu haben. Der mittlere Finanzierungsanteil der Bankdarlehen und der Eigenmittel am Gesamtfinanzierungsbedarf liegt niedriger als bei anderen Gründungen. Signifikante Unterschiede ergeben sich jedoch nur bei öffentlichen Fördermitteln und Beteiligungskapital. Bedingt durch die Inanspruchnahme von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss finanzieren sich Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu einem weitaus höheren Anteil aus öffentlichen Fördermitteln als sonstige Gründungen. Die Finanzierung durch Beteiligungskapital macht einen verschwindend geringen Anteil aus; nur ein einziger arbeitsloser Gründer gibt an, die Gründung teilweise damit finanziert zu haben. Das mangelnde Interesse der Investoren an Gründungen aus Arbeitslosigkeit könnte mit deren geringen Innovationsgehalt zusammen hängen. Laut den Daten des Gründungsmonitors für 2004 geben arbeitslose Gründer zwar nicht seltener als andere an, Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die auf einer neuen Geschäftsidee beruhen. Für die Entwicklung dieses Angebots waren jedoch vergleichsweise selten eigene FuE-Tätigkeiten notwendig (14 % vs. 24 %); eher wurden lediglich kleinere Anpassungen der Produkte und Dienstleistungen vorgenommen (46 % vs. 34 %).

In der Branchenverteilung sind keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen beiden Gründungstypen auszumachen. Dies hängt vermutlich mit der relativ groben Brancheneinteilung zusammen. Es zeichnet sich jedoch ab, dass relativ wenige Gründungen aus Arbeitslosigkeit im verarbeitenden Gewerbe stattfinden. Hingegen gründen Arbeitslose öfter im Baugewerbe und besonders in den unternehmensnahen Dienstleistungen. Arbeitslose Gründer im Baugewerbe ordnen sich etwas häufiger in die Berufsgruppe Handwerk ein als andere Gründer in diesem Sektor (80,1 % vs. 76,2 %). Im Vergleich zu anderen Handwerksgründern im Bausektor haben sie seltener einen Meisterbrief (17,1 % vs. 25,1 %) und üben häufiger ein handwerksähnliches Gewerbe aus (79,6 % vs. 70,8 %). Eine nähere Untersuchung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in den unternehmensnahen Dienstleistungen zeigt, dass diese relativ häufig in den Bereichen Webdesign und Werbung stattfinden.

Auch die Ergebnisse der Analyse von Unternehmensmerkmalen weisen damit weitgehende Übereinstimmung mit der empirischen Literatur auf: Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind relativ klein, haben einen nur geringen Finanzierungsbedarf und erfolgen eher in weniger kapitalintensiven Branchen mit niedrigen Markteintrittsbarrieren. Dass arbeitslose Gründer ten-

denziell kleinere Unternehmen gründen und weniger kapitalintensive Branchen wählen, mag zum einen mit ihren geringeren Eigenmitteln und größeren Finanzierungsproblemen zusammenhängen, zum anderen aber auch mit der Motivation des Gründers. Sieht er in der Selbständigkeit eher einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit als die Gelegenheit, ein aussichtsreiches Geschäftskonzept zu realisieren, wird er vermutlich geneigt sein, das finanzielle Risiko der Gründung gering zu halten. Um die Ursachen für die geringe Größe von Gründungen aus Arbeitslosigkeit näher zu untersuchen, wurde eine multivariate Analyse durchgeführt. Im Folgenden werden die Ergebnisse vorgestellt.

Determinanten des Wechsels in die Selbständigkeit

Mit Hilfe eines Probit-Modells wird der Einfluss der verschiedenen Personenmerkmale auf die Selbständigkeitsentscheidung abgebildet.¹⁰ So lässt sich überprüfen, wie sich Arbeitslosigkeit auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirkt und ob sich die Determinanten eines Wechsels in die Selbständigkeit je nach vorherigem Erwerbsstatus unterscheiden. In einem weiteren Schritt wird dann für die Gründer untersucht, welche Faktoren die Gründungsgröße beeinflussen (s. nächster Abschnitt).

Wie die Analyse auf Basis aller Personen im erwerbsfähigen Alter zeigt, wirkt sich Arbeitslosigkeit im Vergleich sowohl zu Erwerbstätigkeit als auch zu Nicht-Erwerbstätigkeit signifikant positiv auf die Gründungsentscheidung aus (Tabelle 3, Anhang). Lediglich unselbständige Landwirte machen sich mit etwa gleich hoher Wahrscheinlichkeit selbständig wie Arbeitslose. Die Resultate jüngerer Studien, wonach individuelle Arbeitslosigkeit den Wechsel in die Selbständigkeit begünstigt, werden somit bestätigt. Die Ergebnisse aus dem Vergleich der Determinanten der Gründungsentscheidung anhand separater Schätzungen für Arbeitslose und Erwerbstätige ist im Großen und Ganzen konform mit den deskriptiven Resultaten:

- Die Gründungsneigung arbeitsloser Frauen ist nicht signifikant höher als die nicht-arbeitsloser Frauen, d.h. auch der Zustand der Arbeitslosigkeit ändert nichts daran, dass Frauen sich seltener selbständig machen als Männer.
- Die Gründungsneigung von Arbeitslosen nimmt bis zu einem bestimmten Alter zu und dann wieder ab. Die 30 bis 44-Jährigen gründen mit häufiger als die unter 30-Jährigen,

¹⁰ Das Modell erklärt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person in den zurückliegenden 12 Monaten ein Unternehmen im Vollerwerb gegründet hat. Es wird für drei verschiedene Personengruppen geschätzt: 1. für alle Personen im erwerbsfähigen Alter, 2. für alle Arbeitslosen und 3. für alle Erwerbstätigen. Nicht enthalten sind jeweils solche Personen, die bereits länger als 12 Monate selbständig sind.

Personen ab einem Alter von 60 Jahren hingegen gründen tendenziell seltener. In jungen Jahren und in fortgeschrittenem Alter machen sich Arbeitslose also relativ selten selbständig. Die Gründungsneigung eines Erwerbstätigen wird durch sein Alter dagegen nicht signifikant beeinflusst. Dies stimmt mit den Ergebnissen von Wagner (2003) und Constant und Zimmermann (2005) überein. Eine mögliche Erklärung liegt darin, dass sich die geringere Berufserfahrung junger Arbeitsloser im Vergleich zu ihren nicht-arbeitslosen Altersgenossen zu Beginn des Erwerbslebens, wenn der Erfahrungsschatz noch sehr niedrig ist, besonders nachteilig auf die Gründungsneigung auswirkt. Für ältere Arbeitslose dürfte der Druck, ein Erwerbseinkommen zu erzielen, mit zunehmender Annäherung an das Renteneintrittsalter abnehmen.

- Während ausländische Erwerbstätige mit höherer Wahrscheinlichkeit in die Selbständigkeit wechseln als deutsche, ist bei den Arbeitslosen kein signifikanter Unterschied in der Gründungsneigung von Ausländern und Deutschen festzustellen. Dies könnte dadurch erklärt werden, dass Deutsche besser über das Förderinstrumentarium für arbeitslose Gründer informiert sind (Lehnert 2003).
- Das Haushaltseinkommen wirkt sich sehr unterschiedlich auf die Gründungswahrscheinlichkeit von Arbeitslosen und anderen Personen aus. Für Arbeitslose ist der Zusammenhang eindeutig positiv, d.h. je höher das Einkommen, desto höher die Gründungswahrscheinlichkeit. Bei den Erwerbstätigen hingegen nimmt die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Selbständigkeit mit steigendem Einkommen ab. Der Grund dürfte darin liegen, dass in dem Haushaltseinkommen der Erwerbstätigen auch ihr Erwerbseinkommen enthalten ist, welches im Fall einer Selbständigkeit aufgegeben werden muss. Je höher dieses Einkommen ist, desto höher müssen die erwarteten Erträge aus der Selbständigkeit sein, damit sich ein Wechsel lohnt, d.h. desto höher sind die Opportunitätskosten. Das Arbeitslosengeld als Bestandteil des Haushaltseinkommens Arbeitsloser dagegen dürfte als Opportunitätskostenargument kaum eine Rolle spielen, weil es nur befristet gewährt wird (ALG I) bzw. sehr niedrig ist (ALG II). Das Haushaltseinkommen stellt für Arbeitslose jedoch eine wichtige Ressource der Gründungsfinanzierung dar.¹¹
- Die Zahl der Personen im Haushalt wirkt sich in beiden Gruppen negativ auf die Gründungswahrscheinlichkeit aus. Bei gegebenem Haushaltseinkommen sinken mit der Haus-

¹¹ Bei den Gründern fließt das Einkommen aus Selbständigkeit, das zum Gründungszeitpunkt noch nicht als finanzielle Ressource zur Verfügung stand, in das Haushaltseinkommen ein. Insofern greift das Opportunitätskostenargument bei ihnen nicht.

haltsgröße das verfügbare Einkommen pro Haushaltsmitglied und damit die für die Gründungsfinanzierung einsetzbaren Ressourcen. Der Effekt ist bei den Arbeitslosen, die über ein generell niedrigeres Einkommen verfügen als die Erwerbstätigen, stärker ausgeprägt.

- Bei den Arbeitslosen steigt die Gründungsneigung mit dem Niveau des Bildungsabschlusses. Bei den Erwerbstätigen hat die formale Bildung dagegen weitaus geringere Bedeutung. Allein ein Hochschulabschluss begünstigt schwach signifikant die Gründungsentcheidung. Möglicherweise ist bei Arbeitslosen die Bildung von besonderer Bedeutung für die Unternehmensgründung, weil sie im Vergleich zu erwerbstätigen Personen nicht so leicht an die notwendigen Informationen, Ideen und an Kapital gelangen. Ein höheres Bildungsniveau hilft dabei, diese Schwierigkeiten zu überwinden. Erwerbstätige können mangelnde formale Bildung zudem leichter durch berufliche Erfahrung ausgleichen. Die Ergebnisse stimmen überein mit Constant und Zimmermann (2005), nicht jedoch mit Wagner (2003), der nur für die Erwerbstätigen einen signifikanten Bildungseffekt feststellt. Das kann mit der unterschiedlichen Definition von Gründungsaktivität in diesen Studien zusammenhängen (vgl. Fußnote 4). Es ist denkbar, dass der *Plan* einer Gründung und die Durchführung erster vorbereitender Schritte bei Arbeitslosen relativ unabhängig vom Bildungsniveau sind, dass jedoch die letztendliche *Umsetzung* des Gründungsvorhabens durch eine hohe formale Bildung begünstigt wird.

Beschäftigungseffekte von Neugründungen

Der zweite Teil der Probit-Analyse untersucht für die gesamte Gruppe der Gründer, welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit determinieren, dass ein Gründer neben sich selbst auch noch andere Personen beschäftigt (Tabelle 4, Anhang). Wie das Ergebnis zeigt, gründen Frauen tendenziell seltener mit Beschäftigten als Männer, und Deutsche gründen seltener mit Beschäftigten als Ausländer. Ein Haushaltseinkommen ab 3.000 Euro wirkt sich für alle Gründer positiv auf die Wahrscheinlichkeit einer Gründung mit Beschäftigten aus: Höheres Haushaltseinkommen hilft, finanzielle Beschränkungen zu überwinden und so die gewünschte Gründungsgröße zu realisieren. Haushaltsgröße, Alter und Bildung haben dagegen keinen signifikanten Einfluss. Lediglich Hauptschulabsolventen mit Lehre gründen überraschenderweise relativ häufig mit Beschäftigten. Das Ergebnis ist insofern erstaunlich, als das Zutrauen in die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten und damit die gewünschte Gründungsgröße mit dem Bildungsniveau steigen sollten. Dieser Effekt ist jedoch vermutlich zum Teil bereits im Koeffizienten des Haushaltseinkommens enthalten, welches eng mit dem Bildungsniveau korreliert ist. Entscheidender als die formale Bildung dürften außerdem für das Zutrauen in

die unternehmerischen Fähigkeiten und für die Gründungsgröße spezielle Berufserfahrung als Selbständiger und Branchenerfahrung sein (Colombo et al. 2004). Diese werden hier nicht erfasst. Schließlich ist eine Gründung mit Mitarbeitern relativ wahrscheinlich im verarbeitenden Gewerbe, eher unwahrscheinlich dagegen im Kredit- und Versicherungsgewerbe und den unternehmensnahen Dienstleistungen, also in Branchen mit einer vergleichsweise niedrigen mindesteffizienten Größe.

Das geringere Haushaltseinkommen und die Präferenz arbeitsloser Gründer für die unternehmensnahen Dienstleistungen sind also ein Grund, warum die von ihnen gegründeten Unternehmen im Durchschnitt kleiner sind. Das Merkmal Arbeitslosigkeit weist jedoch auch bei Berücksichtigung dieser und weiterer Faktoren einen signifikant negativen Koeffizienten auf und senkt die Wahrscheinlichkeit einer Gründung mit Beschäftigten um 12 Prozentpunkte; handelt es sich um eine geförderte Gründung aus Arbeitslosigkeit, sinkt diese Wahrscheinlichkeit um weitere 16 Prozentpunkte (vgl. Spalte „marginaler Effekt“, Tabelle 4). Dies bestätigt die Vermutung, dass ein Grund für die geringere Gründungsgröße in einer grundsätzlich anderen Gründungsmotivation der Arbeitslosen liegt. Bei Arbeitslosen ist anzunehmen, dass die Eigenbeschäftigung des Gründers ein wesentliches Ziel des Gründungsvorhabens ist, während weitergehende Wachstumsabsichten bzw. -aussichten eine eher nachrangige Rolle spielen dürften. Daher ist bei diesen Gründern ein Unternehmen, das genug Erträge nicht nur zur Sicherung der eigenen Existenz, sondern auch zur Bezahlung von Mitarbeitern abwirft, seltener zu erwarten als bei anderen Gründern. Somit gehen von Gründungen aus Arbeitslosigkeit über die Eigenbeschäftigung des Gründers hinaus nur geringe Beschäftigungseffekte aus. Inwieweit die Gründungen bestandsfest sind und dem Gründer selbst eine dauerhafte Beschäftigung bieten, lässt sich für Gründungen aus Arbeitslosigkeit der jüngeren Zeit noch nicht abschließend beurteilen. Dass sie vor allem in Branchen mit niedrigen Markteintritts- und Marktaustrittsschranken stattfinden, spricht allerdings für eine geringere Bestandsfestigkeit.

Schlussfolgerungen

Arbeitslosigkeit ist ein bedeutender Push-Faktor für den Wechsel in die Selbständigkeit. Die von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen unterscheiden sich jedoch deutlich von anderen Gründungen. Sie haben im Durchschnitt weniger Beschäftigte und sind zumeist Ein-Mann-Firmen. Gründungen aus Arbeitslosigkeit finden häufig in weniger kapitalintensiven Branchen (Bau- und Ausbauhandwerk, unternehmensnahe Dienstleistungen) statt.

Die Unterschiede in den Unternehmensmerkmalen sind nicht allein auf Unterschiede in den beobachtbaren Gründermerkmalen wie Alter, Geschlecht oder Bildung zurückzuführen. Arbeitslose Gründer unterscheiden sich hier nicht allzu stark von anderen Gründern. Sie verfügen allerdings über ein deutlich geringeres Haushaltseinkommen und scheinen häufiger Finanzierungsschwierigkeiten zu haben. Die eigenen finanziellen Ressourcen bestimmen die Selbständigkeitsentscheidung stärker als bei anderen Gründern. Die geringere Neigung arbeitsloser Gründer, zu investieren und Mitarbeiter einzustellen, ist jedoch auch darauf zurückzuführen, dass ihre Gründungsentscheidung stärker dadurch motiviert ist, der Arbeitslosigkeit zu entkommen, als durch hohe Ertrags- und Wachstumserwartungen an das Unternehmen.

Im Hinblick auf die staatliche Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit dürften die volkswirtschaftlichen Wirkungen daher eher kritisch zu sehen sein. Aus beschäftigungspolitischer Perspektive sind Gründungen aus Arbeitslosigkeit aufgrund der Schaffung eines eigenen Arbeitsplatzes und der Stärkung der Eigenverantwortung durchaus zu würdigen. Zusätzliche Beschäftigungseffekte gehen aber kaum von ihnen aus. Die Stabilität der geschaffenen Arbeitsplätze lässt sich erst beurteilen, wenn neuere empirische Befunde zur Bestandsfestigkeit dieser Gründungen vorliegen. Gründungen aus Arbeitslosigkeit mögen zu einer Intensivierung des Wettbewerbs in Branchen mit geringen Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren beitragen und dort die Unternehmensfluktuation erhöhen. Ihr Beitrag zum technologischen Wandel, zur Wettbewerbsfähigkeit und zum Wachstum der deutschen Wirtschaft ist jedoch deutlich geringer zu veranschlagen als der größerer, kapitalintensiverer Gründungen. Damit erfüllen Gründungen aus Arbeitslosigkeit nicht die Hoffnungen, die man aus ökonomischer Sicht mit einer hohen Gründungsdynamik verknüpft.

Für eine effizientere Förderung ist es notwendig, arbeitslose Gründer, die ein tragfähiges Geschäftskonzept und den Willen zum Aufbau einer dauerhaften eigenständigen Existenz haben, von solchen unterscheiden zu können, die mit der Gründung in erster Linie eine Verlängerung ihres Anspruchs auf Transferzahlungen bezwecken. Ein wichtiger Schritt war hier die Verschärfung der Förderbedingungen für den Existenzgründungszuschuss, die nun wie beim Überbrückungsgeld die Bestätigung der Tragfähigkeit des Geschäftsplans durch eine fachkundige Stelle verlangen. Bei der laut Koalitionsvertrag geplanten einheitlichen Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit ab Mitte 2006 sollten weitere Maßnahmen zur Reduktion von Mitnahmeeffekten ergriffen werden. Eine Möglichkeit besteht in dem Vorschlag des Sachverständigenrats (2005), die Förderung unter den Ermessensvorbehalt der zuständigen Arbeitsagentur zu stellen oder die Förderwürdigkeit durch Zwischenkontrollen des Geschäfts-

verlaufs sicherzustellen. Die Implementierung solcher Selektions- und Monitoringmaßnahmen ist allerdings mit erheblichen Kosten verbunden, da diese Maßnahmen sehr zeitaufwendig sind und ein hohes Maß an Fachkompetenz erfordern. Eine andere Möglichkeit, die auf eine stärkere Selbstselektion der Gründer abzielt, wäre die Vergabe des Förderbetrags auf Basis eines (zumindest teilweise) rückzahlbaren Zuschusses. Die Verpflichtung zur Rückzahlung dürfte eine sorgfältigere Prüfung der Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts seitens der Gründer bewirken, als wenn der Betrag als (vollständig) verlorener Zuschuss gewährt wird. Dadurch kann die Bestandsfestigkeit und Nachhaltigkeit der geförderten Gründungen gestärkt werden, und Mitnahmeeffekte sollten sich erheblich reduzieren lassen. Zudem kann der zurückgezahlte Zuschuss Ausgangspunkt für den Aufbau einer Kredithistorie sein, die dem Unternehmen die spätere Aufnahme von Darlehen bei Kreditinstituten erleichtert.

Literatur

- Abdesselam, R., J. Bonnet und N. Le Pape (2004), An Explanation of the Life Span of New French Firms, *Small Business Economics* 23, 237-254
- Colombo, M. G., M. Delmastro und L. Grilli (2004), Entrepreneurs' Human Capital and the Start-Up Size of New Technology-Based Firms, *International Journal of Industrial Organization* 22, 1183-1211
- Constant, A. und K. Zimmermann (2005), Self-Employment Dynamics Across the Business Cycle: Migrants Versus Natives, *IZA Discussion Paper* Nr. 1386, Bonn
- Evans, D. S. und L.S. Leighton (1990), Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers, *Small Business Economics* 2, 319-330
- G.I.B. und IfM Bonn (2004), Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, *Arbeitspapiere* 12, August 2004
- G.I.B. und IfM Bonn (2005), Die Ich-AG als neue Form der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit. Eine empirische Analyse des Gründungserfolgs bei Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses, *Arbeitspapiere* 13, Juli 2005
- Greene, F. J., K.F. Mole und D. Storey (2004), Does More Mean Worse? Three Decades of Enterprise Policy in the Tees Valley, *Urban Studies* 41, 7, 1207-1228
- KfW Bankengruppe (2005), KfW-Gründungsmonitor 2005. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, Frankfurt am Main
- Lehnert, N. (2003), Existenzgründungen durch Migranten in Deutschland. In: *Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten, DtA-Studie*, Bonn
- Pfeiffer, F. (1999), Existenzgründungspotenziale unter Arbeitsuchenden: Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus, *MittAB* 3/99
- Reize, F. (2004), Leaving Unemployment for Self-Employment. An Empirical Study, *ZEW Economic Studies*, Heidelberg (Physica)
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2004), Jahresgutachten 2004/05. Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Wiesbaden
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2005), Jahresgutachten 2005/06. Die Chancen nutzen – Reformen mutig voranbringen, Wiesbaden
- Wagner, J. (2003), The Impact of Personal Characteristics and the Regional Milieu on the Transition from Unemployment to Self-Employment: Empirical Evidence for Germany, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 223, 2, 204-222
- Wagner, J. und R. Sternberg (2004), Start-up Activities, Individual Characteristics, and the Regional Milieu: Lessons for Entrepreneurship Support Policies from German Micro Data, *The Annals of Regional Science* 38, 219-240
- Wießner, F. (2001): Arbeitslose werden Unternehmer: eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld nach 57 SGB III (vormals 55a AFG), *Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 241, 287-303

Anhang

Tabelle 3: Determinanten des Wechsels in die Selbständigkeit (Vollerwerb), Probit-Schätzung, KfW-GM 2003/2004

	alle	Arbeitslose	Erwerbstätige
Befragung 2004	0,0123 [0,0403]	0,0793 [0,0782]	-0,0246 [0,0519]
weiblich	-0,2410*** [0,0437]	-0,2099** [0,0823]	-0,3078*** [0,0573]
Alter 30-44	-0,1048* [0,0563]	0,4482*** [0,1127]	-0,0648 [0,0732]
Alter 45-59	-0,2627*** [0,0612]	0,0338 [0,1194]	-0,1198 [0,0796]
Alter ab 60	-0,2573** [0,1056]	-0,4434* [0,2525]	0,0446 [0,1330]
deutsch	-0,2665*** [0,0733]	-0,0819 [0,1301]	-0,4178*** [0,0914]
Region Ost	0,0686 [0,0513]	-0,1161 [0,0896]	-0,0944 [0,0709]
Gemeinde bis 20.000 EW	0,0936 [0,0656]	0,0351 [0,1262]	-0,0042 [0,0852]
Gemeinde 100.000 bis 500.000 EW	0,1306* [0,0715]	-0,0955 [0,1402]	0,1314 [0,0899]
Gemeinde über 500.000 EW	0,1062* [0,0621]	-0,0199 [0,1202]	0,0081 [0,0801]
Haushaltseink. 1000 b.u. 1500 EUR	-0,1187 [0,0731]	0,2150* [0,1180]	-0,2348** [0,1008]
Haushaltseink. 1500 b.u. 2000 EUR	-0,0761 [0,0683]	0,6111*** [0,1203]	-0,3546*** [0,0909]
Haushaltseink. 2000 b.u. 2500 EUR	-0,0327 [0,0724]	0,8853*** [0,1403]	-0,3335*** [0,0922]
Haushaltseink. 2500 b.u. 3000 EUR	-0,0279 [0,0814]	0,9849*** [0,1762]	-0,4292*** [0,0998]
Haushaltseink. ab 3000 EUR	0,1734** [0,0695]	1,3292*** [0,1428]	-0,0944 [0,0793]
Haushaltsgröße 2	-0,1629*** [0,0608]	-0,3753*** [0,1123]	-0,1353* [0,0804]
Haushaltsgröße 3	-0,1692** [0,0664]	-0,3039** [0,1251]	-0,2423*** [0,0880]
Haushaltsgröße 4	-0,1480** [0,0681]	-0,4171*** [0,1355]	-0,1091 [0,0881]
Haushaltsgröße 5 u.m.	-0,1235 [0,0901]	-0,6355*** [0,1864]	-0,1961* [0,1137]
Hauptschule mit Lehre	0,0707 [0,1107]	0,3744** [0,1873]	0,1875 [0,1664]
Weiterbildende Schule ohne Abitur	0,1204 [0,1107]	0,5385*** [0,1875]	0,1992 [0,1679]
Abitur	0,1937* [0,1131]	0,5483*** [0,1936]	0,2838* [0,1707]
Studium	0,3950*** [0,1182]	0,8551*** [0,1980]	0,3229* [0,1740]
arbeitslos	1,8528*** [0,0757]	-	-
Geschäftsführer	1,5232*** [0,1257]	-	-0,0871 [0,2640]
Landwirt	1,6238*** [0,2619]	-	-
Leitender Angestellter	1,2802*** [0,0970]	-	-0,3353 [0,2494]
Sonstiger Angestellter	1,0135*** [0,0897]	-	-0,6393*** [0,2463]
Leitender Beamter	0,3184 [0,2127]	-	-1,2304*** [0,3189]
Sonstiger Beamter	0,2802 [0,1722]	-	1,2990*** [0,2964]

	alle	Arbeitslose	Erwerbstätige
Facharbeiter	1,1059*** [0,1007]	-	-0,6410** [0,2546]
Sonstiger Arbeiter	1,1128*** [0,1251]	-	-0,5755** [0,2632]
Konstante	-1,9562*** [0,1726]	-0,8419*** [0,2698]	0,0414 [0,3362]
Anzahl Beobachtungen	12476	1311	6973
Log likelihood	-2297,905	-696,494	-1356,772
Wald test	Chi ² (32)=1102,67	Chi ² (23)=199,25	Chi ² (30)=227,55
Pseudo R ²	0,263	0,149	0,077

* (**, ***) signifikant auf dem 10 (5,1)%-Niveau; robuste Standardfehler in Klammern

Tabelle 4: Determinanten einer Gründung mit Mitarbeitern, Probit-Schätzung, KfW-GM 2003/2004

	alle	
	Koeffizient	marginaler Effekt
Befragung 2004	-0,0529 [0,0994]	-0.0202
weiblich	-0,2542** [0,1107]	-0.0970**
Alter 30-44	-0,1908 [0,1426]	-0.0727
Alter 45-59	-0,1292 [0,1569]	-0.0489
Alter ab 60	-0,0972 [0,2608]	-0.0366
deutsch	-0,5859*** [0,1683]	-0.2299***
Region Ost	0,0923 [0,1250]	0.0352
Gemeinde bis 20.000 EW	0,5816*** [0,1778]	0.2260***
Gemeinde 100.000 bis 500.000 EW	0,5417*** [0,1900]	0.2118***
Gemeinde über 500.000 EW	0,4454*** [0,1660]	0.1699***
Haushaltseink. 1000 b.u. 1500 EUR	-0,2499 [0,1990]	-0.0920
Haushaltseink. 1500 b.u. 2000 EUR	0,0367 [0,1653]	0.0141
Haushaltseink. 2000 b.u. 2500 EUR	0,2096 [0,1775]	0.0815
Haushaltseink. 2500 b.u. 3000 EUR	-0,0686 [0,1933]	-0.0260
Haushaltseink. ab 3000 EUR	0,4485*** [0,1477]	0.1739***
Haushaltsgröße 2	-0,1396 [0,1478]	-0.0527
Haushaltsgröße 3	0,0773 [0,1552]	0.0297
Haushaltsgröße 4	-0,0544 [0,1650]	-0.0207
Haushaltsgröße 5 u.m.	-0,2617 [0,2063]	-0.0959
Hauptschule mit Lehre	0,6446** [0,3012]	0.2511**
Weiterbildende Schule ohne Abitur	0,4179 [0,3001]	0.1625
Abitur	0,4196 [0,3006]	0.1634
Studium	0,2510 [0,2942]	0.0969

	alle	
arbeitslos	-0,3128** [0,1464]	-0.1188**
ÜG/ExGZ-Förderung	-0,4372*** [0,1558]	-0.1621***
abhängig beschäftigt	-0,0726 [0,1276]	-0.0278
Landwirtschaft	0,8052 [0,7149]	0.3113
Verarbeitendes Gewerbe	0,4458* [0,2499]	0.1755*
Bau	0,0295 [0,1994]	0.0113
Handel	-0,0556 [0,1658]	-0.0211
Kredit- und Versicherungsgewerbe	-0,8888*** [0,2543]	-0.2726***
Unternehmensnahe Dienstleistungen	-0,4211*** [0,1397]	-0.1559***
Dienstleistungen	-0,3177 [0,2061]	-0.1152*
Konstante	0,2387 [0,4330]	
Anzahl Beobachtungen	750	
Log likelihood	-435,479	
Wald test	Chi ² (33)=113,48	
Pseudo R ²	0,137	

* (**, ***) signifikant auf dem 10 (5,1)%-Niveau; robuste Standardfehler in Klammern