

Sommer, Jörg; Matysik, Alexander; Leusch, Martin

Research Report

Geförderte Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Ausgangslage / Subjektive Wahrnehmungen / Perspektiven

Reihe Arbeit und Wirtschaft in Bremen, No. 2

Provided in Cooperation with:

Institut Arbeit und Wirtschaft (IAW), Universität Bremen / Arbeitnehmerkammer Bremen

Suggested Citation: Sommer, Jörg; Matysik, Alexander; Leusch, Martin (2013) : Geförderte Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Ausgangslage / Subjektive Wahrnehmungen / Perspektiven, Reihe Arbeit und Wirtschaft in Bremen, No. 2, Institut Arbeit und Wirtschaft (IAW), Universität Bremen und Arbeitnehmerkammer Bremen, Bremen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/98148>

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.



Geförderte Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit

JÖRG SOMMER | ALEXANDER MATYSIK | MARTIN LEUSCH

**Ausgangslage | Subjektive Wahrnehmungen |
Perspektiven**

EINE PUBLIKATION VON

Geförderte Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit

Die Arbeitswelt befindet sich in einem fundamentalen Wandel, der sich durch ein Wachstum von prekären Beschäftigungsverhältnissen und eine fortschreitende Ausdifferenzierung der Erwerbsformen auszeichnet. Ein neues Phänomen sind »geförderte Existenzgründungen« von vormals arbeitslosen Menschen, die besonders im Zuge der Hartz-Reformen ausgeweitet worden sind. Die vorliegende Studie fokussiert auf die Sicht der geförderten Existenzgründerinnen und Existenzgründer und deren subjektiven Wahrnehmungen. Die hierzu befragten Gründungspersonen geben einen intensiven Einblick über ihre jeweiligen Motivationslagen, über die von ihnen in Anspruch genommenen Unterstützungs- und Beratungsangebote sowie über ihre derzeitigen und zukünftigen Arbeits- und Lebenssituationen. Trotz der konstatierten großen individuellen Zufriedenheit rückt die von der Politik proklamierte »Kultur der Selbstständigkeit« aufgrund der massiven Beschneidung des arbeitsmarktpolitischen Instrumentariums wieder in weite Ferne.



Die Arbeitnehmerkammer Bremen vertritt als Körperschaft des öffentlichen Rechts die Interessen der im Land Bremen beschäftigten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Um diesem gesetzlichen Auftrag auf der Basis aktueller wissenschaftlicher Forschungsergebnisse umfassend gerecht zu werden, kooperiert die Arbeitnehmerkammer mit der Universität Bremen. Teil dieser Kooperation ist das Institut Arbeit und Wirtschaft (IAW), das gemeinsam von beiden Häusern getragen wird. Schwerpunkte des IAW sind die Erforschung des Strukturwandels von Arbeit, Wirtschaft und Gesellschaft, insbesondere in seinen Auswirkungen auf Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Im Rahmen dieser Reihe werden die Forschungsergebnisse, die aus der Kooperation zwischen Arbeitnehmerkammer und IAW hervorgehen, veröffentlicht.

Impressum

Herausgeber:

Institut Arbeit und Wirtschaft (IAW)
Universität / Arbeitnehmerkammer
Bremen
Universitätsallee 21–23
28359 Bremen

Arbeitnehmerkammer Bremen
Bürgerstraße 1
28195 Bremen

Umschlaggestaltung:

Designbüro Möhlenkamp Bremen

Titelfoto:

iStockphoto.com/Troels Graugaard

1. Auflage 2013
ISSN: 2195-7266

Bestellung:

Institut Arbeit und Wirtschaft (IAW)
Geschäftsstelle
Telefon +49 421 218-61704
info@iaw.uni-bremen.de
Schutzgebühr: 5,- Euro

Kurzfassung

Die Zunahme geförderter Existenzgründungen als Ausdruck struktureller Wandlungen in der Arbeitswelt ist aus mehreren Gründen von Interesse für die sozialwissenschaftliche Forschung. Als eine Form beruflicher Selbstständigkeit haben geförderte Existenzgründungen von staatlicher Seite durch den Einsatz arbeitsmarktpolitischer Instrumente in den letzten Jahren eine besondere Aufmerksamkeit erfahren. Und zwar zu Recht: Mittlerweile belegen zahlreiche Untersuchungen, dass die von dieser Gründungsförderung ausgehenden Impulse signifikante arbeitsmarktpolitische Wirkungen entfalten. Allerdings vernachlässigen derartige Erhebungen vielfach die subjektiven Wahrnehmungen der Gründerpersonen.

Um dieses Informationsdefizit abzubauen, wird in der vorliegenden Studie das in den letzten Jahren verstärkt auftretende Phänomen geförderter Existenzgründungen im Kontext arbeitsmarktpolitischer und soziologischer Fragestellungen verortet und auf Basis vorliegender empirischer Befunde und eigenen Befragungen von geförderten Existenzgründerinnen und Existenzgründern im Land Bremen herausgearbeitet. Im Mittelpunkt dieser Exploration steht die Analyse der subjektiven Wahrnehmungen der Gründerpersonen in Bezug auf ihre spezifischen Motivationslagen, der Unterstützungsmaßnahmen sowie ihrer Arbeits- und Lebenssituation.

Hierzu richten wir den Fokus zunächst auf die relevanten Rahmenbedingungen und institutionellen Grundlagen selbstständiger Erwerbsarbeit und geförderter Existenzgründungen. Im Einzelnen werden die Ausgangsbedingungen und Entwicklungspfade der Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbsarbeit in Deutschland, ausgewählte Konzepte und Theorien der Gründungs- bzw. Entrepreneurforschung sowie die bestehenden Gründungsförderungen und Unterstützungsmaßnahmen betrachtet. Des Weiteren wird die Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbstätigkeit sowie geförderter Existenzgründungen anhand statistischer Daten und Kennzahlen herausgearbeitet und mit den Wirkungen der Gründungsförderung kontrastiert.

Auf dieser Grundlage erfolgt im Hauptteil die Identifizierung und Interpretation spezifischer, subjektiv wahrgenommener Problemlagen von geförderten Existenzgründerinnen und Existenzgründern. Im Mittelpunkt des Erkenntnisinteresses stehen drei zentrale Aspekte, und zwar die Einschätzungen der geförderten Existenzgründerinnen und Existenzgründer zu

1. ihrer jeweiligen Motivationslage, die zu einer beruflichen Selbstständigkeit geführt haben;
2. den Unterstützungs- und Beratungsprozessen durch die Arbeitsverwaltung und anderer Institutionen vor, während und nach der Förderung; sowie
3. ihrer gegenwärtigen und zukünftigen Arbeits- und Lebenssituation.

Die hierzu dargelegten Erkenntnisse resultieren aus qualitativen Befragungen von geförderten Existenzgründerinnen und Existenzgründern im Land Bremen, mit denen halbstrukturierte Leitfaden-Interviews durchgeführt worden sind sowie aus Hintergrundgesprächen mit Expertinnen und Experten aus zentralen Beratungseinrichtungen.

Zusammengenommen konnten fünf Faktoren identifiziert werden, die zu einer positiven subjektiven Wahrnehmung der eigenen geförderten Existenzgründung beitragen. Diese Faktoren sind nicht trennscharf voneinander abzugrenzen und bedingen sich gegenseitig. Ferner beinhalten sie eine Reihe von gründungsspezifischen Aspekten, deren Ausgestaltung in den Einflussbereich von unterschiedlichen Institutionen und Akteuren fällt. Zu nennen sind folgende Faktoren:

Orientierung

Orientierung ist im Gründungsprozess und auch darüber hinaus eine wichtige Voraussetzung für eine positive Wahrnehmung der eigenen geförderten Existenzgründung. Orientierung muss sich die Gründungsperson überwiegend selbstständig verschaffen, z. B. durch ein hohes Maß an Eigeninitiative, die eigene Berufsbiographie sowie die Nähe zum Arbeitsmarkt. Eine große Rolle spielen auch die jeweilige Motivationslage, sowie das Vorhandensein einer ersten eigenen Geschäftsidee. Wichtige Impulse liefern außerdem das persönliche Umfeld sowie qualifizierte Beratungseinrichtungen, z.B. durch (Erst-) Informationen oder allgemeine Existenzgründungsseminare. Auf Basis einer fundierten Orientierung lassen sich erste Geschäftsideen zu einer konkreten Entwicklungsperspektive verdichten, auf die im weiteren Verlauf des Gründungsprozesses immer wieder Bezug genommen werden kann.

Freiräume

Ein ebenfalls wichtiger Faktor bei einer geförderten Existenzgründung sind Freiräume, die überaus vielfältig sein können. Insbesondere unterschiedliche Gelegenheitsstrukturen sowie familienzusammenhängende Entfaltungsmöglichkeiten sind für die marktgängige Ausgestaltung und Umsetzung der Geschäftsidee erforderlich. Hierzu zählt z.B. die Möglichkeit, sich mindestens für einen Zeitraum von bis zu zwölf Monaten der geförderten Existenzgründung widmen zu können, ohne dass damit notwendigerweise ein existenzsicherndes Einkommen am Markt erzielt wird. Freiräume können aber auch durch das persönliche Umfeld sowie durch öffentliche Institutionen wie die Arbeitsagentur oder die Grundsicherungsträger gewährt werden. Die dort tätigen Beraterinnen und Berater sollten in der Lage sein, entsprechende Potenziale und Chancen zu erkennen und die vorhandenen Ermessensspielräume im Interesse der Gründungsperson zu nutzen. Dies kann die Gründungsperson darin bestärken, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen.

Strukturen

Strukturen flankieren und unterstützen die Freiräume. Hierzu gehören passgenaue Förderkonzepte bzw. weitergehende und branchenspezifische Beratungs- und Weiterbildungsangebote sowie Seminare und (Einzel-) Coachings. Ebenso wichtig ist aber auch ein gründungsförderndes Umfeld: Insbesondere Gründungszentren bieten die Möglichkeit zum Dialog und zur Vernetzung mit anderen Existenzgründerinnen und Existenzgründern. Dieser fachliche Austausch mit Personen, die sich in einer vergleichbaren Lebenslage befinden, begünstigt eine kritische Selbstreflexion und kann den Weg für geschäftliche Kooperationen ebnen, was die Unternehmung festigt. Strukturen müssen „vor Ort“ existieren und durch die Arbeitsverwaltung, die kommunale Wirtschaftsförderung sowie Kammern und Verbände bereitgestellt werden. Darüber hinaus ist es wichtig, dass die Strukturen kontinuierlich an die regionalen Besonderheiten sowie die spezifischen Bedürfnisse der Gründungsperson angepasst werden.

Sicherheit

Sicherheit geben zum einen die vorgenannten Strukturen. Zum anderen vermitteln auch verlässliche, d.h. langfristig orientierte gesetzliche Rahmenbedingungen Sicherheit, indem sie – insbesondere in der Gründungsphase – eine monetäre und soziale Absicherung gewährleisten. Auch sonstige finanzielle Unterstützung und Startkapital geben Sicherheit. Im weiteren Verlauf des Gründungsprozesses stellt sich ein Gefühl der Sicherheit ein, wenn aus einer langfristig abschätzbaren Auftragslage ein regelmäßiges, existenzsicherndes Einkommen und eine soziale Absicherung realisiert werden kann. Finanzielle Sicherheiten können durch institutionelle wie private Kapitalgeber und vom bestehenden Kundenstamm gewährt werden.

Anerkennung

Anerkennung ist ein weiterer wichtiger Faktor für die positive Wahrnehmung der eigenen geförderten Existenzgründung. Positive Rückmeldungen von Kunden bzw. Auftraggebern sowie Wertschätzung und Akzeptanz von Politik und Gesellschaft sind Ausdrucksformen von Anerkennung, um auch umsatzschwache und von Unsicherheit geprägte Phasen (emotional) überbrücken zu können. Und selbst wenn die geförderte Existenzgründung vom Scheitern bedroht ist oder wegen fehlender Geschäftserfolge ganz aufgegeben werden muss, kann der oder die Einzelne aus den gewonnenen Erfahrungen neue (berufliche) Perspektiven entwickeln.

Vor dem Hintergrund der empirischen Befunde werden abschließend Empfehlungen für drei zentrale Handlungsfelder diskutiert, um bestehende Fehlentwicklungen zu korrigieren und eine angemessene Teilhabe von geförderten Existenzgründerinnen und Existenzgründern zu gewährleisten. Hierzu gehören das arbeitsmarktpolitische Instrumentarium, die Beratungs- und Unterstützungsdienstleistungen sowie sozialrechtliche Regulierungen.

Arbeitsmarktpolitische Instrumentarium

Dringender Handlungsbedarf besteht angesichts der zunehmenden Zahl von Existenzgründerinnen und Existenzgründern, die aufgrund ungenügender Einkünfte hilfebedürftig werden („Aufstocker“), in der Weiterentwicklung des arbeitsmarktpolitischen Instrumentariums: Einerseits sollten die Hilfebedürftigen bei einer Neuausrichtung ihrer selbstständigen Erwerbsarbeit aktiv unterstützt werden oder der Übergang in ein (sozialversicherungspflichtiges) Beschäftigungsverhältnis ermöglicht werden. Entsprechende Möglichkeiten der Beratung und Vermittlung dazu bietet der bestehende §16c SGB II (Leistungen zur Eingliederung von Selbstständigen). Andererseits sollte auch die Möglichkeit gewährt werden gezogen werden, eine Teilzeit-Selbstständigkeit entsprechend zu fördern. Dies würde einen fließenden Übergang in die volle Selbstständigkeit ermöglichen und im Falle eines Scheiterns nicht allzu gravierende finanzielle und persönliche Folgen nach sich ziehen. Unabhängig von diesen Modifizierungen sollte das arbeitsmarktpolitische Instrumentarium nicht ausschließlich hinsichtlich der Erreichung möglicher Wachstums- oder Innovationsziele beurteilt werden, es sind auch verstärkt die Erreichung arbeitsmarkt- und sozialpolitischer Zielsetzung in den Blick zu nehmen.

Beratungsdienstleistungen und Unterstützung

Eine erfolgreiche Existenzgründung erfordert sowohl eine zielgerichtete Vorbereitung durch die Gründungsperson als auch eine fallspezifische und kontinuierliche Beratung durch die dafür zuständigen Stellen. Neben der Arbeitsverwaltung sollten spezifische Einrichtungen und Kammern ein ausdifferenziertes Beratungsportfolio bereitstellen, um auf die individuellen Bedarfe der potenziellen Gründer eingehen zu können. Eine derartige Beratung sollte auch konsequent dazu genutzt werden, falsche Vorstellungen über die selbstständige Erwerbsarbeit abzubauen und von wenig erfolgversprechenden Geschäftsideen abzuraten. Damit kann der Weg in ein „prekäres Unternehmertum“ frühzeitig unterbunden werden. Um dies alles realisieren zu können, sind zwei Faktoren von besonderer Bedeutung: Zum einen muss die Beratung von erwerbslosen Menschen, die den Schritt in eine (geförderte) Existenzgründung wagen, die spezifischen Lebensumstände des Einzelnen in den Blick nehmen. Zum anderen muss die Gründungsberatung auf die Situation „vor Ort“ abgestimmt, regelmäßig überprüft und weiterentwickelt werden. Das Ziel entsprechender Maßnahmen sollte darin bestehen, die Beratungseinrichtung kontinuierlich an die sich wandelnden Rahmenbedingungen und Bedürfnisse anzupassen.

Sozialrechtliche Regulierung

In Bezug auf die sozialrechtliche Absicherung (geförderter) Existenzgründer besteht die zentrale Aufgabe in den kommenden Jahren darin, das undurchsichtige Geflecht in den Zweigen der sozialen Sicherung, in erster Linie im Bereich der Alters- und Invaliditätssicherung, zu lichten. Ein weiterer unverzichtbarer Bestandteil solcher Reformen bestünde in der Entwicklung kohärenter und langfristig finanzierbarer Konzepte, um die erhöhten Armutsrisiken insbesondere bei den Solo-Selbständigen dauerhaft zu minimieren. In diesem Zusammenhang kann die Weiterentwicklung der gesetzlichen Rentenversicherung zu einer Erwerbstätigenversicherung eine sinnvolle Option darstellen. Weil aber die mangelnde soziale Absicherung als Folge niedriger Einkünfte mit prekären Lebenslagen korrespondiert, muss auch die Nachhaltigkeit (geförderter) Existenzgründungen soweit forciert werden, dass diese bedarfsdeckend und sozialverträglich aus eigener Kraft am Markt bestehen können.

Inhaltsverzeichnis

ABBILDUNGSVERZEICHNIS	6
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	7
2 RAHMENBEDINGUNGEN GEFÖRDERTER EXISTENZGRÜNDUNGEN.....	11
2.1 Bedeutungszuwachs selbstständiger Erwerbsarbeit	12
2.2 Erklärungsansätze für die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit	13
2.3 Gründungsförderung und Unterstützungsmaßnahmen	15
3 GRÜNDUNGSGESCHEHEN IN DEUTSCHLAND.....	18
3.1 Begriffliche Abgrenzungen und statistische Erfassung	18
3.2 Entwicklung selbstständiger Erwerbsarbeit und geförderter Existenzgründungen	19
3.3 Erkenntnisse der (quantitativen) Wirkungsforschung	25
3.4 Zwischenfazit	26
4 SUBJEKTIVE WAHRNEHMUNGEN GEFÖRDERTER EXISTENZGRÜNDER	27
4.1 Motivationslagen und Gelegenheitsstrukturen geförderter Existenzgründer	28
4.2 Begleitung auf dem Weg in die geförderte Existenzgründung	33
4.3 Geförderte Existenzgründer und ihre „prekären“ Lebenslagen	38
5 ZUSAMMENFASSUNG UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN	44
5.1 Handlungsfeld 1: Arbeitsmarktpolitisches Instrumentarium	45
5.2 Handlungsfeld 2: Beratungsdienstleistungen und Unterstützung	47
5.3 Handlungsfeld 3: Sozialrechtliche Regulierungen	48
6 LITERATUR.....	51
ANHANG: INTERVIEWLEITFADEN	57

Abbildungsverzeichnis

ABB. 1	KLASSIFIKATION DER GRÜNDUNGSMOTIVATIONEN.....	14
ABB. 2	FÖRDERUNG VON GRÜNDUNGEN AUS ARBEITSLOSIGKEIT.....	15
ABB. 3	INSTRUMENTE DER GRÜNDUNGSFÖRDERUNG IM ZEITABLAUF	17
ABB. 4	ENTWICKLUNG DER SELBSTSTÄNDIGENQUOTE IN DEUTSCHLAND, UNTERGLIEDERT IN SOLO-SELBSTSTÄNDIGE UND SELBSTSTÄNDIGE MIT BESCHÄFTIGTE, 1980-2008 ¹	20
ABB. 5	ZUSAMMENHANG ZWISCHEN DER VERÄNDERUNG DER ZAHL DER SOLO- SELBSTSTÄNDIGEN UND GEFÖRDERTER SELBSTSTÄNDIGKEIT	21
ABB. 6	ANTEIL VON EXISTENZGRÜNDUNGEN AUS ARBEITSLOSIGKEIT AM GESAMTEN GRÜNDUNGSGESCHEHEN, 2003-2010	22
ABB. 7	DAUER DER ARBEITSLOSIGKEIT VOR EXISTENZGRÜNDUNG IN WOCHEN, 2005-2009	23
ABB. 8	NEUEINTRITTE IN INSTRUMENTE ZUR FÖRDERUNG DER SELBSTSTÄNDIGKEIT IM SGB III UND SGB II (OHNE ZUGELASSENE KOMMUNALE TRÄGER), 2003-2010	24
ABB. 9	AUSGABENANTEILE DER BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT FÜR INSTRUMENTE ZUR FÖRDERUNG DER SELBSTSTÄNDIGKEIT NACH DEM SGB III, 2005-2010.....	25
ABB. 10	ZUSAMMENSETZUNG DES UNTERSUCHUNGSSAMPLES	28
ABB. 11	ORGANISATORISCHER AUFBAU DER BREMER EXISTENZGRÜNDUNGSINITIATIVE (B.E.G.IN).....	34
ABB. 12	FAKTOREN POSITIVER WAHRNEHMUNG EINER GEFÖRDERTEN EXISTENZGRÜNDUNG	44

Abkürzungsverzeichnis

Afz	Arbeitsförderungszentrum im Lande Bremen
ABM	Arbeitsbeschaffungsmaßnahme
AGH	Arbeitsgelegenheit
ARGE	Arbeitsgemeinschaft
B.E.G.IN	BremerExistenzGründungsINitiative
BA	Bundesagentur für Arbeit
BEZ	Beschäftigungszuschuss
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
EGT	Eingliederungstitel
ESG	Einstiegsgeld
ExGZ	Existenzgründungszuschuss („Ich-AG“)
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GZ	Gründungszuschuss
IAB	Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
IHK	Industrie- und Handelskammer
Int.	Interview
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und Mittlere Unternehmen
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development
PSA	Personal-Service-Agentur
SGB II	Sozialgesetzbuch Zweites Buch (Grundsicherung für Arbeitssuchende)
SGB III	Sozialgesetzbuch Drittes Buch (Arbeitsförderung)
SOEP	Sozio-Ökonomisches Panel
ÜG	Überbrückungsgeld
zkT	zugelassener kommunaler Träger (Optionskommune)

1 Hintergrund und Aufbau der Studie

Die Arbeitswelt befindet sich in einem fundamentalen Wandel. In den industrialisierten Volkswirtschaften hat die Bedeutung des Normalarbeitsverhältnisses in den letzten Dekaden erheblich an Bedeutung verloren. Gleichzeitig kommt es zu einer zunehmenden Ausdifferenzierung der Erwerbsformen und einem Wachstum von Beschäftigungsformen mit prekärem Potenzial. Hierzu zählen insbesondere Mini-Jobs, Leiharbeit, (ungewollte) Teilzeitarbeit sowie befristete Beschäftigung. Die strukturellen Veränderungen am Arbeitsmarkt werden aber auch daran deutlich, dass immer mehr Menschen – auch aus Arbeitslosigkeit heraus – eine selbstständige Erwerbstätigkeit beginnen. Diese Entwicklungen erfordern neue Kombinationen von Elementen aus sozialer Absicherung und wachsender Verantwortung des Einzelnen. Das bedeutet im Umkehrschluss aber auch, möglichst flexibel zwischen unterschiedlichen Erwerbsformen wechseln zu können oder zu müssen – also von sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung im klassischen Sinne in selbstständige Erwerbsarbeit und zurück. Deshalb markiert das starke Wachstum der beruflichen Selbstständigkeit und insbesondere das der Solo-Selbstständigkeit, welches das Arbeitsmarktgeschehen vieler OECD-Staaten in den letzten Jahren geprägt hat, relevante wirtschaftliche und soziale Veränderungen der heutigen Zeit (Brenke 2013). Es steht in Kontinuität zum Wandel der Arbeitsgesellschaft und zur Ausdifferenzierung und Pluralisierung von Erwerbsformen (Bögenhold 1985; Schulze-Buschhoff 2004), was letztlich auch die Governance von Arbeit verändert (Holtrup/Warsewa 2008).

„Geförderte Existenzgründungen“ in Deutschland

Grundsätzlich sind Unternehmensgründungen für die wirtschaftliche Dynamik und die Erneuerung der regionalen Wissensbasis von großer Bedeutung, weil sie den wirtschaftsstrukturellen Wandel befördern und Innovationen zum Durchbruch verhelfen. Sie sorgen für Konkurrenz und stimulieren innovative Prozesse, auch in bereits bestehenden Betrieben. Damit haben sie für die wirtschaftliche Dynamik von Regionen eine hohe strukturpolitische Relevanz (Brixy et al. 2008; Fritsch et al. 2013).

Darüber hinaus kam es in den vergangenen Jahren zunehmend zu so genannten „geförderten Existenzgründungen“: Hierbei handelt es sich um Unternehmens- bzw. Existenzgründungen von vormals erwerbslosen Menschen, die durch das arbeitsmarktpo-

litische Instrumentarium der Arbeitsverwaltung¹ finanziell gefördert werden. Für diese Gruppe besteht jedoch aufgrund von häufig fehlendem Startkapital und spezifischen Kenntnissen und Qualifikationen ein erhöhtes unternehmerisches Risiko, die eine erfolgreiche und nachhaltige Gründung erschweren. Dies kann dazu führen, dass sich der Erfolg meist erst nach intensiven Anstrengungen und längeren erfolglosen Phasen einstellt oder aber auch ganz ausbleibt. Damit bleibt für vormals erwerbslose Gründer und Gründerinnen² die Selbstständigkeit „bis zu dem Zeitpunkt, da ausreichend Kapital für eine dauerhafte Absicherung des eigenen Lebensunterhalts angespart ist, eine prekäre Erwerbsform“ (Bühmann/Pongratz 2010: 10).

Dennoch wird in Deutschland seit einigen Jahren auch in der politischen Öffentlichkeit der Übergang aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit als ein Aspekt der Beschäftigungssicherung bzw. als Möglichkeit zur Schaffung neuer Arbeitsplätze sowohl für den Unternehmens- bzw. Existenzgründer selbst als auch für zusätzliche Arbeitnehmer gesehen, die in den neu gegründeten Unternehmen eine Beschäftigung finden können. Vor dem Hintergrund entsprechender Debatten und politischer Weichenstellungen wird für Deutschland spätestens seit Ende der 1990er Jahre ein „Gründerboom“ konstatiert, der jedoch überwiegend durch einen Anstieg der Solo-Selbstständigkeit von Arbeitslosen ausgelöst wurde (Gerner/Wießner 2012; Brenke 2013). Weil Arbeitslose anders als der sogenannte „Normalunternehmer“ gründen, stellen Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit einen relativ neuen Typus von Selbstständigkeit in Deutschland dar (Schnell 2008), für die spezifische Fördermaßnahmen zur Verfügung stehen.

Die staatliche Gründungsförderung als vormals originär wirtschaftspolitische Aufgabe wurde im Zuge der Umsetzung der „Gesetze für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“ (Hartz-Gesetze) konzeptionell umgestaltet und zeitweise massiv ausgeweitet. Ein zentraler Baustein des Hartz-Konzepts ist die – später auch vom Gesetzgeber übernommene – Strategie zur Förderung neuer Selbstständigkeit aus Arbeitslosigkeit durch den Existenzgründungszuschuss, die so genannte „Ich-AG“. Zu diesem Instrument führt die Hartz-Kommission (2002) in ihrem Bericht aus:

„Für Arbeitslose eröffnet die Ich-AG durch die Förderung des JobCenter den Weg in eine einfache Form selbstverantwortlicher

¹ Die Arbeitsverwaltung umfasst im Rechtskreis des SGB III (Arbeitsförderung) die Bundesagentur für Arbeit und im Rechtskreis des SGB II (Grundsicherung für Arbeitssuchende) die Jobcenter und die zugelassenen kommunalen Träger (zKT).

² Im weiteren Verlauf der Studie wird aus Gründen der Verständlichkeit und der besseren Lesbarkeit auf einen gesonderten Ausweis der weiblichen Form verzichtet.

und legaler Arbeit. [...] Die Ich-AG zielt auf das Gros derjenigen Arbeitslosen, die mit ihren alltagspraktischen Fähigkeiten und Fertigkeiten den großen Bedarf an kostengünstigen Dienstleistungen befriedigen können“ (ebd.: 165).

Das arbeitsmarktpolitische Instrumentarium ist seitdem zwar mehrfach überarbeitet worden. Dennoch werden gründungswillige Arbeitslose bzw. auch Langzeitarbeitslose nach wie vor finanziell gefördert, und zwar entweder im Rechtskreis des SGB III (Arbeitsförderung) mit dem Gründungszuschuss oder im Rechtskreis des SGB II (Grundsicherung für Arbeitsuchende) mit dem Einstiegsgeld. Auch wenn sich die Zahl der Förderungen in den letzten Jahren etwas abgeflacht und sich wieder auf dem Niveau „vor Hartz“ eingependelt hat, haben diese Finanzierungsinstrumente eine wichtige Rolle im Instrumentenkasten der Arbeitsverwaltung gespielt. Dies gilt rückblickend auch und besonders in konjunkturellen Krisenzeiten, in denen die Anzahl von Gründungen deutlich gestiegen ist (Brixy et al. 2010). Erst Anfang 2012 wurde der Einsatz des Förderinstrumentariums im SGB III (Gründungszuschuss) deutlich zurückgefahren.

Zur Förderung der Selbstständigkeit aus Arbeitslosigkeit liegen mittlerweile unterschiedliche Forschungsarbeiten und Evaluationsstudien vor. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um mikroökonomische Analysen, die auf die Wirkungen der Gründungsförderungsinstrumente fokussieren bzw. die unterschiedlichen Motivlagen der Existenzgründer quantitativ erfassen. Aus diesen Untersuchungen ist bekannt, dass der Schritt in die „geförderte Existenzgründung“ nicht nur aus der Not heraus erfolgt, um eine drohende Arbeitslosigkeit abzuwenden. Auch persönliche Motivlagen scheinen eine wichtige Rolle zu spielen, wie beispielsweise die Vereinbarung von Erwerbs- und Familienleben oder die berufliche Selbstverwirklichung. Und selbst wenn im Einzelfall die Gründung nicht von Dauer sein sollte und die Selbstständigkeit wieder aufgegeben wird, hat der Einzelne – den vorliegenden Studien zufolge – offensichtlich an Arbeitsmarktnähe gewonnen und wertvolle Erfahrungen gesammelt. Insofern scheint eine geförderte Existenzgründung dabei hilfreich zu sein, sich neu zu orientieren und die Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu erhöhen (zum Stand der Forschung siehe Kap. 3.3)

Weniger umfangreich ist allerdings nach wie vor der Erkenntnisstand über die subjektive Wahrnehmung geförderter Existenzgründer. Weitgehend unbekannt sind insbesondere die individuellen Beweggründe für den Schritt aus der Arbeitslosigkeit in die geförderte Selbstständigkeit (Motivlagen), die Einschätzung über die Qualität der (staatlichen) Unterstützungsmaßnahmen sowie der momentanen und zukünftigen Arbeits- und Lebenssituation inklusive der sozialen Absicherung.

Fragestellungen und Ziele der Studie

Vor dem Hintergrund des aktuellen Forschungsstandes ist zu konstatieren, dass nur wenige Erkenntnisse zu zentralen Forschungsfragen vorliegen:

- Begreifen geförderte Existenzgründer ihre Selbstständigkeit als Möglichkeit, um sich dauerhaft mit ihrem Unternehmen am Markt zu positionieren („Chance“)?
- Stellt es für sie eine vorübergehende Phase in ihrer Erwerbsbiografie dar, um mittelfristig wieder einer abhängigen, sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen zu können („Brücke“)?
- Oder wird die geförderte Existenzgründung nur als Gelegenheit wahrgenommen, den Leistungsbezug weiter zu verlängern („Mitnahme“)?
- Wie beurteilen sie ihre mittel- bis längerfristigen beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten („Perspektive“)?
- Und welche Vorstellungen haben sie über ihre derzeitige wie auch ihre zukünftige soziale Absicherung („Status“)?

Um das bestehende Informationsdefizit abzubauen, wird in der vorliegenden Studie das in den letzten Jahren verstärkt auftretende Phänomen der geförderten Existenzgründungen im Kontext arbeitsmarktpolitischer und soziologischer Fragestellungen verortet und auf der Basis vorliegender empirischer Befunde und einer eigenen Befragung mit geförderten Existenzgründern im Land Bremen herausgearbeitet. Im Mittelpunkt dieser Exploration steht die Analyse der subjektiven Wahrnehmungen geförderter Existenzgründer hinsichtlich ihrer spezifischen Motivlagen, einer Einschätzung zu Unterstützungsmaßnahmen sowie der individuellen Arbeits- und Lebenssituation. Die Umsetzung erfolgt in mehreren aufeinander aufbauenden Schritten, die auch den Aufbau der vorliegenden Studie strukturieren.

Aufbau der Studie

Im Folgenden richtet sich der Fokus zunächst auf die relevanten Rahmenbedingungen und institutionelle Grundlagen selbstständiger Erwerbsarbeit und geförderter Existenzgründungen (Kap. 2). Hierbei geht es im Wesentlichen um die Ausgangsbedingungen und Entwicklungspfade der Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbsarbeit in Deutschland, sowie um eine kurze Einführung in zentrale Überlegungen der Gründungs- bzw. Entrepreneurforschung. Dem schließt sich eine Übersicht der Gründungsförderung und Unterstützungsmaßnahmen an. Im Mittelpunkt stehen die Motivlagen und Unterstützungsmaßnahmen, welche die Aufnahme einer (geförderten) Existenzgründung bedingen und forcieren.

In einem weiteren Schritt wird die Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbstätigkeit sowie geförderter Existenzgründungen anhand statistischer Daten und Kennzahlen herausgearbeitet und mit den vorliegenden Erkenntnissen über die Wirkungen der Gründungsförderung kontrastiert (Kap. 3). Hierbei wird einerseits deutlich, dass geförderte Existenzgründungen nicht per se zum Scheitern verurteilt sind, aber die Unternehmer andererseits häufig mit schwierigen Lebenslagen konfrontiert sind und sich die These vom „prekären Unternehmertum“ zu bestätigen scheint (Bühmann/Pongratz 2010).

Vor diesem Hintergrund erfolgt im weiteren Verlauf die Identifizierung und Interpretation von spezifischen, subjektiv wahrgenommenen Problemlagen von geförderten Existenzgründern aus Arbeitslosigkeit (Kap 4). Im Mittelpunkt stehen die jeweilige Motivationslagen, die Einschätzung der Unterstützungs- und Beratungsprozesse durch die Arbeitsverwaltung und anderer Institutionen vor, während und nach der Förderung sowie die Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Arbeits- und Lebenssituation. Die Erkenntnisse stützen sich im Wesentlichen auf eine qualitative Befragung mit geförderten Existenzgründern im Land Bremen, mit denen halbstrukturierte Leitfaden-Interviews durchgeführt worden sind.

Abschließend werden die vorliegenden Befunde kritisch beurteilt und mit aktuellen Entwicklungen kontrastiert sowie Handlungsempfehlungen, welche auf die Situation von geförderten Existenzgründern positiv einwirken könnten, diskutiert (Kap. 5).

2 Rahmenbedingungen geförderter Existenzgründungen

Seit fast drei Dekaden vollzieht sich in den industrialisierten Volkswirtschaften aufgrund veränderter politischer, ökonomischer und sozialer Rahmenbedingungen ein fundamentaler Strukturwandel traditioneller Erwerbsarbeit. Diese war einst geprägt durch eine fordistische Arbeitsteilung und primär auf den männlichen Vollzeiternährer ausgerichtet, der mit seiner Arbeitskraft einen „Familienlohn“ erzielen konnte. Die geschaffenen Institutionen des Wohlfahrtsstaates waren auf den „Normalarbeitnehmer“ ausgerichtet, um ihn – und seine Familie – gegen die Risiken von Krankheit, Alter und Arbeitslosigkeit abzusichern. Durch den allseits konstatierten „Wandel der Arbeitsgesellschaft“, der in der sozialwissenschaftlichen Literatur überaus kontrovers interpretiert wird (Schmid 2010: 4 f.), haben sich die bestehenden Erwerbsformen zunehmend ausdifferenziert und damit die sozialen Sicherungssysteme vor neue Herausforderungen gestellt.

Ein Ausdruck dieses Wandels ist die zunehmende Bedeutung selbstständiger Erwerbsarbeit (Bögenhold 1985), die zwei unterschiedliche Dimensionen beinhaltet. Einerseits weisen viele abhängige Beschäftigungsverhältnisse zunehmend Merkmale von selbstständiger Arbeit auf. So sind insbesondere in höher qualifizierten Berufen viele Menschen zunehmend als „Arbeitskraftunternehmer“ (Pongratz/Voß 2003) selbst für die Organisation und den Erhalt ihres Arbeitsplatzes verantwortlich (Schulze-Buschhoff 2004; Koch et al. 2011: 9). Andererseits entstehen in zahlreichen Wirtschaftsbereichen und Berufsgruppen kontinuierlich neue Formen selbstständiger Erwerbsarbeit (Mückenberger 1985).³

Die Gründe für den Bedeutungszuwachs selbstständiger Erwerbsarbeit sind überaus komplex und vielschichtig. Dennoch lassen sich in der sozialwissenschaftlichen Literatur und insbesondere in der öffentlichen Diskussion grob zwei Debattenstränge identifizieren: Zum einen wird in einer wirtschaftspolitisch orientierten Debatte Selbstständigkeit interpretiert als Unternehmergeist, wie ihn bereits Joseph A. Schumpeter beschrieben hat: Im Mittelpunkt steht eine kapitalbasierte, auf Innovation, Expansion und Gewinnstreben ausgerichtete, von einer implizit männlichen Gründerpersönlichkeit langfristig ausgeübte wirtschaftliche Tätigkeit (Fischer 2010: 195 ff.). Zum

³ In der sozialwissenschaftlichen Literatur werden die Begriffe „selbstständige Erwerbsarbeit“, „Unternehmer/-innen“ oder „Gründer/-innen“ häufig synonym verwendet, auch wenn sich ihre Bedeutungsgehalte in verschiedenen Diskurskontexten erheblich unterscheiden. Zur begrifflichen und insbesondere statistischen Abgrenzung und Erfassung selbstständiger Erwerbsarbeit siehe die einleitenden Ausführungen im nachfolgenden Kapitel 3.

anderen wird in einer sozialpolitisch orientierten Debatte zur „neuen Selbstständigkeit“ die Problematik der „Scheinselbstständigkeit“ hervorgehoben. Hierbei tritt eine erwerbstätige Person als selbstständiger Unternehmer auf, obwohl sie von der Art ihrer Tätigkeit her zu den abhängig Beschäftigten zählt.⁴ Diese Stränge werden in der aktuelleren Literatur erweitert um Existenzgründungen von Arbeitslosen, die als neuer Typus von Selbstständigkeit in Deutschland charakterisiert worden sind (Schnell 2008). Dabei repräsentieren die vormals Arbeitslosen eine Gruppe von meist Solo-Selbstständigen, für die eine Tendenz zu „prekärer Selbstbeschäftigung“ (Pröll 2008) anzunehmen ist.⁵ In diesem Segment findet ein häufiger Wechsel zwischen den Beschäftigungsformen Selbstständigkeit und abhängige Beschäftigung statt, der zudem oft von Phasen der Arbeitslosigkeit unterbrochen wird (Leicht 2000). Derartige Wechsel werden nicht nur durch individuelle Faktoren bestimmt, sondern auch durch unterschiedliche gesellschaftliche, ökonomische und institutionelle Rahmenbedingungen beeinflusst. Beispielsweise hatten die Agenda 2010 und die Hartz-Gesetzgebung unter anderem zum Ziel, durch entsprechende arbeitsmarktpolitische Instrumente das Gründungsgeschehen in Deutschland zu beleben (Hartz-Kommission 2002).

Diese hier nur angedeuteten Rahmenbedingungen selbstständiger Erwerbsarbeit und geförderter Existenzgründungen sollen im weiteren Verlauf systematisch aufbereitet werden. Im Mittelpunkt stehen drei zentrale Fragestellungen:

- Worin bestehen die ökonomischen, gesellschaftlichen und sozialen Veränderungen für den Wandel der Arbeitsgesellschaft im Allgemeinen und für den Bedeutungszuwachs selbstständiger Erwerbsarbeit im Besonderen? (Kap. 2.1)
- Welche Erklärungsansätze zur Entstehung neuer Unternehmen, Betriebe und Existenzgründungen bzw. zur Entscheidung einer Person, eine selbstständige Erwerbsarbeit aufzunehmen, spielen bei

geförderten Existenzgründungen eine Rolle? (Kap. 2.2)

- Wie lassen sich die existierenden Unterstützungsmaßnahmen systematisieren, wie ist die Gründungsförderung des Bundes ausgestaltet, und inwieweit können sich diese institutionellen Regelungen auf die Gründungsentscheidung einer Person auswirken? (Kap. 2.3)

Die Bearbeitung dieser Fragestellungen zielt einerseits auf eine sachgerechte Interpretation der quantitativen Entwicklungen ab (Kap. 3). Andererseits sollen auch relevante Anknüpfungspunkte für die empirische Analyse herausgearbeitet und für diese fruchtbar gemacht werden (Kap. 4).

2.1 Bedeutungszuwachs selbstständiger Erwerbsarbeit

Auf den fortschreitenden Wandel der Arbeitsgesellschaft ist bereits hingewiesen worden. Er vollzieht sich seit etwa zwei bis drei Dekaden und ist geprägt durch einen grundlegenden Trend weg vom „Normalarbeitsverhältnis“, während gleichzeitig eigenständige Tätigkeiten und unterschiedliche Formen selbstständiger Erwerbsarbeit an Bedeutung gewinnen. Seit Mitte des 19. Jahrhunderts war ein anhaltender Rückgang der Zahl der Selbstständigen zu beobachten, der sich in Deutschland in den vergangenen 20 Jahren umgekehrt hat (Kap. 3). Für diese Renaissance selbstständiger Erwerbsarbeit zeichnen unterschiedliche Faktoren auf der Nachfrage- wie auf der Angebotsseite verantwortlich, welche sich häufig auch gegenseitig bedingen.

Nachfrageseitige Veränderungen

Einen wichtigen Faktor für die Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbsarbeit spielt der sektorale Strukturwandel, der sich durch einen Wandel von der fordistischen Industrie- zu einer Dienstleistungsgesellschaft auszeichnet. Die Ursachen hierfür sind vielfältig: Die internationale Verflechtung der wirtschaftlichen Beziehungen, die Herausbildung neuer postmaterieller Bedürfnisse und die Verschiebung der gesellschaftlichen Altersstruktur spielen eine ebenso wichtige Rolle wie die zunehmende Rationalisierung des industriellen Sektors, der die Freisetzung von Arbeitskräften und deren Abwanderung in den tertiären Sektor nach sich zieht. Aufgrund dieser Entwicklungen werden moderne Gesellschaften in der sozialwissenschaftlichen Literatur als Dienstleistungsgesellschaften charakterisiert (Hartmann/Mathieu 2002: 20). Dieser Wandel geht einher mit betriebswirtschaftlich begründeten Flexibilisierungsstrategien der Unternehmen, technisch-organisatorischen Innovationsprozessen und sinkenden Preisen von Informations- und Kommunikationstechnologien. Dies hat zur Folge, dass auch mit vergleichsweise geringer Kapitalausstattung einer selbstständigen Erwerbsarbeit

⁴ Obwohl es sich um ein „Quasi-Beschäftigungsverhältnis“ (Schmid 2010: 7) handelt, ist ein entsprechender arbeits- und sozialrechtlicher Schutz nicht vorhanden. Deshalb wurden in Deutschland die geltenden gesetzlichen Regelungen mehrfach überarbeitet (Fachinger et al. 2004: 16; Schulze-Buschhoff 2005).

⁵ Solo-Selbstständige nehmen eine unternehmerische Tätigkeit nur zum Zwecke der Sicherung von Aufträgen für die eigene Arbeitskraft auf, ohne den Anspruch, mit Hilfe fremder Arbeitskräfte ein wachsendes Unternehmen aufzubauen. Sie haben im Unterschied zu den sog. Freien Berufen (niedergelassene Ärzte, Apotheker, selbstständige Architekten), die im Verlauf der industriellen Entwicklung hochspezialisierte Berufsfelder besetzt und mit Professionalisierungsstrategien monopolisiert haben, kaum entsprechende Mechanismen zu Regelungen des Marktzugangs entwickelt, sondern „sind im Gegenteil häufig einem unregulierten Wettbewerb mit starkem Druck auf den Preis ihrer Leistung ausgesetzt“ (Bühmann/Pongratz 2010: 11).

nachgegangen werden kann. Gleichzeitig werden zunehmend individuelle und passgenaue Dienstleistungen nachgefragt, die primär von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Solo-Selbstständigen erbracht werden (müssen). Nur durch diese Spezialisierung ist eine Professionalisierung der Dienstleistungserbringung möglich (Bögenhold 2000; Hartmann/Mathieu 2002: 22). In der Literatur wird jedoch auch kritisch argumentiert, dass die Gründung neuer Kleinbetriebe lediglich einen Struktureffekt widerspiegeln, von dem kein dauerhafter Impuls für das Wirtschaftswachstum ausgeht (Bögenhold/Leicht 2000). Eine Mehrzahl der neuen Möglichkeiten zur selbstständigen Erwerbsarbeit entsteht durch Restrukturierungs- und Dezentralisierungsbestrebungen größerer Firmen. Insofern wird Arbeit, die vorher in abhängiger Beschäftigung ausgeübt wurde, in die Selbstständigkeit verlagert. Aus diesen Gründen geht der Zuwachs an Selbstständigkeit nicht unbedingt mit einem starken Unternehmerwillen und einer Fülle von neuen, innovativen Ideen einher (Bögenhold/Leicht 2000; Leicht/Luber 2002; Uhly 2002; Bögenhold/Fachinger 2004).

Angebotsseitige Veränderungen

Indes hat nicht nur die in ihrem Wesen veränderte Nachfrage nach Arbeit Einfluss auf die Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbsarbeit, sondern auch Veränderungen auf der Angebotsseite. Hierzu zählen im Wesentlichen die Pluralisierung der Gesellschaft und die Individualisierung ihrer Mitglieder, der demografische Wandel, die Zunahme der Frauenerwerbstätigkeit sowie allgemein die Lage auf dem Arbeitsmarkt. Ferner haben der steigende Wohlstand, die Verkürzung der Arbeitszeit und das gestiegene Bildungsniveau zu einer Vervielfältigung der Lebensentwürfe geführt. Im Zuge dieser Entwicklung stiegen die individuellen Ansprüche an Erwerbsarbeit, sodass nicht nur flexiblere Beschäftigungsformen wie Zeit- und Teilzeitarbeit deutlich an Gewicht gewonnen haben, sondern auch die Selbstständigkeit als Erwerbsform wahrgenommen wird, die eine individuelle Work-Life-Balance ermöglicht (Dautzenberger et al. 2013).

Ferner spielt der demografische Wandel für die Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbsarbeit eine große Rolle: In einer alternden Gesellschaft bei gleichzeitigem Aufweichen traditioneller Familienstrukturen werden bestimmte haushaltsnahe Dienstleistungen nicht mehr in den bisherigen Strukturen verrichtet. Diese Entwicklungen führten zu einer zunehmenden Nachfrage nach sowie einem entsprechenden Angebot an „einfachen“ Dienstleistungstätigkeiten (Haushalt, Reparaturen) sowie familiären Dienstleistungen (Erziehung, Pflege), die jedoch nicht von abhängigen Beschäftigten durchgeführt, sondern durch selbstständige Erwerbsarbeit verrichtet wird (Bögenhold/Fachinger 2004; Schulze-Buschhoff 2004):

„Wenn immer mehr Menschen einer Erwerbstätigkeit nachgehen, dann hat diese ‚Professionalisierung der Gesellschaft‘ weitreichende Konsequenzen. Es werden nicht nur mehr Dienstleistungen wie Kinderbetreuung und Haushaltshilfe nachgefragt werden, der Service muss auch effizienter, besser und flexibler werden, damit die Menschen Berufs- und Privatleben miteinander vereinbaren können“ (IW Köln 2008: 19).

Entsprechende Angebote in diesem Segment sind in den letzten Jahren teilweise massiv ausgeweitet worden und es kann davon ausgegangen werden, dass sich dieser Trend auch in den kommenden Jahren weiter fortsetzt (Vester 2011).

Einen weiteren Faktor auf der Angebotsseite stellt die Lage am Arbeitsmarkt dar: Die strukturellen Veränderungen des Arbeitsmarktes haben zur Folge, dass in der letzten Dekade Arbeitslose und insbesondere Langzeitarbeitslose Schwierigkeiten beim Wiedereintritt in eine sozialversicherungspflichtige Vollzeitbeschäftigung haben. Diese Problematik stellt sich insbesondere in Phasen konjunktureller Abschwünge (Fritsch et al. 2013). Als Alternative zur Erwerbslosigkeit wird der Weg in die Selbstständigkeit wahrgenommen bzw. ist „ein Reflex auf Arbeitslosigkeit“ (Bögenhold/Staber 1990; Noll/Wießner 2006). Derartige Unternehmens- und Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit werden seit einigen Jahren durch ein breites Set an Unterstützungsmaßnahmen flankiert (Kap. 2.3).

Insgesamt können die hier dargelegten Faktoren und Entwicklungen zwar den Bedeutungszuwachs selbstständiger Erwerbsarbeit begründen. Allerdings bieten sie keine Antwort auf die Frage, was den Hintergrund für Neugründungen bildet bzw. warum sich eine Person dafür oder dagegen entscheidet, eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufzunehmen.

2.2 Erklärungsansätze für die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit

Die Gründungs- bzw. Entrepreneurforschung wird von unterschiedlichen wissenschaftlichen Professionen beeinflusst und fortentwickelt. Neben der Soziologie bietet auch die Ökonomie, die Wirtschaftsgeographie oder die Psychologie eine ganze Reihe von Theorien, Konzepten und Erklärungsansätzen zur Entstehung neuer Betriebe bzw. zur Entscheidung einer Person, eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufzunehmen (für einen professionsübergreifenden Überblick siehe Koch 2006: Kap. 4).

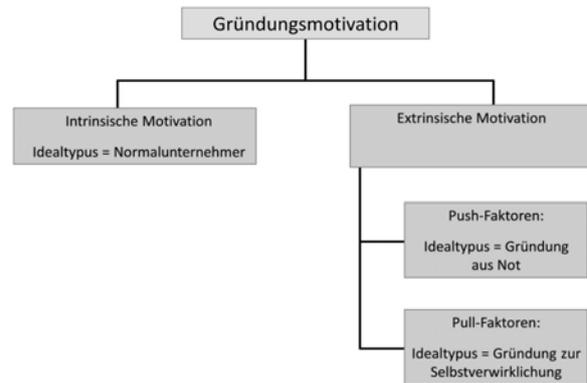
Von besonderer Bedeutung für die vorliegende Studie sind personenzentrierte bzw. motivationspsychologische Erklärungsansätze, welche die Ebene des Individuums oder Gruppen von Individuen betrachten. Hierbei spielen kulturell oder gesellschaftlich geprägte Persönlichkeitseigenschaften (Sozialisation), fami-

liäre Prägungen und Vorbilder sowie subjektive Wahrnehmungen (bspw. Mangel an Alternativen) eine große Rolle (Koch 2006: 54). Es wird zwischen intrinsischen und extrinsischen Gründungsmotiven differenziert (Bührmann 2010: 278): Demnach werden Menschen als intrinsisch motiviert bezeichnet, wenn sie ein Unternehmen als Selbstzweck gründen. Der „Normalunternehmer“, wie ihn bereits Schumpeter vor Augen hatte, gilt als typisch für diese Motivationslage: Diese Personen sind davon überzeugt, zum Unternehmer geboren zu sein und planen dementsprechend Ausbildung und Lebensführung. Auch heute noch dominiert die gesellschaftliche Vorstellung, wonach ein „Normalunternehmer“

„ein berufserfahrener, erwerbstätiger Mann ohne Migrationshintergrund ist, [der] über angemessenes ökonomisches Kapital verfügt, profunde unternehmerische Fachkenntnisse sowie eine entsprechende (Berufs-)Ausbildung hat, sich rast- und ruhelos seinem Unternehmen widmen kann/will, in ein entsprechendes soziales Netzwerk eingebunden ist, eine starke und schnelle Unternehmensexpansion anstrebt, und vor allen Dingen immer schon ein Unternehmen gründen wollte und dies deshalb von langer Hand geplant hat“ (Bührmann/Pongratz 2010: 10).

Demgegenüber werden solche Unternehmensgründungen als extrinsisch motiviert bezeichnet, die primär als Mittel zum Zweck, also aus pragmatischen Gründen erfolgen (Bührmann 2010: 278). Bei extrinsischen Motivationslagen wird weiter zwischen sogenannten Push- und Pull-Faktoren unterschieden: Bei den Pull-Faktoren wird eine große Spannweite von Motiven diskutiert, die als positive Anreize für eine Unternehmensgründung wirken, wie z.B. die Selbstverwirklichung oder das Streben nach Unabhängigkeit und Autonomie. Als Push-Faktoren gilt insbesondere der (subjektive wahrgenommene) Mangel an Alternativen. In diesen Fällen erfolgt die Gründung eines eigenen Unternehmens, um eine prekäre Erwerbslosigkeit entweder zu beenden oder aber um diese zu umgehen bzw. als Reaktion auf drohende Arbeitslosigkeit. Derartige Gründungen werden auch als „unfreiwillige Selbstständigkeit“ bezeichnet (Koch 2006: 54 ff.; Noll/Wießner 2006; Noll/Wießner 2007). Die Klassifikation der Gründungsmotivation ist nachfolgender Abbildung 1 zu entnehmen.

Abb. 1 Klassifikation der Gründungsmotivationen



Quelle: Bührmann (2010: 279).

In der Gründungs- bzw. Entrepreneurforschung gilt Arbeitslosigkeit (bzw. die Angst davor) als überaus ambivalente Ausgangsbasis einer Unternehmensgründung:

„Auf der einen Seite liegt es zwar nahe, die drohende oder tatsächliche Arbeitslosigkeit zur beruflichen Neuorientierung zu nutzen und dabei Selbstständigkeit mit ins Kalkül zu ziehen. Auf der anderen Seite sind aber bei Gründungen ‚aus der Not‘ selten die erfolgskritischen Voraussetzungen erfüllt: Kapital für Investitionen (bzw. Kreditwürdigkeit), Marktmechanismen, betriebswirtschaftliches Wissen oder unternehmerische Erfahrung“ (Pongratz/Simon 2010: 43).

Inwieweit die unterschiedlichen Gründungsmotivationen in einer erfolgreichen und nachhaltigen Unternehmensgründung münden, soll an dieser Stelle nicht vertieft werden. Hier genügt der Befund, dass in der Literatur lange Zeit ausschließlich eine duale Sichtweise dominierte, wonach Gründer entweder erfolgreich sind oder scheitern. Erst in jüngeren Untersuchungen wurden weitere Differenzierungen vorgenommen, in welchen sich der Blick zunehmend auf ein „prekäres Unternehmertum“ richtete (siehe hierzu die Beiträge in Bührmann/Pongratz 2010).

Prekäres Unternehmertum

Grundsätzlich lassen sich Prekarisierungsprozesse in vielen Bereichen der Arbeitsgesellschaft identifizieren, wobei diese zwei Dimensionen aufweisen: Relevant sind zum einen strukturelle Kriterien von Prekarität, d.h. Einkommenshöhe, soziale Integration sowie der Schutz von Sicherheitsrechten. Zum anderen können aber auch subjektbezogene Kriterien in die Betrachtung einbezogen werden, wie etwa der Sinngehalt der Arbeit, die Chance auf soziale Anerkennung und die Planungssicherheit im Lebenslauf (Dörre/Speidel 2004). Ausgehend von dieser weiten Begriffsfassung gebrauchen Bührmann/Pongratz (Bührmann/Pongratz 2010) den Begriff des Prekären

über abhängige Beschäftigungsverhältnisse hinaus auch für unternehmerische Erwerbsformen.⁶ Nach Ansicht der Autoren besteht in Deutschland die Gefahr eines sich sukzessiv herausbildenden, „prekären Unternehmertums“. Damit ist gemeint,

„dass sich Unternehmertum häufig über lange Phasen – vor allem in der Gründungszeit aber auch darüber hinaus – in einer Prekaritätszone zwischen Erfolg und Scheitern bewegt. Prekaritätserfahrungen sind manchmal nur eine kurze Übergangsstufe zum unternehmerischen Erfolg; oft aber begleiten sie das selbstständige Unternehmertum über lange Erwerbsphasen hinweg“ (Bühmann/Pongratz 2010: 12).

Dies bedeutet, dass sich die

„Prekarität mehr und mehr zu einer Lebenslage verfestigt, die sich nicht nur durch materiellen Mangel, Unsicherheit, ungünstige Arbeitsbedingungen und Anerkennungsdefiziten, sondern vor allem durch schwindende Möglichkeiten einer längerfristigen Lebensplanung auszeichnet“ (Schmid 2010: 8).

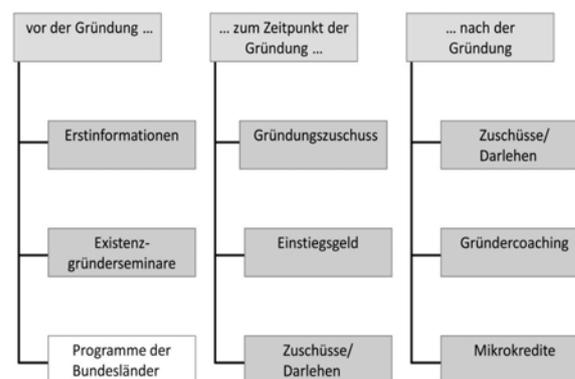
Trotz derartiger Prekaritätsrisiken hat die Arbeitsmarkt- und Wirtschaftspolitik das Potenzial beruflicher Selbstständigkeit als Erwerbsalternative entdeckt und schuf deshalb explizit auf Gründungen aus Arbeitslosigkeit ausgerichtete Fördermaßnahmen und -instrumente. Hierauf wird im weiteren Verlauf der Studie genauer eingegangen, da sich die Ausgestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen unmittelbar auf das Gründungsgeschehen in Deutschland auswirkt (Kap. 3).

2.3 Gründungsförderung und Unterstützungsmaßnahmen

Die Gründungsförderung als Instrument der aktiven Arbeitsmarktpolitik ist in Deutschland nicht neu. Personen, die aus Arbeitslosigkeit heraus ein eigenes Unternehmen gründen wollen, standen bzw. stehen verschiedene Fördermaßnahmen zur Verfügung. Grundsätzlich fokussiert die Gründungsförderung auf drei Zeiträume: die Phase vor der Gründung, die Gründung selbst und den Zeitraum nach der Gründung. Für alle drei Phasen werden unterschiedliche Unterstützungsmaßnahmen angeboten (Jülicher 2010: 54 ff.).

Dies geschieht nicht nur durch Bundesgesetze und Bundesprogramme bzw. über die staatliche Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), auch einzelne Bundesländer bieten insbesondere in der Phase vor der Gründung verschiedene Unterstützungsleistungen an. Im Einzelnen umfassen die Hilfen vor der Gründung Erstinformationen sowie verschiedene Beratungs- und Qualifizierungsangebote in Form von Existenzgründungsseminaren. Bei Gründung und in den ersten Monaten danach werden Leistungen zum Lebensunterhalt gewährt. Zur Festigung der Gründung besteht zusätzlich die Möglichkeit der Inanspruchnahme von Zuschüssen und Darlehen, Coaching-Leistungen und eventuell Mikrokrediten.⁷ Folgende Abbildung gibt einen Überblick über die Fördermöglichkeiten von Gründungen aus Arbeitslosigkeit.

Abb. 2 Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit



Quelle: Jülicher (2010: 54).

Wichtigste Grundlage für die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind das Sozialgesetzbuch III (Arbeitsförderung/Arbeitslosenversicherung, SGB III) und das Sozialgesetzbuch II (Grundsicherung für Arbeitsuchende, SGB II). Unabhängig vom Rechtskreis steht am Beginn der Förderung die Beratung und Vorbereitung auf die Aufnahme der selbstständigen Erwerbstätigkeit. Im Bereich des SGB III können unterstützende Maßnahmen ergriffen werden. Hierzu gehören ebenso Maßnahmen zur Aktivierung wie auch zur Heranführung an eine selbstständige Tätigkeit. Dies können Einzel- oder Gruppenmaßnahmen, z.B. Existenzgründungsseminare, sein. Zur Absicherung des Lebensunterhalts im Zeitraum der Gründung existieren in beiden Rechtskreisen unterschiedliche arbeitsmarktpolitische Instrumente, deren

⁶ Allerdings ist die Annahme der Prekarisierung der Erwerbsarbeit, wie sie in der ungleichheitssoziologischen Diskussion der letzten Jahre etabliert hat, nicht ohne weiteres auf unternehmerisches Handeln übertragbar. Dieser Prekarisierungsdiskurs ist weitestgehend auf die Situation der abhängig Beschäftigten ausgerichtet (Pongratz/Simon 2010: 28).

⁷ Das Angebotsspektrum erweist sich als überaus vielseitig und vielschichtig, was aber an dieser Stelle nicht dargestellt werden kann. Einen umfassenden Überblick von bundesweiten und regionalen Förderprogrammen bietet das „Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums“ (online: <http://www.existenzgruender.de/>, letzter Zugriff: 31. März 2013).

Ausgestaltung eine wichtige Rolle bei der Unternehmensgründung von arbeitslosen bzw. von Arbeitslosigkeit bedrohten Personen spielt.

Förderungen im Rechtskreis des SGB III

Bereits im Jahr 1986 setzte die Arbeitsmarktpolitik mit der Einführung des Überbrückungsgeldes (ÜG) auf Existenzgründungen als eine Möglichkeit, Arbeitslosigkeit zu senken bzw. Beschäftigung zu erhöhen. Dessen Bedeutung stieg nach der deutschen Wiedervereinigung und der mit ihr einhergehenden Verschlechterung der Lage auf dem Arbeitsmarkt weiter an.⁸

Zum 1. Januar 2003 wurde das arbeitsmarktpolitische Instrumentarium im Zuge der Hartz-Gesetzgebung um den Existenzgründungszuschuss (ExGZ oder „Ich-AG“) erweitert. Das Instrument richtete sich ausschließlich an gründungsinteressierte Arbeitslose und umfasste degressiv gestaffelte Beiträge für bis zu drei Jahre. Mit Fortschreiten der Förderdauer deckten diese dann nur noch knapp die Sozialversicherungsbeiträge ab.⁹ Die Geförderten waren während der gesamten Förderdauer Pflichtmitglieder der gesetzlichen Rentenversicherung und konnten sich zu günstigen Konditionen in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung versichern (Schulze-Buschoff 2005).

Die beiden vorgenannten Instrumente wurden zum 1. August 2006 durch den Gründungszuschuss (GZ) ersetzt. Hierfür sind unterschiedliche Regelungen des abgeschafften Instrumentariums übernommen und miteinander kombiniert wurden: Die Ausgestaltung der Sozialversicherungspauschale orientiert sich am Existenzgründungszuschuss, wohingegen die Höhe der Förderung in Abhängigkeit vom Arbeitslosengeldanspruch an das Überbrückungsgeld angelehnt ist.¹⁰

Bei den Förderungen im Rechtskreis des SGB III handelte es sich bis zur Reform des arbeitsmarktpoli-

tischen Instrumentariums mit dem Gesetz zur Verbesserung der Eingliederungschancen am Arbeitsmarkt im Herbst 2011 um eine Pflichtleistung der Bundesagentur für Arbeit, auf welche die Leistungsbezieher von Arbeitslosengeld I einen Rechtsanspruch geltend machen konnten. Mit in Kraft treten der Reform zum 28. Dezember 2011 ist diese Pflichtleistung in eine Ermessensleistung umgewandelt worden. Seitdem besteht kein rechtlicher Anspruch auf eine Förderung, sodass trotz Vorliegen aller Voraussetzungen beispielsweise aus Mangel an budgetierten Mitteln der Antrag auf Förderung abgelehnt werden kann.¹¹ Zudem ist die erste Förderphase von neun auf sechs Monate reduziert, im Gegenzug die mögliche zweite Phase von sechs auf neun Monate verlängert worden. Unabhängig von diesen Änderungen setzt eine Förderung die Prüfung der Erfolgsaussichten durch eine Tragfähigkeitsbescheinigung voraus, die von fachkundigen Stellen (insbesondere Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute) erteilt werden (Buscher 2006). Des Weiteren hat der Gründungsinteressierte seine fachliche und persönliche Eignung gegenüber der zuständigen Agentur für Arbeit nachzuweisen.

Förderungen im Rechtskreis des SGB II

Mit der Einführung des SGB II zum 1. Januar 2005 kam es zu Verschiebungen im Kreis der Anspruchsberechtigten. Im Zuge dessen ist den ehemaligen Empfängern von Arbeitslosenhilfe der Zugang zum arbeitsmarktpolitischen Instrumentarium des SGB III weitestgehend verwehrt worden.

⁸ Das ÜG richtete sich an Arbeitslose oder an von Arbeitslosigkeit bedrohte Personen, die sich selbstständig machen wollten. Gewährt wurden Leistungen in Höhe des individuellen Anspruchs auf Arbeitslosengeld zuzüglich eines pauschalierten Sozialversicherungsbeitrags für sechs Monate. Durch diese Regelung war die Höhe individuell zugeschnitten und sicherte während der Startphase den Lebensunterhalt der neuen Gründerinnen und Gründer, die der Kranken- und Rentenversicherung obligatorisch beitreten mussten (Wießner 2001; Fischer 2010: 203).

⁹ Die Förderhöhe wurde von 600 Euro pro Monat im ersten Jahr auf 360 Euro im zweiten und auf 240 Euro im dritten Jahr abgesenkt. Für eine Weiterförderung durfte das jährliche Arbeitseinkommen jeweils 25.000 Euro nicht überschreiten.

¹⁰ Beim Gründungszuschuss erfolgte die Förderung für neun Monate in Höhe des Arbeitslosengelds I. Sie konnte nach einer Erfolgsprüfung um weitere sechs Monate verlängert werden, wobei der Zuschuss dann nur noch 300 € monatlich beträgt.

¹¹ Zur Umwandlung des Gründungszuschusses von einer Pflicht- zu einer Ermessensleistung gab es angesichts der positiven Evaluationsergebnisse dieses Instrumentariums (Kap. 3.3.) viele kritische Stimmen (Arbeitnehmerkammer Bremen 2011; Bundesagentur für Arbeit 2011; Knuth 2011; Kritikos 2011).

Abb. 3 Instrumente der Gründungsförderung im Zeitablauf

	1986	2003	2005	2006	2011
SGB III	Überbrückungsgeld (ÜG) (§57 SGB III) zum 1. Januar 1986; 6 Monate Beitrag in Höhe des Arbeitslosengeldanspruchs + Sozialversicherungsbeiträge			Gründungszuschuss (GZ, alt) (§57-58 SGB III) zum 1.8.2006 aus ÜG und ExGZ hervorgegangen Förderdauer 9 Monate Betrag in Höhe des ALG I + Sozialversicherungspauschale 300 € monatlich um 6 Monate verlängerbar, dann Pauschale	Gründungszuschuss (GZ, neu) (§57-58 SGB III) zum 28.12.2011 Umwandlung von einer Pflicht- in eine Ermessensleistung Förderdauer 6 Monate Betrag in Höhe des ALG I + Sozialversicherungspauschale 300 € monatlich um 9 Monate verlängerbar, dann Pauschale
	Existenzgründungszuschuss (ExGZ) („Ich-AG“, §421 SGB III) zum 1. Januar 2003 monatlicher Zuschuss 600 € im 1. Jahr 260 € im 2. Jahr 240 € im 3. Jahr				
SGB II	Einstiegsgeld (EG) (§ 29 SGB II) zum 1. Januar 2005 Zuschuss zum ALG II Höhe bis zu 100% des Satzes max. 350 € und 9 Monate (Verlängerbar bis zu 2 Jahre)				

Quelle: Eigene Darstellung.

Insofern steht Leistungsberechtigten des SGB II für eine geförderte Existenzgründung mit dem Einstiegsgeld (ESG)¹² eine Ermessensleistung des zuständigen Jobcenters zur Verfügung.¹³

Vorstehende Abbildung 3 fasst die arbeitsmarktpolitischen Instrumente, die eine geförderte Existenzgründung flankieren, zusammen.

Ergänzendes Arbeitslosengeld II

Neben den Förderinstrumenten der Bundesagentur für Arbeit gewinnt im Rechtskreis SGB II die finanzielle Unterstützung von selbstständig Erwerbstätigen, die ergänzend zu ihrem Erwerbseinkommen auf den Bezug von Arbeitslosengeld II angewiesen sind,

¹² Das ESG wird aber nicht nur bei Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit an erwerbsfähige Hilfebedürftige, sondern auch bei Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung gezahlt, wenn dies zur Eingliederung in den allgemeinen Arbeitsmarkt erforderlich ist.

¹³ Bei der Ermittlung der Höhe des Einstiegsgeldes werden die bisherige Dauer der Arbeitslosigkeit und die Größe der Bedarfsgemeinschaft herangezogen. In der Regel beträgt die Dauer der Förderung sechs Monate. Eine Verlängerung auf maximal 24 Monate ist möglich. Sobald der Empfänger als nicht mehr hilfebedürftig eingestuft wird, erlischt der Anspruch. Die Jobcenter sind in Ihrem Vorgehen bei der Bewilligung von Einstiegsgeld autark. Die Empfehlungen der Bundesagentur für Arbeit lauten, das Einstiegsgeld zunächst für zwölf Monate zu gewähren und weitere Zuschüsse degressiv zu gestalten.

zunehmend an Bedeutung (Rosenthal et al. 2010). Ergänzendes Arbeitslosengeld II erhalten selbstständige Erwerbstätige, deren Einkünfte nicht zur Sicherung ihres Lebensunterhalts ausreichen. Dabei wird in aller Regel für sechs Monate Arbeitslosengeld II gewährt, wobei ein Weiterbezug möglich ist. Nach Ablauf der jeweiligen Bewilligungsfrist ist durch den Selbstständigen eine Bilanzierung vorzulegen, woraufhin erzielte Gewinne auf das gewährte Arbeitslosengeld II angerechnet werden.

Flankierende Beratungsdienstleistungen

Neben den finanziellen Unterstützungsmaßnahmen stehen gründungswilligen Personen unterschiedliche Beratungsdienstleistungen zur Verfügung, die sie auf freiwilliger Basis nutzen können. Verpflichtend ist eine Beratung nur in den Fällen, in denen die Förderinstrumente der Arbeitsverwaltung in Anspruch genommen werden. In diesem Fall muss eine fachkundige Stelle eine wirtschaftliche Tragfähigkeitsbescheinigung erstellen. Zusätzlich hat die Gründerperson gegenüber der zuständigen Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter die persönliche Eignung nachzuweisen (Möller/Walwei 2009: 178 ff.; Kohn et al. 2010: 105).

3 Gründungsgeschehen in Deutschland

Im vorangegangenen Kapitel ist auf die Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbsarbeit der letzten zwei Dekaden verwiesen worden. Im weiteren Verlauf wird dieser Befund anhand einer sekundäranalytischen Betrachtung spezifiziert. Allerdings ist eine systematische Auseinandersetzung und statistische Erfassung von Selbstständigkeit und insbesondere geförderter Existenzgründung mit Schwierigkeiten verbunden. Diese beruhen im Wesentlichen darauf, dass zentrale Begrifflichkeiten nicht ausreichend voneinander abgegrenzt werden. So werden in der traditionellen Gründungsforschung nicht nur die Begriffe „Entrepreneurship“ und „Entrepreneur“ für normale Unternehmensgründungen bzw. Unternehmer gebraucht, obwohl diese graduell divergierende Inhalte aufweisen.¹⁴ Auch die Unterscheidung zwischen Unternehmens- und Existenzgründung ist nicht immer trennscharf.

Angesichts dieser Ausgangslage erfolgt zunächst eine Abgrenzung unterschiedlicher Begrifflichkeiten, die in der öffentlichen Diskussion häufig synonym verwendet werden, was eine sachgerechte Analyse erschwert (Kap. 3.1). Auf dieser Basis wird die Bedeutungszunahme von selbstständiger Erwerbsarbeit inklusive der geförderten Existenzgründung in Deutschland empirisch dargelegt (Kap. 3.2). Es folgt ein Blick auf die quantitative Evaluationsforschung, welche die Wirkungen der Gründungsförderung systematisch analysiert (Kap. 3.3). Abschließend werden in einem Zwischenfazit die wesentlichen Erkenntnisse der theoretischen wie auch der empirischen Ausführungen zu drei Thesen verdichtet (Kap. 3.4), denen im weiteren Verlauf der Studie nachgegangen wird.

3.1 Begriffliche Abgrenzungen und statistische Erfassung

In der Gründungsforschung werden zentrale Begrifflichkeiten nicht einheitlich verwendet (Bögenhold/Fachinger 2012). Für den weiteren Verlauf der Argumentation ist jedoch eine begriffliche Differenzierung von Unternehmens- und Existenzgründung von Bedeutung. Beide Formen dieser Neugründungen gelten zwar als Unternehmen im betriebswirtschaftlichen Sinne, dennoch sind konzeptionelle

Differenzierungen vorhanden. Der wesentlichste Unterschied besteht darin, dass im Falle der „Existenz“-Gründung eine ausgeprägte Verbindung zwischen Unternehmer und Unternehmung vorliegt, die bei der Unternehmensgründung nicht gegeben ist: Mit dem Ausscheiden des Gründers bestehen „Existenzgründungen“ gemeinhin in ihrer bisherigen Form nicht weiter, wohingegen „Unternehmensgründungen“ prinzipiell längerfristig ausgerichtet sind. Darüber hinaus sind die Produktpalette wie auch die Wachstumspotenziale von Unternehmens- und Existenzgründungen verschieden. Vor diesem Hintergrund konstatiert Peniuk (2008: 29 f.), dass es sich bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit „eindeutig“ um Existenzgründungen handelt, für die wiederum unterschiedliche Besonderheiten charakteristisch sind:¹⁵

„Erstens sind Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus in einem noch ausschließlicheren Sinne auf die Sicherung der Existenz festgelegt als ‚normale‘ Existenzgründungen. Ausgehend von diesem existenziellen Gründungszweck darf zweitens bei Arbeitslosen-Existenzgründungen regelmäßig erwartet werden, dass keine Angestellten oder Mitarbeiter vorhanden sind. Und schließlich finden sich unter diesen Gründungen auch häufig ‚Scheinselbstständige‘, also Erwerbstätige, die sich trotz einer formal selbstständig ausgeübten Berufstätigkeit faktisch in ein wirtschaftlichen und zugleich organisatorisch ausgeprägten Abhängigkeitsverhältnis von einer anderen – natürlichen oder juristischen – Person befinden“ (Peniuk 2008: 30).

Unabhängig von den konzeptionellen Unterscheidungen wird die Gruppe der Unternehmens- bzw. der (geförderten) Existenzgründer am genauesten erfasst durch den Status der beruflichen Selbstständigkeit, welcher Erwerbssicherung durch das Angebot von Gütern und Dienstleistungen auf geeigneten Absatzmärkten bezeichnet (Bühmann/Pongratz 2010: 9). Demnach lassen sich „alle Erwerbstätigen, die nicht in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis stehen, als Selbstständige klassifizieren“ (Protsch 2006). Diese einfache Klassifizierung lässt jedoch außer Acht, dass die Gruppe der Selbstständigen überaus heterogen ist und seit Beginn der 1980er dem Einfluss zunehmenden strukturellen Wandels unterliegt (Betzelt/Fachinger 2004: 312 ff.; Bögenhold/Fachinger 2012). Mittlerweile spiegelt die Definition des Statistischen Bundesamtes die voranschreitende inhaltliche Fragmentierung des Begriffes – zumindest ansatzweise – wider. Demnach handelt es sich bei Selbstständigen um

¹⁴ Nach Peniuk (2008: 28) umfasst Entrepreneurship „eine moderne Auffassung von der Gründung und Führung eines Unternehmens, die auf eine ganzheitliche und gestalterische Ausrichtung des Unternehmens und der Geschäftsmöglichkeiten abzielt. [...] Das aktive, auf Veränderungen gerichtete Element ist damit stärker ausgeprägt als beim allgemeinen Begriff des Unternehmers“.

¹⁵ Sofern Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit mit dem arbeitsmarktpolitischen Instrumentarium (SGB III oder SGB II) finanziell unterstützt werden, findet in der vorliegende Studie der Begriff „geförderte Existenzgründung“ Verwendung.

„Personen, die einen Betrieb oder eine Arbeitsstätte gewerblicher oder landwirtschaftlicher Art wirtschaftlich und organisatorisch als Eigentümer/-innen oder Pächter/-innen leiten (einschl. selbstständiger Handwerker/-innen) sowie alle freiberuflich Tätigen, Hausgewerbetreibenden und Zwischenmeister/-innen. Zu den Selbstständigen werden auch von den Arbeitsagenturen geförderte Selbstständige gezählt wie z. B. Personen in »Ich-AGs« und Empfänger/-innen von Überbrückungs- und Einstiegs-geld“ (Statistisches Bundesamt 2011: 80).

Datensätze und Betrachtungsfokus

In Deutschland existiert eine Vielzahl von unterschiedlichen Berichtswesen, die regelmäßig Informationen zum Gründungsgeschehen generieren bzw. Selbstständigkeit (bzw. selbstständige Erwerbstätigkeit oder Erwerbsarbeit) statistisch erfassen. Zur Verfügung stehen u.a. der Mikrozensus, der Global Entrepreneurship Monitor (GEM), das Eurobarometer der Europäischen Kommission, der KfW-Gründungsmonitor oder das Sozioökonomische Panel (SOEP) des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung. Daneben existieren die Gewerbeanzeigenstatistik und die Umsatzsteuerstatistik der statistischen (Landes) Ämter sowie die Eingliederungsbilanzen der Bundesagentur für Arbeit (BA). Insgesamt verwenden die vorliegenden Berichtswesen unterschiedliche Erhebungsverfahren und Erhebungsquellen, haben einen unterschiedlichen Erhebungsumfang und erfassen unterschiedliche Erhebungszeiträume.¹⁶

Um die Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbstätigkeit und insbesondere von geförderten Existenzgründungen in Deutschland zu verdeutlichen, werden nachfolgend drei unterschiedliche Datenquellen herangezogen:

1. Der *Mikrozensus* liefert umfassende Daten über Gründer und unternehmerisch Selbstständige im Haupt-, Neben- und Zuerwerb und ist aufgrund seiner „Vielfalt an Informationen [...] für eine Analyse des Gründungsgeschehens“ besonders geeignet (Fritsch et al. 2012: 3). Insbesondere lässt sich hiermit der allgemeine Bedeutungszuwachs selbstständiger Erwerbsarbeit abbilden.
2. Der Gründungsmonitor der Kreditanstalt für Wiederaufbau (*KfW-Gründungsmonitor*) liefert einen guten Überblick über das Gründungsge-

schehen in Deutschland. Er beinhaltet umfangreiche demografische und sozioökonomische Informationen über die Gründer, sodass sich die quantitative Entwicklung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit nachweisen lässt.¹⁷

3. Die *Eingliederungsbilanzen* der Bundesagentur für Arbeit schließlich geben eine detaillierte Auskunft über den Umfang geförderter Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit.

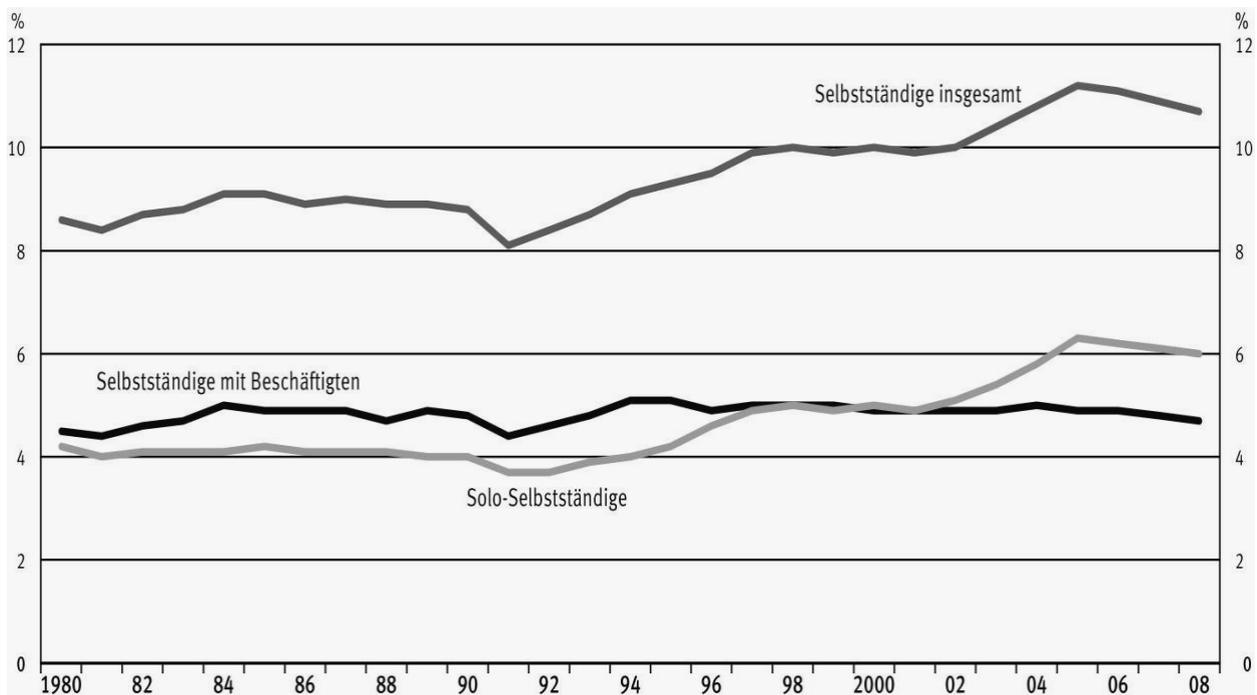
Auf Basis dieser Datenquellen lässt sich die Bedeutungszunahme der selbstständigen Erwerbstätigkeit im Allgemeinen und von geförderten Existenzgründungen im Besonderen nachzeichnen, wobei generelle Trends im Mittelpunkt stehen und nicht regional- und branchenspezifische Betrachtungen oder die Frage, welche spezifischen Merkmale die Gruppe der geförderten Existenzgründer (Alter, Geschlecht, Bildungsstand etc.) aufweist.

3.2 Entwicklung selbstständiger Erwerbsarbeit und geförderter Existenzgründungen

Die Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbsarbeit und geförderter Existenzgründungen hat unterschiedliche Ursachen. Die Entwicklung der Selbstständigenquote, die den Anteil der Selbstständigen an allen Erwerbstätigen in der Bundesrepublik Deutschland angibt, zeigt diese Bedeutungszunahme auf. Sie ist seit 1980 bis 2008 kontinuierlich von etwas mehr als 8 Prozent auf rund 11 Prozent angestiegen (Abb. 4).

¹⁶ Aufgrund dessen muss auf eine vertiefende Darstellung und einen Vergleich der vorliegenden Daten z.B. hinsichtlich schulischer und beruflicher Qualifikationen, Arbeitszeit und Verdienst und sozialer Absicherung verzichtet werden. Für eine Übersicht und Erläuterung der unterschiedlichen Datensätze siehe z.B. Bührmann/Pongratz (2010: 14), Hagen et al. (2011: 79 ff.), Fritsch et al. (2012: 4 ff.) sowie Brenke (2013).

¹⁷ Sowohl im Mikrozensus als auch im KfW-Gründungsmonitor erfolgt die Erfassung selbstständiger Erwerbstätigkeit auf Grundlage einer Selbstauskunft der Befragten. In Bezug auf den Begriff Existenzgründung erfolgt im Mikrozensus keine weitere Erläuterung (Fleißig/Piorkowsky 2005: 45), während der KfW-Gründungsmonitor darunter Personen fasst „die innerhalb der letzten 12 Monate vor der Erhebung eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen haben“ (Kohn et al. 2010)

Abb. 4 Entwicklung der Selbständigenquote in Deutschland, untergliedert in Solo-Selbstständige und Selbstständige mit Beschäftigten, 1980-2008¹

1) Ergebnisse aus dem Mikrozensus; bis einschl. 1990 früheres Bundesgebiet, ab 1991 Deutschland.

Quelle: Kelleter (2009: 1205).

Verantwortlich für diese Entwicklung sind in erster Linie der wirtschaftliche Strukturwandel in Richtung Dienstleistungssektor, die Nachholprozesse in Ostdeutschland, sowie eine ausgeprägte Bereitschaft unter Hochqualifizierten, Unverheirateten und Ausländern, den Schritt in eine unternehmerische Selbstständigkeit zu wagen. Darüber hinaus hat sich in den letzten Dekaden der Anteil der Frauen an allen Gründerpersonen substantiell erhöht (Fritsch et al. 2012).

Bei genauerer Betrachtung der Selbständigenquoten lässt sich zudem erkennen, dass die Bedeutungszunahme der Selbstständigkeit im Wesentlichen auf einen überproportionalen Anstieg der Solo-Selbstständigkeit, wiederum gemessen an allen Erwerbstätigen, beruht (Brenke 2013). Allein im Zeitraum zwischen 1998 und 2005 stieg ihr Anteil um ca. 20 Prozent von 5 Prozent auf über 6 Prozent an, während im Gegenzug der Anteil der Selbstständigen mit Beschäftigten im gleichen Zeitraum leicht sank, und zwar von 5 Prozent auf 4,7 Prozent (Kelleter 2009:

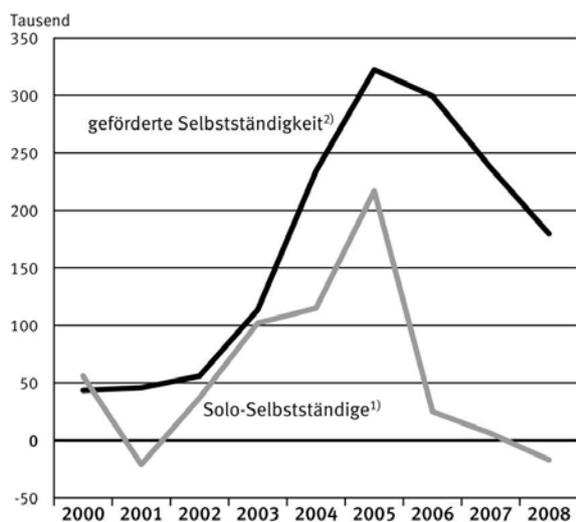
1205; Koch et al. 2011: 13).¹⁸ Auch die Zunahme der Solo-Selbstständigkeit wurde in diesem Zeitraum insbesondere durch den sektoralen Strukturwandel in der deutschen Wirtschaft forciert. So ist der Anteil der Erwerbstätigen insgesamt im Dienstleistungssektor in der Zeit von 2002 bis 2005 überproportional gestiegen. Auswertungen des Mikrozensus haben ergeben, dass der Anstieg der Erwerbstätigen in den Branchen des Dienstleistungssektors in erster Linie auf eine starke Zunahme der selbstständigen Erwerbsarbeit im Allgemeinen und der Solo-Selbstständigkeit im Besonderen beruht (Kelleter 2009: 1206 f.; Koch et al. 2011: 15; Fritsch et al. 2012: 6).

Diese Entwicklungen wurden durch politische Entscheidungen und der Reform wichtiger Rahmenbedingungen begünstigt. Hierzu gehört die Novellierung der Handwerksordnung im Jahr 2004, die zu einer teilweisen Abschaffung des Meisterzwangs geführt hat. Dies hatte einen starken Anstieg der Be-

¹⁸ Demgegenüber stagniert laut OECD-Statistik in vielen anderen etablierten innovationsgetriebenen Volkswirtschaften die Selbstständigkeit oder geht sogar zurück. Dieser Anstieg der Selbstständigkeit in Deutschland lässt scheinbar darauf schließen, dass sich in den letzten Dekaden eine „Kultur der Selbstständigkeit“ etablieren konnte (Fritsch et al. 2012: 5 f.).

triebszahlen in Deutschland zur Folge, der in erster Linie von den zulassungsfreien Handwerksberufen getragen wurde (Koch et al. 2011: 17). Zudem ist im Zuge der arbeitsmarktpolitischen Reformen der rot-grünen Bundesregierung im Jahr 2002 ein enormer Zuwachs der Solo-Selbstständigkeit zu beobachten (Abb. 5).

Abb. 5 Zusammenhang zwischen der Veränderung der Zahl der Solo-Selbstständigen und geförderter Selbstständigkeit



1) Veränderung gegenüber dem Vorjahr.

2) Personen, die Leistungen zur Förderung der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit bezogen haben (Jahresmittelwerte).

Quelle: Kelleter (2009: 1206).

Der Anstieg der Solo-Selbstständigkeit war besonders in den Jahren stark ausgeprägt, in denen auch die Förderungen von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit ihren Höhepunkt erreicht hatten (2002-2005). Die Zunahme der Solo-Selbstständigkeit resultiert also im Wesentlichen aus der Ausweitung geförderter Existenzgründungen (Kelleter 2009: 1206; Hagen et al. 2011: 9 f.; Koch et al. 2011: 12).

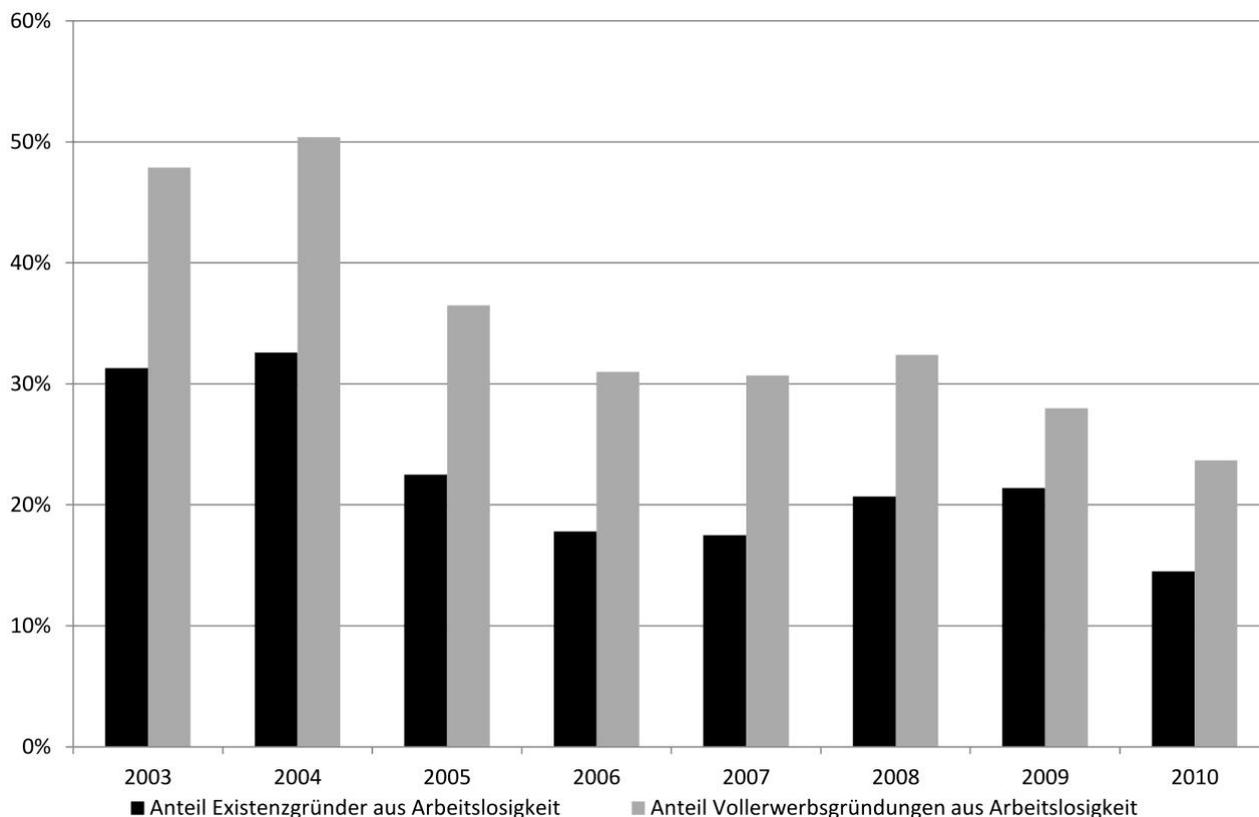
Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit

Die Bedeutung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit hat sich in den letzten Jahren jedoch reduziert. Erfolgt im Jahr 2004 noch rund ein Drittel (32,6 Prozent) aller Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit heraus, sank der Anteil um mehr als die Hälfte auf 17,5 Prozent im Jahr 2007 (Abb. 6).

Für diesen Rückgang sind zwei unterschiedliche Faktoren ursächlich: Zum einen hat der wirtschaftliche Aufschwung der Jahre 2006 und 2007 und die damit verbundene Entspannung auf dem Arbeitsmarkt dazu geführt, dass „Notgründungen“ anteilmäßig zurückgingen; aufgrund der günstigen ökonomischen Rahmenbedingungen stiegen die Chancen, die Arbeitslosigkeit – bei entsprechender Qualifikation – durch einen Wechsel in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung zu beenden. Zum anderen wurde in dieser Phase auch das arbeitsmarktpolitische Instrumentarium reformiert und vergleichsweise restriktiv ausgestaltet: Grundsätzlich wurde der förderberechtigte Personenkreis deutlich reduziert, indem mit der Einführung des SGB II zum 1. Januar 2005 der Zugang für „ehemalige“ Arbeitslosenhilfeempfänger zu den arbeitsmarktpolitischen Instrumenten des SGB III erheblich eingeschränkt wurde. Darüber hinaus wurden im August 2006 das Überbrückungsgeld und der Existenzgründungszuschuss zum neuen Gründungszuschuss zusammengefasst (Kohn et al. 2010: 71 ff.; Hagen et al. 2011: 10; Fritsch et al. 2013).

Der Anteil der Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit ist in den Folgejahren zwar wieder leicht auf etwas mehr als 20 Prozent angestiegen, wobei diese Entwicklung mit dem Beginn der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 zusammenfällt: Die sich daraus ergebende negative konjunkturelle Entwicklungen haben einen unmittelbaren Einfluss auf Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit, weil in Ermangelung fehlender Erwerbsalternativen insbesondere Personen aus Arbeitslosigkeit vermehrt den Schritt in die Selbstständigkeit wagen (Kohn et al. 2010: 15 ff.; Hagen et al. 2011: 5 ff.).

Im Jahr 2010 ist dieser Wert auf einen historischen Tiefstand von 14,5 Prozent gesunken. Ursächlich für diesen erneuten Rückgang bei den Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind wiederum der konjunkturelle Aufschwung und die damit einhergehende Belebung am deutschen Arbeitsmarkt: Die abermals aussichtsreichen ökonomischen Rahmenbedingungen offenbarten für viele Arbeitslose scheinbar die Möglichkeit einer schnellen (Wieder)Aufnahme eines sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisses (Hagen et al. 2011; Fritsch et al. 2013). Hingegen wurde die Selbstständigkeit bzw. eine Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit nicht länger als alternative Beschäftigungsform wahrgenommen.

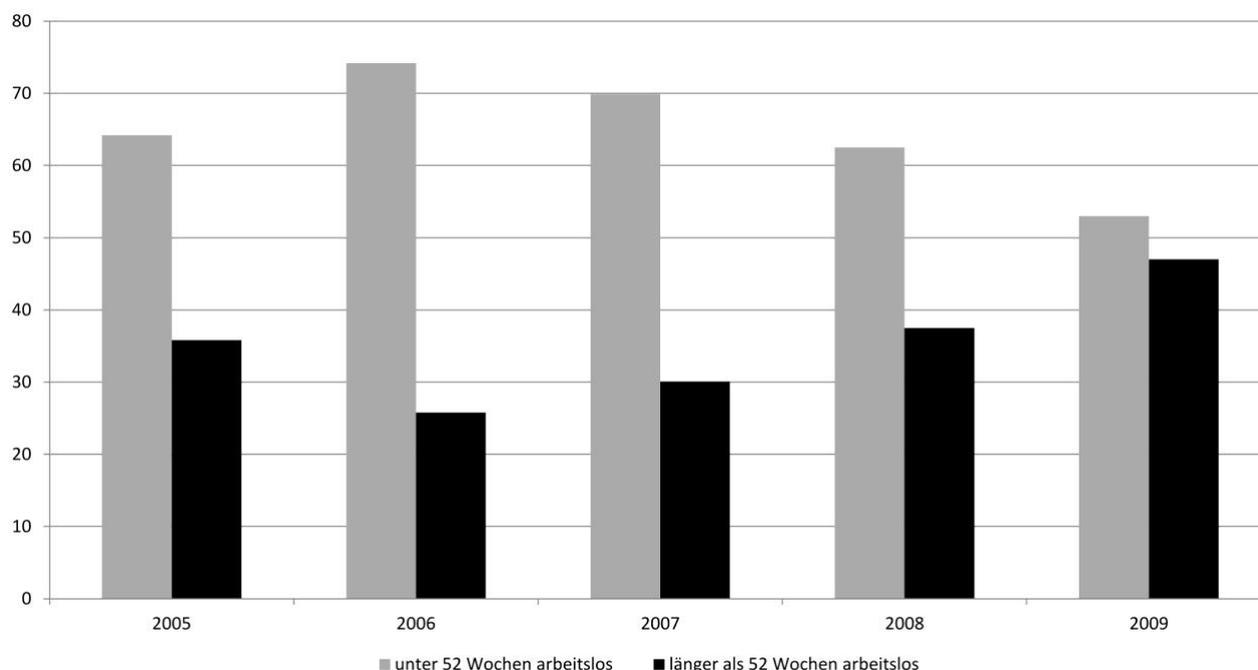
Abb. 6 Anteil von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit am gesamten Gründungsgeschehen, 2003-2010

Quelle: Eigene Darstellung nach KfW-Gründungsmonitor (2005-2011).

Auch der Anteil der Gründungen aus Arbeitslosigkeit an allen Vollerwerbsgründungen war in den letzten Jahren rückläufig. Dieser Wert hat sich von über 50 Prozent im Jahr 2004 auf 23,7 Prozent im Jahr 2010 mehr als halbiert. Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit werden mehrheitlich im Vollerwerb betrieben, da „der Zugang zur BA-Förderung durch [den] Gründungszuschuss an die hauptberufliche Ausübung der

Selbstständigkeit geknüpft ist“ (Kohn et al. 2010: 75).

Sofern eine auf Vollerwerb ausgerichtete Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit erfolgt, ist die Mehrheit der Gründerpersonen weniger als zwölf Monate arbeitslos gemeldet. In den letzten Jahren variierte dieser Anteil jedoch zwischen 75 Prozent (2006) und etwas mehr als 50 Prozent (2009), wie nachfolgende Abbildung 7 verdeutlicht.

Abb. 7 Dauer der Arbeitslosigkeit vor Existenzgründung in Wochen, 2005-2009

Quelle: Eigene Darstellung nach Kohn et al. (2010: 79).

Die mehrheitlich eher kurze Verweildauer in Arbeitslosigkeit vor der Existenzgründung verweist darauf, dass bereits diese Phase zur beruflichen Um- bzw. Neuorientierung genutzt wird und die Pull-Faktoren eine starke Wirkung entfalten. Darüber hinaus kann hier auf entsprechende materielle (z.B. Ersparnisse) und immaterielle Ressourcen (z.B. berufliche Kenntnisse und Fertigkeiten, schulische Qualifikationen) zurückgegriffen werden, welche die Aussicht auf eine erfolgreiche Existenzgründung erhöhen dürften.

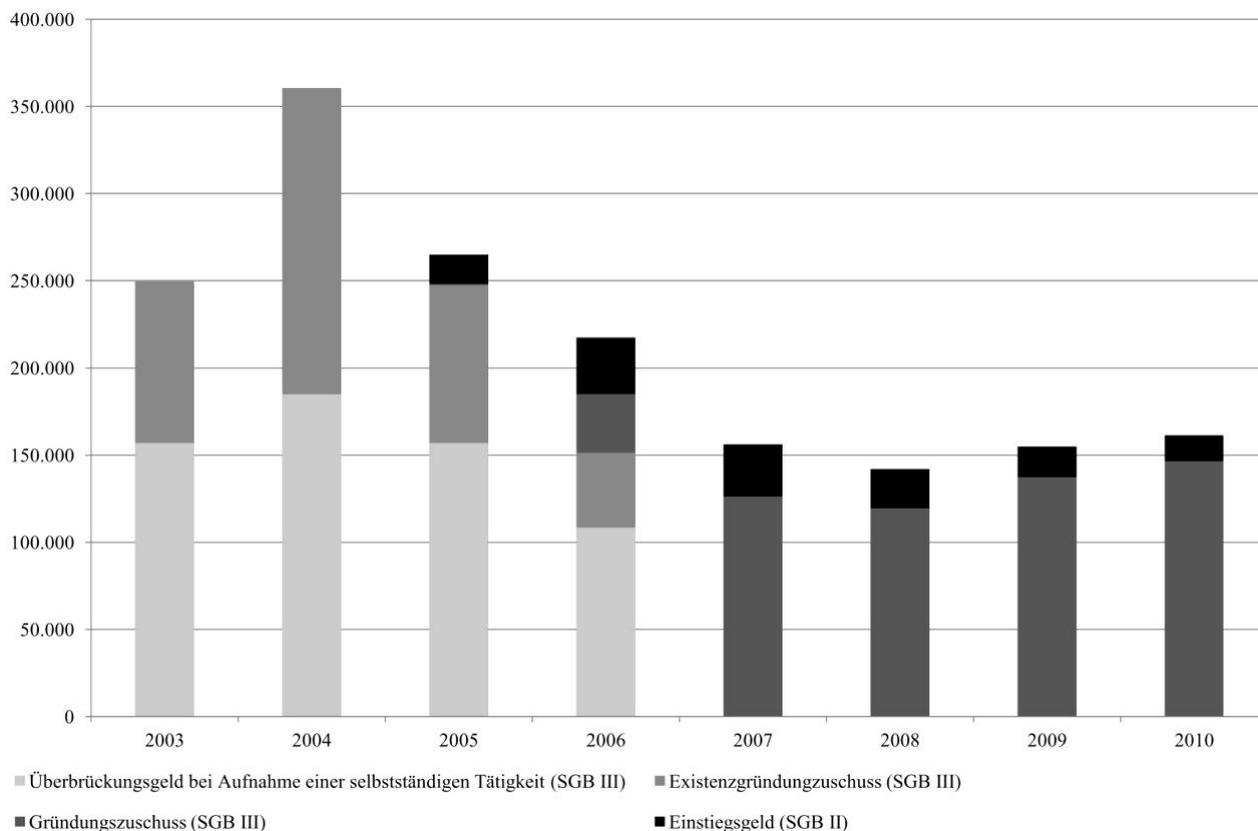
Der Befund einer kurzen Verweildauer in Arbeitslosigkeit spiegelt sich zudem in den Zahlen zur Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit wider, die überwiegend durch den Gründungszuschuss und damit im Rechtskreis SGB III erfolgt.

Zugänge in Instrumente der Förderung der Selbstständigkeit im Bund

Der folgende Blick auf die jährlichen Neueintritte in Maßnahmen zur Förderung der Selbstständigkeit veranschaulicht die gewachsene Relevanz dieses Instrumentariums für die Bundesagentur für Arbeit (Abb. 8).

Im Jahr 2004 gab es mit über 360.000 die meisten Neueintritte, aber auch im Jahr mit den seit der Einführung des SGB II niedrigsten Neueintritten machten sich über 140.000 Personen aus Arbeitslosigkeit mithilfe der arbeitsmarktpolitischen Instrumente zur Förderung der Selbstständigkeit auf den Weg in die Existenzgründung. Und auch im „Krisenjahr 2009“ griffen 155.000 Personen zur Gründung eines Unternehmens auf die Unterstützung der Bundesagentur für Arbeit zurück. Im Rechtskreis des SGB II sinken die Neueintritte seit 2006 kontinuierlich und haben im letzten Jahr mit knapp über 17.000 wieder das Ausgangsniveau von 2005 erreicht.¹⁹

¹⁹ Ein Blick auf die Geschlechterrelationen macht deutlich, dass sich mehr Männer als Frauen aus Arbeitslosigkeit selbstständig machen. Im Jahr 2009 betrug der Frauenanteil im SGB III bei den Neueintritten 35% und im SGB II 30% (Eingliederungsbilanzen nach § 54 SGB II und § 11 SGB III für das Jahr 2009).

Abb. 8 Neueintritte in Instrumente zur Förderung der Selbstständigkeit im SGB III und SGB II (ohne zugelassene kommunale Träger), 2003-2010

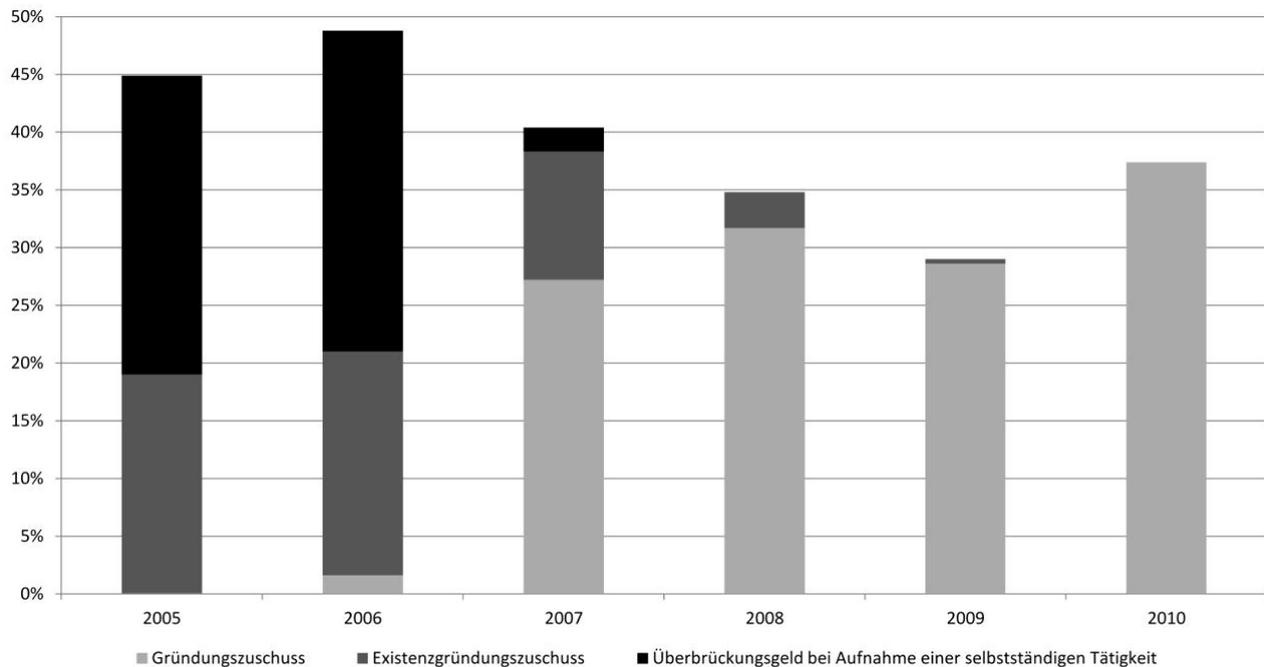
Quelle: Wichtige arbeitsmarktpolitische Instrumente (2003/2004); Eingliederungsbilanzen nach § 54 SGB II – ohne Daten der zKT; Eingliederungsbilanzen nach § 11 SGB III; eigene Darstellung.

Ausgabenanteile der Instrumente der Existenzgründungsförderung am EGT der BA

Dass die Existenzgründungsförderung einen enormen Bedeutungszuwachs erfahren hat, zeigt sich zudem sehr deutlich in der Ausgabenstruktur für Instrumente der Arbeitsförderung. Von besonderem Interesse ist insbesondere der Rechtskreis des SGB III: Hier stieg der Anteil der Ausgaben zur Förderung der Selbstständigkeit von 6 Prozent im Jahr 2002 auf knapp 50 Prozent im Jahr 2006 sprunghaft an. Im Jahr 2005 wandte die Bundesagentur für Arbeit im SGB III allein für die Förderung der Selbstständigkeit eine größere Summe auf als für die vier „Klassiker“ der Arbeitsförderung (berufliche Bildungsmaßnahmen, Kurzarbeitergeld, ABM und saisonale Maßnahmen für die Bauwirtschaft) zusammen (Oschmiansky/Ebach 2009: 88 f.).

Hingegen spielt das Einstiegsgeld im SGB II – gemessen an den Gesamtausgaben der Bundesagentur für Arbeit – eine deutlich kleinere Rolle. Wesentlicher bedeutsamer im Rechtskreis des SGB II ist die finanzielle Unterstützung von selbstständig Erwerbstätigen, die ergänzend zu ihrem Erwerbseinkommen auf den Bezug von Arbeitslosengeld II angewiesen sind, die so genannten „Aufstocker“ (Rosenthal et al. 2010; Koller et al. 2012).

Die folgende Abbildung zeigt die Entwicklung der Anteile für Ausgaben zur Förderung der Selbstständigkeit an den Gesamtausgaben der Bundesagentur für Arbeit im Rechtskreis des SGB III in den Jahren 2005 bis 2009. Im Jahr 2006 hat die Bundesagentur für Arbeit nahezu die Hälfte ihrer Gesamtausgaben für Instrumente zur Förderung der Selbstständigkeit ausgegeben, davon fast 30 Prozent als Überbrückungsgeld.

Abb. 9 Ausgabenanteile der Bundesagentur für Arbeit für Instrumente zur Förderung der Selbstständigkeit nach dem SGB III, 2005-2010

Quelle: Eingliederungsbilanzen nach §11 SGB III; eigene Darstellung.

Zwar scheint die Existenzgründungsförderung einen Höhepunkt überschritten zu haben, da deren Anteil bis zum Jahr 2009 nach und nach auf knapp 30 Prozent abgesunken und erst im Jahr 2010 wieder leicht angestiegen ist. In diesem Jahr entfielen die Ausgaben nahezu komplett auf das neue Instrument Gründungszuschuss. Inwieweit sich – nach der Reform des arbeitsmarktpolitischen Instrumentariums im Herbst 2011 – der Einsatz der Gründungsförderung in Zukunft entwickeln wird, bleibt abzuwarten.

3.3 Erkenntnisse der (quantitativen) Wirkungsforschung

In den letzten drei Dekaden hat selbstständige Erwerbsarbeit sukzessive an Bedeutung gewonnen und sich dabei zunehmend ausdifferenziert. Eine besondere Ausprägung stellt die Solo-Selbstständigkeit dar, die in den letzten 15 Jahren überproportional an Bedeutung gewonnen hat. Diese Entwicklungen gehen mit einem Ausbau der Existenzgründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit einher, die in den letzten Jahren relativ umfangreich evaluiert worden ist.

Geförderte Existenzgründungen sind insbesondere im Kontext der „Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission“ breit erforscht worden. Hierbei stehen die Wirkungen der vorgenannten Instrumente auf die Geförderten – häufig auch im Vergleich zu keiner oder einer späteren

Förderung – im Mittelpunkt. Diese mikroökonomischen Untersuchungen kommen überwiegend zu dem Schluss, dass der Existenzgründungszuschuss eine sinnvolle Ergänzung zum bereits seit langem bekannten Überbrückungsgeld darstellte, da mit den Programmen ein breiteres Spektrum an Personengruppen zur Existenzgründung aktiviert wurde (Caliendo et al. 2005; Caliendo et al. 2006; Caliendo et al. 2007). Erste Untersuchungen zu den langfristigen Wirkungen der Gründungsförderungsinstrumente zeigen auf, dass fünf Jahre nach Gründung nahezu 50-60 Prozent der ehemaligen „Ich-AG“-Gründer und zwischen 53-67 Prozent der mit Überbrückungsgeld Geförderten in Voll- oder Teilzeit selbstständig tätig sind. Hinsichtlich der Integration in den ersten Arbeitsmarkt werden beide Programme als effektiv angesehen: Die Teilnehmer weisen höhere Beschäftigungsquoten als eine Kontrollgruppe von nicht-geförderten Arbeitslosen auf und erzielen höhere Einkommen. Die induzierten Beschäftigungseffekte sind für das Überbrückungsgeld relativ hoch; auf 100.000 Förderungen entfallen knapp 80.000 zusätzliche Vollzeitäquivalente (Caliendo/Kritikos 2009).

Die von den Autoren positiv interpretierten Befunde werfen jedoch zwei zentrale Fragen auf. Erstens gingen über drei Viertel der Förderungen ins dritte Förderjahr. Dies ist nur möglich, wenn im zweiten Jahr nicht mehr als 25.000 Euro erwirtschaftet wurden, was auf eine deutlich prekäre Einkommenssituation dieser Gruppe verweist. Zweitens wächst zwar die

Zahl der erwerbstätigen SGB II-Bezieher über alle Beschäftigungsformen hinweg, die Gruppe der Selbstständigen allerdings am schnellsten. Laut einer Untersuchung des IAB üben von den sogenannten „Aufstockern“ zehn Prozent eine selbständige Tätigkeit aus. Ihre Zahl ist von 72.000 im Jahresdurchschnitt 2007 auf zuletzt 127.000 im Jahr 2011 angestiegen. Hierbei handelt es sich um Personen, die im Durchschnitt deutlich besser qualifiziert sind als andere Grundsicherungsempfänger. Nichtsdestotrotz erwirtschaften sie aus der selbständigen Tätigkeit – trotz hoher Arbeitszeiten – mehrheitlich nur ein geringes Einkommen. Gleichzeitig gibt es deutliche Hinweise auf eine Verfestigung des Leistungsbezugs in dieser Gruppe (Koller et al. 2012).

Schließlich wird in einer weiteren Studie zum Gründungszuschuss festgestellt, dass zwischen 75 und 84 Prozent der geförderten Existenzgründer 19 Monate nach der Gründung immer noch selbstständig sind und mehrheitlich ein „existenzsicherndes Einkommen erzielt“. In Bezug auf die soziale Absicherung wird jedoch noch Verbesserungsbedarf gesehen (Caliendo et al. 2012: 1). Zudem liefert die Studie erste Erkenntnisse über mögliche Mitnahmeeffekte der Gründungsförderung, denen jedoch nur eine „untergeordnete Rolle“ beigemessen wird. Mitnahme liegt dann vor, wenn Arbeitslose auch ohne Förderung eine Gründung vorgenommen hätten und eine Förderung ihre Erfolgchancen nicht beeinflusst hat. Im Rahmen der Befragung gaben 47 Prozent der mit dem Gründungszuschuss geförderten Gründer an, dass sie sich auch ohne Förderung selbstständig gemacht hätten. Nur etwas mehr als 20 Prozent gaben an, sie hätten sich nur arbeitslos gemeldet, um den Gründungszuschuss zu erhalten. Gleichwohl sind die Aussagen nach Einschätzung der Verfasser insofern zu relativieren, da die befragten Gründer die Förderung „in den ersten sechs Monaten ihrer Selbstständigkeit als essenziell“ bewerten. Von daher scheinen Mitnahmeeffekte im Großen und Ganzen nur eine untergeordnete Rolle bei der Gründungsförderung zu spielen (Caliendo et al. 2012: 6 f.). Entsprechende Untersuchungen zum Einstiegsgeld liegen – soweit ersichtlich – bislang nicht vor bzw. ist deren Aussagekraft sehr beschränkt.²⁰

²⁰ Zum Einstiegsgeld bei selbstständiger Tätigkeit liegt eine Studie aus dem IAB vor, in der mit einem Vergleichgruppenansatz die Effekte von Einstiegsgeld als Gründungsförderung für erwerbsfähige Hilfebedürftige, die die Förderung erstmals zwischen Februar bis April 2005 erhielten, untersucht werden. Die Analyse beschäftigt sich hauptsächlich mit den Wirkungen auf die Vermeidung von Arbeitslosigkeit und Arbeitslosengeld II-Bezug, da in der Prozessdatengrundlage keine Informationen über ungeforderte selbstständige Tätigkeiten vorliegen (Wolff/Nivorozhkin 2008).

3.4 Zwischenfazit

Vor dem Hintergrund der theoretischen Überlegungen lassen sich die empirischen Erkenntnisse zu drei zentralen Thesen verdichten:

Der Wandel der Arbeitsgesellschaft führt zu einer Renaissance selbstständiger Erwerbsarbeit und einer Bedeutungszunahme geförderter Existenzgründungen, wobei den Motivationslagen und den erfolgskritischen Voraussetzungen dieser Gründungen besondere Beachtung bedarf.

Der in der sozialwissenschaftlichen Literatur konstatierte Wandel der Arbeitsgesellschaft hat dazu geführt, dass selbstständige Erwerbsarbeit in der Entwicklung der Gesamtbeschäftigung weiter an Bedeutung gewinnt. Diese Renaissance selbstständiger Erwerbsarbeit wird durch staatliche Unterstützung von Existenzgründern flankiert. In den vergangenen Jahren ist die Förderung der Selbstständigkeit zu einem wichtigen Handlungsfeld der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik geworden. So zeugen die zahlreichen Instrumente der Gründungsförderung (z.B. Gründungszuschuss, Einstiegsgeld, Zuschüsse und Darlehen) von der sukzessiven Bedeutungszunahme dieses Feldes. Von diesem Engagement werden seitens des Gesetzgebers und der arbeitsmarktpolitischen Akteure jedoch nur geringe Impulse auf die Beschäftigung und die Innovationskraft erwartet, um wirtschaftliches Wachstum und Wohlstand dauerhaft zu sichern. Bei alledem ist der Motivationslage der Gründer besonderes Gewicht beizumessen. Ihre Unternehmensgründungen sind der Literatur zufolge zumeist extrinsisch motiviert, wobei hier eine ambivalente Ausgangsbasis vorzufinden ist: Auf der einen Seite wird die drohende oder tatsächliche Arbeitslosigkeit unter Einfluss von Aspekten der Selbstverwirklichung zur beruflichen Neuorientierung genutzt und dabei eine Selbstständigkeit in Erwägung gezogen. Auf der anderen Seite ist fraglich, ob bei „aus der Not heraus“ vorgenommenen Gründungen die erfolgskritischen Voraussetzungen erfüllt sind: Kapital für Investitionen (bzw. Kreditwürdigkeit), Kenntnisse um Marktmechanismen, betriebswirtschaftliches Wissen und unternehmerische Erfahrung.

Für den Erfolg geförderter Existenzgründungen sind spezifische Ressourcen (z.B. finanzielle Mittel, Informationen, Wissen) und der Zugang zu den vielfältigen Unterstützungsmaßnahmen sowie die Ausgestaltung der Gründungsförderung ausschlaggebend.

Um Existenzgründern die Chance zu geben, sich auf Dauer am Markt zu etablieren, muss ihnen neben einer bedarfsdeckenden finanziellen Ausstattung die nötige Expertise zur Seite gestellt werden. Dies beginnt beim Wissen um die Vielzahl an Möglichkeiten der bereitgestellten Unterstützungsmaßnahmen. Über deren bloße Verfügbarkeit hinaus ist aufgrund des relativ unübersichtlichen Angebots neben einer kontinuierlichen Qualitätssicherung der Unterstützungsan-

gebote eine stete Prämisse die zielgerichtete Vorbereitung des potenziellen Gründers. Es ist weiterhin eine fallspezifische Beratung erforderlich. Einerseits, um in die Lage versetzt zu werden, Defizite hinsichtlich der erfolgskritischen Kriterien zu beheben. Dies ist angesichts der in vielerlei Hinsicht großen Heterogenität der Gründerpersonen mit unterschiedlichen Schwierigkeiten verbunden. Andererseits gewährleistet eine bestmögliche Umsetzung der Förderinstrumente eine hohe Erfolgsquote der eingesetzten Instrumente und somit das Erreichen arbeitsmarktpolitischer Zielsetzungen (Reduzierung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitslosigkeit und die Beendigung der Hilfebedürftigkeit). Die Gründungsaktivität und deren Nachhaltigkeit sind demnach unweigerlich eng verknüpft mit der Ausgestaltung und Handhabung der Unterstützungsmaßnahmen.

Bei geförderten Existenzgründungen handelt es sich oftmals um ein „prekäres Unternehmertum“, welches sich häufig über lange Phasen in einer Prekaritätszone zwischen Erfolg und Scheitern bewegt. „Prekäres Unternehmertum“ schlägt sich hierbei in struktureller und subjektbezogener Hinsicht auf die Lebensbedingungen nieder.

Unternehmensgründungen aus Arbeitslosigkeit führen aufgrund der Gründungsförderung und Unterstützungsmaßnahmen nachweislich häufig zu erfolgreichen und auch nachhaltigen Gründungen. Dennoch sind hier prekäre Erwerbs- und Lebensbedingungen auf Seiten der Gründerpersonen zu vermuten. Dafür sprechen folgende Indizien: In Anbetracht des Trends zu Brüchen und Verwerfungen in Berufsbiografien stellt Selbstständigkeit oftmals nur eine vorübergehende Phase innerhalb einer Abfolge von unterschiedlichen Erwerbsformen dar. Daneben ist gerade die Anfangsphase einer Unternehmensgründung mit vielen Herausforderungen für die Existenzgründer verbunden. Zu den bereits erwähnten erfolgskritischen Voraussetzungen treten auch die lebensweltlichen Anforderungen eines Unternehmers: Kundenakquise, schwankende Einkünfte sowie das in vollem Umfang zu tragende unternehmerische Risiko. Die umfassende Haftung für selbstverantwortetes unternehmerisches Handeln in einem durch hohe Dynamik und Konkurrenz gekennzeichneten Markt stellt hierbei das einzugehende Risiko für Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit dar. Einen weiteren kritischen Punkt markiert zweifelsohne die wichtige, aber in Eigenregie zu erbringende soziale Absicherung. Bereits diese gedrängte Auflistung führt vor Augen: Es ist unerlässlich, der Frage nachzugehen, inwieweit die These eines „prekären Unternehmertums“ als verfestigte Lebenslage von geförderten Existenzgründungen zutrifft, in welcher Form dieses sich subjektiv für die Betroffenen äußert und wie sie damit umgehen.

4 Subjektive Wahrnehmungen geförderter Existenzgründer

Im Folgenden steht die Frage nach der subjektiven Wahrnehmung geförderter Existenzgründer hinsichtlich ihrer Gründungsmotivation, der Unterstützungsmaßnahmen sowie der strukturellen und subjektbezogenen Kriterien von Prekarität. Angesichts der Ausrichtung auf individuelles Erleben und Empfinden geförderter Existenzgründer sind qualitativ-explorative Erhebungsmethoden erforderlich, um eine ausreichende Tiefe bei der Datenauswertung zu gewährleisten (Mayring 2003; Mayring/Gläser-Zikuda 2005). Zu diesem Zweck wurde ein zweistufiges Forschungsdesign konzipiert.

Forschungsdesign

In einem ersten Schritt wurden Hintergrundgespräche mit Experten aus relevanten Beratungsinstitutionen, namentlich der Agentur für Arbeit Bremen, dem ARGE Job-Center Bremerhaven, der Bremer Existenzgründungsinitiative (B.E.G.IN) sowie dem Arbeitsförderungszentrum im Lande Bremen (afz) mit Sitz in Bremerhaven durchgeführt. Diese Gespräche zielten darauf ab, das breite Feld der Förderung von Unternehmens- und Existenzgründungen im Land Bremen zu sondieren, relevante Aspekte für Interviews mit geförderten Existenzgründern zu erfassen sowie den Feldzugang zu organisieren (Bogner et al. 2009). Auf dieser Basis wurden in einem zweiten Schritt „problemzentrierte Interviews“ (Witzel 2000) mit geförderten Existenzgründern im Land Bremen durchgeführt, bei denen die Befragten auf die angesprochenen Aspekte möglichst umfassend antworten und ihre Ansichten, Einstellungen, Beweggründe und Deutungen artikulieren sollten. Hierzu konnten von Juni bis August 2011 insgesamt 17 Interviews mit geförderten Existenzgründern im Land Bremen organisiert werden.²¹ Diese Interviews bilden die empirische Grundlage der vorliegenden Auswertung. Der Feldzugang zu den geförderten Existenzgründern erfolgte über unterschiedliche Kanäle, wie z.B. über diverse Online-Portale, das afz und das Jobcenter Bremerhaven, das Netzwerk „Weiterbildung“ der Dienstleistungsgewerkschaft ver.di sowie über persönliche Kontakte. Durch diesen breiten Feldzugang konnte ein vielschichtiges Untersuchungssample realisiert werden, das aber nur bedingt die tatsächliche Gruppe der geförderten Existenzgründer widerspiegelt: Von den befragten Personen erlangten 13 ihre Berufsqualifikation über den Abschluss eines Hochschulstudiums, vier der Interviewpartner verfügten über eine abgeschlossene Berufsausbildung. Das Alter der Be-

²¹ Bis auf drei Personen, die in Bremerhaven wohnhaft sind, stammen alle Interviewteilnehmer aus der Stadtgemeinde Bremen.

fragten reichte von Mitte 20 bis Anfang 60. In Bezug auf die Geschlechterrelation war das Sample mit 9 Frauen und 8 Männern gleichmäßig besetzt. Dem Rechtskreis des SGB III entstammten 12 der 17 interviewten Personen, 5 waren dem SGB II zugehörig.

Auch waren die befragten Personen unterschiedlich weit in ihrer geförderten Existenzgründung vorangeschritten, wie nachfolgende Abbildung 10 verdeutlicht.

Abb. 10 Zusammensetzung des Untersuchungssamples

		SGB II	SGB III
		insgesamt (m/w)	5 (2/3)
Förderphase	vor	1	1
	während	1	4
	nach	3	6
		abgelehnte Förderungen	-
			1

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Gespräche mit den geförderten Existenzgründern gliederten sich in zwei Abschnitte. Zunächst wurde ein Kurzfragebogen vorgelegt und ausgefüllt, um die relevanten Sozialdaten (Alter, beruflicher Werdegang usw.) zu ermitteln und einen offenen Gesprächseinstieg zu erleichtern. Das eigentliche Interview wurde mit Hilfe eines Leitfadens geführt, um die im Interview behandelten Themenbereiche teilweise zu standardisieren und somit Vergleichbarkeit herzustellen (Meuser/Nagel 2002). Der Interviewleitfaden berücksichtigte folgende Problembereiche (siehe Anhang):

- Motive und Beweggründe zur Existenzgründung;
- Nutzung von Unterstützungsangeboten (Seminare, Coachings), z.B. zur Entwicklung eines tragfähigen Förderkonzepts und dem Abbau bestehender Defizite;
- Beratungsangebote und Kompetenzen der Personen, welche die Existenzgründer in ihren Vorhaben unterstützen;
- Problemlagen und (rechtliche) Hürden im Laufe der geförderten Existenzgründung;
- Geschäftsumfeld und Zusammenarbeit mit Kunden und Auftraggebern;
- Soziale Situation und Arbeitszufriedenheit vor und nach der Existenzgründung;
- Marktpotenziale und längerfristige Perspektiven der geförderten Existenzgründungen

Die Interviews sind akustisch aufgezeichnet und anschließend mit Blick auf die für die Fragestellung

zentralen Bereichen selektiv transkribiert worden.²² Die Auswertung des vorliegenden Textmaterials erfolgte auf Basis der qualitativen Inhaltsanalyse (Mayring 2003; Mayring/Gläser-Zikuda 2005). Hierzu wurde die Technik der inhaltlichen Strukturierung angewandt, in der das vorliegende Interviewmaterial durch Bildung von Annahmen und Thesen mithilfe von Kodierregeln Haupt- und Unterkategorien zugewiesen und anschließend in drei aufeinander folgenden Reduktionen paraphrasiert worden sind. Die auf diese Weise strukturierten Aussagen wurden mit der Software MAXQDA verwaltet und weiterverarbeitet (Kuckartz 2007). Beruhend auf dieser systematischen Analyseverfahren konnte eine eingehende Auswertung des empirischen Materials sichergestellt werden. Die vorliegenden Ergebnisse geben explorative Hinweise zur subjektiven Wahrnehmung von geförderten Existenzgründern hinsichtlich ihrer Motivationslagen (Kap. 4.1), der Einschätzung der im Zuge ihrer Existenzgründung erfahrenen Unterstützungsmaßnahmen (Kap. 4.2) sowie ihren beruflichen und persönlichen Lebensumständen (Kap. 4.3).

4.1 Motivationslagen und Gelegenheitsstrukturen geförderter Existenzgründer

In der Literatur werden die Motivation zu Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit idealtypisch mittels Push- und Pull-Faktoren zu fassen versucht. Was jedoch zum Teil ausgeblendet wird, sind die jeweiligen

²² Bei der Transkription wurde die gesprochene Sprache der Befragten in schriftliches Wort umgesetzt. Da die Sprache oft umgangssprachlich gefärbt war, orientieren sich Interpunktion und Prosodie des gesprochenen Wortes bei der Verschriftlichung daher an der gängigen schriftlichen Ausdrucksweise, ohne jedoch inhaltliche Veränderungen nach sich zu ziehen.

in der Realität hinzutretenden Lebensumstände der Gründer. Dies führt nicht nur zu einer verkürzten Abbildung der Wirklichkeit, sondern bei einer detaillierten Beschreibung der Motivationslagen zu systematischen und in der theoretischen Anlage gründenden Auslassungen. Diese unvollständigen Rekonstruktionen haben wiederum zur Folge, dass unter Umständen Schlussfolgerungen in die verkehrte Richtung zielen oder gänzlich ins Leere laufen.

Stets tangieren die Vergangenheit – schulische und berufliche Aus- und Weiterbildung, die bislang vollzogene Berufsbiografie und die Verweildauer in Arbeitslosigkeit – die gegenwärtige Lebenslage sowie subjektive Einschätzungen und Einflüsse des persönlichen Umfelds die Entscheidungsfindung. Somit kann der Entschluss zur Aufnahme einer selbstständigen Erwerbsarbeit aus der Arbeitslosigkeit heraus nicht ausschließlich im Konstatieren einer Notlage bestehen, die es zu überwinden gilt (Push); ebenso wenig rein auf dem Drang nach Selbstverwirklichung (Pull) beruhen. Immer findet sich die Gründerperson eingebunden in einem Netz aus Opportunitäts- und Restriktionsstrukturen wieder, in welchem eine Vielzahl mehr oder weniger relevanter Faktoren Einfluss ausüben.

Weshalb Push-Motivlagen in geförderter Existenzgründung münden

Wird der Blick auf die angegebenen Gründe von Existenzgründern gerichtet, die sich für eine Selbstständigkeit entscheiden, dann fällt zunächst die relativ große Zahl der Befragten auf, die sich subjektiv in einer Notlage verorten. Potenziell ist bei den Betroffenen die Aussichtslosigkeit ihrer Lebenslage in mehrfacher Hinsicht vorhanden und kumuliert anzutreffen. Eine geförderte Existenzgründung wird in diesen Fällen als Aus- bzw. Fluchtweg gesehen und auch entsprechend reflektiert:

„Existenzgründungen [...] werden als Notanker benutzt, was ich ja auch getan habe“ (Int. II-3).

Beeinflussung erfährt eine Existenzgründung in diesen Fällen maßgeblich durch die Auswirkungen, welche die Arbeitslosigkeit auf die Person ausübt. Von den Betroffenen können mangelnde Aussichten auf eine Anstellung im ursprünglichen Berufsfeld wahrgenommen werden. Selbstständigkeit erscheint hierdurch als letzte Möglichkeit, sich Zugang zum Arbeitsmarkt zu verschaffen und somit weiterhin am Erwerbsleben zu partizipieren (gesellschaftliche Teilhabe). In diesem Zusammenhang wird bisweilen von „absoluter Perspektivlosigkeit“ und der „Notwendigkeit, sich einen Job zu schaffen“ (Int. II-4), berichtet. Ähnlich brisant schätzt eine ALG II-Leistungsempfängerin ihre Ausgangslage ein:

„Ich habe viele tausende Anzeigen in den Zeitungen beim Arbeitsamt und anderen In-

ternetadressen durchgelesen und durchgesehen. Am Ende habe ich festgestellt, dass ich [...] keine Chance habe, eine Vollzeitstelle zu finden. Wenn, dann nur eine Helfertätigkeit“ (Int. II-2).

In abgeschwächter Form tritt das gleiche Phänomen bei den befragten Existenzgründern des SGB III zu Tage. Die eingetretene Arbeitslosigkeit sowie ein dauerhafter Verbleib in dieser Lebenslage werden als bedrohlich wirkendes Schreckgespenst am Horizont wahrgenommen und es zeigen sich Ängste vor einem drohenden Statusverlust. Dementsprechend werden Befürchtungen um die weitere Ausgestaltung des beruflichen Werdegangs geäußert:

„Na ja, dann steht man natürlich da und hat keine Arbeit mehr. Man hat so ein bisschen Ängste dann auf einmal, Existenzängste, weil: ‚Kann ich die Wohnung weiter bezahlen, das Auto?‘ Man hat ja auch wenig Geld verdient. Als Kosmetikerin ist der Lohn nicht so hoch, dass man vom Arbeitslosengeld leben kann. Ich habe schon, während ich gearbeitet habe, aufstockend Hartz IV bekommen. Monatlich ungefähr 120 Euro, um überhaupt auf den Satz zu kommen“ (Int. III-7).

Darüber hinaus kann bei Notgründungen der Wille zur eigenständigen Sicherung des Lebensunterhaltes im Fokus stehen. Damit verbunden ist der Versuch, Unabhängigkeit vom auf Dauer gestellten Leistungsbezug zu erreichen:

„Und dann saß ich da; mir war klar, dass ich keinen 40-Stunden Job bekomme und ich damit finanziell abgesichert bin. Mir war irgendwie klar, dass ich mich selbstständig machen möchte oder muss“ (Int. II-1).

Hinter diesen Überlegungen verbirgt sich auch die Sorge um eine finanzielle Absicherung im Alter. Unternehmerische Aktivität stellt hier eine Mobilisierung ökonomischen Engagements dar, in welchem letzte Versuche unternommen werden, auf vorhandene marktrelevante Ressourcen zurückzugreifen. Jedoch treten hier auch erste Selbstzweifel zu Tage. Deutlich wird, dass (besonders) ALG II-Beziehende selbst ein Scheitern der Gründung subjektiv kaum noch weiter zurückwerfen kann als ihre derzeitige, als nahezu aussichtslos wahrgenommene, Ausgangslage:

„Mir ging es jetzt nicht unbedingt darum, eine Idee zu verwirklichen, sondern darum, längerfristig wieder meinen Lebensunterhalt zu sichern. Von daher wären meinerseits Kompromisse in alle möglichen Richtungen – vom Konzept her – möglich gewesen. [...] Und es ist mir [...] relativ egal, was ich mache. Natürlich meine Fähigkeiten und Möglichkeiten am liebsten einsetzen, aber wenn das nicht ganz so hinhaut, dann

auch durchaus noch etwas Anderes machen“ (Int. II-3).

Das Gewahr werden der (verfestigten) Arbeitslosigkeit als Beweggrund, eine Existenzgründung vorzunehmen, ist demnach für Erwerbslose ein starkes Motiv. Die Aussicht auf eine Erwerbstätigkeit, die häufig eine Rückkehr und Integration in die Mitte der Gesellschaft bedeutet und soziale Absicherung verspricht, gibt Arbeitslosen wieder eine berufliche Perspektive. Sie verschafft ihnen erstens Orientierung und Gelegenheit, ihr Leben (neu) auszurichten und gestattet ihnen zweitens, am Arbeitsleben teilzunehmen:

„Ich sehe, dass es die beste Möglichkeit ist, weiterhin im Arbeitsleben aktiv zu sein. Und das ist für mich ziemlich die einzige Möglichkeit“ (Int. II-2).

Bemerkenswert ist, dass die beschriebenen Notlagen und die aus ihr hervorgehenden Ängste nicht zu Lähmung, Resignationserscheinungen oder Motivations(ein)brüchen führen, sondern auch zu Eigeninitiative und Aktivwerden führen können. Dies scheint den vollzogenen sozialpolitischen Regimewandel vom „vorsorgenden“ hin zum „aktivierenden“ Sozialstaat und die Wirksamkeit seiner Instrumente zu bestätigen. Die hohe Resonanz bei der Inanspruchnahme der Gründungsförderung ist somit ein Hinweis auf die Potenziale, die der Staat als arbeitsmarktpolitischer Akteur zuvor nicht für sich genutzt hat. Festzuhalten ist: Es existiert eine beträchtliche Anzahl von potenziell gründungswilligen und -fähigen Personen, welche ohne die arbeitsmarktpolitischen Instrumente nicht den Weg in die Selbstständigkeit gefunden hätten.

Auch Pull-Motivlagen bei geförderten Existenzgründungen

Die Motivationslagen von geförderten Existenzgründungen können aber auch gänzlich anders gelagert sein und sich damit deutlich von Notgründungen unterscheiden. In diesen Fällen steht die Selbstverwirklichung im Mittelpunkt, wobei hier unterschiedliche Aspekte eine Rolle spielen: Zum einen kommt Erwerbsarbeit als essenziellem Bestandteil des gesellschaftlichen Seins und Wirkens in den individuellen Zukunftsentwürfen und Lebensplanungen eine gewichtige Rolle und Funktion zu. Zum anderen ermöglicht eine Selbstständigkeit, den Arbeitsplatz nach eigenen Vorstellungen zu kreieren. Durch die Möglichkeit, über Arbeitszeit, -umfang und -inhalt eigenverantwortlich und nach eigenen Kriterien zu bestimmen, können zutiefst persönliche und sinnstiftende Zielsetzungen verfolgt und verwirklicht werden. Im Bestreben zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit finden demzufolge Aspekte der Selbstverwirklichung Ausdruck. Der nach eigenen Vorstellungen gestaltete Arbeitsplatz – der Abschied von „diesen acht Stunden von 8 bis 16 Uhr“ (Int. III-6) –

wird ebenso genannt wie der Wunsch nach weisungsunabhängigem Arbeiten. Es sollen eigene Konzepte zur Anwendung kommen und Aufträge nicht den Einschätzungen eines Vorgesetzten folgend abgearbeitet werden:

„Ich habe mich selbstständig gemacht, weil ich vorher auch schon lange selbstständig war. Ich wollte für mich arbeiten und nicht abhängig sein von Entscheidungen, die mein Chef trifft“ (Int. II-5).

Eng damit verknüpft ist die Verwirklichung eines spezifischen Berufswunsches. Dies gestattet mitunter die Umstände bisher nicht oder ließen einen Verbleib in abhängiger Beschäftigung als zweckdienlicher bzw. ausreichend erscheinen. Die Gelegenheit zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit dient in diesen Fällen zur Kanalisierung des Strebens nach Selbstverwirklichung:

„Ich hatte vor drei Jahren schon einmal die Idee, mich selbstständig zu machen, aber da war weder das private Umfeld, noch die finanzielle Möglichkeit vorhanden“ (Int. III-2).

Dieser Aspekt tritt für Existenzgründer aus dem SGB II, die sich mit ihrer persönlichen und beruflichen Zukunft auseinandersetzen und hierbei die Selbstständigkeit in Erwägung ziehen, ebenfalls außerordentlich stark hervor:

„Es war auch die Chance, das zu machen, was ich gerne machen möchte“ (Int. II-4).

Letztendlich ist zu konstatieren, dass sich die beiden Motivationslagen nicht diametral gegenüberstehen: Faktisch nehmen viele geförderte Existenzgründer beide Motivlagen als Einfluss nehmend wahr. In den konkreten Gründungsentscheidungen spielen Push- und Pull-Faktoren eine Rolle, von denen subjektiv jeweils eine dominiert. Allerdings werden die geförderten Existenzgründer in ihrer Entscheidung nicht ausschließlich von den jeweiligen Motivlagen, sondern auch von (institutionellen) Gelegenheitsstrukturen beeinflusst.

Gelegenheitsstrukturen als verstärkende Faktoren

Die geförderten Existenzgründer sprechen von „Möglichkeiten“, die nicht gegeben waren, von „Chancen“, die sich ihnen boten oder von einer „optimalen Erfüllung verschiedener Bedingungen“ (Int. III-2). Zusammengenommen bezeichnen diese Aussagen den Sachverhalt, dass es sich nicht um intrinsisch motivierte Gründerpersonen handelt. Vielmehr lassen sie sich als extrinsisch motiviert bezeichnen. Bei diesen Personen spielen aber auch unterschiedliche Einflussfaktoren und Motivationslagen eine wichtige Rolle. Jedoch sind diese, oftmals als „Gelegenheit“ wahrgenommenen, externen Einflüsse in aller Regel nur hin-

zutretende und für sich genommen keine ausschlaggebenden Motive für eine Existenzgründung. Indes ist das ihnen subjektiv zugerechnete Gewicht nicht zu unterschätzen.

Insbesondere familiäre Hintergründe können den Boden für eine Existenzgründung bereiten. Lebensentwürfe kreuzen einander und lassen die Notwendigkeit einer Neuausrichtung des eigenen Lebensentwurfs entstehen. Partner oder Bekannte können bisher verborgene Potenziale besser erkennen bzw. zum Vorschein bringen – mitunter auf kurios anmutende Art und Weise:

„Das fing 2005 an. Da haben wir geheiratet. Da habe ich die Geburtsurkunde meines Mannes übersetzt. [...] Ich bin dann im Rahmen von Integrationshilfen darauf gekommen, selber so etwas [Übersetzungen] anzubieten, da mein Spanisch relativ gut ist. [...] Letztlich entschieden habe ich mich 2008“ (Int. III-1).

Selbstständigkeit kann ebenso gut auch als praktikablere Erwerbsform angesehen werden. Zum Beispiel wenn mit einer abhängigen Beschäftigung „Schwierigkeiten in Bezug auf die Kinderbetreuung“ (Int. III-10) verbunden sind. Der Spagat zwischen der Notwendigkeit der Erwirtschaftung eines Einkommens und den Erfordernissen der Erziehung lassen sich in solchen Fällen mit der Möglichkeit zur freien Zeiteinteilung, die eine selbstständige Erwerbsarbeit bietet, am ehesten vereinen.

Darüber hinaus kann eine die Gründung begünstigende ökonomische Absicherung seitens des Lebenspartners stützend bei der Aufnahme einer Risiken bergenden Selbstständigkeit wirken, wie eine Existenzgründerin verdeutlicht:

„In der Zeit als Assistentin der Geschäftsführung habe ich sehr gut verdient und entsprechend Rücklagen bilden können. Inzwischen habe ich meinen Partner auch geheiratet, so dass ich da auch eine Absicherung habe“ (Int. III-2).

Manchmal bietet Arbeitslosigkeit die Gelegenheit, (entstehende) Marktlücken auszumachen und mögliche Wege des Zugangs auszuloten. Das Erkennen dieser oft beschworenen Nischen erfordert teilweise ausgedehnte Zeiträume der Beobachtung des Marktgeschehens und der Reflexion über Einstiegsmöglichkeiten. Sofern ausreichend Potenzial in der Marktlücke gesehen wird, ist dies ein Anlass, eine Selbstständigkeit in diesem Bereich zu erwägen:

„Aus dieser privat erfolgreichen aber beruflich völlig desolaten Situation heraus habe ich entschieden, etwas anzubieten, was es in München gibt, was es in den USA gibt, aber [...] in Bremen noch nicht“ (Int. II-6).

Hinter dieser Erkenntnis stehen zuweilen Erfahrungen aus vorangegangenen Tätigkeiten und Einblicke

in die Verhältnisse und Vorgänge einzelner Branchen. Der (außer)beruflich zurückgelegte Weg nimmt also in Gestalt von Berufserfahrung und Know-how wesentlichen Einfluss auf die Veranlagung zum Ausmachen bislang vom Markt unerschlossener Pfade. Hier sind Unterschiede zwischen den einzelnen Existenzgründern auszumachen, die auf der Dauer der jeweiligen Erwerbslosigkeit beruhen. Als „arbeitsmarktfremd“ zu bezeichnende Personen verlieren mit der Zeit tendenziell den Kontakt zum Markt eher als Beziehende von Arbeitslosengeld I, die ihre Arbeitslosigkeit häufig schnell wieder beenden können.

Daneben kann eine Existenzgründung als Versuch aufgefasst werden, erworbene Kenntnisse und Fertigkeiten zum Einsatz zu bringen. Hierbei lassen sich verschiedene Ausgangssituationen voneinander unterscheiden. Einerseits kommt dem beruflichen Hintergrund eine entscheidende Rolle zu. Die Rückbesinnung darauf lässt Überlegungen in den Entschluss münden, unter Rückgriff auf vorhandene Qualifikationen eine Selbstständigkeit zu wagen:

„Am Ende habe ich festgestellt, dass ich viel Wissen habe und mich in diesem Bereich selbstständig machen möchte, wo ich gute Informationen und Erfahrungen habe. [...] Das ist die beste Voraussetzung einer Tätigkeit nachzugehen“ (Int. II-2).

Andererseits ist es möglich, dass der Entschluss auf Unzufriedenheit mit dem derzeitigen Arbeitgeber zurückzuführen ist, wie dies bei einem erfolgreichen Existenzgründer der Fall ist:

„Ich stand schon vorher vor dieser Entscheidung, wie ich mit der suboptimalen Situation meines ehemaligen Arbeitgebers umgehe. ‚Was mache ich?‘ Mittlerweile 16 Jahre Berufserfahrung auf dem Buckel – suche ich jetzt nach einer anderen Agentur, die mich austoben lässt, wie ich lustig bin und in der ich ziemlich autark arbeiten kann? Na ja, es ist relativ unwahrscheinlich, dass ich so etwas finde. [...] Und dementsprechend habe ich mir gedacht: ‚Na gut, du machst sowieso alles alleine. Du hast zwar niemanden, der dir sagt: ‚Mach dich selbstständig, ich will dein Kunde sein! [...] aber du hast einen großen Freundes- und Bekanntenkreis‘“ (Int. III-5).

Ähnlich verhält es sich bei solchen Existenzgründern, für die eine Statuspassage ihres Erwerbslebens endet. Hier kommt Selbstständigkeit als eine Option in Frage, weil ein Studium abgeschlossen wurde oder eine befristete abhängige Beschäftigung auslief. Beides kann zu der Feststellung führen, dass eine selbstständig betriebene Tätigkeit womöglich die aussichtsreichste Alternative ist:

„Es fiel mir auch schwer, mich zu entscheiden, mich selbstständig zu machen. Ich habe zwar immer noch geyuckt nach Stellen in der Biologie, aber im Grunde war ich

schon auf dem Weg in die Selbstständigkeit“ (Int. III-3).

Weiterhin kann für Angehörige des Rechtskreises SGB II der Wunsch, den Leistungsbezug auf dem Wege der Selbstständigkeit zu beenden, zur Existenzgründung ermutigen. Damit einher geht, wie die Äußerung einer Langzeitarbeitslosen veranschaulicht, das Streben, nicht dauerhaft auf Unterstützungsleistungen angewiesen zu sein, sondern die Situation als Möglichkeit zur beruflichen Neuorientierung aufzufassen:

„Ich habe immer irgendwie so mit Psychologie geliebäugelt und dachte, es wäre vielleicht die Möglichkeit, jetzt da einzusteigen. Was ganz Neues. Das Ruder herumzudrehen“ (Int. II-1).

Ein weiterer Faktor kann eine Änderung der institutionellen Rahmenbedingungen darstellen. Die vorgefundenen Strukturen, die sich der Beeinflussung des einzelnen Existenzgründers (weitestgehend) entziehen, stellen eine von außen an den Einzelnen heran getragene Einflussnahme dar. Das Beispiel der Aufhebung des Meisterzwanges soll hier stellvertretend verdeutlichen, dass mit dem Wandel von Regulierungen einstige Zugangsschranken zum Markt aufgehoben werden und sich in Chancen verwandeln, die konkret Einfluss auf Gründungsentscheidungen des Einzelnen nehmen können. Dies lässt sich an folgender Bemerkung ablesen:

„Dann ist der Meisterzwang für Fotografen abgeschafft worden. Passend für mich, quasi“ (Int. II-4).

Ein gewichtiges Einflusspotenzial weist die Gründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit auf – unabhängig davon, ob die Existenzgründer durch das SGB III oder das SGB II finanziell gefördert werden. Nicht selten ist die Förderung nicht nur als ein Motiv unter vielen, sondern vielmehr als eine Vorbedingung anzusehen. Häufig können die geförderten Existenzgründer nämlich nicht auf finanzielle Rücklagen zurückgreifen und in den Aufbau ihres Vorhabens investieren. So befindet eine Person aus dem SGB III:

„Das war sicherlich ein ganz starker Faktor, zu sagen: ‚Ich kriege ja erst mal noch eine Unterstützung.‘ Ohne dieses Geld wäre es schon sehr eng geworden. Es hat mich sicherlich darin bestärkt, mich selbstständig zu machen, das kann ich so sagen“ (Int. III 9).

Verschärft trifft dies auf Leistungsempfänger des SGB II zu, die in der Regel über keine nennenswerten finanziellen Ressourcen verfügen. Sie gründen in diesem Zusammenhang faktisch ohne solides Fundament, auf dessen (finanzieller) Grundlage Sicherheiten für eine nachhaltige Existenzgründung erwachsen können. Infolgedessen ist die Gründungsförderung die beinahe einzig zur Verfügung stehende finanzielle

Ressource, was bei der Gründungsentscheidung ins Gewicht fällt:

„Ich wäre diesen Schritt aus Hartz IV nicht gegangen, wenn es diese Angebote nicht gegeben hätte. Ich hätte mir das sonst nie leisten können“ (Int. II-5).

Vielfach ist diese finanzielle Unterstützung nötig, da Erwerbslose nur in Ausnahmefällen auf eine unternehmerische Infrastruktur zurückgreifen können. So ist beispielsweise der erforderliche Kundenstamm ebenso selten vorhanden, wie notwendiges technisches Equipment oder intakte berufliche Netzwerke. Auf die Einschränkungen durch das Fehlen erfolgskritischer Voraussetzungen macht ein Arbeitsloser wie folgt aufmerksam:

„Es gibt Leute, die sich selbstständig machen, die schon aus der Branche kommen: die nehmen dann einen Kundenstamm mit. Ich bin ja bei null angefangen“ (Int. II-4).

Es existieren daneben auch solche Fälle, in denen der Einfluss der Förderung – unabhängig von der Fördersumme – auf die Entscheidung, eine Gründung vorzunehmen, eher schwach ist. Es treffen in diesen Fällen eine Geschäftsidee und die Möglichkeit, diese gefördert zu bekommen, aufeinander. Hier spielt häufig die Aussicht auf eine soziale Absicherung eine große Rolle:

„Ich wäre den Schritt unabhängig davon gegangen, aber es erleichtert den Prozess schon. Ich nutze diesen Gründungszuschuss im Wesentlichen, um gesetzlich versichert zu bleiben“ (Int. III-2).

Letztlich variiert der konkrete Einfluss auf die jeweilige Gründungsentscheidung. Dennoch ist zu resümieren, dass das Wissen, durch die Arbeitsverwaltung eine finanzielle Förderleistung zu erhalten, für viele potenzielle Förderwillige eine wesentliche Rolle spielt. Nicht in erster Linie hinsichtlich des Gebens von Anreizen, sondern im Kern bezogen auf die Gewährung von Startchancen. Daneben besteht für die Gründungsförderung als Instrument die Gefahr, dass sie sogar ihre Anreizfunktion – aufgrund einer zu niedrig bemessenen Förderhöhe und -dauer – einbüßt und im Zweifelsfall als nicht ausschlaggebend für die Umsetzung einer Geschäftsidee bewertet wird. Insofern ist die abschließende Einschätzung eines Existenzgründers als ein Beispiel für fehlende Attraktivität zu verstehen:

„Da kam für mich unterm Strich heraus, dass bei einem Entweder-oder da kein Unterschied ist“ (Int. II-3).

Inwieweit in Fällen mit geringem Einfluss der Gründungsförderungen auf die Existenzgründung von sogenannten „Mitnahme-Effekten“ auszugehen ist, bleibt derweil fraglich. Grundsätzlich bestand ein Rechtsanspruch auf diese Leistung, sodass deren In-

anspruchnahme im Grunde keine verwerfliche Handlung darstellt. Auch wenn derartige Interpretationen in der öffentlichen wie auch politischen Debatte verbreitet anzutreffen sind, lassen sich geförderte Existenzgründer von derartigen Debatten nicht oder nur kaum beeinflussen.

Wie sich zeigt, geht der Entscheidung, aus der Arbeitslosigkeit heraus den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, ein komplexer und vielschichtiger Abwägungsprozess voraus. Geförderte Existenzgründer sehen sich mit grundlegenden Fragen konfrontiert. Neben der Einordnung einer Selbstständigkeit in die Biografie wird Überlegungen zur Tragfähigkeit eine hohe Priorität eingeräumt. Vor der Gewinn-Verlust-Rechnung steht sozusagen zunächst die Gegenüberstellung von Chancen und Risiken:

„Von daher war das durchaus eine Überlegung, [...] die Existenzgründungsdarlehen nur dann zu nutzen, wenn man auch sicherstellen kann, dass die Einnahmen irgendwann kommen“ (Int. II-3).

Das Resultat dieser Überlegung ist bei jenen, die sich für eine Existenzgründung entscheiden, trotz der Unwägbarkeiten den Mut dazu aufzubringen, ihre Idee in die Tat umzusetzen. Seinen Entschluss und das ihm vorgelagerte Kalkül artikuliert ein Gründer folgendermaßen:

„Was kann schief laufen? Okay es kann schief laufen, dass du auf einmal auf der Straße stehst, weil du kein Geld hast für Miete und so weiter und so fort. Es gibt aber die Gründungsförderung. Damit könnte man so gerade an der Existenz entlang kratzen, falls gar nichts Anderes passiert“ (Int. III-5).

Das Zusammenspiel von Push- und Pull-Faktoren unter dem Einfluss von Gelegenheiten führt für die geförderten Existenzgründer zu einer einzigartigen Prägung der Situation, in welcher die Gründung vorgenommen wird. Aus diesem Sachverhalt resultieren die individuellen Ansprüche an eine Förderung durch die jeweiligen Förderinstitutionen. Die geförderten Existenzgründer erwarten, dass die ihnen zu Verfügung stehenden Mittel maßgeblich die Erfolgchancen positiv beeinflussen sowie die Qualität und Quantität der Beratung signifikante Effekte auf den Verlauf einer geförderten Existenzgründung hat. Jedoch werden die mit den Unterstützungsmaßnahmen relevanten Aspekte ganz verschieden wahrgenommen und individuell verarbeitet.

4.2 Begleitung auf dem Weg in die geförderte Existenzgründung

Der Weg in die geförderte Existenzgründung erfordert nicht nur umfassende persönliche, d.h. fachliche und soziale Kompetenzen, sondern ist darüber hinaus

auch mit erheblichen organisatorischen Herausforderungen verbunden. Erforderlich ist in diesem Zusammenhang, dass die Gründerperson Zugang zu materiellen wie immateriellen Ressourcen (finanzielle Mittel, Informationen und Wissen) erhält. Der Zugang zu diesen verschiedenartigen Ressourcen, die sich in einem diversifizierten Angebotskonglomerat an Fördermöglichkeiten widerspiegeln, macht zum einen eine zielgerichtete eigenständige Vorbereitung notwendig. Zum anderen werden ergänzende (fallspezifische) Unterstützungsmaßnahmen durch die dafür zuständigen Beratungsstellen zur Existenzgründung als sinnvoll und hilfreich erachtet.

Eigeninitiative als wichtiger Ausgangspunkt

Die individuellen Vorarbeiten zum geplanten Gründungsvorhaben sind eine Voraussetzung für eine erfolgreiche Existenzgründung, wie eine Person aus dem Rechtskreis des SGB II zum Ausdruck bringt:

„Man muss sich im Vorfeld sehr gut informieren. Man kann nicht erwarten, dass man von denen Beratungsleistungen in die Wiege gelegt kriegt. Ein gewisses Wissen muss schon da sein. Ansonsten wird das schwierig“ (Int. II-5).

Häufig gestalten sich die eigenen Vorarbeiten äußerst vielschichtig. Bei einem Teil der Befragten wurden die Planungen zur Existenzgründung maßgeblich durch bereits im Vorfeld erworbene (berufliche) Kenntnisse und Fertigkeiten beeinflusst. Unabhängig davon weisen die eigenen Vorarbeiten eine große Spannweite auf bzw. vollziehen sich in mehreren Etappen. Oft bildet eine intensive Eigenrecherche den Ausgangspunkt:

„Ich habe eigentlich den Hauptteil meiner Informationen aus ausgeliehenen Büchern und dem Internet gezogen. [...] Außerdem bin ich noch ganz gut drauf; so lange ist das Studium noch nicht her. Womit ich mich auseinandersetze ist dieser neue Teilbereich von PR: Social-Media, interaktive Medien“ (Int. III-2).

Erst auf Basis dieser Informationsgrundlage wird anschließend der zuständige Arbeitsvermittler aufgesucht. Häufig werden ergänzend spezifische Weiterbildungskurse besucht, die inhaltlich auf das Gründungsvorhaben abgestimmt sind:

„Bei anderen Seminaren in Richtung Existenzgründung [...] bin ich fachlich selber gut vorbereitet worden. [...] Nach der Weiterbildung ging es an das Business-Plan Schreiben. Die Infos dafür habe ich mir vornehmlich selbst geholt“ (Int. II-5).

Darüber hinaus wird auch der direkte Kontakt zu anderen Selbstständigen gesucht, um sich mit diesen auszutauschen und von ihrem Erfahrungsschatz zu profitieren:

„Ich habe mich noch mit anderen Leuten, anderen Selbstständigen, die in ähnlichen Situationen waren, unterhalten. Und ich habe mir noch die Grundlagen von dem Ganzen angeguckt“ (Int. II-3).

„Nach deren Einschätzung war der Business-Plan schlicht und ergreifend nicht konkret genug. Es war einfach zu viel Unsicherheit, ob man die Einnahmen durch die Honorare in der Höhe wirklich dauerhaft erzielen kann“ (Int. II-3).

In solchen Fällen ist ein gewisser Wissens- und Erfahrungsschatz verfügbar, auf den unmittelbar zurückgegriffen werden kann. Für diesen Personenkreis sind in erster Linie Unterstützungsmaßnahmen hinsichtlich organisatorischer Detailfragen (z.B. Organisationsform, soziale Absicherung) notwendig.

Es besteht dagegen auch die Möglichkeit, dass Vorarbeiten nur in begrenztem Umfang stattfinden bzw. sich auf ein erstes Beratungsgespräch beim zuständigen Arbeitsvermittler in der Agentur für Arbeit bzw. dem Jobcenter beschränken. In solchen Fällen erfolgt eine intensivere Beratung und Einführung seitens der einzelnen Beratungsstellen, um bestehende Defizite im Wissensstand zu beheben und den Zugang zu entsprechenden Fördermitteln zu gewährleisten. Hierdurch wird die Gründerperson in die Lage versetzt, die erfolgskritischen Voraussetzungen soweit wie möglich zu erfüllen. Unter Umständen erfolgt in diesen Fällen eine „Abberatung“ vom geplanten Gründungsgeschehen:

Unterstützungsmaßnahmen vor der Gründung

Neben den eigenen Vorarbeiten kann der potenzielle Existenzgründer im Land Bremen auf eine differenzierte Beratungs- und Förderstruktur mit regionalen Besonderheiten zurückgreifen. Auf diese Weise wird ihm der Zugang zu materiellen wie immateriellen Ressourcen geebnet. Im Zentrum steht die Bremer Existenzgründungsinitiative (B.E.G.IN), die bereits im Jahr 1998 gegründet worden ist. Hierbei handelt es sich um einen Zusammenschluss von gegenwärtig 18 Institutionen, die ein umfassendes Dienstleistungsangebot für Existenzgründer unter dieser Dachmarke gebündelt anbieten. Folgende Abbildung verdeutlicht den organisatorischen Aufbau dieses Zusammenschlusses (Abb. 11).

Abb. 11 Organisatorischer Aufbau der Bremer Existenzgründungsinitiative (B.E.G.IN)



Quelle: B.E.G.IN (2012).

Zugang zu den Unterstützungsmaßnahmen der Initiative erhalten Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit in

erster Linie über die Agentur für Arbeit bzw. die

Grundsicherungsträger (Jobcenter), welche ihrerseits ebenfalls in der B.E.G.IN vertreten sind.²³

Entscheidend für die Gewährung der finanziellen Förderung einer Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit ist das Vorliegen einer fachkundigen Stellungnahme zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit. Somit besitzen die Unterstützungsmaßnahmen innerhalb der B.E.G.IN für geförderte Existenzgründer in der Praxis einen gewissen Verpflichtungscharakter.

Zunächst suchen die interessierten Existenzgründer mit ihrem Anliegen ihren zuständigen Arbeitsvermittler in der Agentur für Arbeit bzw. im Jobcenter auf. Zur Feststellung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit wird in aller Regel an die B.E.G.IN-Gründungsleitstelle verwiesen, wenngleich diese nur eine von mehreren Institutionen bzw. Personen im Land Bremen ist, die zur Ausstellung der fachkundigen Stellungnahme berechtigt sind.²⁴ Faktisch hat die Beratung von gründungswilligen Arbeitslosen durch die Institutionen der B.E.G.IN eine überaus hohe Relevanz für den Gründungsprozess.

Beratung durch Arbeitsagentur und Grundsicherungsträger

Erste Anlaufstation für interessierte Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit ist in der Regel der zuständige Arbeitsvermittler in der Agentur für Arbeit oder beim Grundsicherungsträger. Hier haben sich die Vermittler zu Schwerpunktteams für Existenzgründer zusammengeschlossen, um sich den Belangen von interessierten Existenzgründern angemessen zuwenden zu können.

Die Aufgabe der Arbeitsvermittler besteht darin, im Rahmen einer allgemeinen Beratung über die Fördermöglichkeiten und -modalitäten zu informieren. Hinzu kommen Ausführungen zur sozialen Absicherung und steuerrechtlichen Angelegenheiten. Bei eingehendem Interesse an einer Existenzgründung wird an gründungsspezifische Beratungsangebote (s.u.) verwiesen. In diesem Kontext wird darüber aufgeklärt, dass zur Bewilligung einer Förderung durch die Agentur für Arbeit/dem Jobcenter eine fachkundige Stellungnahme zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit

vorgelegt werden muss. Zur Unterstützung des Beratungsgesprächs werden entsprechende Informationsmaterialien zur Verfügung gestellt, damit sich der interessierte Existenzgründer selbst weiter mit dem Gründungsprozess vertraut machen kann.

Durch die Arbeitsvermittler wird das Gründungsvorhaben in der Regel wohlwollend aufgenommen und Unterstützung zugesagt, auch wenn die Existenzgründer im Vorfeld der Beratung selbst Zweifel haben mögen:

„Ich habe da dezent angefragt und hatte auch Angst [...]. Aber er sagte dann, das ist eine gute Idee“ (Int. III-1).

Das hinter der Unterstützungsbereitschaft stehende Engagement zeigt sich neben der positiven Reaktion auf das Gründungsvorhaben auch im Unterbreiten des Angebots, die Teilnahme an Existenzgründerseminaren zu unterstützen und zu finanzieren:

„Die Initiative ging von mir aus und ich habe sofort Unterstützung bekommen. Es gab da eher eine fördernde als eine ablehnende Haltung. Mir wurden dann die nächsten Schritte von der Kundenberaterin mitgeteilt: Business-Plan erstellen usw.“ (Int. II 5).

Eine der befragten Person gelangt zu der Einschätzung, dass Agentur für Arbeit wie auch Jobcenter zum Befürworten der Existenzgründung neigen und insbesondere bei hochqualifizierten Akademikern eine Eignung zur Selbstständigkeit feststellen (Int. III 6). Gleichzeitig ist eine Abberatung vor dem Hintergrund der Situation in einer bestimmten Branche möglich. Einer interessierten Gründerin wurde bei einer Beratung mit dem Verweis auf die übermäßige Konkurrenzsituation in einer bestimmten Branche von einer Existenzgründung abgeraten (Int. III 3).

In Einzelfällen findet eine kritische Bewertung der Beratungsgespräche statt. Dies ist der Fall, wenn die Beratung nur Informationen umfasst, die auch in Eigenarbeit recherchiert werden können. Angesichts der Komplexität der Materie und gesetzlicher Änderungen in angrenzenden Bereichen (z.B. Elterngeld) können offenbar nicht immer zufriedenstellende Auskünfte gegeben werden. Beispielsweise hatte eine der befragten Personen das Gefühl, dass

„die Vermittlerin aus den Broschüren wenig inhaltlich rezitieren konnte. Sie war sehr bemüht, aber auf bestimmte Schlagworte konnte sie nicht immer umfassend reagieren.“ (Int. III-2).

Aus dieser Komplexität resultiert bei den Befragten der Wunsch, möglichst konkrete Angaben zum Gründungsprozess zu erhalten, etwa durch Nennung zuständiger Ansprechpartner in anderen Institutionen, wie etwa dem Finanzamt oder der Krankenkasse (Int. III-2; III-5).

²³ Innerhalb des Netzwerks existiert eine Gründungsleitstelle, die zwei wichtige Schlüsselfunktion wahrnimmt: Zum einen koordiniert sie das gesamte Netzwerk und organisiert den Informationsaustausch unter den Partnern. Zum anderen bietet sie eine kostenlose Erstberatung an und verweist bei weiterem Beratungs-, Qualifizierungs- und/oder Finanzierungsbedarf an die entsprechenden Institutionen innerhalb der Initiative. Insofern nimmt sie eine Art „Lotsenfunktion“ wahr (Warsewa 2010; Senator für Wirtschaft, Arbeit und Häfen 2011).

²⁴ In Bremerhaven erfolgt die Vermittlung primär an die Existenzgründungsberatung des Arbeitsförderungs-Zentrums im Lande Bremen (afz).

Insgesamt wird der Inhalt wie auch die Qualität der Beratung in der Agentur für Arbeit und im Jobcenter sehr unterschiedlich wahrgenommen. Positiv hervorgehoben werden die Reaktion auf den Gründungswunsch, das Verhalten und Engagement der Beratungspersonen, die Weitergabe von ergänzenden Materialien sowie die Vermittlung an weitere Beratungsinstanzen und Informationsveranstaltungen. Dass diese Institutionen keine weitergehende Existenzgründungsberatung anbieten (können), sondern hier im Wesentlichen Förderfragen im Mittelpunkt stehen, stößt bei den potenziellen Gründern größtenteils auf Verständnis.

Gründungsspezifische Beratungsangebote

Im Land Bremen werden gründungsspezifische Beratungsangebote von dem im B.E.G.IN-Netzwerk zusammengeschlossenen Institutionen erbracht. Die Beratung ist überaus vielschichtig und beinhaltet unterschiedliche Aspekte, die den Weg in die geförderte Existenzgründung sinnvoll flankieren sollen, wie z.B. die Vereinbarung eines individuellen Gründungsfahrplans. Der aufgestellte Business-Plan ist dabei eine wichtige Grundlage für den Beratungsprozess: Die Gründungspersonen sollen durch die Erstellung des Business-Plans angeregt werden, sich differenziert mit der eigenen Geschäftsidee zu beschäftigen und deren „Erfolg“ möglichst realistisch abzuschätzen.

Auf Basis des Business-Plans kann das Beratungspersonal spezifische Hinweise für den weiteren Gründungsprozess geben, auf weitere Beratungsangebote hingewiesen und/oder zum Aufbau eines Netzwerks an andere Selbstständige vermitteln. Ebenfalls kann die Teilnahme an internen oder externen Seminaren oder Coachings empfohlen werden. Schließlich können sich die geförderten Existenzgründer dort die wirtschaftliche Tragfähigkeit der geplanten Existenzgründung bescheinigen lassen. Sofern die Bescheinigung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit erfolgt, wird dieses seitens der Gründer zumeist als positive Reaktion auf das Gründungsvorhaben bewertet. Insgesamt besteht der Eindruck, dass im B.E.G.IN-Netzwerk jene Institutionen vertreten sind, in der „fachliche Kompetenzen erkennbar waren“ (Int. II-5). Durch deren Beratung werden wertvolle Tipps zur weiteren Erarbeitung des Unternehmenskonzepts und des Business-Plans gegeben:

„Die [Beratungsinstitutionen] geben gute Informationen an die Hand, aber man muss am Ball bleiben. Das geht immer nur über Eigeninitiative“ (Int. III-2).

In Einzelfällen wird das Engagement des Beratungspersonals jedoch als mangelhaft wahrgenommen, deren Professionalität vermisst oder das Verhalten als unangemessen eingestuft. Diese Einschätzung wurde zwar nur vereinzelt, jedoch besonders emotional geschildert, z.B.:

„Aus meinem Erfahrungsschatz heraus muss ich sagen, dass ich die [...] nicht wieder anlaufen würde. Da fehlte es einfach an Feingefühl. Vielleicht auch ein bisschen voreilig, aber auch so ein bisschen frauenfeindlich, das Gefühl hatte ich. Da war nicht die Energie, einem wirklich zu helfen. In diese Richtung ging mein Gefühl ganz stark“ (Int. II-1).

Eine weitere Gründerin merkt an, dass sie

„immer das Gefühl hatte, dass [der Berater] das belustigt aufnimmt, was ich vorhabe. Der hat das nicht so richtig ernst genommen. Das fand ich sehr schwierig“ (Int. III 6).

Kein übermäßiges Interesse des Gründers an einer Beratung liegt offenbar vor, wenn sich dieser seiner Meinung nach bereits hinreichend vorbereitet hatte oder das Gefühl entstanden ist, dass das Beratungspersonal keine ausreichende Kompetenz für eine fallbezogene Beratung hat. In diesen Fällen ist die Erwartung an die Beratung bereits im Vorfeld gering:

„Ich habe das mehr als eine formelle Hürde angesehen als eine inhaltliche Beratung. [...] Ich hatte nicht den Eindruck, dass [der Berater] mir noch groß Tipps hätte geben können. Sicherlich, zu Sachen wie Buchführung oder Organisation. Das vielleicht schon. [...] Für den speziellen Berufszweig ist das vielleicht schwierig“ (Int. III-9).

Vereinzelt werden die Unterstützungs- und Beratungsangebote als wenig hilfreich wahrgenommen, wenn die Existenzgründer weitergehende Informationen zum Gründungsprozess oder zur Branchensituation erwartet hatten:

„Ich hatte ja nur gehofft, dass das auf meinen Beruf zugeschnitten ist, was nicht gegeben war. Sondern, dass das allgemein gehalten wurde. Und: ‚Wie vermarkte ich mich?‘, ‚Wie komme ich an meine Zielgruppe?‘, ‚Was muss ich tun?‘, ‚Wie soll die Werbung aufgebaut werden?‘ usw. in diese Richtung. Da passierte also gar nichts“ (Int. II-1).

Insgesamt sind die subjektiven Wahrnehmungen über die Unterstützungsmaßnahmen sehr heterogen. Die Beurteilung hängt in erster Linie von den persönlichen Erwartungen ab, die mit dem Beratungsgespräch verbunden werden. Die (Erst)Beratung wird im Wesentlichen als notwendige Pflicht zur Erfüllung der rechtlichen Rahmenbedingungen der Existenzgründungsförderung der Arbeitsverwaltung interpretiert. Diese Beratung kann in einigen Fällen vollkommen ausreichend und für die Existenzgründung zweckdienlich sein, aber in bestimmten Konstellationen wird die Beratung als inhaltlich knapp bemessen, nicht zielführend und insofern insgesamt als enttäuschend wahrgenommen. Zuweilen führt das persönli-

che Verhalten des Beratungspersonals zu Enttäuschung bei den angehenden Existenzgründern. Ein weiteres Problem scheint darin zu bestehen, dass in Fällen einer verwehrtten Bescheinigung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit alternative Institutionen bzw. Beratungsangebote in Anspruch genommen werden (können), obwohl derartige Wechsel formal nicht vorgesehen sind.

In Bremerhaven obliegt die Beratung der geförderten Existenzgründer – neben der Handwerkskammer und der Industrie- und Handelskammer (IHK) – in erster Linie dem Arbeitsförderungszentrum im Lande Bremen (afz), das ebenfalls dem B.E.G.IN.-Netzwerk angehört. Die Existenzgründungsberatung des afz wird von den Beratungssuchenden überwiegend positiv wahrgenommen. Wie in der Stadtgemeinde Bremen werden auch in Bremerhaven die avisierten Existenzgründungen grundsätzlich begrüßt und mit viel Engagement unterstützt. Diese Einschätzung basiert auf diversen Erfahrungen der Gründungspersonen, wie z.B. einer regelmäßig stattfindenden Beratung im Zuge der Erarbeitung des Business-Plans – was „einen ständigen Austausch“ (Int. III-8) ermöglicht – sowie der Bereitschaft, auch nach vollzogener Gründung als Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen:

„Beim afz wurden mehrere Treffen arrangiert: Dort wurde dann besprochen, was der jeweilige nächste Schritt sein sollte. Ich habe das dann erarbeitet, anhand von ‚Gerüsten‘, die ich dort bekommen habe. Ich kann mich auch jetzt noch an das afz wenden, wenn irgendwo ein Problem auftaucht“ (Int. III-7).

Unterstützungsmaßnahmen während und nach der Gründung

Auch während und nach der Gründung können geförderte Existenzgründer weiterführende Unterstützungsmaßnahmen der B.E.G.IN-Institutionen in Anspruch nehmen, die als bedarfsorientiert und auf die ausgeübte Tätigkeit zugeschnitten empfunden werden. Bei der Beratung während und nach der Gründung geht es nicht nur um die bloße Weitergabe von Informationen, sondern sie zielen außerdem auf die Stärkung der Persönlichkeit und des Selbstvertrauens der Gründerperson ab:

„Die Beratungsstelle schreibt auch eine Bescheinigung, in der es um die Persönlichkeit der Gründungsperson geht; dass sie es einem zutrauen, das auch zu machen. Nach dem Motto: Sie hat im Beratungsgespräch sehr souverän gewirkt“ (Int. III 6).

Darüber hinaus werden mehrwöchige Existenzgründerseminare angeboten. Eine Teilnahme an den Seminaren wird in der Regel durch die zuständigen Vermittler empfohlen. In der Wahrnehmung einiger Gründer sind derartige Seminare aber wenig hilfreich

und dessen Inhalt zu unspezifisch, was mit folgender Aussage zum Ausdruck gebracht wird:

„Das war ein allgemeines Gründungsseminar. Da war alles drin vertreten. Was mir [...] so ein Stück weit gefehlt hat: dass da nichts gezieltes war. [...] Mir fehlte ganz gezielt in diesem Seminar das Thema Akquise. ‚Wie komme ich an meine Zielgruppe?‘ Diese Vermarktung, dieses Marketing; also da ist man wirklich auf sich zurückverworfen und eigentlich völlig hilflos. Völlig hilflos. Das habe ich dann auch gemerkt, als ich dieses Seminar dann hinter mir hatte und nun ‚total loslegen‘ wollte“ (Int. II-1).

Vereinzelte wird in derartigen Seminaren sogar das Gefühl vermittelt, dass die Gründungsperson vergleichsweise geringe Erfolgchancen mit ihren Geschäftsideen haben werden. Eine Geförderte aus dem SGB II berichtet:

„Ich bin auf eines dieser Existenzgründungs-Seminare geschickt worden, wo der Kern der Aussage darin bestand, ‚mit Ihnen, mit Hartz IV wird es sowieso nichts‘“ (Int. II-6).

Darüber hinausgehende Coachings und Weiterbildungen erfahren eine als sinnvoll angesehene Beurteilung, doch muss auf eine Teilnahme aufgrund der finanziellen Eigenbeteiligung vielfach verzichtet werden:

„Ich bin auf die Website drauf, fand das alles sehr interessant und habe dann noch mal telefonisch Kontakt aufgenommen. ‚Ja, wir bieten hier was an, das kostet so und so viel.‘ Und wenn ich dann immer schon höre, ‚es kostet so und so viel‘, heben sich bei mir alle Stacheln hoch, weil ich einfach Angst habe, mich noch weiter reinzureißen“ (Int. II-1).

Bei anderen Angeboten, wie z.B. dem KfW-Gründercoaching, kann die Begleitung der Existenzgründer noch individueller sein bzw. wird diese mithilfe von unterschiedlichen Praxispartnern durchgeführt. Insgesamt werden die Angebote von den Gründern als fallspezifisch, zielführend und auf die ausgeübte Tätigkeit zugeschnitten wahrgenommen:

„Ich habe mit einer tollen Agentur gearbeitet und arbeite immer noch mit dieser zusammen. Es gibt ja immer Verbesserungsmöglichkeiten, die man ausarbeiten kann, so im Nachhinein“ (Int. III-7).

„Werbeinstrumente, wie tritt man auf, mit welchen Instrumenten kann man werben; speziell auf ein Verwaltungsbüro zugeschnitten. Das haben wir dort [...] erarbeitet, das war gut“ (III-8).

Es besteht gleichermaßen die Möglichkeit, auf weitere Beratung zu verzichten und stattdessen in Eigenverantwortung bedarfsorientiert weiterführende Qualifizierungsmaßnahmen zu besuchen. An diese Möglichkeit werden dann hohe Erwartungen geknüpft:

„Im November werde ich ein Seminar von der psychologischen Akademie belegen. Da geht es darum, Management-Stress-Seminare anzubieten. Das ist natürlich ganz anders gelagert. Sie haben angeführt, dass sie auch Marketing ansprechen werden. Da haben bei mir alle Glocken geläutet. Mit Sicherheit kann ich das dann in beiden Bereichen anwenden. Da setze ich ganz große Hoffnungen drauf“ (Int. II-1).

Insgesamt nehmen die Existenzgründer die vorhandenen Unterstützungsmaßnahmen während der Gründungsphase sehr unterschiedlich wahr. Vor allem die weiterführende Existenzgründungsberatung wird aufgrund ihres individuellen Ansatzes als hilfreich eingeschätzt. Ein Problem kann jedoch darin bestehen, dass diesen Existenzgründern aus dem SGB II aufgrund restriktiver rechtlicher Regelungen von den Grundsicherungsträgern nicht finanziert wird.

4.3 Geförderte Existenzgründer und ihre „prekären“ Lebenslagen

Eine Unternehmung zu führen ist stets mit Risiken verbunden. Schon früh in seinem Bestehen werden die Weichen dafür gestellt, ob es am Markt dauerhaft besteht oder nicht. Vom ersten Tag an besteht das Risiko des Scheiterns und währt in der Folgezeit fort. Damit sind immer auch persönliche Erfolge oder Schicksale verbunden. Insbesondere bei geförderten Existenzgründungen handelt es sich oftmals um Solo-Selbstständige (Kap. 3). Stockt die Etablierung am Markt, bewegt sich der Existenzgründer in der erwähnten Prekaritätszone (Kap. 2.2). Hier greift die Gründungsförderung der Arbeitsagentur oder des Jobcenters unterstützend ein und ist in vielen Fällen zur Bestreitung des Lebensunterhalts unerlässlich. Daneben trägt sie zur – zumindest temporären – Absicherung gegen soziale Risiken wie Alter oder Krankheit bei.

Vielschichtige Problemlagen im Verlauf des Gründungsprozesses

Kaum ein geförderter Existenzgründer kann auf Erfahrungen oder Strukturen aus früheren Selbstständigkeits zurückgreifen. Das bedeutet, dass Vieles von Grund auf erarbeitet und erlernt werden muss, was für eine selbstständige Erwerbstätigkeit essenziell ist. Diese Existenzgründer stehen am Anfang eines neuen Abschnitts ihrer Berufsbiografie und sind noch „zu frisch“ (Int. III-4), sodass es ihnen an zentralen Qualifikationen und Kompetenzen sowie Ressourcen fehlt:

„Als Selbstständiger kann ich nicht auf eine Infrastruktur zurückgreifen; ich habe keinen Kundenstamm, kein Auto. All diese Sachen habe ich nicht. Die muss ich mir aufbauen. Und zwar mit so gut wie keinem Geld. Dafür muss man zaubern können. Ich geb' mein Bestes“ (Int. II-6).

Die geförderten Existenzgründer müssen in diesem „Neuland“ von Beginn an profitorientiert agieren, was eine nicht immer reibungslos gelingende Umstellung der eigenen Handlungsmuster erfordert. Diese ersten Schritte sind für die Gründer nicht immer leicht realisierbar:

„Und dann gibt es diese geförderte Selbstständigkeit, wo Ergebnisse zu erbringen sind, ohne eine klare Anleitung zu haben, wo steht, wie das geht“ (Int. II-6).

Neben diesen bisher unbekanntenen Anforderungen zeichnet sich der Start vor allem durch Ungewissheiten aus. Der Weg zum unternehmerischen Erfolg kennt weder Kompass noch Wegweiser und ist von Selbstzweifeln geprägt:

„Die größten Probleme auf dem Weg, bis ich selbstständig war, das war einfach so ein bisschen Unsicherheit, würde ich sagen. Es gibt ja schon das Risiko oder die Überlegung: ‚Mache ich da was falsch?‘“ (Int. III-9).

Vor dem Schritt in die Selbstständigkeit steht für geförderte Existenzgründer zunächst das Erstellen eines tragfähigen Business-Plans. Dies kann für sie ein Problem darstellen, weil der Business-Plan auf „3 Jahre angelegt ist und ich zu dem Zeitpunkt ungefähr wusste, was die nächsten 2 Monate passiert“ (Int. III-6). Dieser Widerspruch wird durch unterschiedliche Strategien aufgelöst. Weit verbreitet ist die Ansicht, dass es „bei den meisten Leuten so ist, dass man sich da Sachen mehr oder weniger ausdenkt. [...] Das sind völlige Fantasiebeiträge“ (Int. III-6). Diese Einschätzung kann sich allerdings im Beratungsgespräch klären und der individuelle Nutzen des Business-Plans wird deutlich. Andere Existenzgründer räumen jedoch ein, dass fehlende Erfahrung das Erstellen des Business-Plans erschweren oder zu unbefriedigenden Resultaten führt:

„Der Business-Plan an sich war schon sehr schwierig. Ich musste halt Sachen ausarbeiten, die ich in meinem Leben noch nie gemacht habe und worin ich auch Laie bin“ (Int. III-6).

Von Bedeutung für eine nachhaltig erfolgreiche Existenzgründung ist die Kundenakquise, die je nach Branche unterschiedlich ausgestaltet sowie mit Ausdauer und Engagement betrieben werden muss. Insofern beginnt unternehmerisches Handeln bei der Klärung solcher grundlegender Fragen wie der nach der relevanten Zielgruppe, welche von den angebotenen

Produkten bzw. Dienstleistungen angesprochen werden soll. Die geförderten Existenzgründer sind sich der Relevanz von Akquisemaßnahmen durchaus bewusst, aber die Umsetzung stellt sie vor große Probleme:

„Ein Teil des Problems besteht darin, überhaupt erst mal bekannt zu werden. [...] Ich fange mal mit der Akquise an. Direkt Akquise betreibe ich nicht, weil ich das nicht kann. Ich habe es versucht, aber es geht irgendwie nicht. Ich habe jetzt Anzeigen geschaltet in zwei regionalen Zeitungen und ich gehe auf Messen. Außerdem habe ich eine Homepage, für die ich viel Lob bekomme. Man kann jedoch schlecht feststellen, wie viel das bringt. Ich glaube, es ist wichtig, immer wieder mal in Erscheinung zu treten und irgendwann haben die Leute einen dann im Kopf“ (Int. II-4).

Selbst wenn der potenzielle Kundenkreis ausgemacht ist, muss im nächsten Schritt ein Zugang zu diesem verschafft werden, da ansonsten keine Angebote platziert werden können. In diesem Kontext berichtet ein selbstständiger Finanzbuchhalter von den Schwierigkeiten,

„erst einmal an die Kunden überhaupt heran zu kommen. Ich hatte natürlich schon eine Zielgruppe. Das sind Existenzgründer, kleinere Betriebe und auch Vereine. Es ist sehr schwierig, an die Leute heran zu kommen. Die entscheiden sich nicht beim ersten, zweiten, dritten Mal. Das dauert lange. Es werden einem viele Versprechen gemacht, die dann nicht gehalten werden. Sprich: ‚Ja, wenn du machst, kommen wir zu dir.‘ – ist nachher nichts. Da kann man sich nicht drauf verlassen. Es ist immer noch schwierig“ (Int. III-8).

Insgesamt ist es bis zur Etablierung eines festen Kundenstamms ein weiter Weg, der sich „sehr schwierig und langwierig gestaltet“ (Int. III-8), vom Benennen des Kundenkreises hin zur interessen-, nachfrage- und umsatzgenerierenden Platzierung der Produkte. Ein hier hineinspielerender Aspekt ist die Preisgestaltung – wie viel kann bzw. muss verlangt werden, um auf der einen Seite Kunden eine ansprechende Kauf-offerte bieten zu können und auf der anderen Seite kostendeckend und profitabel zu wirtschaften:

„Ich habe einige Bekannte, die sich selbstständig gemacht haben. Wir stellen alle fest, dass wir ähnliche Probleme haben: Akquise und Preisgestaltung sind für alle schwierig“ (Int. II-4).

Auch der persönliche Umgang mit Kunden kann für geförderte Existenzgründer mit Schwierigkeiten verbunden sein. Selbst wenn das Preis-Leistungs-Verhältnis ausgelotet wurde, können unausgereifte Verkäufer-Qualitäten und Verkaufsroutinen Geschäftserfolge dämpfen:

„Dann war ich in der Selbstständigkeit und wusste nicht so recht, wie ich das Ganze angehen soll. Eigentlich ein Boom-Jahr für Industrieanlagen. Aber ich habe den Markt unterschätzt und meine Fähigkeiten als freier Handelsvertreter. Ich war bei sicherlich 50-70 Kundengesprächen, habe aber im Endeffekt keine Anlage verkaufen können“ (Int. II-5).

Über diese fehlenden Erfahrungen und Kenntnisse in der Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit sind sich die geförderten Existenzgründer durchaus bewusst.²⁵

Die erwähnten „strukturellen Kriterien prekären Unternehmertums“ (Kap. 2.2) finden in der Beschränkung grundlegender Handlungsoptionen Ausdruck und schlagen sich in den unternehmerischen Entscheidungen und subjektiven Einschätzungen der Lage nieder. Häufig bremsen das Nichtverfügen über ausreichend finanzielle Ressourcen die Kräfte und Bemühungen der Gründer und ihre Grenzen des Machbaren sind schnell erreicht. Nennenswerte Rücklagen, die in eine Unternehmensgründung mit ungewissem Ausgang eingebracht werden könnten, sind offensichtlich selten vorhanden. Besonders das Einstiegsgeld ist in den Augen vieler Existenzgründer zu knapp bemessen und deckt kaum die allernotwendigsten Investitionen. So klagt ein dem Rechtskreis des SGB II entstammender Befragter:

„Hätte ich noch mehr Rücklagen gehabt, dann hätte ich eventuell auch noch weiter gemacht und das Geschäft in ‚Nischenmärkte‘ gelenkt. Das Einstiegsgeld reicht aber hinten und vorne nicht. Auch wenn es vom Prinzip her eine feine Sache ist: Da kommen Kranken-, Kasko-, Beratungshaftpflicht usw. dazu. Nach Abzug aller Kosten hatte ich pro Monat 70 bis 80 Euro. Wenn man dann nach einem halben Jahr keine Aufträge rein bekommt, verliert man auch schnell die Lust“ (Int. II-5).

Darüber hinaus fühlen sich über ALG II abgesicherte Existenzgründer durch die gesetzlichen Rahmenbedingungen in ihrem unternehmerischen Handeln eingeschränkt, was zu Konfliktsituationen mit dem zuständigen Grundsicherungsträger führen kann:

„Jetzt empfinde ich als Problem, dass ich mich immer mit dem Jobcenter auseinandersetzen muss: Ich kann unternehmerisch nicht entscheiden, wie ich möchte. Ich muss z.B. fragen: ‚Darf ich mir eine neue Kamera kaufen?‘, weil die immer den Daumen auf dem Geld haben. Das ist nachzuvollziehen, aber nervig“ (Int. II-4).

²⁵ Aus dieser Wahrnehmung resultieren unter anderem die genannten Wünsche nach mehr vorbereitender und begleitender Qualifikation zur Akquise (Kap. 4.2).

Selbst nach langjähriger Ausübung der Selbstständigkeit können sich die geförderten Existenzgründer noch immer in der Prekaritätszone befinden bzw. nehmen diese ihrer Situation entsprechend wahr. Dies zeigt nicht nur, wie langwierig und schwierig die Etablierung einer erfolgreichen Selbstständigkeit ist. Es lässt darüber hinaus erkennen, wie breit die Prekaritätszone ist, in der sich selbstständig Erwerbstätige zuweilen bewegen. Es gibt offensichtlich einen Unterschied zwischen dem in der Gesellschaft vorherrschenden Bild von selbstständiger Erwerbsarbeit und dem, was es in Wirklichkeit heißt, selbstständig zu sein.²⁶

„Ich habe nach 11 Jahren immer noch das Gefühl, die Anfangsinvestition – ewig keine Honorare zu bekommen – nicht wieder reingeholt zu haben. Das tritt immer noch als Minus auf meinem Konto auf. Ich habe immer noch nicht dieses Polster, was im Journalismus sein müsste, für Zeiten mit schlechter Auftragslage“ (Int. III-3).

Hinzu treten zahlreiche Schwierigkeiten wie die Nichtgewährung beantragter Kredite, die Unzuverlässigkeit von Geschäftspartnern oder die bisher unbekannteren Belastungen, die das persönliche Umfeld durch die Erfordernisse der Selbstständigkeit erfährt:

„Meine Situation ist momentan einfach katastrophal. Mit Hartz IV können sie gar nichts bewegen. Zumal ich mein Studium trotz Hartz IV abzahlen muss. Das persönliche Umfeld ist mit meinen persönlichen Belangen einfach überfordert“ (Int. II-1).

Auch die Wirklichkeit des Marktes mit Schwankungen in der Nachfrage und den Widrigkeiten des Konkurrenzkampfes belastet die Existenzgründer:

„Ein anderes Problem besteht darin, dass es unheimlich viele Mitbewerber gibt. Die offiziellen Mitbewerber sind nicht mal das Problem. Es gibt viele die machen das schwarz. Da kann man preislich dann nicht mithalten“ (Int. II-4).

Positive Erinnerungen verbinden Existenzgründer mit einer Bewilligung der Gründungsförderung und auch mit der Hilfsbereitschaft, die sie von kontaktierten Personen erhalten. Zudem ist auch nicht jede Gründung unmittelbar von Insolvenz bedroht. Auch wenn „es im Moment einigermaßen gut“ (Int. III-5) läuft, sind sich die Existenzgründer sehr wohl bewusst darüber, dass man sich glücklich schätzen kann, dass „das anfang zu laufen, ohne dass ich irgendwas groß dafür gemacht habe“ (Int. III-5). Ebenso werden

günstige Ausgangslagen von den geförderten Existenzgründern als solche wahrgenommen:

„Ich bin ja unter den Sonderbedingungen gestartet, von wegen Fixum und erfolgsabhängige Aufstockung. Das war natürlich sehr bequem. Deshalb hab ich auch am Anfang den Bereich Akquise nicht sonderlich beachtet und musste mir halt erst nach einer Weile etwas überlegen. Ich habe also einen sehr speziellen Start gehabt, war dadurch auch einigermaßen beruhigt, hatte eher einen normalen Arbeitsalltag“ (Int. III-4).

Einblicke in die Lebenswirklichkeit geförderter Existenzgründer

Bei Selbstständigen im Allgemeinen und den geförderten Existenzgründern im Besonderen weisen die Arbeitszeiten wie auch das Arbeitsvolumen eine breite Streuung auf. Ursächlich dafür sind im Wesentlichen eine variierende Auftragslage und die somit wechselnde zeitliche Auslastung des Gründers:

„Es schwankt total. Es ist auch nicht in die üblichen Arbeitszeiten zu packen. Zum einen hängt es damit zusammen, dass die Kunden selber auch berufstätig sind und nach Feierabend oder am Wochenende fotografiert werden wollen. Hinzu kommt, dass ich einen Vater habe, um den ich mich kümmern muss. Das Arbeitsaufkommen ist insgesamt noch unterhalb von Halbtagsarbeit“ (Int. II-4).

Das originäre Arbeitspensum erhöht sich häufig durch Fortbildungsaktivitäten, wie etwa „Recherchetätigkeiten, immer wieder neue Programme aufstellen“ (Int. II-4) oder dem Erlernen von Software und Technik. In Einzelfällen beläuft es sich auf ein „Wochenmittel von 50-60 Stunden“ (Int. II-5). In welchem Maße der mitunter hohe Arbeitsaufwand einträglich ist, lässt sich an den erzielten Einkünften ablesen. Diese streuen in Abhängigkeit zur Branche, in der die selbstständige Erwerbsarbeit ausgeübt wird. Auffällig ist, dass durch die Unregelmäßigkeit der Geldeingänge bei vielen Existenzgründern Probleme auftreten. Dies kann auf die Verschiedenheit in der Einkommenserzielung zwischen selbstständiger und abhängiger Beschäftigung zurückzuführen sein. Die Umstellung an unregelmäßige Zahlungseingänge erfordert Zeit, die zu Beginn der Selbstständigkeit durch die Gründungsförderung eingeräumt wird:

„Der Gründungszuschuss hilft zum Beispiel bei Projekten, die 3 Monate lang laufen – selbst, wenn der Kunde bereit ist, vorab etwas zu zahlen und am Ende den Rest – könnte man am Ende der drei Monate sehr schnell in ein Loch fallen. Hätte ich den Gründungszuschuss nicht, der sich darum sorgt, dass Miete und Telefonanschluss bezahlt werden, hätte ich mich sehr, sehr da-

²⁶ Die in der vorliegenden Studie vorgenommene Unterscheidung der einzelnen, semantisch nah beieinander liegenden Begrifflichkeiten dient einer differenzierteren und trennscharfen Betrachtung von Selbstständigkeit, die im öffentlichen Diskurs nur zum Teil Anwendung findet.

mit beschäftigt und darum gesorgt“ (Int. III 5).

Besonders am Anfang des Gründungsprozesses stellt die Gründungsförderung die Haupteinnahmequelle für die Gründer dar, weil „der Gewinn marginal ist“ und er „davon nicht leben kann“ (Int. III-1). Im Kontext der Berufspraxis und der alltäglichen Lebensführung betrachtet, bringt ein Existenzgründer diesen Sachverhalt auf den Punkt:

„Ohne den [Gründungszuschuss] würde es nicht funktionieren, weil man ja auch seine privaten Ausgaben hat wie auch die geschäftlichen Ausgaben. Da sammelt sich schon eine ganz schöne Summe, muss man sagen“ (Int. III-7).

Die finanzielle Situation stellt sich für viele geförderte Existenzgründer aus dem Rechtskreis des SGB II besonders kritisch dar. Oftmals kann mit den erwirtschafteten Einnahmen der (aufstockende) ALG II-Bezug nicht überwunden werden:

„Aber von der wirtschaftlichen Seite her ist es über das Niveau des Zuverdienstes, sozusagen des Aufstockens von Hartz IV, nicht hinausgegangen bisher, realistisch gerechnet. Für mich ist es halt so: Die Einkommen, die ich zurzeit habe, die reichen eben nicht aus, um – inklusive aller Sozialversicherungen – davon leben zu können“ (Int. II-3).

Erschwerend kommt für Gründer des SGB II hinzu, dass deren geringe Einkommen mitunter stark schwanken und dadurch eine längerfristige Planung gehemmt wird. Diese Ungewissheit über den Umfang der Einnahmen lässt teilweise bisher ungekannte Sorgen und Ängste aufkommen, zum Beispiel die vor Wohnungslosigkeit:

„Ich hatte am Anfang auch unheimliche Angst davor, obdachlos zu werden. Ich empfand Hartz IV als sicherer. Sicherer als diese geförderte, undefinierte Situation“ (Int. II-6).

Tragende Wurzeln schlägt die Selbstständigkeit bei diesen Personen tendenziell selten. Unternehmerischen Erfolg reklamiert kaum jemand für sich, weil man „jetzt nicht mehr zum Leben als die Jahre davor“ hat (Int. II-6).

Mangelnde soziale Absicherung geförderter Existenzgründer

Aus ungenügenden Einkommen resultieren fast zwangsläufig ungünstige Voraussetzungen, eine solide soziale Absicherung aufzubringen. In den meisten Fällen ist diese bei den Befragten über die Grundsicherung gewährleistet – „das zahlt alles das Amt“ (Int. II-6). Die (ehemaligen) Leistungsbeziehenden

aus dem SGB II sind sich durchaus im Klaren über ihre Lage und stufen diese als (höchst) prekär ein:

„Ja, das ist ein ganz, ganz dunkles Kapitel, ein ganz dunkles Kapitel und macht mir auch wirklich Sorgen und ganz viel Angst. Mir fehlen die letzten 10, 12 Jahre einfach im Rentenpot“ (Int. II-1).

In bestimmten Fällen gestaltet sich die Situation derart prekär, dass vor dem Hintergrund der sozialen Absicherung durch den Grundsicherungsträger, die Gründerperson nicht beabsichtigt, mit der selbstständigen Erwerbstätigkeit höhere Umsätze zu erwirtschaften. Von einem „Leistungsmissbrauch“ im eigentlichen Sinne ist aber nicht per se auszugehen. Jedoch kann die bewusste Vermeidung einer möglichst profitablen Selbstständigkeit nicht vollständig von der Hand gewiesen werden, da ansonsten der Anspruch auf Leistungsbezug hinfällig würde:

„Das ist ja genau der Punkt, dass ich als Selbstständiger eigentlich im Moment in dieser Zwitterrolle bin, dass ich gar nicht so viel erwirtschaften will. Weil ich mir ja dann genau diese Regelung sozusagen weghaue. [...] Es klingt fies, ich weiß“ (Int. II-3).

Generell würden die geförderten Existenzgründer jedoch bei entsprechenden Einkünften einen Teil ihres Gewinns für die Vorsorge gegen das Alter aufwenden. Dies ist jedoch häufig finanziell außer Reichweite:

„Über Alterssicherung habe ich nachgedacht, aber es ist utopisch, mit so wenig Geld etwas zu machen. Dafür ist gar kein Raum“ (Int. II-5).

Angesichts dieser Ausgangslage sind sich geförderte Existenzgründer darüber im Klaren, dass sie unter den gegenwärtigen gesetzlichen Rahmenbedingungen bis ins hohe Alter erwerbstätig bleiben müssen, um die eigene Existenz ansatzweise sichern zu können:

„Die Hoffnung stirbt zuletzt. Ich hoffe immer noch, dass sich da etwas tut. Ich bin ganz sicher, dass ich bis 67, bis 70 arbeite, auch arbeiten würde, wenn nicht ein gesundheitlicher Einbruch käme“ (Int. II-1).

Einen größeren Spielraum zur sozialen Absicherung erhalten die Existenzgründer nur in Verbindung mit der ausgeübten Erwerbsarbeit. Insbesondere die Künstlersozialkasse bietet für bestimmte Berufsabschlüsse und Berufsbilder einen adäquaten sozialen Schutz. Von einem derartigen Umstand profitiert zum Beispiel eine Gründerin, die der Kreativwirtschaft zugeordnet wurde und so

„in die Künstlersozialkasse gekommen ist, weil die Tätigkeit ein wenig im Bereich Design liegt. Da bezahle ich dann für Kran-

ken- und Rentenversicherung zusammen 70 Euro im Monat“ (Int. III-6).

Jedoch erfordern insbesondere auftragslagenabhängige Berufe eine flexible soziale Absicherung, die sich den wechselnden Bedarfen anpasst. Am Beispiel der Arbeitslosenversicherung beschreibt eine der befragten Personen ihren freiwilligen Eintritt in das Sicherungssystem:

„Ja, da bin ich drin. Und das nutze ich auch manchmal. Wenn ich Tiefs habe: Wenn z.B. ein Sendetermin verschoben wurde und ich das Geld noch nicht habe. Dann melde ich mich für einen Monat arbeitslos und bekomme auch Geld vom Arbeitsamt. Als ich wusste, dass es diese Arbeitslosenversicherung gibt, dachte ich mir, ich überlege mir das dann noch. Irgendwann hat ein Kollege dann gesagt, dass ich nicht mehr lange überlegen kann. Ich habe dann noch gerade rechtzeitig den Antrag gestellt“ (Int. III-3).

Insgesamt ergibt sich ein umfang- und aufschlussreiches Gesamtbild. Es ist das des prekären Unternehmertums, das sich für die Betroffenen durch eine fragwürdige soziale Absicherung, fehlende Planungssicherheit und unstete Einkommen auszeichnet. Somit stehen den zahlreichen wie unumgänglichen Herausforderungen einer Selbstständigkeit in materieller Hinsicht wenig aussichtsreiche Perspektiven gegenüber. Die vielfältigen Risiken und Belastungen selbstständiger Erwerbstätigkeit vermag die Gründungsförderung für eine gewisse Zeit zu dämpfen, die Übernahme der alleinigen Haftungsverantwortung für ein Gewerbe bleibt bestehen. Gleiches trifft auf die Ungewissheit und Offenheit von Zukunftsentwürfen zu.

Geförderte Existenzgründungen und ihre Perspektiven

Ungeachtet der schlechten sozialen Absicherung und der Prekaritätszone, in welcher sich die geförderten Existenzgründer bewegen, stehen diese einer Weiterführung ihrer Selbstständigkeit dennoch hoffnungsvoll gegenüber. Dies betrifft geförderte Personen aus beiden Rechtskreisen gleichermaßen. Ihren ungebrochenen Optimismus bringen zwei Einstiegsgeldbezieher wie folgt zum Ausdruck:

„Ich mache das weiter. Ich gebe natürlich nicht auf. Ich gucke dann hier und da, ob ich wenigstens auf Honorarbasis etwas bekomme. Ich bin zurzeit bei der Krankenkasse tätig. Ich gebe da Stressbewältigungs-Seminare. Und Entspannungstechniken biete ich da an für die Kunden der Krankenkasse“ (Int. II-1).

„Im Moment ist der Trend positiv. Auch dadurch, dass ein Studio eingerichtet wurde. Im Moment geht es Berg auf, aber es muss halt noch weiter Berg auf gehen. [...]

Ich gebe mir achtzehn Monate, um festzustellen, ob das mehr ist als eine gute Idee“ (Int. II-4).

Diese Aussagen decken sich mit solchen von einstigen Arbeitslosengeldbeziehern, die ebenfalls „zuversichtlich“ (Int. III-2; III-5) sind, die Selbstständigkeit in Zukunft weiterbetreiben zu können. Diese Zuversicht speist sich unter anderem daraus, dass die Arbeit nicht ausschließlich nach materiellen Kriterien beurteilt wird, sondern auch Aspekte wie Freiheit und Autonomie bei der Arbeitsgestaltung in den Vordergrund rücken. Die selbstständige Erwerbsarbeit zeitigt durch das freie Bestimmen über Arbeitsinhalte ein enormes Maß an Sinnstiftung, die sich wiederum in Zufriedenheit niederschlägt. So erlangen die geförderten Existenzgründer über die Möglichkeit zur Ausübung einer erwerbsförmigen Tätigkeit hinaus eine merkliche Steigerung ihrer Lebensqualität:

„Ich habe zwar kein gutes Einkommen, aber ich würde mich nicht mehr eingewöhnen in einer Redaktion. Ich habe es auch nicht mehr nötig. Das ist ganz schön. Dieses freie Arbeiten, selber Themen suchen und selber losziehen, ohne Chefinnen und so: Da bin ich schon sehr überzeugt von“ (Int. III-3).

„Ich bin zufrieden. Ich bin sehr glücklich, dass ich hier drin bin. Weil mir hat keiner mehr was zu sagen und ich kann wirklich so arbeiten, wie ich das möchte. Ich kann mir meine Zeit einteilen für meine Kunden, wie ich das brauche“ (Int. III-7).

Aufgrund dessen wird unabhängig von der derzeitigen prekären ökonomischen Lage eine Aufgabe der Selbstständigkeit nicht ernsthaft ins Kalkül gezogen. Häufig werden Perspektiven gesucht, Alternativen abgewogen und Lösungsstrategien letztlich auch verwirklicht. So nehmen die Gründer unverdrossen Optimierungen an ihrer Geschäftsidee vor, erweitern die Angebotspalette, überarbeiten deren Präsentation oder nehmen Weiterbildungs- und Qualifikationsmöglichkeiten wahr:

„Ich versuche Sachen zu entwickeln, die nicht jeder Amateur nachmachen kann. Im Studio z.B. mit speziellen Themen und in Kooperation mit einer Visagistin. Lichttechnisch möchte ich das Angebot noch erweitern, so dass da nicht jeder irgendwie mithalten kann“ (Int. II-4).

Schlussfolgernd liegt bei vielen Gründern eine hohe Identifizierung mit der eigenen gewerblichen Existenz vor und die Selbstständigkeit wird mit viel Herzblut betrieben. Unabhängig von langfristigen Planungen und Erwartungen zielt die selbstständige Tätigkeit auch darauf ab, (zumindest kurzfristig) einen kohärenten Lebenslauf herzustellen. Zum einen sollen berufliche Handlungsoptionen erhalten und verbessert werden. Zum anderen ist der Wunsch,

wieder eine abhängige Beschäftigung aufzunehmen, nur in geringem Maße ausgeprägt:

„Ich brauche mich aber nicht im Callcenter am Telefon anraunzen lassen, nicht für 8,42 Euro. Man muss sich dazu noch mit einem Produkt identifizieren, dass völlig bedeutungslos ist [...]. Meine jetzige Tätigkeit ist, glaube ich, eine Anknüpfung an mein Studium. Es ist eine persönliche Ausdrucksform, z.B. durch Gesichtsschminke individueller werden und die Persönlichkeit in den Vordergrund rücken. Ein Callcenter dagegen ist rein profitorientiert. Profit ist sicher nicht die Idee von diesem Video – damit werden sie nicht reich“ (Int. II-6).

Eine andere Person bemerkte:

„Ich bin sehr zufrieden. Der Job ist kreativ, vielfältig, aufregend, viel sozialer als der Wissenschaftsbetrieb. Ich identifiziere mich sehr mit meinem Beruf“ (Int. III-3).

Eine andere Einschätzung haben inzwischen gescheiterte Existenzgründer und solche, bei denen die Geschäftsidee nicht fruchtete. Ihre Bestrebungen richteten sich wieder auf Bewerbungen um „konkrete Vollzeitstellen in meinem Bereich, keine 400 Euro-Jobs oder Teilzeit“ (Int. II-2). Bei der Arbeitsplatzsuche kommen ihnen dabei die in der Selbstständigkeit gewonnenen Erfahrungen und Kompetenzen zu Gute. Unter diesem Gesichtspunkt kann der Weg in die geförderte Existenzgründung eine Brücke darstellen, die in den ersten Arbeitsmarkt führt. Und selbst Gründer, die dem Scheitern näher sind als dem unternehmerischen Erfolg, können sich vorstellen, ihre Selbstständigkeit in Form einer Nebentätigkeit weiterzuführen:

„Wenn ich die Tätigkeit nicht hätte, ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis machen könnte, dann würde ich auf Grund der sozialen Sicherheit das abhängige Beschäftigungsverhältnis vorziehen. Das heißt, so eine kleine Selbstständigkeit nebenher laufen zu lassen, um Referentenverträge oder Honorarverträge abzurechnen oder zu organisieren, das ist sicher jederzeit möglich“ (Int. II-3).

Retrospektive Bewertung der Gründungsentscheidung

Der Grund für diese auffallend positive Bewertung der Gründungsentscheidung kann in der durchweg zu konstatierenden Zufriedenheit gesehen werden, welche die Befragten durch ihre Selbstständigkeit erfahren. Auf die Frage hin, ob die Entscheidung für die Gründung als positiv wahrgenommen wird, antwortete ein gescheiterter Gründer:

„Ja, absolut. Ich bin zufrieden, dass ich es versucht habe“ (Int. II-5).

Für eine weitere Gründerin ist die durch den ALG II-Bezug verspürte Hoffnungslosigkeit positiven Eindrücken gewichen, die sich aus der geförderten Existenzgründung ergeben haben. Sich einer neuen Herausforderung mit der ganzen Persönlichkeit zu stellen und diese eigenständig handelnd anzugehen ist ebenso förderlich für das Selbstwertgefühl wie die durch die selbst geschaffene berufliche Tätigkeit gewonnene persönliche Freiheit. In diesem Kontext erfolgt aber auch eine kritische Reflexion der derzeitigen Situation und die Antwort auf die Frage nach der eigenen Zufriedenheit kann durchaus ambivalent ausfallen:

„Das habe ich mich auch schon gefragt. Einerseits ja, weil ich denke, dass ich durch die Selbstständigkeit selber durchaus noch Freiheiten habe, die ich sonst nicht hätte. Angefangen bei der Wahl der Arbeitszeit sicherlich auch [...] immer unter dem Druck: ‚Wenn du was nicht annimmst, dann hast du auch kein Einkommen dafür.‘ Aber es ist auch etwas, was ich von den Möglichkeiten, neue Themenfelder und Arbeitsplätze für mich aufzutun, nutzen möchte. Von dieser gewissen Ungebundenheit her, was ich eigentlich nicht missen möchte und was ich auch bei einer Nicht-Selbstständigkeit in gewissem Rahmen immer möglich sein muss. Angefangen bei der 5-Tage-Woche, dann auch mal einen Tag frei zu nehmen, solche Sachen. Oder mich nicht für jede Sache rechtfertigen zu müssen. Das ist etwas, das ich durchaus gerne habe“ (Int. II-3).

Diese positiven Effekte der Existenzgründung zeitigten eine Förderung des Bewusstseins für die Bedeutung von selbstbestimmten Entscheidungen, aber auch die Festigung des gesundheitlichen Befindens wurde als Folge der Selbstständigkeit genannt:

„Ich sage es mal so: Ich habe etwas für mich getan. Ich habe bisher nicht das erreicht, was ich erreichen wollte. Aber wenn ich nichts getan hätte, hätte das sicherlich schwere gesundheitliche Folgen gehabt“ (Int. II-1).

Viele sind stolz auf den aufgebrachten Mut, die als letzte Möglichkeit angesehene Selbstständigkeit gewagt zu haben und in ihrem Verlauf wichtige Erfahrungen für sich selbst und die zukünftige Berufsbiografie sammeln zu können bzw. Anschluss an den Arbeitsmarkt zu bekommen:

„Ich bin mit meiner Entscheidung sehr zufrieden, weil ich sehe, dass es die beste Möglichkeit ist, weiterhin im Arbeitsleben aktiv zu sein“ (Int. II-2).

Schlussendlich bewertet ein in seiner Selbstständigkeit gescheiterter Existenzgründer diese rückblickend aus dem simplen Grund positiv, weil sie Türen zu ei-

ner sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung wieder geöffnet hat:

„Ich bereue weder, dass ich es angefangen, versucht habe, noch, dass ich es aufgegeben habe und jetzt auf Tarifstufe 11 einen relativ gut bezahlten Job habe. Ich würde aber auch nicht ausschließen, dass ich mich noch mal selbstständig mache im Bereich der Beratung“ (Int. II-5).

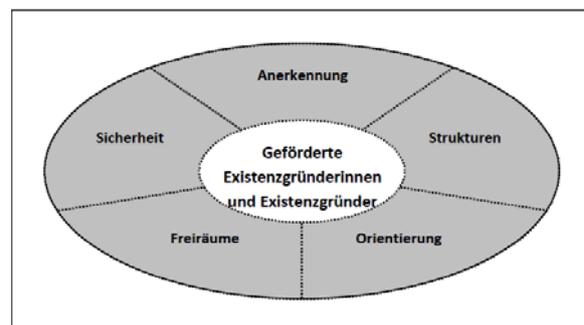
Insgesamt sind die geförderten Existenzgründer hinsichtlich ihrer beruflichen und persönlichen Lebenslagen mit zahlreichen Problemlagen konfrontiert, woraus häufig ein prekäres Potenzial erwächst. Eine kritische Reflexion der eigenen Situation führt dazu, dass individuelle Strategien zur Problembewältigung entwickelt werden können. Dies betrifft insbesondere den Gründungsprozess, den Umgang mit Beratungseinrichtungen und die konkreten Lebensumstände. Ein großes Problem stellt jedoch die mangelnde soziale Absicherung dar. In diesem Bereich werden aus Sicht der Gründer adäquate Lösungen durch institutionelle Regelungen erschwert oder gar verhindert. Dennoch blicken sie angesichts der erzielten Erfolge entsprechend optimistisch in ihre berufliche wie auch private Zukunft.

5 Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen

In der Gründungs- bzw. Entrepreneurforschung werden Existenzgründungen von Arbeitslosen als „neuer Typus von Selbstständigkeit“ bislang nur wenig thematisiert. Zwar liegen zur Förderung der Selbstständigkeit aus Arbeitslosigkeit mittlerweile verschiedene Forschungsarbeiten und Evaluationsstudien vor. Der Erkenntnisstand über die subjektive Wahrnehmung geförderter Existenzgründer ist allerdings bis zum jetzigen Zeitpunkt lückenhaft. Weitgehend unbekannt sind die individuellen Beweggründe für den Schritt aus der Arbeitslosigkeit in die geförderte Existenzgründung (Motivationslagen), die Einschätzung der Qualität der (staatlichen) Unterstützungsmaßnahmen sowie die Beurteilung der eigenen Arbeits- und Lebensbedingungen wie auch der sozialen Absicherung. Um das bestehende Informationsdefizit abzubauen, verortet die vorliegende Studie das in den letzten Jahren verstärkt auftretende Phänomen geförderter Existenzgründungen im Kontext arbeitsmarktpolitischer und soziologischer Fragestellungen. Auf Basis vorliegender empirischer Befunde und einer Befragung mit geförderten Existenzgründern im Land Bremen sind deren subjektive Wahrnehmungen herausgearbeitet worden.

Das explorative Vorgehen der vorliegenden Untersuchung ergibt ein differenziertes Bild geförderter Selbstständigkeit in Deutschland. Zusammengefasst lassen sich fünf Faktoren identifizieren, die auf die subjektive Wahrnehmung einer geförderten Existenzgründung einwirken.

Abb. 12 Faktoren positiver Wahrnehmung einer geförderten Existenzgründung



Quelle: Eigene Abbildung

Diese Faktoren sind nicht trennscharf voneinander abzugrenzen und bedingen sich teilweise gegenseitig. Ferner beinhalten sie jeweils eine Reihe von gründungsspezifischen Aspekten, deren Ausgestaltung in den Einflussbereich von unterschiedlichen Institutionen und Akteuren fällt:

Orientierung

Orientierung ist im Gründungsprozess und auch darüber hinaus eine wichtige Voraussetzung für eine positive Wahrnehmung der eigenen geförderten Existenzgründung. Diese Orientierung muss sich die Gründungsperson überwiegend selbständig erarbeiten, z. B. durch ein hohes Maß an Eigeninitiative, die eigene Berufsbiographie sowie die Nähe zum Arbeitsmarkt. Eine große Rolle spielen auch die jeweilige Motivationslage, sowie das Vorhandensein einer ersten eigenen Geschäftsidee. Wichtige Impulse liefern aber auch das persönliche Umfeld sowie qualifizierte Beratungseinrichtungen, z.B. durch (Erst-) Informationen oder allgemeine Existenzgründungsseminare. Auf Basis einer fundierten Orientierung lassen sich erste Geschäftsideen zu einer konkreten Entwicklungsperspektive verdichten, auf die im weiteren Verlauf des Gründungsprozesses immer wieder Bezug genommen werden kann.

Freiräume

Ein ebenfalls wichtiger Faktor bei einer geförderten Existenzgründung sind Freiräume, die überaus vielfältig sein können. Insbesondere unterschiedliche Gelegenheitsstrukturen sowie familienspezifische Entfaltungsmöglichkeiten sind für die marktgängige Ausgestaltung und Umsetzung der Geschäftsidee erforderlich. Hierzu zählt z.B. die Möglichkeit, sich auch für einen Zeitraum von bis zu zwölf Monaten der geförderten Existenzgründung widmen zu können, ohne dass damit notwendigerweise ein existenzsicherndes Einkommen am Markt erzielt wird. Freiräume können aber auch durch das persönliche Umfeld sowie durch öffentliche Institutionen wie die Arbeitsagentur oder die Grundsicherungsträger gewährt werden. Die dort tätigen Beraterinnen und Berater sollten in der Lage sein, entsprechende Potenziale und Chancen zu erkennen und die vorhandenen Ermessensspielräume im Interesse der Gründungsperson zu nutzen. Dies kann die Gründungsperson darin bestärken, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen.

Strukturen

Strukturen flankieren und unterstützen die notwendigen Freiräume. Hierzu gehören passgenaue Förderkonzepte bzw. weitergehende und branchenspezifische Beratungs- und Weiterbildungsangebote sowie Seminare und (Einzel-) Coachings. Ebenso wichtig ist aber auch ein gründungsförderndes Umfeld: Insbesondere Gründungszentren bieten die Möglichkeit zum Dialog und zur Vernetzung mit anderen Existenzgründerinnen und Existenzgründern. Dieser fachliche Austausch mit Personen, die sich in einer vergleichbaren Lebenslage befinden, begünstigt eine kritische Selbstreflexion und kann den Weg für geschäftliche Kooperationen ebnen, was die Unternehmung festigt. Strukturen müssen „vor Ort“ existieren,

einerseits durch die kommunale Wirtschaftsförderung sowie andererseits durch Kammern und Verbände eingerichtet und kontinuierlich an die spezifischen Bedürfnisse der Gründungsperson angepasst werden.

Sicherheit

Sicherheit geben zum einen die vorgenannten Strukturen. Zum anderen vermitteln auch verlässliche gesetzliche Rahmenbedingungen Sicherheit, indem sie – insbesondere in der Gründungsphase – eine monetäre und soziale Absicherung gewährleisten. Auch sonstige finanzielle Unterstützung und Startkapital geben Sicherheit. Im weiteren Verlauf des Gründungsprozesses stellt sich ein Gefühl der Sicherheit ein, wenn aus einer langfristig abschätzbaren Auftragslage ein regelmäßiges, existenzsicherndes Einkommen und eine soziale Absicherung realisiert werden kann. Planungssicherheit gewährt der Bundesgesetzgeber durch eine langfristig orientierte Gesetzgebung. Finanzielle Sicherheiten können durch institutionelle wie private Kapitalgeber und vom bestehenden Kundenstamm gewährt werden.

Anerkennung

Anerkennung ist ein weiterer wichtiger Faktor für die positive Wahrnehmung der eigenen geförderten Existenzgründung. Positive Rückmeldungen von Kunden bzw. Auftraggebern sowie Wertschätzung und Akzeptanz von Politik und Gesellschaft sind wichtige Ausdrucksformen von Anerkennung, um auch umsatzschwache und von Unsicherheit geprägte Phasen (emotional) überbrücken zu können. Und selbst wenn die geförderte Existenzgründung vom Scheitern bedroht ist oder wegen fehlender Geschäftserfolge ganz aufgegeben werden muss, kann der oder die Einzelne aus den gewonnenen Erfahrungen neue (berufliche) Perspektiven entwickeln.

Vor dem Hintergrund der empirischen Befunde werden abschließend Empfehlungen für drei zentrale Handlungsfelder diskutiert, um bestehende Fehlentwicklungen zu korrigieren und eine angemessene Teilhabe von geförderten Existenzgründerinnen und Existenzgründern zu gewährleisten.

5.1 Handlungsfeld 1: Arbeitsmarktpolitisches Instrumentarium

Der Wandel der Arbeitsgesellschaft führt zu einer Bedeutungszunahme selbstständiger Erwerbsarbeit. Dieser Trend ist in den vergangenen Jahren durch die Förderung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit seitens der Bundesagentur für Arbeit sowie ab dem Jahr 2005 durch die Grundsicherungsträger flankiert worden. Dennoch stellt der Schritt in die Selbstständigkeit eine individuelle Entscheidung dar, die von unterschiedlichen Motivationslagen beeinflusst wird. Hier ist vereinfacht zwischen Push- und Pull-

Faktoren zu unterscheiden. In der Realität zeichnet sich jedoch ein facettenreiches Bild ab. Der Entscheidung über den Schritt in eine geförderte Existenzgründung geht ein komplexer und vielschichtiger Abwägungsprozess voraus, deren Ausgangssituation im Zuge von Arbeitslosigkeit häufig durch eine ökonomische Not (Push) determiniert ist. Darüber hinaus wird der individuelle Abwägungsprozess durch das Vorhandensein von Gelegenheitsstrukturen tangiert. Bei geförderten Existenzgründern sind dies zum einen die Arbeitslosigkeit an sich, zum anderen die damit einhergehenden institutionellen Rahmenbedingungen, die einen weiteren relevanten Faktor darstellen. Beruhend auf diesen Gelegenheitsstrukturen gewinnen Aspekte der Selbstverwirklichung (Pull) für die Person im weiteren Verlauf des Gründungsprozesses zunehmend an Bedeutung.

Für viele geförderte Existenzgründer ist neben der Sicherung des Lebensunterhaltes maßgeblich, wieder einer sinnstiftenden (beruflichen) Tätigkeit nachzugehen. Die Gründung selbst als auch die Fortführung der selbstständigen Existenz vermitteln trotz teilweise prekärer ökonomischer Verhältnisse den Selbstständigen einen erwerbsbiografischen Sinn. Geförderte Existenzgründer entsprechen somit hinsichtlich ihrer Motivlagen nicht dem intrinsisch motivierten Unternehmensgründer. Zwar sehen sie sich mit den gleichen Bedingungen konfrontiert wie der „Normalunternehmer“. Aufgrund von häufig fehlendem Startkapital und spezifischen Kenntnissen und Qualifikationen ist das Risiko zu scheitern, mitunter ungleich größer. Dies wiederum kann beispielsweise zu dauerhaften Instabilitäten im persönlichen Umfeld der Gründer führen (Kap. 4.1).

Vor diesem Hintergrund kommt den institutionellen Rahmenbedingungen in Form der Unterstützungsmaßnahmen der Arbeitsverwaltung eine außerordentlich große Bedeutung zu. Diese Sicht wird durch einen Blick auf die Förderzahlen der arbeitsmarktpolitischen Instrumente gestützt. Die Instrumente zur Existenzgründungsförderung haben seit ihrer Einführung im Jahr 1986 und insbesondere im Nachgang der Hartz-Reformen (2003) kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Durch die jüngsten arbeitsmarktpolitischen Reformen, die neben einer Mittelkürzung für die Instrumente der aktiven Arbeitsmarktpolitik u.a. die Umwandlung der Gründungsförderung im SGB III von einer Pflicht- in eine Ermessensleistung zur Folge hatte, ist es zu einer Reduzierung bei der Existenzgründungsförderung gekommen (Statistik der Bundesagentur für Arbeit 2012). Für die kommenden Jahre besteht die Gefahr, dass infolge geplanter Mittelkürzungen nicht alle geplanten Neugründungen, ggf. trotz Erfüllung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit und persönlichen Eignung, auf die Unterstützungsleistungen der Arbeitsverwaltung zurückgreifen können. Bereits ein Jahr nach dieser „Reform“ zeichnet sich deutlich ab, dass potenzielle Existenzgründer in Folge der geänderten Rechtslage von ihrem Grün-

dungsvorhaben Abstand genommen haben, was einen Verlust an wirtschaftlich sinnvollen und innovativen Gründungskonzepten nach sich zieht.

Insofern steht die Gründungsförderung vor einem breiten Spektrum an Fragen und Herausforderungen, die an dieser Stelle nicht im Detail diskutiert oder gar beantwortet werden können:

- Wie lassen sich finanzielle Schwierigkeiten der Existenzgründer überwinden?
- Welche Rahmenbedingungen verbessern die individuellen Handlungsspielräume?
- Wie lässt sich die Nachhaltigkeit der Förderungen auch weiterhin gewährleisten?
- Welches sind die relevanten Erfolgsfaktoren für geförderte Existenzgründer?
- Nach welchen Kriterien wird die Ermessensleistung Gründungszuschuss beim Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen durch die Bundesagentur für Arbeit bewilligt?

Auch die zunehmende Zahl von Selbstständigen, die – z.B. in Folge eines konjunkturellen Abschwungs – nicht mehr genügend Einkünfte erzielen und hilfebedürftig werden („Aufstocker“), stellt die Arbeitsmarktpolitik vor neue Herausforderungen. Hier gilt es, Abhilfe zu schaffen: Sei es, dass den Hilfebedürftigen bei der Neuausrichtung ihrer selbstständigen Erwerbsarbeit geholfen wird oder zu einer Aufgabe der selbstständigen Erwerbsarbeit geraten und der Übergang in ein anderes Beschäftigungsverhältnis ermöglicht wird. Hierzu eröffnet die Reform des arbeitsmarktpolitischen Instrumentariums durch den § 16c SGB II (Leistungen zur Eingliederung von Selbstständigen) neue Möglichkeiten der Beratung und (Kenntnis)Vermittlung. Insbesondere Selbstständige, die bereits seit mehreren Jahren mit ihrem Unternehmertum am Markt sind, sollen hiervon profitieren. Darüber hinaus hätten bei der Reform auch Möglichkeiten zur Förderung einer Teilzeit-Selbstständigkeit eröffnet werden sollen. Diese ermöglicht einen fließenden Übergang in die volle Selbstständigkeit und würde im Falle eines Scheiterns wahrscheinlich nicht allzu gravierende finanzielle wie auch persönliche Folgen nach sich ziehen.

Schließlich muss in Zukunft stärker darüber nachgedacht werden, die Evaluation der Gründungsförderung so zu gestalten, dass jede Maßnahme unter Berücksichtigung der jeweiligen Zielsetzung evaluiert wird. Für Förderprogramme zur Unterstützung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit müssen andere Evaluationskriterien als z.B. für „High-Tech-Gründungen“ gelten. Die Existenzgründungsförderung sollte nicht ausschließlich hinsichtlich der Erreichung möglicher Wachstums- oder Innovationsziele beurteilt werden, sondern es ist eine Erweiterung um arbeitsmarkt- und sozialpolitische Ziele erforderlich. Stärker in den Mittelpunkt gerückt und bei einer Evaluation berücksichtigt werden sollten die Ziele Abbau

der Arbeitslosigkeit, die Lebens- und Arbeitszufriedenheit der Gründer, die Ermöglichung sozialer Inklusion und Teilhabe sowie der Beitrag zur Erbringung gesellschaftlich sinnvoller Dienstleistungen und Produkte.

5.2 Handlungsfeld 2: Beratungsdienstleistungen und Unterstützung

Der Weg in die geförderte Existenzgründung erfordert umfassende persönliche, d.h. fachliche und soziale Kompetenzen und ist mit erheblichen organisatorischen Herausforderungen verbunden. Unerlässlich ist in diesem Zusammenhang, dass die Gründerperson Zugang zu materiellen wie immateriellen Ressourcen erhält.

Für eine erfolgreiche Existenzgründung bedeutet dies zum einen, dass sie einer zielgerichteten Vorbereitung durch den Gründer bedarf, zum anderen ist eine fallspezifische und kontinuierliche Beratung durch die zuständigen Stellen erforderlich. Das Fehlen einer individuellen Beratung scheint – den vorliegenden Erkenntnissen zu Folge – insbesondere für solche Gründer problematisch, die mit bestimmten Erwartungshaltungen bzw. präzisen Zielvorstellungen in ein Beratungsgespräch gehen. Das Augenmerk ist daher auf konkrete Aspekte einer Existenzgründung zu richten: sie betreffen den Inhalt der neu aufzunehmenden Tätigkeiten ebenso wie die für diese zu beachtenden persönlichen Verhaltensweisen als Selbstständiger, rechtliche Fragen der Gründung, die Führung eines Gewerbes und dessen Finanzierung. Darüber hinaus ist es für den interessierten Existenzgründer hilfreich, im Beratungsprozess die Ziele des jeweiligen Gesprächs und dessen Relevanz detailliert zu erörtern. Zu beachten ist auch, dass die potenziellen Gründer prinzipiell unterschiedliche Fördermittel parallel zueinander in Anspruch nehmen können. Zum einen die für alle Gründer geltenden herkömmlichen Programme und Angebote (z.B. Mikrokredite und Coachings), zum anderen die speziell für die Gruppe der Arbeitslosen geschaffenen Instrumente.

Eine zielorientierte Beratung für Arbeitslose mit der Bereitschaft zur Selbstständigkeit hat als Erstes die individuelle Lebenssituation des Betroffenen in Rechnung zu stellen. Eine Orientierung an volkswirtschaftlich wünschenswerten Innovationseffekten ist nicht sinnvoll, da makroperspektivische Betrachtungen den Blick für die Eigenheiten der einzelnen Existenzgründung überlagern und dadurch Erfolgchancen dämpfen. Schließlich muss die Gründungsberatung auf die Situation „vor Ort“ abgestimmt und regelmäßig überprüft und weiterentwickelt werden. Hierbei sollten folgende Fragestellungen im Mittelpunkt stehen:

- Ist die Beratungseinrichtung konzeptionell und finanziell so aufgestellt, um adäquat mit geförderten Existenzgründern arbeiten zu können?

- In welchen Bereichen und Branchen ist eine Existenzgründung sinnvoll, und welche Qualifikationen sollten die geförderten Existenzgründer aufweisen?
- Wie kann eine fallbezogene und passgenaue Beratung bereitgestellt werden?
- Finden die Gründer schnell den „richtigen“ Ansprechpartner?
- Wie steht es um die Qualität der Beratung und wie kann diese kontinuierlich verbessert werden?
- Wie sind die Maßnahmen und die Schnittstellen zu den Maßnahmeträgern ausgestaltet und gibt es hier Verbesserungsmöglichkeiten?
- Deckt das Angebot die Bedürfnisse der potenziellen Gründer ab? Wo existieren eventuell Anpassungsbedarfe?
- Wie können die Bedarfe der Gründer stärker in den Mittelpunkt gerückt werden?

Diesen Fragestellungen hat man sich seit Ende der 1990er Jahre u. a. im Bundesland Bremen angenommen und in entsprechende Konzepte verankert, so dass potenzielle Existenzgründer mittlerweile auf eine gewachsene Förder- und Beratungsstruktur zurückgreifen können. Unter der Dachmarke „Bremer Existenzgründungsinitiative“ (B.E.G.IN) bietet gegenwärtig ein Verbund von 18 Institutionen ein umfassendes Dienstleistungsangebot an. Der Zugang zu diesem Netzwerk und seinen Beratungsangeboten für Gründer aus Arbeitslosigkeit erfolgt in der Regel über die Agenturen für Arbeit und die Jobcenter im Land Bremen. Dieses Angebot richtet sich an alle gründungswilligen Personen. Dennoch bilden die Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit in der Existenzgründungsberatung der beteiligten Institutionen einen Schwerpunkt. Prinzipiell ist jede Unternehmens- oder Existenzgründung – ob gefördert oder ungefordert – konzeptionell vorzubereiten. Um die jeweiligen Überlegungen zu konkretisieren und kritisch zu reflektieren, ist jedoch eine gleichfalls fundierte und fallbezogene Beratung erforderlich. Diese Beratung ist insbesondere für solche Gründer wichtig, die nicht aus eigenem Antrieb, sondern aufgrund äußerer Bedingungen (drohende oder bereits vorhandene Arbeitslosigkeit) eine Existenzgründung in Erwägung ziehen. Darüber hinaus kann eine spezifische Beratung dazu genutzt werden, falsche Vorstellungen über die selbstständige Erwerbsarbeit abzubauen oder gar von wenig erfolgversprechenden Geschäftsideen abzuraten. Damit kann der Weg in ein „prekäreres Unternehmertum“ frühzeitig unterbunden werden. Zusammengefasst bietet dieses Netzwerk aus unterschiedlichen Beratungsinstitutionen einige funktionierende Anknüpfungspunkte, die bei der Weiterentwicklung entsprechender Einrichtungen in anderen Kommunen Berücksichtigung finden könnten.

5.3 Handlungsfeld 3: Sozialrechtliche Regulierungen

In Bezug auf die Lebenslagen geförderter Existenzgründungen legt die vorliegende Studie den Fokus auf die drei Dimensionen Arbeitsbedingungen, Lebensbedingungen und soziale Absicherung, hinsichtlich derer sich ein „prekäres Unternehmertum“ konstatieren lässt. Dies findet darin Ausdruck, dass geförderte Existenzgründungen durch niedrige Einkünfte, unregelmäßige Arbeitszeiten und damit verbunden einer ungenügenden sozialen Absicherung gekennzeichnet sind. Daher ist die finanzielle Unterstützung durch die Arbeitsverwaltung für viele Gründer eine notwendige Bedingung zu Sicherung des Lebensunterhalts. Nichtsdestotrotz ist mit der Existenzgründung die Hoffnung verbunden, sich dauerhaft am Markt etablieren zu können. Dies spiegelt sich in einer überwiegend positiven Einschätzung über die mittel- bis langfristigen Perspektiven der eigenen Unternehmung wider.

Dennoch lassen sich hinsichtlich der Arbeits- und Lebensbedingungen auch unterschiedliche Problemlagen identifizieren: Zu Beginn des Gründungsprozesses erweist sich für viele geförderte Existenzgründer insbesondere das Marketing und die damit verbundene Kundenakquise als essenziell. In der vorliegenden Studie nimmt dies einen breiten Raum ein und wird häufig problematisiert. Die betroffenen Existenzgründer sind sich dieser Tatsache dabei sehr wohl bewusst; resultiert doch daraus der wiederholt geäußerte Wunsch nach mehr vorbereitender und begleitender Qualifikation zur Akquise. Eine derartige Begleitung sollte jedoch nicht ausschließlich und dauerhaft durch die „Existenzgründungsberatung“, sondern auch durch die zuständigen Kammern und Fachverbände geleistet werden. Als eine weitere Problematik erweisen sich oftmals die begrenzten finanziellen Ressourcen, die denkbare Handlungsoptionen ausschließen. Dies wird verschärft durch Schwierigkeiten, die beispielsweise in ausbleibenden Aufträgen, nichtgewährten Krediten und unzuverlässigen Geschäftspartnern gründen.

Einen weiteren Aspekt, der die Lebens- und Arbeitsbedingungen mitbestimmt, sind zum einen die Arbeitszeiten und zum anderen das mit der selbstständigen Tätigkeit erzielte Einkommen. Beide stehen in einem reziproken Wechselverhältnis zueinander. Die Arbeitszeiten streuen ungleichmäßig und hängen unmittelbar von der Auftragslage und der damit verbundenen Auslastung des gegründeten Gewerbes ab. Auftragsflauten werden oftmals durch Fortbildungsaktivitäten bzw. zur weiteren Positionierung des Unternehmens, zur Sondierung des Marktes bzw. zur Erweiterung der Produktpalette genutzt. Die variierenden Arbeitszeiten schlagen sich unmittelbar in den Einkünften, die als nicht ausreichend wahrgenommen werden, nieder und sind darüber hinaus stark von der Branche abhängig, in der die Tätigkeit ausgeübt wird.

Diese schwankenden Einkommen haben in der Folge negative Wirkungen auf die soziale Absicherung der geförderten Existenzgründer.

Diese häufig prekären Lebens- und Arbeitsbedingungen haben zur Folge, dass die Existenzgründungsförderung der Arbeitsverwaltung als eine notwendige Unterstützung angesehen wird. Sie bietet ein gewisses Maß an verlässlicher finanzieller Absicherung. In diesem Zusammenhang stellt jedoch die kurze Förderperiode, die mit der arbeitsmarktpolitischen Reform weiter reduziert worden ist, ein großes Problem dar. Der Haupteinwand besteht darin, dass es quasi unmöglich ist, eine selbsttragende Existenz innerhalb der Förderperiode aufzubauen. Vor diesem Hintergrund steht zu befürchten, dass Existenzgründer nach Auslaufen der Förderung wahrscheinlich dauerhaft in der Prekaritätszone zwischen Erfolg und Misserfolg verbleiben. Damit verbunden besteht ein erhöhtes Risiko, nach Ablauf der Förderung auf eine ergänzende Unterstützung durch das ALG II zurückgreifen zu müssen.

Der objektiv vorhandenen Problemlagen ungeachtet stehen geförderte Existenzgründer einer Weiterführung ihrer Selbstständigkeit hoffnungsvoll gegenüber, und zwar unabhängig davon, durch welches arbeitsmarktpolitische Instrumentarium sie konkret gefördert worden sind. Die Aufgabe der selbstständigen Erwerbsarbeit wird nicht ernsthaft ins Kalkül gezogen. Stattdessen werden Perspektiven gesucht, Alternativen abgewogen und einzelne Lösungsstrategien verwirklicht. Die Gründer nehmen Optimierungen an ihrer Geschäftsidee vor, erweitern die Angebotspalette, überarbeiten deren Präsentation oder nehmen Weiterbildungs- und Qualifikationsmöglichkeiten wahr. Letztlich liegt bei vielen eine hohe Identifizierung mit der eigenen gewerblichen Existenz vor und die Selbstständigkeit wird mit viel Engagement betrieben. Nur vereinzelt stellt die selbstständige Erwerbstätigkeit, wenn auch ungewollt, eine vorübergehende Phase in der Erwerbsbiografie dar. In diesen Fällen dient die Selbstständigkeit als Brücke in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung.

Gleichwohl schlagen sich die betrachteten prekären Lebenslagen geförderter Existenzgründer aufgrund der niedrigen Einkünfte zwangsläufig auf ihre soziale Absicherung nieder. Für diese besteht wenig Spielraum. In den einzelnen Zweigen der sozialen Sicherung lassen sich unterschiedliche Problemstellungen identifizieren:

Für die Krankenversicherung besteht, ebenso wie für die Pflegeversicherung, eine Versicherungspflicht, die im Falle der Gründungsförderung entsprechend bezuschusst wird. Nach Auslaufen der Förderung sind darüber hinaus Regelungen vorhanden, die in Abhängigkeit zum Einkommen einen ermäßigten pauschalierten Beitragssatz ermöglichen. Grundsätzlich wurde dieses Thema, aufgrund der entsprechenden Unterstützung durch die Förderung, wenig problematisiert. Es ist indes davon auszugehen, dass mit

dem Wegfall der Förderung die in ihrer Höhe beträchtlichen Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung eine nicht unerhebliche finanzielle Belastung darstellen. Selten wurde die Arbeitslosenversicherung, für die keine Versicherungspflicht existiert, erwähnt. Dennoch wird an dieser Stelle für dessen Stärkung plädiert, indem die institutionelle Ausgestaltung des Arbeitslosensicherungssystems und des Beschäftigungssystem passförmiger gestaltet werden (Rosenthal 2012).

Vielschichtig gestaltet sich die subjektive Wahrnehmung der Altersvorsorge, die zum einen durch die ausgeübte selbstständige Tätigkeit beeinflusst wird und zum anderen durch die Unübersichtlichkeit rechtlicher Regelungen in diesem Bereich gekennzeichnet ist. Anders als in den übrigen Ländern der Europäischen Union sind Selbstständige in Deutschland im Regelfall nicht obligatorisch in die Sozialsysteme der Alters- und Invaliditätssicherung einbezogen (Fachinger 2003). Eine obligatorische Sicherung besteht allerdings für einige spezielle Gruppen von Selbstständigen, namentlich für Landwirte, Freiberufler, Handwerker und Künstler. Sofern eine Versicherungspflicht in derartigen Bereichen existiert, wird dies von den Versicherten entsprechend positiv wahrgenommen und genutzt.

Für einen Großteil der geförderten Existenzgründer beruht die Altersvorsorge auf freiwilliger Basis. Sie wird jedoch wegen der prekären Erwerbssituation häufig in den Hintergrund gestellt, da die zu leistenden Beiträge als unerschwinglich angesehen werden. In Abhängigkeit vom jeweiligen Lebensalter der geförderten Existenzgründer lassen sich diesbezüglich extreme Zukunftsängste ausmachen.

Vor dem Hintergrund dieser Befunde bedürfen folgende Fragestellungen einer grundsätzlichen Klärung auf politischer Ebene:

- Wie lässt sich die Nachhaltigkeit geförderter Existenzgründungen so weit forcieren, dass diese bedarfsdeckend und sozialverträglich aus eigener Kraft am Markt bestehen können?
- Wie lässt sich der Schutz sozialer Sicherungsrechte geförderter Existenzgründer verbessern?
- Ist für geförderte Existenzgründer eine dauerhafte Versicherungspflicht in allen Zweigen der sozialen Sicherung ökonomisch sinnvoll und daher zu realisieren?
- Bedarf es vor dem Hintergrund des Wandels der Arbeitsgesellschaft einer grundsätzlichen Reform des deutschen Arbeits- und Sozialmodells?

Das alles sind Fragestellungen, welche die Ausgestaltung des deutschen Wohlfahrtsstaates in seinen Grundzügen tangieren. Die zentrale Aufgabe in den nächsten Jahren besteht darin, das undurchsichtige Geflecht in den Zweigen der sozialen Sicherung, in erster Linie im Bereich der Alters- und Invaliditätssicherung, für Existenzgründer zu lichten: Die gegen-

wärtige Situation führt u. a. dazu, dass Gründer in der Startphase der sozialen Absicherung eine eher untergeordnete Bedeutung beimessen oder aus Kostengründen gänzlich darauf verzichten (müssen). Die Alterssicherung in ihrer Unübersichtlichkeit bedarf daher vor dem Hintergrund der insbesondere im ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts gestiegenen Zahl von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit einer grundsätzlichen Reform. Im wissenschaftlichen Bereich wird seit langem darüber diskutiert, ob und in welchem Ausmaß die fehlende obligatorische Sicherung bei Invalidität und im Alter zu erhöhten Armutsrisiken insbesondere bei den Solo-Selbstständigen führt (Fachinger 2002; Fachinger et al. 2004; Fachinger/Frankus 2011).

Derartige Diskussionen sind auch für die anderen Zweige der sozialen Sicherung zu führen, um auf die Bedeutungszunahme geförderter Existenzgründungen im Besonderen und auf den eingangs konstatierten „Wandel der Governance der Erwerbsarbeit“ im Allgemeinen umfassend reagieren zu können. Deshalb ist der Austausch über eine umfassende Neugestaltung wohlfahrtsstaatlicher Arrangements erforderlich, bei denen die Interessen unterschiedlicher Akteursgruppen angemessen zu berücksichtigen sind.

6 Literatur

- Arbeitnehmerkammer Bremen (2011). "Schriftliche Stellungnahme zur öffentlichen Anhörung von Sachverständigen in Berlin am 5. September 2011". Deutscher Bundestag (Hg.). Berlin, Deutscher Bundestag: Ausschuss für Arbeit und Soziales: 53-57.
- Betzelt, Sigrud und Fachinger, Uwe (2004). "Jenseits des "Normalunternehmers": Selbstständige Erwerbsformen und ihre soziale Absicherung." *Zeitschrift für Sozialreform* 50(3): 312-343.
- Bögenhold, Dieter (1985). *Die Selbständigen - Zur Soziologie dezentraler Produktion*. Frankfurt/Main, Campus.
- Bögenhold, Dieter (2000). "Die Entwicklung zu Dienstleistungen. Ein wirtschaftshistorisches Erklärungsmuster für Veränderungen in der Unternehmensorganisation und für das Entstehen neuer KMU's". Dieter Bögenhold (Hg.). Frankfurt, Lang: 77-98.
- Bögenhold, Dieter und Fachinger, Uwe (2004). "Struktureller Wandel selbständiger Erwerbsarbeit: Analysen auf der Grundlage der Scientific Use Files der Mikrosenzen". ZeS-Arbeitspapier 3/2004. Bremen, Zentrum für Sozialpolitik.
- Bögenhold, Dieter und Fachinger, Uwe (2012). "Neue Selbstständigkeit: Wandel und Differenzierung der Erwerbstätigkeit." WISO-Diskurs, Oktober 2012. Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Bögenhold, Dieter und Leicht, Rene (2000). "Neue Selbstständigkeit und Entrepreneurship: Moderne Vokabeln und damit verbundene Hoffnungen und Irrtümer." *WSI-Mitteilungen* 53 (12): 779-787.
- Bögenhold, Dieter und Staber, Udo (1990). "Selbstständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit?" *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 42 (2): 265-279.
- Bogner, Alexander; Littig, Beate und Menz, Wolfgang (2009) (Hg.). *Experteninterviews*. Wiesbaden, VS Verlag.
- Brenke, Karl (2013). "Allein tätige Selbstständige: starkes Beschäftigungswachstum, oft nur geringe Einkommen". DIW-Wochenbericht 7/2013. Berlin, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Brixy, Udo; Hundt, Christian und Sternberg, Rolf (2010). "Unternehmensgründungen in Krisenzeiten". IAB-Kurzbericht 8/2010. Nürnberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- Brixy, Udo; Sternberg, Rolf und Stüber, Heiko (2008). "Regionaler Vergleich: An manchen Orten fällt das Gründen leichter". IAB-Kurzbericht 10/2008. Nürnberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- Bührmann, Andrea D. (2010). "Wider die theoretischen Erwartungen: Empirische Befunde zur Motivation von Unternehmensgründungen durch Migrant/innen". Andrea D. Bührmann und Hans J. Pongratz (Hg.). Wiesbaden, VS Verlag: 271-294.
- Bührmann, Andrea D. und Pongratz, Hans J. (2010) (Hg.). *Prekäres Unternehmertum - Unsicherheit von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*. Wiesbaden, VS Verlag.
- Bührmann, Andrea D. und Pongratz, Hans J. (2010). "Prekäres Unternehmertum. Einführung in ein vernachlässigtes Forschungsfeld". Andrea D. Bührmann und Hans J. Pongratz (Hg.). Wiesbaden, VS Verlag: 7-24.
- Bundesagentur für Arbeit (2011). "Schriftliche Stellungnahme zur öffentlichen Anhörung von Sachverständigen in Berlin am 5. September 2011". Deutscher Bundestag (Hg.). Berlin, Deutscher Bundestag: Ausschuss für Arbeit und Soziales: 58-83.
- Buscher, Herbert (2006). "Ich-AG, Überbrückungsgeld und der neue Gründungszuschuss - Effizientere Förderung oder nur Haushaltssanierung?" *Wirtschaft im Wandel* 12 (6): 170-174.

- Caliendo, Marco; Hogenacker, Jens; Künn, Steffen und Wießner, Frank (2012). "Gründungszuschuss für Arbeitslose: Bislang solider Nachfolger der früheren Programme". IAB-Kurzbericht 2/2012. Nürnberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- Caliendo, Marco und Kritikos, Alexander (2009). "Die reformierte Existenzgründungsförderung für Arbeitslose: Chancen und Risiken." *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 10 (2): 189-213.
- Caliendo, Marco; Kritikos, Alexander; Steiner, Viktor und Wießner, Frank (2007). "Existenzgründungen: Unter dem Strich ein Erfolg". IAB-Kurzbericht 10/2007. Nürnberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- Caliendo, Marco; Kritikos, Alexander und Wießner, Frank (2006). "Existenzgründungsförderung in Deutschland - Zwischenergebnisse aus der Hartz - Evaluation." *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung* 39 (3-4): 503-529.
- Caliendo, Marco; Steiner, Viktor und Baumgartner, Hans (2005). "Mikroökonomische Analysen". Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung (SINUS), Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung und Institut für angewandte Sozialwissenschaft (infas) (Hg.). Berlin: 338-447.
- Dautzenberger, Kirsti; Steinbrück, Alice; Brenning, Luise und Zinke, Guido (2013). "Wachstumspotenziale inhaberinnengeführter Unternehmen - wo steht Deutschland im EU-Vergleich". Berlin, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.
- Dörre, Klaus und Speidel, Frederic (2004). "Prekäre Arbeit. Ursachen, soziale Auswirkungen und subjektive Verarbeitungsformen unsicherer Beschäftigungsverhältnisse." *Das Argument - Zeitschrift für Philosophie und Sozialwissenschaften* 256/2004: 378-397.
- Fachinger, Uwe (2002). "Sparfähigkeit und Vorsorge gegenüber sozialen Risiken bei Selbständigen: Einige Informationen auf der Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1998". ZeS-Arbeitspapier Nr. 1/2002. Bremen, Zentrum für Sozialpolitik.
- Fachinger, Uwe (2003). *Selbständige in der EU: Einige Anmerkungen zu den Problemen ihrer sozialen Absicherung*. Bremen, Universität Bremen, Zentrum für Sozialpolitik.
- Fachinger, Uwe und Frankus, Anna (2011). "Sozialpolitische Probleme bei der Eingliederung von Selbständigen in die gesetzliche Rentenversicherung". WISO-Diskurs, Februar 2011. Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Fachinger, Uwe; Oelschläger, Angelika und Schmähl, Winfried (2004) (Hg.). *Alterssicherung von Selbstständigen. Bestandsaufnahme und Reformoptionen*. Münster, LIT.
- Fischer, Ute Luise (2010). "Ich-AG und Co. - Risiken und Chancen öffentlich geförderter Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit". Hans J. Pongratz (Hg.). Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften: 193-218.
- Fleißig, Sabine und Piorkowsky, Michael-Burkhard (2005). "Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland - Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen - Aktualisierungen der Sonderauswertung der Mikrozensus 1985 bis 2001 für die Jahre 2002 bis 2004". Ann-Kristin Achleitner, Heinz Klandt, Lambert T. Koch und Kai-Ingo Voigt (Hg.). Berlin, Springer: 41-60.

- Fritsch, Michael; Kritikos, Alexander und Pijnenburg, Katharina (2013). "Unternehmensgründungen nehmen zu, wenn die Konjunktur abflaut". DIW-Wochenbericht 12/2013. Berlin, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Fritsch, Michael; Kritikos, Alexander und Rusakova, Alina (2012). "Selbstständigkeit in Deutschland: Der Trend zeigt seit langem nach oben". DIW-Wochenbericht Nr. 4/2012. Berlin, DIW.
- Gerner, Hans-Dieter und Wießner, Frank (2012). "Solo-Selbstständige: Die Förderung bewährt sich, der soziale Schutz nicht immer". IAB-Kurzbericht 23/2012. Nürnberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- Hagen, Tobias; Kohn, Karsten und Ullrich, Katrin (2011). *KfW-Gründungsmonitor 2011 - Dynamisches Gründungsgeschehen im Konjunkturaufschwung*. Frankfurt/Main, KfW-Bankengruppe.
- Hartmann, Antje und Mathieu, Hans (2002) (Hg.). *Dienstleistungen in der Neuen Ökonomie. Struktur, Wachstum und Beschäftigung*. Berlin, Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Hartz-Kommission (2002). *Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt: Vorschläge der Kommission zum Abbau der Arbeitslosigkeit und zur Umstrukturierung der Bundesanstalt für Arbeit*. Berlin.
- Holtrup, André und Warsewa, Günther (2008). "Neue Governance-Formen in Wirtschaft, Arbeit und Stadt/Region". Schriftenreihe Institut Arbeit und Wirtschaft. Bremen, Institut Arbeit und Wirtschaft.
- IW Köln (2008). "Die Professionalisierung der Gesellschaft". IW-Diskussion Nr. 7. Köln, Institut der deutschen Wirtschaft.
- Jülicher, Peter (2010). "Vorstellung von Fallbeispielen: Deutschland". Bundesministerium für Arbeit und Soziales, (Hg.). Berlin, Bundesministerium für Arbeit und Soziales: 53-58.
- Kelleter, Kai (2009). "Selbstständige in Deutschland - Ergebnisse des Mikrozensus 2008". Statistisches Bundesamt (Hg.). Wiesbaden, Statistisches Bundesamt: 1204-1217.
- Knuth, Matthias (2011). "Schriftliche Stellungnahme zur öffentlichen Anhörung von Sachverständigen in Berlin am 5. September 2011". Deutscher Bundestag, (Hg.). Berlin, Deutscher Bundestag: Ausschuss für Arbeit und Soziales: 161-185.
- Koch, Andreas (2006). *Evolution, Innovation und Raum*. Münster, LIT.
- Koch, Andreas; Rosemann, Martin und Späth, Jochen (2011). "Soloselbstständige in Deutschland - Strukturen, Entwicklungen und soziale Absicherung bei Arbeitslosigkeit". WISO-Diskurs, Februar 2011. Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Kohn, Karsten; Niefert, Michaela und Ullrich, Katrin (2010). "Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen". KfW-Bankengruppe, Creditreform, IfM, RWI und ZEW (Hg.). Frankfurt/M., KfW-Bankengruppe: 71-108.
- Kohn, Karsten; Ullrich, Katrin und Spengler, Hannes (2010). *KfW-Gründungsmonitor 2010 - Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise*. Frankfurt/Main, KfW-Bankengruppe.
- Koller, Lena; Neder, Nadja; Rudolph, Helmut und Trappmann, Mark (2012). "Selbstständige in der Grundsicherung: Viel Arbeit für wenig Geld". IAB-Kurzbericht 22/2012. Nürnberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- Kritikos, Alexander (2011). "Gründungszuschuss: Ein erfolgreiches Instrument steht zur Disposition". DIW-Wochenbericht 45/2011. Berlin, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Kuckartz, Udo (2007). *Einführung in die computergestützte Analyse qualitativer Daten - Lehrbuch*. Wiesbaden, VS.

- Leicht, Rene (2000). "Die "neuen Selbständigen" arbeiten alleine. Wachstum und Struktur der Solo-Selbständigen in Deutschland." *Internationales Gewerbearchiv* 48(2): 75-90.
- Leicht, Rene und Luber, Silvia (2002). "Berufliche Selbständigkeit im internationalen Vergleich. Die Bedeutung moderner Dienstleistungen in der neuen Arbeitswelt". Hubert Eichmann (Hg.). Wien, Falter: 61-93.
- Mayring, Philipp (2003). *Einführung in die Qualitative Sozialforschung*. Weinheim, Beltz.
- Mayring, Philipp und Gläser-Zikuda, Michaela (2005) (Hg.). *Die Praxis der Qualitativen Inhaltsanalyse*. Weinheim, Beltz.
- Meuser, Michael und Nagel, Ulrike (2002). "ExpertInneninterviews - vielfach erprobt und wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion". Alexander Bogner, Beate Littig und Wolfgang Menz (Hg.). Opladen, Leske + Budrich: 71-95.
- Möller, Joachim und Walwei, Ulrich (2009) (Hg.). *Handbuch Arbeitsmarkt*. Nürnberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- Mückenberger, Ulrich (1985). "Die Krise des Normalarbeitsverhältnisses. Hat das Arbeitsrecht noch Zukunft." *Zeitschrift für Sozialreform* 31: 415-434, 457-475.
- Noll, Susanne und Wießner, Frank (2006). "Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit - ein Platz an der Sonne der vom Regen in die Traufe." *WSI-Mitteilungen* 59 (5): 270-277.
- Noll, Susanne und Wießner, Frank (2007). "Selbständig oder arbeitslos: Brücke oder Falle? - Einige empirische Betrachtungen zu geförderten Neugründungen aus arbeitsmarkt- und sozialpolitischer Perspektive". Berndt Keller und Hartmut Seifert (Hg.). Berlin, edition sigma: 145-161.
- Oschmiansky, Frank und Ebach, Mareike (2009). "Vom AFG 1969 zur Instrumentenreform 2009: Der Wandel des arbeitsmarktpolitischen Instrumentariums". Silke Bothfeld, Werner Sesselmeier und Claudia Bogedan (Hg.). Wiesbaden, VS Verlag: 79-93.
- Peniuk, Alexander (2008). *Aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit? - Individuelle und soziale Faktoren bei Scheitern von Existenzgründern*. Bochum, Fakultät für Sozialwissenschaften, Ruhr-Universität Bochum.
- Pongratz, Hans J. und Simon, Stefanie (2010). "Prekaritätsrisiken unternehmerischen Handelns". Andrea D. Bührmann und Hans J. Pongratz (Hg.). Wiesbaden, VS Verlag: 25-60.
- Pongratz, Hans J. und Voß, G. Günther (2003). *Arbeitskraftunternehmer. Erwerbsorientierungen in entgrenzten Arbeitsformen*. Berlin, edition sigma.
- Pröll, Ulrich (2008). "Erwerbssituation und Gesundheit von Solo-Selbständigen". Klaus Kock (Hg.). Dortmund, Sozialforschungsstelle TU Dortmund: 18-25.
- Protsch, Paula (2006). "Lebens- und Arbeitsqualität von Selbständigen - Objektive Lebens- und Arbeitsbedingungen und subjektives Wohlbefinden einer heterogenen Erwerbsgruppe". WZB-Discussion-Paper 2006-106. Berlin, WZB.
- Rosenthal, Peer (2012). "Der Bedeutungsverlust der Arbeitslosenversicherung. Eine Analyse von Zugängen in Arbeitslosigkeit aus einer Beschäftigung am ersten Arbeitsmarkt nach Rechtskreisen im Land Bremen". Bremen, Arbeitnehmerkammer Bremen.
- Rosenthal, Peer; Farke, Jan und von den Berg, Timo (2010). "Aufstocker im Land Bremen - Entwicklung, Struktur, Branchenanalyse und Haushaltsbelastung". Bremen, Arbeitnehmerkammer Bremen.

- Schmid, Josef (2010). "Zum Strukturwandel der Arbeitswelt." *Aus Politik und Zeitgeschichte* 48/2010: 3-9.
- Schnell, Christiane (2008). "Selbstständige zwischen Professionalität, Prekariät und kollegialen Allianzen. Befund aus dem Feld der Kulturberufe". Klaus Kock, (Hg.). Dortmund, Sozialforschungsstelle TU Dortmund: 8-17.
- Schulze-Buschoff, Karin (2004). "Neue Selbstständigkeit und wachsender Grenzbereich zwischen selbstständiger und abhängiger Erwerbsarbeit - Europäische Trends vor dem Hintergrund sozialpolitischer und arbeitsrechtlicher Entwicklungen". WZB-Discussion Paper 2004-108. Berlin, WZB.
- Schulze-Buschoff, Karin (2005). "Von der Scheinselbstständigkeit zur Ich-AG - neue sozialpolitische Weichenstellung?" *Zeitschrift für Sozialreform* 51(1): 64-93.
- Senator für Wirtschaft, Arbeit und Häfen (2011). Strukturkonzept Land Bremen 2015 / Mittelstands- und Existenzgründungsförderung inklusive B.E.G.IN, BRUT - Gründungsakademie Bremen (EFRE) und Gründungsfabrik. *Vorlage Nr. 18/053-L für die Sitzung der Deputation Wirtschaft, Arbeit und Häfen am 30.11.2011*. Bremen, Senator für Wirtschaft, Arbeit und Häfen.
- Statistik der Bundesagentur für Arbeit (2012). "Zeitreihen zu arbeitsmarktpolitischen Instrumenten". Nürnberg, Oktober 2012, Bundesagentur für Arbeit.
- Statistisches Bundesamt (2011) (Hg.). *Statistisches Jahrbuch 2011*. Wiesbaden, Statistisches Bundesamt.
- Uhly, Alexandra (2002). *Zur neuen Selbstständigkeit: eine segmentationstheoretische Analyse auf der Datenbasis des Sozio-ökonomischen Panels*. Frankfurt/Main, Lang.
- Vester, Michael (2011). "Postindustrielle oder industrielle Dienstleistungsgesellschaft: Wohin treibt die gesellschaftliche Arbeitsteilung?" *WSI-Mitteilungen* 12/2011: 629-639.
- Warsewa, Günther (2010). "Evaluation und Optimierung institutioneller Praktiken der Beratung und Förderung von Existenzgründerinnen". IAW-Schriftenreihe 5/2010. Bremen, Institut Arbeit und Wirtschaft.
- Wießner, Frank (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. Nürnberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- Witzel, Andreas (2000). "Das problemzentrierte Interview." *Forum: Qualitative Sozialforschung* 1(1): Art. 22.
- Wolff, Joachim und Nivorozhkin, Anton (2008). "Start me up: The effectiveness of a self-employment program for needy unemployed people in Germany". IAB Discussion Paper 20/2008. Nürnberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.

Anhang: Interviewleitfaden

I. Erwerbsbiografie/Motive zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit

- Bitte stellen sie sich kurz vor und geben an, über welche schulische bzw. berufliche Qualifikation Sie verfügen?
- Fassen Sie bitte ihren beruflichen Werdegang seit Abschluss der Schule, der Ausbildung oder des Studiums kurz zusammen.
- Und jetzt sind Sie selbstständig? In welcher Branche sind sie selbstständig, und welche Tätigkeit üben sie aus? Welche Gründe haben Sie zu diesem Schritt bewogen?
- Inwieweit haben die Förderinstrumente der Arbeitsverwaltung oder Programme anderer Institutionen ihre Entscheidung beeinflusst?

II. Beratungserfahrung zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit

- Beschreiben Sie den Beratungsprozess bei den dafür zuständigen Stellen und erläutern Sie ihre Erfahrungen. (Eignungsfeststellung, Häufigkeit der Beratung in der Gründungsphase, Aufklärung über Rechte und Pflichten, Verweis an weitere Beratungsangebote/-stellen).
- Wurden ihnen im Rahmen der Existenzgründung weitere Fördermöglichkeiten (Weiterbildungs-/Qualifizierungsmaßnahmen) angeboten?
- Inwieweit kennen Sie die für Sie geltenden rechtlichen Regelungen, bezogen auf Förderinstrumente, soziale Absicherung etc.? Woher haben Sie ihre Informationen vorrangig erhalten?
- Ging die Initiative zur Existenzgründung von Ihnen aus? Wie haben die zuständigen Stellen reagiert? Waren sie unterstützend tätig, oder standen sie der Existenzgründung skeptisch gegenüber? Kennen Sie die Gründe für deren Haltung?
- Welche Probleme/Hindernisse haben sich zu Beginn der Gründungsphase ergeben (Behördengänge, Finanzierung, Kundenakquise, Erarbeitung eines Business-Plans usw.)? Was verlief positiv?
- Welche weiteren Beratungsangebote (z.B. Handels- oder Handwerkskammer) haben Sie in Anspruch genommen?

III. Lebens- und Arbeitsbedingungen

- Wie beurteilen sie ihre derzeitige Selbstständigkeit? Inwiefern ist für sie absehbar, dass sie sich mit ihrer Tätigkeit – auch nach Auslaufen der Förderungen – langfristig „am Markt“ etablieren können?
- Inwieweit haben Sie einen Überblick über ihre Arbeitszeiten? Wann arbeiten Sie? Was bedeuten die Arbeitszeiten für ihr privates / familiäres Umfeld?
- Angaben zum Einkommen: Wie gestaltet sich ihr Verdienst? Wie hoch ist ihr durchschnittlicher Stundenlohn? Fühlen Sie sich für ihre Tätigkeit „angemessen“ entlohnt (Mindestlohn 8,50 Euro)?
- Angaben zur sozialen Sicherung, insbesondere Altersvorsorge (Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung: In welchen Bereichen verfügen sie über eine soziale Absicherung neben der obligatorischen Kranken- und Pflegeversicherung? Sorgen Sie für ihr Alter vor bzw. planen dies in absehbarer Zeit? Wurden Sie im Beratungsgespräch über die Notwendigkeit und ihre Möglichkeiten zur vorsorglichen Alterssicherung informiert bzw. beraten?

Umschlag Rückseite: bitte freilassen

Rückumschlag Innenseite: Hier sind bitte analog zur IAW-Schriftenreihe bereits erschienene Bände aufzulisten