

Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit: Ein Platz an der Sonne oder vom Regen in die Traufe?

Susanne Noll
Frank Wießner

„Sozial ist, was Arbeit schafft“. Mit diesem Slogan wurde im Wahlkampf 2005 vor allem von den bürgerlichen Parteien vehement um die Wählergunst geworben. Dabei haben Arbeitsmarktpolitik und Beschäftigungsförderung als Wahlkampfthemen inzwischen Tradition. Die Agenda 2010 und insbesondere die vier Hartz-Gesetze sind der jüngste Versuch, die Arbeitslosigkeit nachhaltig zu verringern. Noch sind die begonnenen Reformen in einem zu frühen Stadium, um schon ein abschließendes Urteil über ihre Wirksamkeit zu gestatten. Unklar ist auch noch, welchen Preis wir am Ende dafür bezahlen. Doch eine Frage stellt sich schon heute: Ist wirklich *alles* sozial, was Arbeit schafft, oder werden die Probleme womöglich nur verlagert?

1

Einleitung

Vor nunmehr drei Jahrzehnten, im Jahre 1975, überschritt die registrierte Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland erstmals die „Millionen-Grenze“. Seitdem ist die Massenarbeitslosigkeit zu einem gesellschaftlichen Dauerphänomen geworden, mit dessen Bewältigung ein einzelner Politikbereich zwangsläufig überfordert ist. Gleichwohl ist die Arbeitsmarktpolitik in der Pflicht, zwischen den verschiedenen Policy-Bereichen eine moderierende Rolle zu übernehmen. Zugleich könnte eine „Aktivierende Arbeitsmarktpolitik“ die treibende Kraft auf dem Weg aus der Krise sein.

Im Februar 2002 wurde eine Kommission unter Leitung von *Peter Hartz* mit der Aufgabe betraut, ein Konzept zur Reform der Bundesanstalt für Arbeit und des Arbeitsmarktes zu entwickeln. Die Resultate (Kommission 2002) führten zu der wohl größten und umfassendsten Arbeitsmarktreform in der Geschichte der Bundesrepublik und fanden ihren Niederschlag in den verschiedenen „Hartz-Gesetzen“: Zu Beginn des Jahres 2003 traten das Erste und das Zweite Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz I“ und „Hartz II“) in Kraft. Am 1. Januar 2004 folgte „Hartz III“. Und mit „Hartz IV“ zum Jahresanfang 2005 wurde ein vorläufiger Schlusspunkt der Arbeitsmarktreformen gesetzt. Mit den vier Hartz-Gesetzen wurden Veränderungen am Arbeitsmarkt in Gang gebracht, deren Auswirkungen sich teilweise erst mittelfristig entfalten werden.

Grundsätzlich ist die Notwendigkeit von Reformen am Arbeitsmarkt wohl unstrittig. Aktuell wird das gesamtwirtschaftliche Arbeitsplatzdefizit in der Bundesrepublik einschließlich der Stillen Reserve auf knapp 6 Mio. Personen geschätzt (Fuchs et al. 2005). Uneins ist man sich jedoch über den richtigen Weg. Denn neben der Einführung neuer Instrumente aktiver und aktivierender Arbeitsmarktpolitik bewirken die Reformschritte auch einen Paradigmenwechsel in der Beschäftigungsförderung hin zu einer gewissen Individualisierung, die in „Fördern und Fordern“ ihren Ausdruck findet. In der Folge sehen sich die Bezieher von Sozialleistungen zunehmend dem Druck ausgesetzt, den Leistungsbezug durch eine Gegenleistung *ex post* zu legitimieren, oft auch ungeachtet der Tatsache, dass Leistungsansprüche durch Beitragszahlungen bereits *a priori* erworben wurden. Zugleich trägt diese forcierte Umsteuerung in der aktiven Arbeitsmarktpolitik ihren Teil zum Strukturwandel in den Beschäftigungsformen bei (Bach et al. 2005, S. 5).

2

Ausweg Selbstständigkeit?

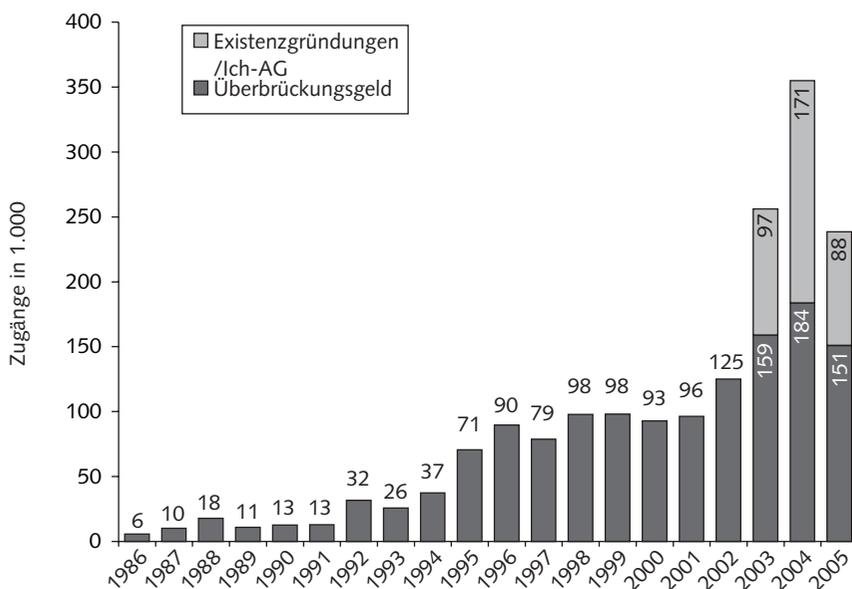
Eine Diskussion der Ursachen und Wirkungen all dieser Problemlagen und der vorgeschlagenen Remedien würde weit über den Rahmen dieses Beitrages hinausgehen. Wir wollen uns stattdessen hier auf die Förderung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit konzentrieren. Geht dieses Förderkonzept auf, so beenden die Gründer mit dem Schritt in die Selbststän-

digkeit nicht nur ihre Arbeitslosigkeit und den damit gewöhnlich einhergehenden Leistungsbezug, sondern sie realisieren zugleich fiskalische und parafiskalische Rückflüsse. Multiplikatoreffekte sind denkbar, wenn zusätzliche Arbeitsplätze entstehen. Neben gesamtwirtschaftlichen Aspekten sind auf der Individualebene als weitere potenzielle Vorteile möglicherweise günstigere Einkommensaussichten, persönliche Selbstverwirklichung, bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf, mehr Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich der Lage der Arbeitszeit und der Inhalte der beruflichen Tätigkeit vorstellbar. Zu warnen ist umgekehrt vor der Gefahr der Selbstausbeutung, dem „Working Poor“ am Rande des Existenzminimums bei unzureichender sozialer Absicherung. Auf der Makroebene ist der mit dem Schritt in die Selbstständigkeit verbundene Ausstieg aus dem Solidarsystem der Sozialversicherungen unerwünscht, zumindest solange keine Kompensation durch zusätzliche Beschäftigte erfolgt.

Susanne Noll, wissenschaftliche Mitarbeiterin im Forschungsbereich „Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik“ im Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg. Arbeitsschwerpunkte: Arbeitsmarktpolitik und Wirkungsforschung.
e-mail: susanne.noll@iab.de

Frank Wießner, Dr., wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich „Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik“ im Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg. Arbeitsschwerpunkte: Arbeitsmarktpolitik und Wirkungsforschung.
e-mail: frank.wiessner@iab.de

Abb. 1: BA-geförderte Existenzgründungen in Deutschland 1986-2005 - in Tsd. -



Quelle: Daten aus dem Statistik-Angebot sowie aus dem Data Warehouse der Bundesagentur für Arbeit; Zahlen für 2005 z.T. noch nicht endgültig. WSI Hans Böckler Stiftung

Auf der dazwischen liegenden Mesoebene determinieren bereits bestehende Betriebe als vormalige Arbeitgeber die berufliche Herkunft der neuen Existenzgründer. In der gleichen Funktion ermöglichen sie diesen bei einer Geschäftsaufgabe die Rückkehr in abhängige Beschäftigung. Im Business-to-Business-Bereich fungieren sie als Auftraggeber bzw. Kunden der neuen Marktteilnehmer und schließlich sind sie zugleich auch deren Wettbewerber und Benchmark. Neben der – aus Unternehmersicht verständlicherweise eher unerwünschten – Konkurrenz ergeben sich für die bestehenden Betriebe aber auch Vorteile. Durch Outsourcing können diese beispielsweise die Flexibilität ihrer Produktion erhöhen und Kosten einsparen, z. B. im Bereich von Sozialversicherungsbeiträgen, Lohnfortzahlung, Urlaubsgeld oder Kosten, die durch Kündigungen anfallen (zu weiteren unterschiedlichen Interessenslagen rund um atypische Beschäftigung der beteiligten Akteure siehe z. B. Delsen 1995; Fink 2000; Tálos 1999; Walwei 1995).

2.1 HILFE VON DER ARBEITSAGENTUR

Schon Mitte der 1980er Jahre wurde mit dem Überbrückungsgeld (ÜG, § 57 SGB III, vormals § 55a AFG) ein Instrument geschaffen, mit dem Arbeitslose bei der Existenzgründung unterstützt werden sollten.¹

Anspruch auf ÜG haben Arbeitnehmer, die durch die Aufnahme einer selbstständigen hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden oder vermeiden. Das ÜG soll in der Zeit nach der Existenzgründung vor allem den Lebensunterhalt sichern. Fördervoraussetzung ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle² über die Tragfähigkeit der Existenzgründung. Als tragfähig gilt die geplante selbstständige Tätigkeit dann, wenn der Antragsteller nach einer angemessenen Anlaufzeit voraussichtlich auf Dauer eine ausreichende Lebensgrundlage erreichen wird. ÜG wird für die Dauer von sechs Monaten geleistet. Dabei entspricht die Höhe der Förderung dem individuellen Arbeitslosengeld zuzüglich der darauf entfallenden pauschalierten Sozialversicherungsbeiträge. Die soziale Absicherung liegt in der alleinigen Verantwortung der Gründer.

Durch das zweite Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz II“) kam die so genannte Ich-AG (Existenzgründungszuschuss ExGZ, § 421 I SGB III) am 01.01.2003 als ein weiteres Instrument der Gründungsförderung hinzu, wenn auch zunächst befristet.³ Die Ich-AG soll neue Beschäftigung schaffen und Schwarzarbeit abbauen. Die Fördervoraussetzungen sind weitgehend die gleichen wie beim ÜG, allerdings kann die Ich-AG bis zu drei Jahren gefördert werden. Dabei wird der Zuschuss für jeweils längstens ein Jahr

bewilligt. Die Förderhöhe des ExGZ ist überdies pauschal festgelegt und im Zeitverlauf degressiv gestaltet mit 600 € pro Monat im ersten Förderjahr, 360 € monatlich im zweiten und 240 € im Monat im dritten Jahr. Als wesentliche Voraussetzung hierfür darf das jährliche Arbeitseinkommen 25.000 € nicht überschreiten. Andernfalls fällt der Existenzgründungszuschuss für die Zukunft weg.

Wesentliche Unterschiede zwischen den beiden Instrumenten zeigen sich im Hinblick auf die soziale Absicherung der Gründerperson. Das Überbrückungsgeld soll während der Startphase den Lebensunterhalt sichern und orientiert sich deshalb an der Lohnersatzleistung. Demgegenüber ist beim Existenzgründungszuschuss das Förderziel die Aufrechterhaltung des sozialen Schutzes der Gründerinnen und Gründer, die während der gesamten Förderdauer versicherungspflichtig in der gesetzlichen Rentenversicherung sind (§ 2 Satz 1 Nr. 10 SGB VI). Für die obligatorische Rentenversicherung und zusätzlich auch für eine freiwillige Kranken- und Pflegeversicherung werden als eine Art „Existenzgründerprivileg“ besonders günstige Konditionen geboten.

Nicht zuletzt die beispiellose Marketing-Kampagne, mit der diese Schöpfung der Hartz-Kommission implementiert wurde, führte zu einer enormen Belebung des geförderten Gründungsgeschehens (Abbildung 1).

Im Jahr 2003, dem ersten Jahr der Ich-AG, nahm gut eine Viertelmillion Arbeitsloser den Weg in die Selbstständigkeit, im Jahr 2004 waren es sogar mehr als 350.000 Geförderte. 2005 schließlich wurde in etwa wieder das Niveau des Jahres 2003 erreicht. Bemerkenswert erscheint dabei vor allem, dass die ursprünglich vermuteten Substitutionsbeziehungen zwischen dem ÜG und dem ExGZ nicht eintraten (Koch/Wießner 2003). Der dramatische Anstieg im Jahr 2004 geht wohl u.a. zu einem guten Teil auf

- 1 Daneben existieren eine Reihe instrumenteller Hilfen (z. B. Seminare, Coaching, Individualberatung, etc.) die hier jedoch nicht weiter thematisiert werden.
- 2 Als solche gelten insbesondere die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute (§ 57 Abs. 2, Nr. 2 SGB III).
- 3 Ursprünglich befristet bis zum 31.12.2005 sind Neubewilligungen nun bis zum 30.06.2006 möglich.

„Hartz-Flüchtlinge“ zurück. Zum einen steht der Zugang zu den beiden Gründungsförderprogrammen ab 2005 nur noch Alg I-Bezieher offen, während Personen aus dem SGB II-Rechtskreis (wie z. B. Alg II-Bezieher) davon definitiv ausgeschlossen sind. Zum anderen ist nicht auszuschließen, dass eine Reihe von Personen die Gründungsförderung lediglich für den weiteren Bezug sozialstaatlicher Transfers instrumentalisierte, weil sie bereits am Ende ihrer Leistungsbezüge nach SGB III angelangt waren und antizipieren konnten, dass sie keine SGB II-Leistungen erhalten würden (etwa aufgrund der wirtschaftlichen Situation in ihrer Bedarfsgemeinschaft).

2.2 WAS IST SCHON NORMAL?

Das „Normalarbeitsverhältnis“ ist keine Legaldefinition im engeren Sinne, sondern lediglich eine spezifische Form des institutionellen Arrangements (Mückenberger 1985; Bosch 1986) oder eine Art Denkkonstrukt in Bezug auf eine bestimmte Art der Organisation von Arbeit (Hoffmann/Walwei 1998, S. 410), an dem sich jedoch die Gesetzgebung, die Rechtsprechung und auch die Verwaltung durchaus orientieren.

Neben verschiedenen atypischen Formen der Erwerbstätigkeit – beispielhaft genannt seien Leiharbeit, befristete Arbeitsverhältnisse oder geringfügige Beschäftigung – unterscheiden sich auch beruflich Selbstständige von dem skizzierten Konstrukt in vielerlei Hinsicht. Betrachtet man selbstständige Erwerbstätigkeit lediglich als eine andere „Vertragsform“ im Vergleich zu abhängiger Beschäftigung, wird gleichwohl deutlich, dass ein Selbstständiger diese Form der Erwerbsarbeit zwar aus eigener Entscheidung beenden kann, ihre Fortsetzung oder Verlängerung hingegen einer Reihe exogener Einflüsse unterliegt. In der Folge können Selbstständige nicht mit einem regelmäßigen Erwerbseinkommen in einer bestimmten Höhe kalkulieren, was ihnen die Fähigkeit abverlangt, Unsicherheiten ertragen zu können. Nicht zuletzt müssen Selbstständige ihre soziale Absicherung und ihre Altersvorsorge in eigener Regie organisieren. Umgekehrt stehen diesen Unternehmerrisiken – einen erfolgreichen Geschäftsverlauf vorausgesetzt – aber auch Aussichten auf einen entsprechenden „Unternehmerlohn“ jenseits des Tarifgefüges gegenüber.

2.3 BRÜCKE ODER FALLE?

Als erste Erkenntnis lässt sich aus diesen Überlegungen ableiten, dass die Attribute „atypisch“ und „prekär“ offenbar zwei Dimensionen bezeichnen, die sich zwar nicht prinzipiell ausschließen, aber umgekehrt auch nicht zwingend deckungsgleich sind (Keller/Seifert in diesem Heft; Klammer/Leiber in diesem Heft). Selbst wenn die Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit individuell nicht die erste Präferenz hätte, so ist sie doch grundsätzlich eine sinnvolle Alternative zur Arbeitslosigkeit. Auch ist berufliche Selbstständigkeit nicht immer mit der Verwirklichung eines Lebensentwurfs gleichzusetzen. Manchmal hat sie eher den Charakter einer „Episode“ in der individuellen Erwerbsbiografie, die vorher und nachfolgend in abhängige Beschäftigung eingebettet ist. In einer Reihe von Untersuchungen zu Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit werden deshalb als Gründungsmotive auch oft „Beendigung der Arbeitslosigkeit“ und „Mangel an Beschäftigungsalternativen“ genannt (Wießner 2001).

Eine selbstständige Tätigkeit kann aber ebenso in eine wirtschaftliche wie auch soziale Sackgasse führen und damit zur prekären Erwerbstätigkeit werden. Zumindest in der Startphase müssen die Jungunternehmer auch bei längeren Arbeitszeiten oft Einkommenseinbußen gegenüber früheren Beschäftigungsverhältnissen hinnehmen. Solange eine Konsolidierung am Markt nicht erfolgt ist, müssen die bereits angesprochenen Unsicherheiten ausgehalten werden, und das noch instabile Konstrukt gestattet auch keine längerfristigen Einkommensperspektiven. Während ein schleppender Start mit entsprechend niedrigem Einkommen zunächst „nur“ die aktuelle wirtschaftliche Situation beeinträchtigt, kann aus „Kümmerexistenzen“ auf längere Sicht eine tiefer gehende Prekariisierung erwachsen, wenn die soziale Absicherung der Selbstständigen unzureichend ist.

Als tendenziell prekär ist auch die so genannte „Scheinselbstständigkeit“ zu betrachten, das heißt eine arbeitnehmerähnliche Erwerbstätigkeit für vorwiegend einen Auftraggeber, jedoch unter Verzicht auf allgemein gültige Arbeitnehmerschutzrechte. Wie *Dietrich* (1999) zeigt, ist dieses Phänomen in der Grauzone zwischen abhängiger Beschäftigung und selbstständiger Tätigkeit empirisch nur schwer fassbar.

3

Einige deskriptive Betrachtungen zu geförderten Neugründungen

3.1 DATENBASIS

Als Datengrundlage dienen die Eintritte in Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss aus dem dritten Quartal 2003, von denen jeweils eine Stichprobe von 3.000 Personen befragt wurde. Die Daten gewähren damit einen Blick auf Gründer aus der „alten Welt“ des SGB III, die noch weit über ein Jahr vor Einführung des SGB II ihre geförderte Selbstständigkeit starteten. Da die Befragung im Januar/Februar 2005 durchgeführt wurde, steht ein Beobachtungszeitraum von mindestens 16 Monaten seit Maßnahmeeintritt zur Verfügung. ÜG-Bezieher können somit für einen Zeitraum von mindestens zehn Monaten nach Förderende beobachtet werden. Dagegen können sich die Ich-AGs auch zum Erhebungszeitpunkt noch in der Förderung befinden. Insofern sind abschließende Bewertungen zumindest für diese Teilgruppe problematisch. Wo sich im Hinblick auf die hier diskutierte Fragestellung zwischen den beiden Fördergruppen keine nennenswerten Unterschiede zeigen, werden sie nachfolgend gemeinsam betrachtet.

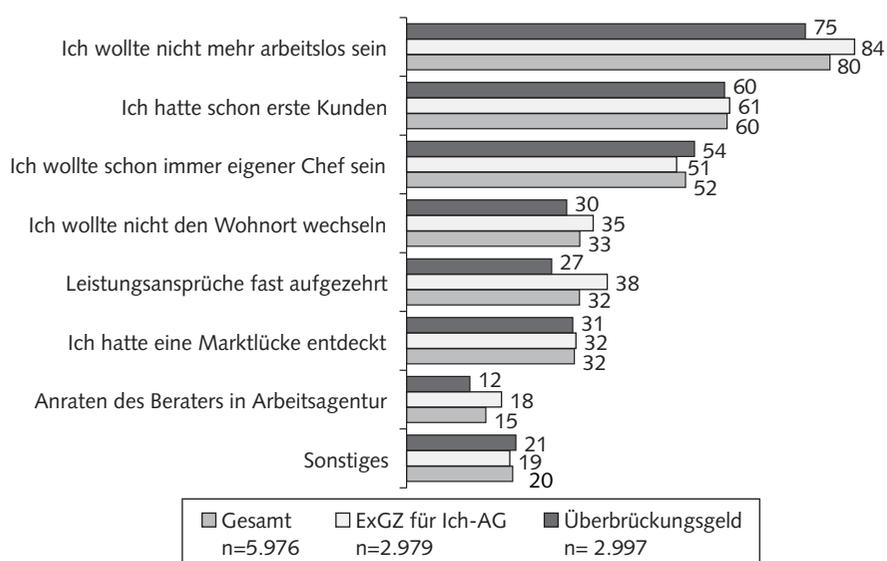
3.2 GEDRÄNGT UND GETRIEBEN?

Zunächst sollen die Beweggründe für die Existenzgründung hinterfragt werden. Von Relevanz sind dabei einerseits Push-Faktoren, die die Gründer in die Selbstständigkeit „drängen“. Diesen gegenüber stehen die so genannten Pull-Faktoren, aufgrund derer sich Betroffene im positiven Sinne zu einer Existenzgründung „hingezogen“ fühlen (*Abbildung 2*).

Wie bereits angedeutet, ist die Vermeidung bzw. Beendigung von Arbeitslosigkeit das wichtigste Gründungsmotiv, das über beide Förderprogramme hinweg für rund vier von fünf Maßnahmeteilnehmern zutrifft. Unter Überbrückungsgeld-Gründern liegt der Anteil niedriger bei rund drei Vierteln, unter Ich-AG-Gründern ist er höher mit etwa 84 %. Dies ist sicher ein wichtiges Indiz für den hohen „Unemployment Push“ (Meager 1992), der auf den Arbeitslosen lastet, zeigt gleichzeitig aber auch, dass die Existenzgründung durchaus als ei-

Abb. 2: Gründungsmotive bei BA-geförderten Existenzgründern

- Angaben in %* -

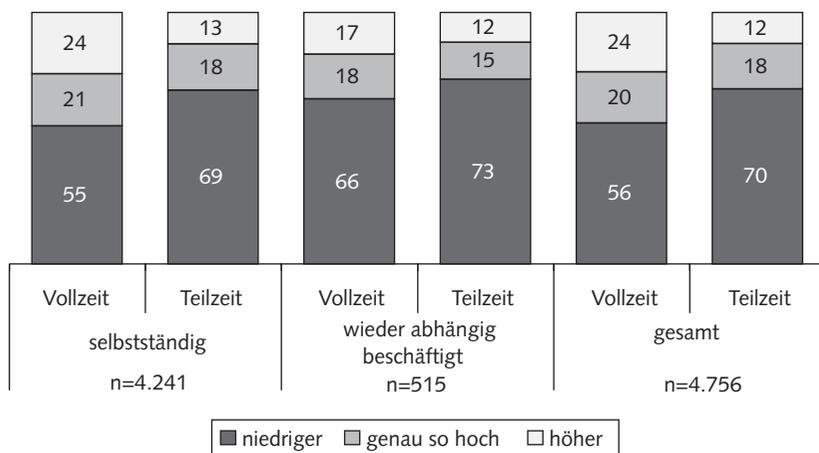


*Mehrfachnennungen waren möglich.

Quelle: Eigene Erhebung; Januar/Februar 2005; Eintritte in ÜG und ExGZ, 3. Quartal 2003; eigene Berechnungen.

WSI Hans Böckler Stiftung

Abb. 3: Einkommensentwicklung bei BA-geförderten Existenzgründern (ÜG und ExGZ) - Angaben in % -



Quelle: Eigene Erhebung; Januar/Februar 2005; Eintritte in ÜG und ExGZ, 3. Quartal 2003; eigene Berechnungen.

WSI Hans Böckler Stiftung

ne Alternative zur Arbeitslosigkeit wahrgenommen wird. Bei vielen Gründern erfolgt der Schritt in die Selbstständigkeit offenbar weniger aus unternehmerischer Überzeugung als aus Verzweiflung oder mangels anderer Beschäftigungsalternativen. In die Richtung der Push-Faktoren weisen auch aufgezehrte Leistungsansprüche, die jedoch mit durchschnittlich einem Drittel Zustimmunganteil eine wesentlich geringere Rolle spielen. Auch hier fällt die Zustimmung bei den Ich-AGs mit 38 % deutlicher aus als bei den Überbrückungsgeld-Gründern mit gut einem Viertel.

Umgekehrt wird aber auch auf erhoffte Vorteile im Bereich persönlicher Selbst-

verwirklichung und individueller Freiheitsgrade hingewiesen. So zählt beispielsweise das zweitwichtigste Gründungsmotiv zu den Pull-Faktoren: Rund drei Fünftel der Befragten geben an, schon vor der Gründung erste Kunden gehabt zu haben. Dies dürfte die Startphase wohl erheblich erleichtern. Solche Gründer, die sich vor allem aufgrund einer günstigen Gelegenheit für die Realisierung ihrer Gründungsidee entscheiden, werden in der Literatur häufig als „Opportunity-Gründer“ bezeichnet (Sternberg/Lückgen 2005).

Auch an dritter Stelle der Gründungsmotive rangiert ein Pull-Faktor: Mehr als die Hälfte der Befragten wollte schon im-

mer der eigene Chef sein. Zwar wirkt bei der Existenzgründung maßgeblich eine Selbstselektion der Teilnehmer. Dennoch kann die hohe Zustimmung zu diesem Item durchaus als Signal für mehrheitlich starke Präferenzen der befragten Gründer für persönliche Selbstverwirklichung im Sinne von Selbstbestimmung und Zeitsouveränität gewertet werden.

3.3 UNTERNEHMERLOHN ODER WORKING POOR?

Eine mögliche Kehrseite der Existenzgründung ist – insbesondere in der Startphase – die Gefahr der Selbstausbeutung, des „Working Poor“ am Rande des Existenzminimums bei häufig unzureichender sozialer Absicherung. Zu diesem Aspekt liegen aus der Befragung Informationen zum Einkommen vor und – im Falle der Geschäftsaufgabe – auch Informationen zu den Beendigungsgründen und zu Schulden aus der Selbstständigkeit.

Allen, die zum Befragungszeitpunkt über ein Erwerbseinkommen verfügten, ob aus selbstständiger oder abhängiger Beschäftigung, wurde die Frage nach dessen Höhe gestellt. Leider gibt es nur kategorisierte Angaben, die im ordinalen Trend widerspiegeln, wie sich das verfügbare Nettoeinkommen der Befragten im Verhältnis zur letzten abhängigen Beschäftigung entwickelte. Einschränkungen in der Belastbarkeit ergeben sich auch aufgrund evidenter Schwierigkeiten bei der Abschätzung von Selbstständigeneinkommen, zumal bei un stetigen Einkommensflüssen. In Abbildung 3 sind die Antworten getrennt nach Voll- oder Teilzeit⁴ dargestellt, um zumindest grob nach Arbeitzeiteffekten zu kontrollieren. Die beiden mittleren Säulen zeigen die Angaben derjenigen, die ihre Selbstständigkeit bereits aufgegeben hatten und zum Befragungszeitpunkt wieder

⁴ Leider ist die Erhebung der Arbeitszeit in der Untersuchung mit zwei methodischen Problemen behaftet. Zum einen geben abhängig Beschäftigte ihre vertraglich vereinbarte Wochenarbeitszeit an, Selbstständige hingegen ihre tatsächliche durchschnittliche Wochenarbeitszeit. Zum anderen liegt keine Selbstauskunft der Befragten zu Voll- oder Teilzeit vor. Wir kategorisieren Befragte, die weniger als 35 Stunden wöchentlich arbeiten, in Teilzeit, und Personen, die 35 Stunden oder mehr arbeiten, in Vollzeit, jeweils unabhängig vom Status selbstständiger oder abhängiger Erwerbstätigkeit.

abhängig beschäftigt waren. Wie sich zeigt, werden gerade in dieser Gruppe systematisch niedrigere Einkommen erzielt.

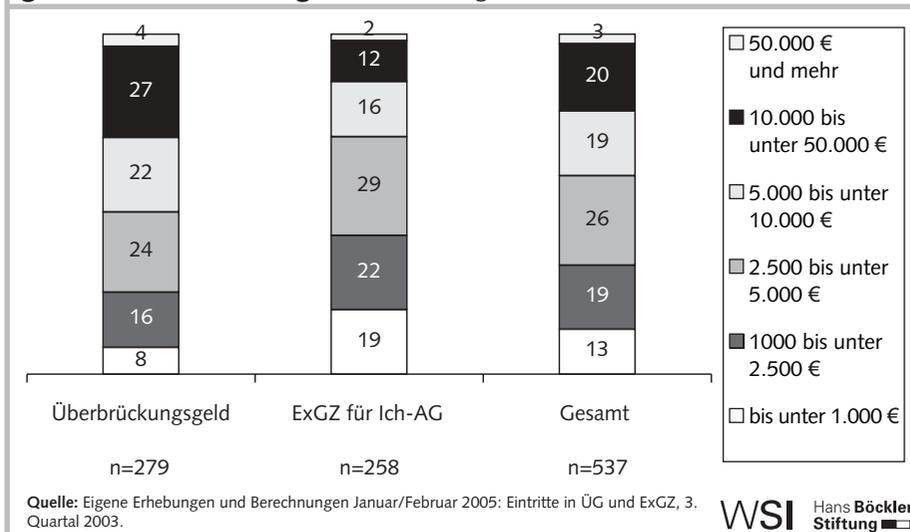
Im Durchschnitt geben deutlich über die Hälfte der Vollzeitarbeitenden und fast 70 % der Teilzeitarbeitenden an, weniger Einkommen zur Verfügung zu haben als während der letzten abhängigen Beschäftigung, – unabhängig davon, ob sie noch selbstständig oder wieder abhängig beschäftigt sind. Der Anteil der Einkommensverlierer ist also bei Teilzeit arbeitenden Personen deutlich höher. Dieses Muster gilt sowohl für Selbstständige als auch für abhängig Beschäftigte. Möglicherweise ist es darauf zurückzuführen, dass ein Teil der betroffenen Teilzeiterwerbstätigen vormals mehr (bezahlte) Arbeitsstunden geleistet hatte. Ohne Informationen über frühere Arbeitszeitmodelle der Befragten ist eine eindeutige Klärung nicht möglich.

Insgesamt erscheint die Einkommenssituation in Selbstständigkeit jedoch günstiger als in erneuter abhängiger Erwerbsarbeit. Denn rund zwei Drittel der Personen, die nun wieder in Vollzeit beschäftigt sind, haben sich im Vergleich zu ihrer letzten abhängigen Beschäftigung im Einkommen verschlechtert. Nur knapp 17 % geben an, jetzt über mehr Einkommen zu verfügen. Jedoch muss sich auch die Hälfte der Vollzeit-Selbstständigen mit weniger zufrieden geben. Dies ist wenig erstaunlich, da Jungunternehmer in der Startphase trotz längerer Arbeitszeit bekanntermaßen oft ein vergleichsweise geringes Einkommen erzielen. Gleichwohl indiziert die Verteilung umgekehrt, dass beinahe die Hälfte der Vollzeit-Selbstständigen nun mindestens das gleiche oder sogar ein höheres Einkommen hat als zuvor. Somit ist möglicherweise zumindest für einen Teil der Gründer der Traum vom höheren Unternehmerlohn wahr geworden.

3.4 SCHULDEN STATT SELBSTSTÄNDIGKEIT?

Die Kehrseite der Konsolidierung, die sich zumindest bei einem Teil der Geförderten abzeichnet, stellen Gründer dar, die ihre Unternehmung wieder aufgegeben haben. Diese Personen sind nicht nur um die Hoffnung ärmer, aus eigener Kraft wieder im Arbeitsmarkt Fuß fassen zu können. Oftmals haben sie zusätzliche Schulden aus dem „Abenteuer“ Selbstständigkeit zu tragen. Ihre aufgrund der vorangegangenen

Abb. 4: Schuldenhöhe bei nicht mehr selbstständigen, vormals BA-geförderten Existenzgründern - Angaben in % -



Arbeitslosigkeit ohnehin angespannte wirtschaftliche Situation wird so weiter belastet. Zum Erhebungszeitpunkt war rund ein Viertel der Befragten (bei ÜG-Gründern gut 29 %, bei Ich-AGs ca. 22 %) nicht mehr selbstständig. Dieser Unterschied geht wohl darauf zurück, dass während der Erhebung für die meisten der Ich-AGs die Förderung noch andauerte.

Die insgesamt rund 1.500 Personen, die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbstständig waren, wurden nach Schulden gefragt, die aus ihrer vorangehenden Existenzgründung rühren. Knapp 560 vormals geförderte Existenzgründer gaben an,

Schulden aus ihrer Existenzgründung zu haben. Unterschieden nach der Förderform ergibt sich eine Schuldnerquote von rund einem Drittel bei ÜG-Abbrechern und etwa zwei Fünfteln bei aufgegebenen Ich-AGs. Zu berücksichtigen ist dabei, dass die Herkunft der Schulden sowie deren Höhe im Einzelfall sicherlich nicht immer ganz exakt abzugrenzen war. Die Angaben zur Schuldenhöhe verteilen sich wie in *Abbildung 4* dargestellt.

Hinsichtlich der Schuldenhöhe bestehen zwischen ÜG und Ich-AG deutliche Unterschiede: Gescheiterte ÜG-Gründer besetzen deutlich stärker die höheren Kater-

Abb. 5: Gründe für die Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit bei vormals BA-geförderten Existenzgründern - Angaben in %* -

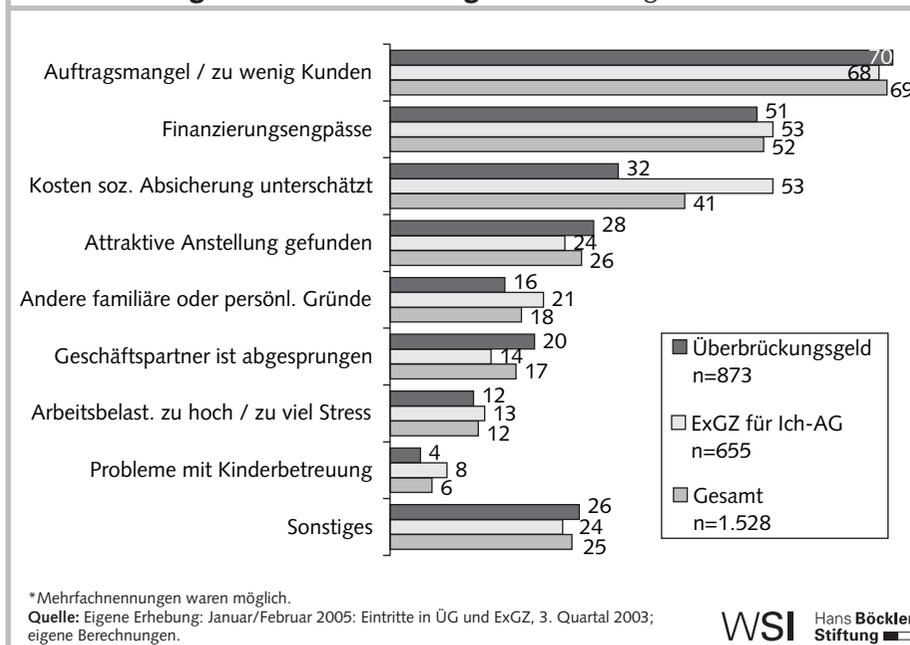
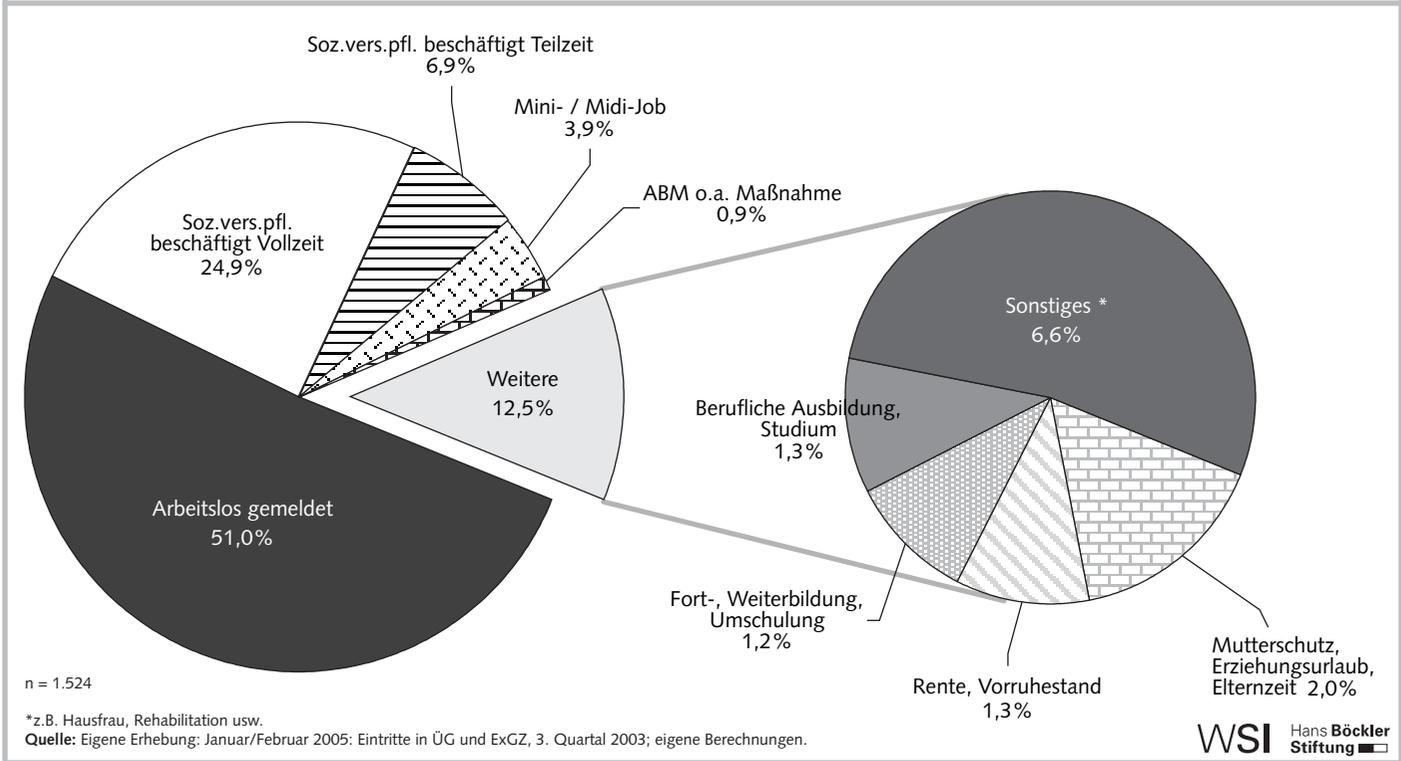


Abb. 6: Beendigungsgründe für die Selbstständigkeit bei vormals BA-geförderten Existenzgründern
- Angaben in % -



gorien, müssen also im Schnitt wesentlich größere Beträge ausgleichen als vormals geförderte Ich-AGs.

3.5 DIE FALLSTRICKE

Warum die Unternehmungen letztlich wieder eingestellt wurden, geht oft auf vielfältige Gründe zurück. Der Befragung zugänglich sind an dieser Stelle leider nur Selbststeinschätzungen der vormals Geförderten, sodass Verzerrungen im Antwortverhalten grundsätzlich nicht auszuschließen sind (Abbildung 5).

Als wichtigste Beendigungsgründe werden Auftragsmangel (fast 70 %) und Finanzierungsengpässe (mehr als die Hälfte) genannt. Zwei Fünftel der Abbrecher gaben an, die Kosten für die soziale Absicherung unterschätzt zu haben. Bei den Ich-AGs gilt dies sogar für jeden zweiten Abbrecher. Dies erscheint besonders bedenklich und weist auf einen entsprechenden Informationsbedarf hin. Offenbar war vielen ExGZ-Geförderten nicht bewusst, dass die obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung bereits einen Gutteil ihres Zuschusses aufzehren würde und darüber hinaus noch weitere Kosten für ihren Krankenversicherungsschutz anfallen würden. Natürlich fallen die Kosten der sozia-

len Absicherung besonders dort ins Gewicht, wo kein hinreichendes Einkommen erzielt wird. Die Probleme im Gründungskontext müssen also zumindest teilweise korreliert betrachtet werden. Vor allem wirtschaftliche Beendigungsgründe können deshalb auch auf prekäre Erwerbssituationen mit eventuell unzureichender sozialer Absicherung hindeuten.

Andere Beendigungsgründe sind demgegenüber eher nachrangig. Unter der Annahme, dass auch eine Rückkehr in abhängige Beschäftigung eher günstig zu bewerten ist, bildet der Wechsel in eine (attraktivere) abhängige Beschäftigung (im Schnitt rund 27 %) unter den Beendigungsgründen die positive Ausnahme. Begünstigt wird ein solcher Übergang etwa dadurch, dass sich die junge Unternehmung noch nicht genügend konsolidiert hat, um ihre Zukunftsaussichten mit hinreichender Sicherheit abschätzen zu können. Ein Wechsel zurück in abhängige Beschäftigung gewinnt noch mehr Attraktivität, wenn die Gründung nur wenige versunkene Kosten verursacht hat. Zugleich lenkt dieser Befund das Erkenntnisinteresse auf die Frage nach dem „Wohin“, also auf den Erwerbsstatus, den die Befragten nach Aufgabe ihrer Selbstständigkeit annehmen.

3.6 GESCHÄFTSAUFGABE – UND DANN?

Für gut die Hälfte der Abbrecher endet die berufliche Selbstständigkeit in Arbeitslosigkeit. Ein Viertel von ihnen war zum Befragungszeitpunkt bereits wieder in Vollzeit sozialversicherungspflichtig beschäftigt, weitere knapp 7 % in Teilzeitarbeit und rund 4 % hatten zumindest einen Mini- oder Midi-Job. Rechnet man hierzu noch knapp 1 % in ABM o.ä., so gehen im Ergebnis rund 37 % der Abbrecher wieder einer abhängigen Erwerbstätigkeit nach. Zwar entspricht dies nicht der Zielsetzung der Förderung im engeren Sinne, da diese auf nachhaltige Selbstständigkeit abzielt und nicht den Übergang in andere Erwerbsformen befördern soll. Im weiteren Sinne erscheint dieses Ergebnis gleichwohl akzeptabel, da so immerhin Arbeitslosigkeit beendet bzw. vermieden wird. Die restlichen ca. 13 % der Abbrecher verteilen sich auf Ausbildung oder Umschulung, Rente, Kinderbetreuung und ähnliches (Abbildung 6).⁵

⁵ Zu ähnlichen Ergebnissen gelangt auch eine Abbrecher-Analyse des IAB (Wießner 2005).

Die Daten geben keine Auskunft über etwaige Befristungen der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungen. Atypischen Beschäftigungsformen sind in jedem Fall die Teilzeitbeschäftigten, Mini- und Midi-Jobber zuzurechnen, mithin rund 11 % der vormals geförderten Gründer. Jedoch kann auch hier nicht automatisch von prekären sozioökonomischen Arbeits- und Lebenssituationen ausgegangen werden.

4

Fazit

Die Wirkungsrichtung von geförderter Selbstständigkeit auf die Chancen zur sozialen und materiellen Teilhabe hängt von vielen Faktoren ab. Generell ist geförderte Selbstständigkeit weder während noch nach Ablauf der Förderung notwendigerweise prekär oder marginalisierend. Im günstigsten Fall hat die Gründung eine Brückenfunktion in dauerhafte selbstständige Erwerbstätigkeit. Im zweitgünstigsten Fall führt sie zurück in abhängige Erwerbstätigkeit, im ungünstigsten Fall erweist sie sich als soziale Falle.

Diese Janusköpfigkeit der beruflichen Selbstständigkeit gilt ebenso im Detail. Wie gezeigt, sind auch bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit die Einkommensaussichten nicht grundsätzlich schlecht zu bewerten. Umgekehrt können sich soziale Risiken bei einem ungünstigen Geschäftsverlauf jedoch kumulieren und so zu einer Prekariisierung der Situation führen: Niedrige Einkommen bedingen oft unzureichenden sozialen Schutz, Working Poor am Rande des Existenzminimums bedeutet Selbstaussbeutung und physische wie auch psychische Belastungen. Eine Kompensation durch Mehrarbeit kann zur Deprivation des Einzelnen führen.

Im vorwiegend beitragsfinanzierten Wohlfahrtssystem der Bundesrepublik dominieren das Versicherungs- und das Äquivalenzprinzip. Relativ niedrige und diskon-

tinuierliche Einkommen sowie durchbrochene Erwerbsbiografien wirken sich mithin leistungsmindernd aus (Keller/Seifert in diesem Heft; Klammer/Leiber in diesem Heft). Die Sozialversicherungen selbst sehen sich dabei in einem vielschichtigen Dilemma: Einerseits steht dem Kostendruck ein Mitgliederschwund gegenüber. Andererseits führt der Versuch, Versicherungslücken zu schließen, nicht selten zu Ausweichverhalten oder Freerider-Strategien. Dem berechtigten Anliegen der Solidargemeinschaft, für minimale Beiträge keinen vollen Versicherungsschutz zu gewährleisten, steht das Interesse kleiner und kleinster Selbstständiger nach einem Mindestmaß an sozialer Absicherung gegenüber. Bezieht man die „kleine Selbstständigkeit“ in das Begriffsfeld der flexiblen Arbeitsformen mit ein, ergibt sich aus dem Konzept der „Flexicurity“ – also der sozialen Absicherung flexibler Arbeitsformen (Keller/Seifert 2002) – geradezu die Notwendigkeit, auf eine geeignete soziale Absicherung kleiner Selbstständiger hinzuwirken. In der schwierigen wirtschaftlichen Situation, in der Start-ups aus Arbeitslosigkeit realisiert werden, könnten sich bei einem Ausschluss aus dem sozialen Netz Ungleichheiten ungebrochen fortsetzen. Insofern ist die obligatorische Mitgliedschaft der Ich-AGs zumindest in der Rentenversicherung grundsätzlich ein Schritt in die richtige Richtung, selbst wenn ein Teil der Selbstständigen diese Fürsorge auch als Bevormundung empfindet. Aus Sicht der Selbstständigen attraktiver dürfte hingegen die seit dem 1. Februar 2006 bestehende Möglichkeit der freiwilligen (Weiter-)Versicherung in der Arbeitslosenversicherung durch ein „Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag“ sein (§ 28a SGB III i. V.m. § 434j SGB III).

Andererseits entspricht es durchaus der Natur der Sache, dass sich Unternehmer – anders als abhängig Beschäftigte – eben nur gegen einen Teil von Sozialrisiken versichern können. Zwar bietet die private Vorsorge nicht selten sogar finanziell attrakti-

ve Alternativen, doch gilt auch hier, dass ohne ein existenzsicherndes Einkommen weder hinreichende Vorsorge noch kontinuierliche Absicherung zu schaffen sind.

Grundsätzlich sollte es möglich sein, durch geeignete sozialrechtliche und förderrechtliche Regelungen die Wirkrichtung des Gründungsgeschehens positiv zu beeinflussen. Es ist unterstützungswürdig, wenn Personen ihr Schicksal in die eigene Hand nehmen und damit ihre Arbeitslosigkeit beenden. Aus der aufgezeigten Interdependenz zwischen wirtschaftlichem Erfolg und sozialer Absicherung lässt sich ableiten, dass eine solche Unterstützung auch aus gesamtgesellschaftlicher Perspektive sinnvoll ist. Gründungen, die durch Förderung und flankierende Unterstützung einen günstigeren Verlauf nehmen, sind sozialen Risiken weniger ausgesetzt und zugleich eher in der Lage, fiskalische und parafiskalische Rückflüsse zu generieren. Bietet man den Gründungswilligen zugleich ein Mindestmaß an sozialer Absicherung zu erschwinglichen Preisen, so kann dieser Konsolidierungspfad mutmaßlich früher eingeschlagen werden. Die Kosten des Scheiterns sind hingegen nicht nur individueller Natur, sondern schlagen sich oft genug auch auf der gesellschaftlichen Ebene nieder. Eine Individualisierung der Probleme führt also auch an dieser Stelle oftmals nur zu ihrer Verlagerung und nicht selten zu einer Verschärfung.

Will man also die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass Existenzgründungen einen Weg aus der Arbeitslosigkeit schaffen und nicht in neue, noch schlimmere Problemlagen einmünden, so kommt es vor allem darauf an, Gründungswillige entsprechend ihren Kenntnissen und Fähigkeiten richtig einzuschätzen und auf ihrem Weg mit den richtigen Mitteln zu unterstützen. Hierzu bedarf es jedoch eines abgestimmten Zusammenspiels von Fördern und Fordern. Denn sozial ist eben nur, was nicht *prekäre* Arbeit schafft.

LITERATUR

- Bach, H./Gaggermeier, Ch./Klinger, S.** (2005): Woher kommt die Tal-fahrt? IAB-Kurzbericht 26 vom 28.12., Nürnberg
- Bosch, G.** (1986): Hat das Normalarbeitsverhältnis eine Zukunft?, in: WSI-Mitteilungen 3, S. 163–176
- Delsen, L.** (1995): Atypical Employment: An international Perspective, Groningen
- Dietrich, H.** (1999): Empirische Befunde zur selbständigen Erwerbstätigkeit unter besonderer Berücksichtigung scheinselfständiger Erwerbsverhältnisse, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 1, S. 83–101
- Fink, M.** (2000): Atypische Beschäftigung und deren politische Steuerung im internationalen Vergleich, in: Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft 4, S. 399–415
- Fuchs, J./Schnur, P./Zika, G.** (2005): Besserung langfristig möglich, IAB-Kurzbericht 24 vom 08.12., Nürnberg
- Hoffmann, E./Walwei, U.** (1998): Normalarbeitsverhältnis: ein Auslaufmodell?, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 3, S. 409–425
- Keller, B./Seifert, H.** (2002): Flexicurity – Wie lassen sich Flexibilität und soziale Sicherheit vereinbaren?, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 1, S. 89–106
- Koch, S./Wießner, F.** (2003): Ich-AG oder Überbrückungsgeld? Wer die Wahl hat, hat die Qual. IAB-Kurzbericht 2 vom 03.03., Nürnberg
- Kommission Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt** (2002): Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt, Bericht der Kommission, Berlin
- Meager, N.** (1992): Does Unemployment Lead to Self-employment?, in: Journal of Small Business Economics 2, S. 87–103
- Mückenberger, U.** (1985): Die Krise des Normalarbeitsverhältnisses – hat das Arbeitsrecht noch Zukunft?, in: Zeitschrift für Sozialreform 7, S. 415–434 und 8, S. 457–475
- Sternberg, R./Lückgen, I.** (2005): Global Entrepreneurship Monitor 2004, Länderbericht Deutschland, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Köln
- Tálos, E.** (1999): Verbreitung – Konsequenzen – sozialstaatliche Regelungen, in: Tálos, E. (Hrsg.): Atypische Beschäftigung. Internationale Trends und sozialstaatliche Regelungen, Wien, S. 417–468
- Walwei, U.** (1995): Wachstum atypischer Beschäftigungsformen in EU-Ländern: Bestimmungsfaktoren und Effekte, in: Keller, B./Seifert, H. (Hrsg.): Atypische Beschäftigung. Verbieten oder gestalten? Köln, S. 182–201
- Wießner, F.** (2001): Arbeitslose werden Unternehmer, Nürnberg
- Wießner, F.** (2005): Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite, IAB-Kurzbericht 2 vom 14.02., Nürnberg