

■ Titel:

Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit. Erste Ergebnisse einer Regionalstudie

■ Verfasser:

Bernhard Ufholz / Julian Huff

■ Erschienen in:

G-Forum Jahreskonferenz 2006 10. Interdisziplinäre Jahreskonferenz zur Gründungsforschung

Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit. Erste Ergebnisse einer Regionalstudie

Problemstellung

Mit Hilfe einer Gründeroffensive will die Bundesregierung die Selbstständigenquote deutlich steigern und neue Beschäftigungsmöglichkeiten erschließen. Sie ermittelte in qualitativen Wirkungsanalysen, dass von der Bundesagentur geförderte Existenzgründer/-innen in einem Zeitraum von bis zu 16 Monaten nach Förderbeginn weniger häufig arbeitslos oder in arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen waren als eine Vergleichsgruppe von Personen, die zum Zeitpunkt des Förderbeginns der Existenzgründer/-innen arbeitslos waren. Die „Ich-AG“ läuft aus und es wurde im Koalitionsvertrag vereinbart, dass unter Einbeziehung des Überbrückungsgeldes ein neues Instrument zur Förderung der Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit erarbeitet werden soll. Dieser neue Gründungszuschuss, der ab August 2006 gelten soll, wird Elemente der „Ich-AG“ aufgreifen.

Ob Existenzgründung ein dauerhafter und tragfähiger Weg aus der Arbeitslosigkeit sein kann, muss noch genauer untersucht werden. Empirische Studien zu Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit und zu Erfolgsfaktoren für die Gründung sind rar. Als Beitrag zur Gründungsforschung, einer in Deutschland im Vergleich zu den USA relativ jungen Forschungsrichtung, werten wir in einer qualitativ angelegten Studie auf regionaler Ebene im Großraum Augsburg die gegenwärtigen Erfahrungen und dabei insbesondere die Bedingungen des Scheiterns und des Erfolgs bei Klein- und Kleinstgründungen aus. Wettbewerbsschwächere Gründerinnen und Gründer, die meist in niederschweligen Dienstleistungstätigkeiten versuchen, sich eine Existenz aufzubauen, werden sowohl von der breiten Öffentlichkeit als auch von der Wissenschaft wenig beachtet.

Diese partielle öffentliche und wissenschaftliche Missachtung von Klein- und Kleinstgründungen wird ihrer gegenwärtigen und insbesondere zukünftigen wirtschaftlichen Bedeutung nicht gerecht. Der fortschreitende Strukturwandel zur Dienstleistungs- und

Wissensgesellschaft führt zu neuen Aufgabenfeldern und neuen Erwerbsformen. Es entstehen Niscentätigkeiten und Marktlücken und damit Chancen für kleinere neu gegründete Unternehmen oder so genannte „neue Selbstständige“. Ihnen wird eine größere Flexibilität und Kundennähe zugeschrieben. Damit erfüllen sie eine wichtige Funktion in der Volkswirtschaft zur Identifizierung und Deckung von solchen Marktlücken. Gleichzeitig schreitet der Abbau klassischer sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung voran, Hoffnungen auf eine Belebung dieses Arbeitsmarktes durch Wirtschaftswachstum erfüllen sich derzeit nicht. Alternative Beschäftigungsformen wie beispielsweise Kombilöhne sind hinsichtlich ihrer Kosten und ihrer Wirkung bei Experten umstritten. Deshalb sollte die Existenzgründung in der Form der Existenzsicherungsgründung als ernst zu nehmende Alternative einer größeren Beachtung und besseren Förderung zugeführt werden.

Ansätze zur Motivation und Qualifizierung von niederschweligen Existenzgründerinnen und -gründern existieren und sind regional erfolgreich. Das Servicezentrum für Existenzgründer der Beruflichen Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft (bfz) gGmbH in Augsburg berät seit vielen Jahren Existenzgründer insbesondere im niederschweligen Bereich, prüft Business-Pläne und stellt Tragfähigkeitsbescheinigungen aus. Es konnte damit eine Lücke im Beratungsangebot schließen, die vorher von den anderen Existenzgründungsberatungsstellen nicht abgedeckt wurde, weil deren Angebot weniger auf wettbewerbsschwächere Gründer zugeschnitten war. Es fehlt aber bislang eine systematische Evaluation dieser Aktivitäten und eine Abschätzung, welche Faktoren für eine Gründung erfolgsentscheidend sind. Aus solchen Erkenntnissen lassen sich Konsequenzen für die Verbesserung der Beratung und Begleitung von Existenzgründern ableiten, die insgesamt zu einer Belebung der bundesdeutschen Kultur der Selbstständigkeit beitragen können.

Theoretische Fundierung

Unsere vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Technologie geförderte Untersuchung verfolgt zwei Hauptfragestellungen. Wir wollen die Gründungsmotive der Existenzgründer ermitteln, und wir wollen Erfolgsfaktoren für Existenzgründungen im niederschweligen Segment aufdecken, um die Beratungspraxis zu verbessern.

Bei beiden Fragestellungen näherten wir uns auf vier unterschiedlichen Wegen. Zunächst wurde aus der Literatur und der Beschäftigung mit dem Stand der Forschung eine Reihe von Hypothesen über Motive von Existenzgründern und über Erfolgsfaktoren abgeleitet. In einem zweiten Schritt wurden diese Hypothesen mit Praktikern diskutiert, die Existenzgründungsberatung durchführen und Tragfähigkeitsbescheinigungen ausstellen. Wir haben drei Praktiker in ausführlichen, wenig vorstrukturierten Interviews befragt. Als Interview-Leitfaden diente der aktuelle Stand der Forschung. Dies führte zu einer ersten Erweiterung und Modifikation der Liste von Motiven und Erfolgsfaktoren. Der dritte Schritt bestand in explorativen ausführlichen Interviews mit ehemaligen Existenzgründern, die subjektive Einschätzungen ihrer eigenen Situation lieferten und zu einer neuerlichen Erweiterung führten. Insgesamt 15 Interviews wurden mit ausgewählten Existenzgründern geführt. Eine vierte Quelle ergab sich aus den Beobachtungen der Interviewer und in der Gesamtschau der von ihnen zusammengetragenen Daten und Informationen.

Die in der Literatur und Forschung immer wieder behauptete Dichotomie zwischen chancenorientiert motivierten und notorientierten Gründern fanden wir einerseits zwar bestätigt, mussten aber feststellen, dass diese beiden Idealtypen nicht alle Gründungsmotive erfassen. Vielmehr stellten wir im Laufe unserer explorativen Interviews fest, dass wir eine weitere Kategorie berücksichtigen mussten, um die Motivlage aller Gründer abzubilden, nämlich die der opportunitätsorientierten Gründer. Das sind diejenigen, die nicht aus unmittelbarer Not heraus gründen, sich häufig noch in Angestelltenverhältnissen befinden oder als Arbeitslose durchaus die Chance hätten, eine Angestelltentätigkeit aufnehmen zu können. Sie sind aber auch nicht unmittelbar jenen Gründern zuzurechnen, die hoch motiviert sind und auf eine Verbesserung ihrer Einkommens-, Arbeits- oder persönlichen Entwicklungssituation spekulieren.

Aus unseren vier Quellen ermittelten wir eine Liste der Erfolgsfaktoren, um sie in einer breiter angelegten Studie auf ihre förderlichen Wirkungen hin zu untersuchen. Folgende Erfolgsfaktoren erschienen uns für niederschwellige Existenzgründer maßgeblich, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen:

- Unterstützung durch Familie, den Partner
- Unterstützung durch Freunde und Bekannte
- Austausch mit anderen Existenzgründern
- Vorhandene Beziehungen zu potentiellen Kunden
- Eine Unternehmer-Persönlichkeit zu sein
- Niedrige Erwartungen bezüglich des Einkommens
- Leistungswille
- Gründliche Vorbereitung
- Existenzgründungsberatung, Coaching und Seminare
- Geschäftsidee
- Fachkenntnisse und Berufserfahrung
- Kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Rechts- und Steuerkenntnisse
- Branchenkenntnisse – Kenntnisse über die anderen Anbieter
- Marketing – Kundengewinnung, Vertrieb
- Startkapital
- Finanzhilfe durch Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss (ICH-AG) oder Einstiegsgeld

Methodologie / Empirischer Forschungskontext

Die von uns im vierstufigen explorativen Verfahren ermittelten Gründungsmotive und Erfolgsfaktoren unterzogen wir einer Bewertung in einer breiter angelegten empirischen Erhebung unter bisher 104 Existenzgründern. Wir konnten die Datenbank des Service- und Beratungszentrums des bfz Augsburg nutzen, um nur solche Gründer ins Sample aufzunehmen, die an einer Existenzgründungsberatung teilgenommen hatten, deren Business-Plan eine Tragfähigkeitsbescheinigung erhalten hatte und die alle im Großraum Augsburg im niederschweligen Bereich gegründet hatten.

Da die Studie explorativen Charakter haben musste, weil bisher noch auf wenig gesichertes Datenmaterial und empirisch überprüfte Theoriemodelle zurückgegriffen werden konnte, haben wir uns für ein doppeltes, nämlich sowohl qualitatives als auch quantitatives Forschungsdesign entschieden. Wir kombinierten offene und geschlossene Fragen. Die offene Vorgehensweise erlaubte uns eine heuristische Annäherung an die Denk- und Lebenswelt der Befragten selbst, während uns die geschlossenen Frageelemente leicht auswertbares statistisches Datenmaterial lieferten. Die Befragung der bisher 104 Existenzgründer erfolgte leitfadengestützt und telefonisch. Sie war teilweise narrativ angelegt, so dass die Befragten zu ausführlichen persönlichen Bemerkungen, Exkursen und Kommentaren ermuntert wurden.

Um Erfolg zu messen, werden in der Regel die in der Betriebswirtschaft und in der unternehmerischen Praxis gängigen Erfolgsmaße herangezogen, wie z.B. Überlebensdauer, Gewinnhöhe und Gewinnwachstum, Umsatzwachstum, Marktanteil, Beschäftigungswachstum und einige mehr. Für unseren Zweck waren all diese Maße untauglich, weil für niederschwellige Gründungen kaum zutreffend oder kaum zu ermitteln.

Es stellte sich also die Frage nach den passenden Erfolgsmaßen bei niederschweligen Existenzgründungen und deren Operationalisierung. Wir entschieden uns für eine dreidimensionale Betrachtung des Konstrukts „Erfolg“ mit den Horizonten „Einkommen“ „Zufriedenheit“ und „Zukunftsaussichten“.

Bei der Bewertung der Erfolgsfaktoren wollten wir uns nicht ausschließlich auf unsere eigenen Annahmen stützen, sondern auch die subjektiven Einschätzungen der Befragten

berücksichtigen, denn Faktoren, die zum Erfolg beitragen, gibt es nicht nur unzählige, sie dürften auch gerade auf dem Gebiet der Existenzgründung, wo ein breites Spektrum an verschiedenen Gründungsformen vorherrscht, sehr differente Formen annehmen. Um dieser zu erwartenden Vielfalt möglicher Erfolgsfaktoren gerecht zu werden, haben wir zunächst in einer offenen Frage ermittelt, welche Faktoren denn nach der subjektiven Meinung der Gründer am meisten zu ihrem Erfolg beigetragen haben. Hieraus haben wir dann Kategorien entwickelt und diesen die gegebenen Antworten, wenn möglich, zugeordnet. Anschließend haben wir den Gründern die anderen, von ihnen zunächst nicht selbst genannten Kategorien vorgestellt und sie nach der Wichtigkeit für ihren Erfolg befragt. Es ergab sich so ein mehrwertiges Wichtigkeitsschema: neben den selbst genannten Faktoren, die deshalb am wichtigsten einzustufen sind, gibt es noch weitere Faktoren, die den Befragten im ersten Moment nicht in den Sinn kamen. Diese wurden anhand der drei Kategorien „sehr wichtig“, „wichtig“ und „nicht wichtig“ bewertet. So ergaben sich schließlich einige Faktoren, die für die Mehrzahl der Gründer einen entscheidenden Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben.

Ergebnisse

Erfolgsfaktoren:

- Existenzgründerberatung, Coaching und Seminare
- finanzielle Unterstützung durch den Staat (Finanzierung)
- Fachkenntnisse
- Berufserfahrung
- Vorhandene Beziehungen zu potentiellen Kunden

Für unwichtig empfunden wurden:

- Unterstützung durch Freunde und Bekannte

- Austausch mit anderen Existenzgründern
- Rechts- und Steuerkenntnisse
- Startkapital

Eigenkapital versus Fremdkapital

Fast alle Gründer hatten nur Eigenmittel für ihr Startkapital aufgewendet.

Staatliche Finanzhilfe, Dauer der Förderung und Mitnahme-Effekte

Eine Reihe von Gründern (ca. 30 %) hätten vermutlich auch ohne die finanzielle Unterstützung durch Existenzgründerzuschuss oder Überbrückungsgeld gegründet, weil sich ihnen eine günstige Gelegenheit des Outsourcing bot oder weil der Auftraggeber die Tätigkeit in dieser Form angeboten hatte. Hier zeigen sich insofern Mitnahme-Effekte.

Schleppend läuft und lief es bei den meisten am Anfang, weshalb die staatliche Unterstützung durch Überbrückungsgeld oder Existenzgründungs-zuschuss als wichtig bewertet wird. In der Anfangsphase muss oft auch eine Marktnische gesucht werden, das Angebot muss überdacht und neu zugeschnitten werden. Insofern ist insbesondere das Überbrückungsgeld mit der 6-monatigen Förderdauer ein zu starres Instrument, das von den einen gerne mitgenommen wird, ohne wirklich benötigt zu werden und das sich für die anderen, deren Gründung zwei bis drei Jahre benötigt, als zu kurz erweist, um die wirtschaftliche Tragfähigkeit zu erreichen

Einkommen und Arbeitszeit

Das Einkommen ist meist niedriger als in der letzten Angestelltentätigkeit, mit Ausnahme bei den chancenorientierten Gründern.

Zufriedenheit

Auch bei niedrigem Einkommen sind die Gründer mit ihrer neuen Erwerbsperspektive in der Regel zufrieden. Selbst Gründungen aus der Notlage werden nach einigen Jahren

positiver beurteilt: Wenn der Gründer angestellt hätte bleiben können, hätte er sich (damals) nicht für eine Gründung entschieden, aber aus der heutigen Sicht, im Nachhinein, ist er mit seiner Entscheidung zufrieden.

Fachkenntnisse

Sehr wichtig sind Fachkenntnisse, die entweder direkt im vorhergehenden Angestelltenverhältnis erworben wurden oder die sich der Gründer aus der Ausübung der Tätigkeit bereits nebenberuflich vor der Gründung aneignen konnte. Auch in dieser Hinsicht sind ältere Gründer im Vorteil, sowie solche, die früher eine qualifizierte Tätigkeit ausüben konnten. Das gilt auch für vermeintlich „einfache“ Aktivitäten wie z.B. den Hausmeisterservice, der dann eher erfolgreich ist, wenn bereits Erfahrungen z.B. aus einem nebenberuflichen Job eingebracht werden können, wenn eine einschlägige Berufsausbildung oder Berufserfahrung in verwandten Tätigkeitsfeldern (Installateur, Elektriker, etc.) vorhanden ist und wenn das Angebot durch weitere Dienste wie Wohnungsauflösung oder einfache Installateur- oder Malertätigkeiten diversifiziert werden kann.

Chancen-, opportunitäts- und notmotivierte Gründungen

54 % der von uns befragten Gründer nannten opportunitätsorientierte Motive. Notorientierte Motive nannten zwar immerhin zwei Drittel, 62 % der Befragten. 53 %, also mehr als die Hälfte aller Befragten, nannten chancenorientierte Gründe.

Leistungswille und Unternehmerpersönlichkeit

Leistungswille wird von den allermeisten Gründern als sehr wichtig eingestuft. Die Kategorie „Leistungswille“ beinhaltet sehr viele teils differente Persönlichkeitsmerkmale wie „Fleiß“, „Ausdauer“, „Mut“ und „Durchhaltevermögen“. Viele Gründer geben an, dass sie eine „Unternehmerpersönlichkeit“ nicht von Anbeginn an waren, sondern diese Eigenschaft mit der Geschäftsaktivität, in deren Verlauf und mit dem praktischen Tun zunehmend erworben haben. Auch dabei handelt es sich um ein umfassenderes psychologisches Merkmal. Gründungen führen auch dann zum Erfolg, wenn die Gründer nicht von Anbeginn an „geborene Unternehmer“ waren. Unternehmer zu sein unterliegt wie jede andere Professionalisierung einem länger währenden Sozialisationsprozess.

Implikationen für die Entrepreneurship-Forschung

Die zentralen Fragen unserer explorativen Studie sind größtenteils methodischer Natur. Wie lässt sich das Konstrukt „Erfolg“ operationalisieren? Gerade im niederschweligen Gründungsbereich ist ein materiell kleiner Erfolg oft schon ein großer. Für Gründer aus der Arbeitslosigkeit stellen sich die so genannten „Opportunitätskosten“ wesentlich niedriger dar als für Erwerbstätige. Potentielle Gründer werden abwägen, welche Vorteile und Nachteile – in Form von Einkommen, von Freizeit oder von Selbstständigkeit ihres Handelns – sie aus der Selbstständigkeit ziehen und diese mit den Vor- und Nachteilen aus den Alternativen einer abhängigen Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit vergleichen. Einerseits lohnt sich für Arbeitslose der Wechsel in die Selbstständigkeit in finanzieller Hinsicht bereits dann, wenn sie ein höheres Einkommen erzielen, als sie es erzielen würden, wenn sie zu Empfängern von Arbeitslosengeld II würden. Andererseits schadet er hinsichtlich des Gewinns an Freizeit, weil eine selbstständige Existenz in der Regel mit einem hohen Einsatz an wöchentlicher Arbeitszeit „bezahlt“ wird. Gemessen anhand der gängigen betriebswirtschaftlich anerkannten Erfolgsmaße würde dennoch das Einkommen als Misserfolg gewertet werden müssen.

Hinzu kommen mögliche Verzerrungen durch Faktoren wie Bildung, eingesetzte Ersparnisse, Unterstützung durch Familienmitglieder oder Bekannte, die man zwar abfragen kann, deren Erfassung aber meist ungenau bleiben dürfte, weil ihr Einfluss auf den Erfolg den Befragten oft selbst nicht erkennbar ist, weil kein Befragter ehrliche Auskünfte geben muss und weil er oft auch im Sinne der „social desirability“ geschönte Auskünfte erteilen wird.

Wie lassen sich die Faktoren definieren und validieren, die einen Einfluss auf den Erfolg ausüben? Hier haben wir wohl auch mit latenten Faktoren zu rechnen, die sich schwer abfragen lassen: Ein Gründer wird z.B. eher selten eine monatliche Unterstützung von einigen tausend Euro durch die Ehegattin nennen, ohne die sein Geschäft aber vielleicht Insolvenz anmelden müsste. Ebenso gehen bisher Faktoren wie etwa der Besitz einer Immobilie oder die teilweise Finanzierung des Lebensunterhalts durch Zinseinkünfte nicht in die Betrachtung ein und sind schwer zu erfassen.

Wir beziehen uns somit im Wesentlichen auf Selbstaussagen und Selbsteinschätzungen, die nicht wahr sein müssen, die in der einen oder anderen Richtung auch Wünsche und Selbstdarstellungen widerspiegeln. Objektive Messungen und die dazu erforderlichen Messinstrumente stehen noch aus.

Ein weiteres Problem ist die geplante Dauer der Studien. Da sich der Erfolg, wie dies auch in unserer Studie deutlich wurde, oft erst nach einigen Jahren einstellt, müsste man die Gründer über Jahre hinweg verfolgen. Es sind also Längsschnittstudien erforderlich, idealer Weise in der Form von Panelstudien. Hier stellt sich jedoch das Problem der Panelmortalität. Gerade im niederschweligen Gründungsbereich ist mit einer hohen Insolvenzquote zu rechnen, und Geschäftsaufgaben wegen der Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung sind nicht selten, aber eben auch nicht als Misserfolg zu werten. Die Existenzgründung bewährt sich insofern nicht nur als Mittel der Existenzsicherung, sondern auch zum Erhalt des eigenen Humankapitals und der „Employability“.