Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Besondere Merkmale und Unterschiede zu anderen Gründungen.

1. Einleitung.

Unternehmensgründungen von Arbeitslosen haben in den letzten Jahren durch die Auflage und Erweiterung spezieller Förderinstrumente (Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss) der Bundesagentur für Arbeit (BA) enorm an Bedeutung gewonnen. Wurden 1998 rund 98.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit von der BA gefördert, waren es 2004 bereits rund 360.000. Schätzungen zufolge wird mittlerweile mindestens jede zweite Unternehmensgründung von der Bundesanstalt für Arbeit gefördert (Sachverständigenratsgutachten 2004). Allerdings geht die Zahl der geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit nach Schätzungen des IfM Bonn im Jahr 2005 auf etwa 270.000 zurück, was mit dem Wegfall des Förderanspruchs für Bezieher von Arbeitslosengeld II zusammen hängt. Zudem wird Mitte 2006 die Ich-AG abgeschafft, und es steht die Erarbeitung eines neuen Förderinstruments für die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit unter Einbeziehung des Überbrückungsgelds an. Dabei soll geprüft werden, ob das neue Förderinstrument als Pflicht- oder als Ermessensleistung der BA ausgestattet wird (Koalitionsvertrag 11.11.2005).

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

Empirische Studien, die eine sachgerechte Beurteilung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit und der Effizienz ihrer Förderung erlauben, sind rar. Bisherige Analysen beziehen sich zum Teil auf mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen im Zeitraum 1993-1995, erfassen also nicht den Boom der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren einschließ-

lich der 2003 eingeführten Ich-AGs (Wießner 2001, Reize 2004). Andere, neuere Studien basieren auf hochgradig selektiven Stichproben und erlauben keinen direkten Vergleich mit anderen Gründungen (G.I.B. und IfM 2004, 2005). Die hier beschriebene Analyse wertet aktuelle, bevölkerungsrepräsentative Daten des KfW-Gründungsmonitors aus, die einen Vergleich von Gründungen aus Arbeitslosigkeit und anderen Gründungen anhand der Unternehmens- und Gründermerkmale ermöglichen. Somit lässt sich abschätzen, inwieweit Gründungen aus Arbeitslosigkeit zusätzliche Beschäftigung schaffen, in welchen Branchen sie den Wettbewerb intensivieren, und welche gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen von der Förderung speziell dieses Gründungssegments zu erwarten sind.

2. Datengrundlage.

Die Datengrundlage der empirischen Untersuchung bildet der KfW-Gründungsmonitor, der auf einer repräsentativen Telefonbefragung der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren beruht. Die Auswahl der Stichprobe erfolgt geschichtet nach Regierungsbezirk und Gemeindegröße. 40.000 Personen werden danach gefragt, ob sie in den letzten 12 Monaten eine Selbständigkeit begonnen haben oder deren Aufnahme in den nächsten 6 Monaten planen. Diejenige, die dies positiv beantworten, bekommen eine Reihe weiterer gründungsbezogener Fragen vorgelegt. Für die Jahre 2003 und 2004, die hier untersucht werden, lassen sich in den Daten insgesamt 877 Vollerwerbsgründungen von Gründern im Alter von 16 bis 65 Jahren beobachten. 406 dieser Gründer geben an, vor der Gründung arbeitslos gewesen zu sein.[1] Davon haben 285 Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss erhalten.

Der Datensatz hat den Vorteil, neben wesentlichen unternehmensbezogenen Angaben auch detaillierte Informationen über die Eigenschaften der Gründerperson und einige Basisangaben zum Haushaltskontext bereitzuhalten. Neben den Gründern und Gründungsplanern werden 7.500 weitere Personen nach ihrem (vorherigen) Erwerbsstatus befragt. Die Daten ermöglichen somit nicht nur einen direkten Vergleich der arbeitslosen Gründer mit den nicht-arbeitslosen Gründern, sondern auch mit den sonstigen Arbeitslosen und sonstigen Erwerbstätigen. So lässt sich feststellen, inwieweit die Besonderheiten arbeitsloser Gründer auf generelle Unterschiede zwischen arbeitslosen und nicht-arbeitslosen Erwerbspersonen zurückzuführen sind. Anhand der gewichteten Stichprobe können 53,9 % der Nicht-Gründer im erwerbsfähigen Alter (16 bis 65 Jahre) als unselbständig beschäftigt, 3,9 % als selbständig beschäftigt, 6,9 % als arbeitslos und 34,9 % als nicht erwerbstätig klassifiziert werden.[2]

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

[2] Die Restgruppe lässt sich nicht zuordnen.

3. Ausgewählte Charakteristika arbeitsloser Gründer.

Ein Vergleich der verschiedenen Erwerbsgruppen ermöglicht eine Einschätzung, inwieweit sich arbeitslose Gründer von anderen Gründern und von Arbeitslosen unterscheiden. Tabelle 1 stellt die Merkmale arbeitsloser Gründer, sonstiger Gründer, sonstiger Arbeitsloser und sonstiger Erwerbstätiger gegenüber. Hinsichtlich der demografischen Merkmale ergeben sich kaum signifikante Unterschiede zwischen den beiden Gründertypen. Arbeitslose Gründer scheinen relativ selten der jüngsten oder ältesten Altersgruppe anzugehören und sind vergleichsweise häufig 30 bis 44 Jahre alt. Das Durchschnittsalter der arbeitslosen Gründer unterscheidet sich nicht von dem der sonstigen Gründer, liegt aber weit unter dem der übrigen Arbeitslosen. Obwohl Ausländer generell überdurchschnittlich oft von Arbeitslosigkeit betroffen sind, ist ihr Anteil an den arbeitslosen Gründern eher geringer als an den sonstigen Gründern. Die Ausländerquote ist jedoch bei den arbeitslosen Gründern immer noch höher als bei den sonstigen Arbeitslosen, d. h. die generell höhere Gründungsneigung von Ausländern ist in abgeschwächter Form auch bei Arbeitslosen zu beobachten.[3]

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

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

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

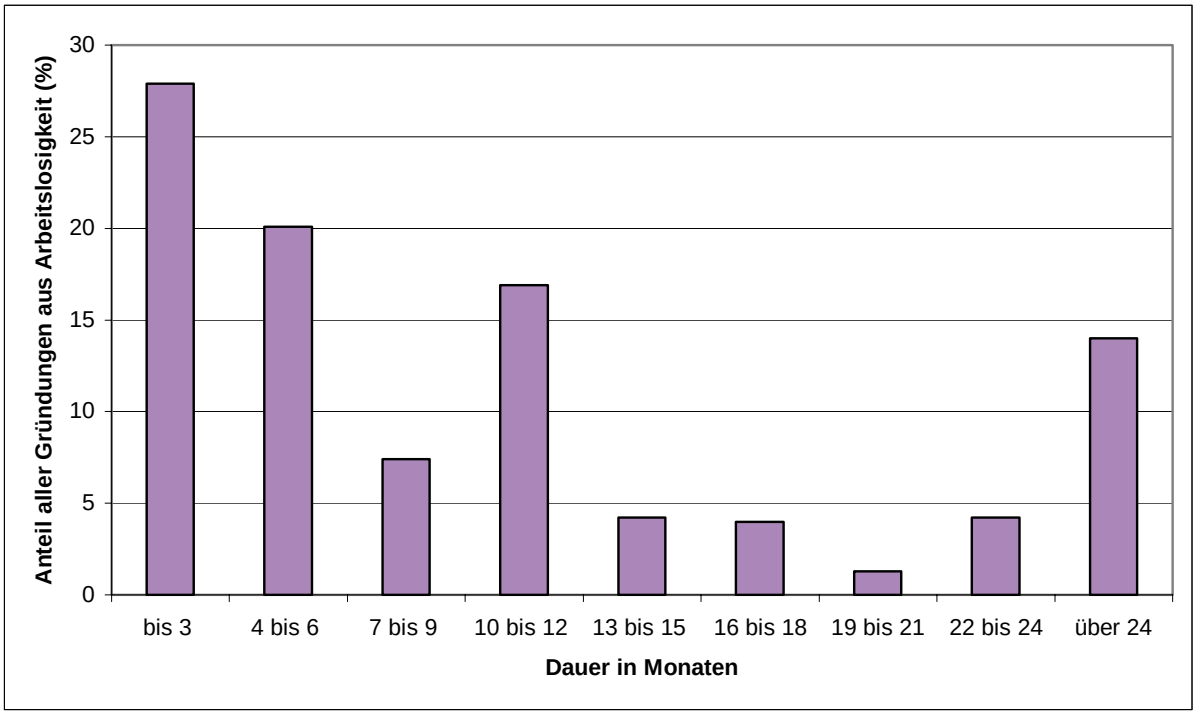
Tabelle 1: Arbeitslose Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern, Arbeitslosen und Erwerbstätigen, KfW-GM 2003/2004

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

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

Alles in allem bestätigen sich die Ergebnisse früherer Studien: Arbeitslose Gründer ähneln eher den sonstigen Gründern als den sonstigen Arbeitslosen. Sie sind im Durchschnitt jünger und formal höher gebildet als andere Arbeitslose und stellen somit eine Positivselektion dieser Gruppe in Bezug auf die Arbeitsmarktchancen dar. Im Vergleich zu anderen Gründern scheinen sie häufiger den mittleren Alters- und Bildungsklassen anzugehören und verfügen über deutlich geringere eigene finanzielle Ressourcen.

Ein Merkmal arbeitsloser Gründer, welches eingeschränkt Rückschlüsse auf ihre Gründungsmotivation zulässt, ist die Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit. Wie die Daten des Gründungsmonitors für das Jahr 2004 zeigen, sind die meisten von ihnen nur relativ kurz arbeitslos gewesen, weit über die Hälfte nicht länger als ein dreiviertel Jahr. Der zügige Wechsel in die Selbständigkeit deutet darauf hin, dass diese Arbeitslosen eine aus ihrer Sicht tragfähige Geschäftsidee hatten, die sie schnell umsetzen wollten. Mit zunehmender Arbeitslosigkeitsdauer werden Gründungen tendenziell immer seltener (Grafik 1).



Grafik 1: Dauer der vorherigen Arbeitslosigkeit arbeitsloser Gründer, KfW-GM 2004

Der relativ hohe Anteil der Gründer mit einer Arbeitslosigkeitsdauer von 10 bis 12 Monaten kommt v. a. dadurch zustande, dass eine auffällig große Gruppe (10%) eine Arbeitslosigkeitsdauer von genau 52 Wochen angibt. Hier wird der Zeitpunkt des Wechsels in die Selbständigkeit offenbar bis zum Ablauf der Anspruchsdauer auf Arbeitslosengeld hinausgezögert, was darauf schließen lässt, dass diese Gründer ihr Einkommen aus Selbständigkeit geringer veranschlagen als die Höhe des Arbeitslosengeldes, oder dass sie das mit der Gründung verbundene Einkommensrisiko scheuen. Im Vergleich zu Gründungen nach kürzerer Arbeitslosigkeit dürften diese Gründungen stärker not-motiviert sein. Die Häufung der Abgänge nach einjähriger Arbeitslosigkeit könnte aber auch ein Indiz für mögliche Mitnahmeeffekte bei der Förderung sein. Durch Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes werden weiterhin Transferzahlungen in Höhe des Arbeitslosengeldes I (früheres Arbeitslosengeld) empfangen, die andernfalls nach Ablauf eines Jahres auf das Niveau des ALG II (frühere Arbeitslosenhilfe) abgesunken wären. Auch mit dem Existenzgründungszuschuss stellt sich ein Arbeitsloser möglicherweise besser als mit dem ALG II, weil jener unabhängig vom Einkommen der Bedarfsgemeinschaft gewährt wird.

4. Merkmale der von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen.

Auch die Merkmale der von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen geben einen Hinweis auf die Gründungsmotivation. Die Unternehmensgröße kann ein Indiz dafür sein, wie ertragreich der Gründer seine Geschäftsidee einschätzt. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl von

Gründungen aus Arbeitslosigkeit liegt mit 2,0 unter der von anderen Gründungen (3,9) (Tabelle 2). Nur gut ein Viertel aller Gründungen aus Arbeitslosigkeit stellt Mitarbeiter ein, bei den übrigen Gründungen liegt dieser Anteil doppelt so hoch (vgl. auch Grafik 2). Damit gehen von den Gründungen aus Arbeitslosigkeit über den für den Gründer selbst geschaffenen Arbeitsplatz hinaus relativ geringe zusätzliche Beschäftigungseffekte aus.

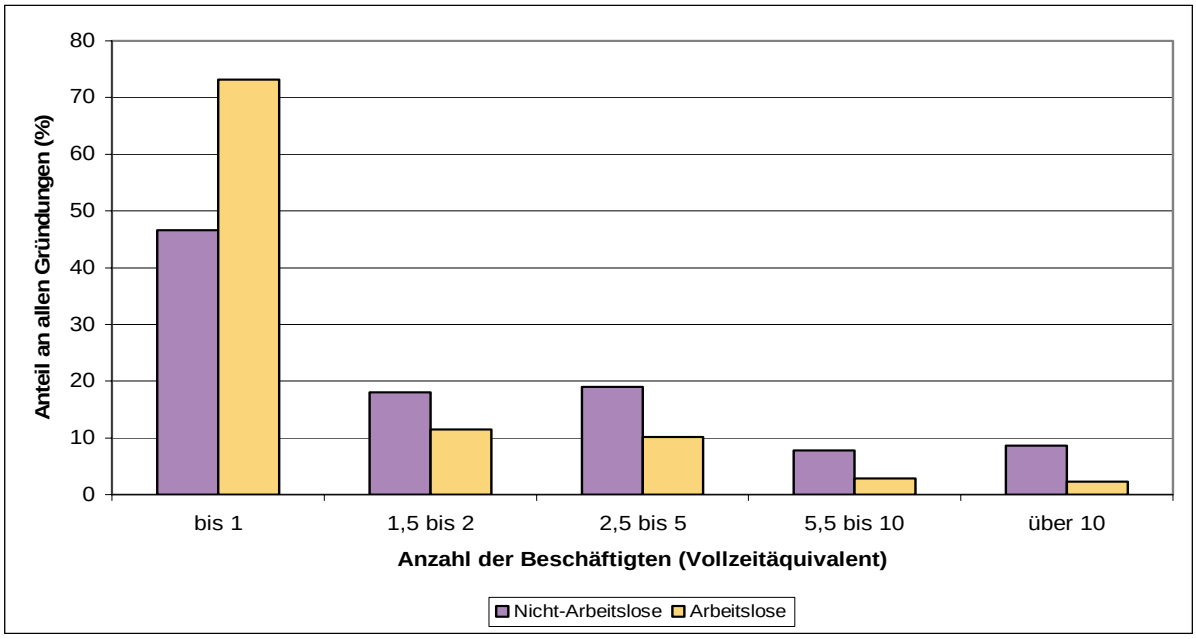
Sowohl der Anteil der Gründungen mit Finanzierungsbedarf als auch der durchschnittliche Finanzierungsbedarf dieser Gründungen ist bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit signifikant niedriger als bei sonstigen Gründungen. Werden allerdings Mittel benötigt, so scheinen arbeitslose Gründer öfter als andere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

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

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

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

[a] Es werden nur Gründungen mit bis zu 100 Beschäftigten (Vollzeitäquivalent) berücksichtigt.
[b] Es werden nur Gründungen mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 1 Mio. EUR berücksichtigt.
[c] Bezogen auf Gründungen mit Finanzierungsbedarf.
* (**) Mittelwert signifikant verschieden auf dem 10 (5)%-Niveau



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

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

5. Determinanten des Wechsels in die Selbständigkeit.

Mit Hilfe eines Probit-Modells wird der Einfluss der verschiedenen Personenmerkmale auf die Selbständigkeitsentscheidung abgebildet.[4] So lässt sich überprüfen, wie sich Arbeitslosigkeit auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirkt und ob sich die Determinanten eines Wechsels in die Selbständigkeit je nach vorherigem Erwerbsstatus unterscheiden. In einem weiteren Schritt wird dann für die Gründer untersucht, welche Faktoren die Gründungsgröße beeinflussen (s. nächster Abschnitt).

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

- Die Gründungsneigung arbeitsloser Frauen ist nicht signifikant höher als die nicht-arbeitsloser Frauen, d.h. auch der Zustand der Arbeitslosigkeit ändert nichts daran, dass Frauen sich seltener selbständig machen als Männer.
- Die Gründungsneigung von Arbeitslosen nimmt bis zu einem bestimmten Alter zu und dann wieder ab. Die 30 bis 44-Jährigen gründen mit häufiger als die unter 30-Jährigen, Personen ab einem Alter von 60 Jahren hingegen gründen tendenziell seltener. In jungen Jahren und in fortgeschrittenem Alter machen sich Arbeitslose also relativ selten selbständig. Die Gründungsneigung eines Erwerbstätigen wird durch

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

sein Alter dagegen nicht signifikant beeinflusst. Eine mögliche Erklärung liegt darin, dass sich die geringere Berufserfahrung junger Arbeitsloser im Vergleich zu ihren nicht-arbeitslosen Altersgenossen zu Beginn des Erwerbslebens, wenn der Erfahrungsschatz noch sehr niedrig ist, besonders nachteilig auf die Gründungsneigung auswirkt. Für ältere Personen dürfte der Druck, ein Erwerbseinkommen zu erzielen, mit zunehmender Annäherung an das Renteneintrittsalter abnehmen.

- Während ausländische Erwerbstätige mit höherer Wahrscheinlichkeit in die Selbständigkeit wechseln als deutsche, ist bei den Arbeitslosen kein signifikanter Unterschied in der Gründungsneigung von Ausländern und Deutschen festzustellen. Dies könnte dadurch erklärt werden, dass Deutsche besser über das Förderinstrumentarium für arbeitslose Gründer informiert sind (Lehnert 2003).
- Das Haushaltseinkommen wirkt sich sehr unterschiedlich auf die Gründungswahrscheinlichkeit von Arbeitslosen und anderen Personen aus. Für Arbeitslose ist der Zusammenhang eindeutig positiv, d.h. je höher das Einkommen, desto höher die Gründungswahrscheinlichkeit. Bei den Erwerbstätigen hingegen nimmt die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Selbständigkeit mit steigendem Einkommen ab. Der Grund dürfte darin liegen, dass in dem Haushaltseinkommen der Erwerbstätigen auch ihr Erwerbseinkommen enthalten ist, welches im Fall einer Selbständigkeit aufgegeben werden muss. Je höher dieses Einkommen ist, desto höher müssen die erwarteten Erträge aus der Selbständigkeit sein, damit sich ein Wechsel lohnt, d.h. desto höher sind die Opportunitätskosten. Das Arbeitslosengeld als Bestandteil des Haushaltseinkommens Arbeitsloser dagegen wird nur befristet gewährt, so dass das Opportunitätskostenargument hier kaum eine Rolle spielt. Das Haushaltseinkommen stellt für sie jedoch eine wichtige Ressource der Gründungsfinanzierung dar.[5]
- Die Zahl der Personen im Haushalt wirkt sich in beiden Gruppen negativ auf die Gründungswahrscheinlichkeit aus. Bei gegebenem Haushaltseinkommen sinken mit der Haushaltsgröße das verfügbare Einkommen pro Haushaltsmitglied und damit die für die Gründungsfinanzierung einsetzbaren Ressourcen. Der Effekt ist bei den Arbeitslosen, die über ein generell niedrigeres Einkommen verfügen als die Erwerbstätigen, stärker ausgeprägt. Bei gegebener Haushaltsgröße wirkt sich die Zahl der Kinder unter 14 im Haushalt positiv auf die Wechselwahrscheinlichkeit aus.
- Bei den Arbeitslosen steigt die Gründungsneigung mit dem Niveau des Bildungsabschlusses. Bei den Erwerbstätigen hat die formale Bildung dagegen weitaus geringere Bedeutung. Allein ein Hochschulabschluss begünstigt schwach signifikant die

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

Gründungsentscheidung. Möglicherweise ist bei Arbeitslosen die Bildung von besonderer Bedeutung für die Unternehmensgründung, weil sie im Vergleich zu erwerbstätigen Personen nicht so leicht an die notwendigen Informationen, Ideen und an Kapital gelangen. Ein höheres Bildungsniveau hilft dabei, diese Schwierigkeiten zu überwinden. Erwerbstätige können mangelnde formale Bildung zudem leichter durch berufliche Erfahrung ausgleichen.

6. Beschäftigungseffekte von Neugründungen.

Der zweite Teil der Probit-Analyse untersucht für die gesamte Gruppe der Gründer, welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit determinieren, dass ein Gründer neben sich selbst auch noch andere Personen beschäftigt (Tabelle 4, Anhang). Wie das Ergebnis zeigt, gründen Frauen tendenziell seltener mit Beschäftigten als Männer, und Deutsche gründen seltener mit Beschäftigten als Ausländer. Ein Haushaltseinkommen ab 3000 Euro wirkt sich für alle Gründer positiv auf die Wahrscheinlichkeit einer Gründung mit Beschäftigten aus. Haushaltsgröße, Alter und Bildung haben keinen signifikanten Einfluss. Lediglich Hauptschulabsolventen mit Lehre gründen überraschenderweise relativ häufig mit Beschäftigten. Eine Gründung mit Mitarbeitern ist relativ wahrscheinlich im verarbeitenden Gewerbe, eher unwahrscheinlich dagegen im Kredit- und Versicherungsgewerbe und den unternehmensnahen Dienstleistungen.

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

selbst eine dauerhafte Beschäftigung bieten, lässt sich für Gründungen aus Arbeitslosigkeit der jüngeren Zeit noch nicht abschließend beurteilen.

7. Schlussfolgerungen.

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

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

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

Für eine effizientere Förderung ist es notwendig, arbeitslose Gründer, die ein tragfähiges Geschäftskonzept und den Willen zum Aufbau einer dauerhaften eigenständigen Existenz haben, von solchen unterscheiden zu können, die mit der Gründung in erster Linie eine Ver-

längerung ihres Anspruchs auf Transferzahlungen bezwecken. Ein wichtiger, allerdings nicht ausreichender Schritt war hier die Verschärfung der Förderbedingungen für den Existenzgründungszuschuss, die nun wie beim Überbrückungsgeld die Vorlage eines Geschäftsplans verlangen. Als weiterer Schritt wäre über die Vergabe des Förderbetrags auf Basis eines (zumindest teilweise) rückzahlbaren Zuschusses nachzudenken. Die Verpflichtung zur Rückzahlung dürfte eine sorgfältigere Prüfung der Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts seitens der Gründer und damit eine stärkere Selbstselektion bewirken, als wenn der Betrag als (vollständig) verlorener Zuschuss gewährt wird. Dadurch kann die Bestandsfestigkeit und Nachhaltigkeit der geförderten Gründungen gestärkt werden, und Mitnahmeeffekte sollten sich erheblich reduzieren lassen. Zudem kann der zurückgezahlte Zuschuss Ausgangspunkt für den Aufbau einer Kredithistorie sein, die dem Unternehmen die spätere Aufnahme von Darlehen bei Kreditinstituten erleichtert.

Ansprechpartnerinnen: Dr. Michaela Niefert (ZEW),
Dr. Margarita Tchouvakhina (KfW) 069/7431-9433

Literatur.

G.I.B. und IfM Bonn (2004), Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Arbeitspapiere 12, August 2004.

G.I.B. und IfM Bonn (2005), Die Ich-AG als neue Form der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit. Eine empirische Analyse des Gründungserfolgs bei Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses, Arbeitspapiere 13, Juli 2005.

Lehnert, N. (2003), Existenzgründungen durch Migranten in Deutschland. In: Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten.

Reize, F. (2004), Leaving Unemployment for Self-Employment. An Empirical Study, ZEW Economic Studies, Heidelberg (Physica).

Wießner, F. (2001): Arbeitslose werden Unternehmer: eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld nach 57 SGB III (vormals 55a AFG), *Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 241, S. 287-303.

Anhang.

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

	alle	Arbeitslose	Erwerbstätige
Befragung 2004	0.0138	0.0812	-0.0244
	[0.0403]	[0.0782]	[0.0520]
weiblich	-0.2438***	-0.2175***	-0.3067***
	[0.0438]	[0.0827]	[0.0576]
Alter 30-44	-0.1489***	0.4064***	-0.1084
	[0.0576]	[0.1156]	[0.0753]
Alter 45-59	-0.2681***	0.0207	-0.1177
	[0.0613]	[0.1194]	[0.0796]
Alter ab 60	-0.2673**	-0.4676*	-0.0442
	[0.1058]	[0.2531]	[0.1329]
deutsch	-0.2586***	-0.0760	-0.4101***
	[0.0736]	[0.1305]	[0.0921]
Region Ost	-0.0620	-0.1153	-0.0844
	[0.0515]	[0.0896]	[0.0713]
Gemeinde bis 20.000 EW	0.1003	0.0489	0.0005
	[0.0657]	[0.1263]	[0.0854]
Gemeinde 100.000 bis 500.000 EW	0.1325*	-0.0929	0.1321
	[0.0716]	[0.1402]	[0.0901]
Gemeinde über 500.000 EW	0.1050*	-0.0223	0.0053
	[0.0622]	[0.1202]	[0.0802]
Haushaltseink. 1000 b. u. 1500 EUR	-0.1236*	0.2139*	-0.2458**
	[0.0731]	[0.1183]	[0.1006]
Haushaltseink. 1500 b. u. 2000 EUR	-0.0760	0.6161***	-0.3591***
	[0.0684]	[0.1208]	[0.0910]
Haushaltseink. 2000 b. u. 2500 EUR	-0.0279	0.8943***	-0.3320***
	[0.0727]	[0.1410]	[0.0925]
Haushaltseink. 2500 b. u. 3000 EUR	-0.0160	1.0027***	-0.4196***
	[0.0819]	[0.1762]	[0.1002]
Haushaltseink. ab 3000 EUR	0.1965***	1.3601***	-0.0738
	[0.0708]	[0.1442]	[0.0809]
Haushaltsgröße 2	-0.1832***	-0.3961***	-0.1607**
	[0.0613]	[0.1135]	[0.0812]
Haushaltsgröße 3	-0.2366***	-0.3782***	-0.3200***
	[0.0705]	[0.1332]	[0.0932]
Haushaltsgröße 4	-0.2763***	-0.5646***	-0.2542**
	[0.0808]	[0.1608]	[0.1058]
Haushaltsgröße 5 u. m.	-0.2995***	-0.8521***	-0.3932***
	[0.1070]	[0.2043]	[0.1398]
Anzahl Kinder unter 14 im Haushalt	0.1047***	0.1235*	0.1137***
	[0.0331]	[0.0677]	[0.0426]
Hauptschule mit Lehre	0.0603	0.3694**	0.1787
	[0.1114]	[0.1865]	[0.1676]
Weiterbildende Schule ohne Abitur	0.1190	0.5485***	0.1981
	[0.1116]	[0.1875]	[0.1693]
Abitur	0.1889*	0.5582***	0.2764
	[0.1140]	[0.1937]	[0.1719]
Studium	0.3898***	0.8682***	0.3170*
	[0.1190]	[0.1982]	[0.1754]
arbeitslos	1.8570***	-	-
	[0.0759]		
Geschäftsführer	1.5265***	-	-0.1140
	[0.1262]		[0.2647]
Landwirt	1.6551***	-	-
	[0.2610]		
Leitender Angestellter	1.2743***	-	-0.3729
	[0.0973]		[0.2500]
Sonstiger Angestellter	1.0120***	-	-0.6739***
	[0.0899]		[0.2466]
Leitender Beamter	0.3124	-	-1.2689***
	[0.2140]		[0.3210]

Sonstiger Beamter	0.2751 [0.1726]	-	-1.3371*** [0.2972]
Facharbeiter	1.1072*** [0.1011]	-	-0.6698*** [0.2549]
Sonstiger Arbeiter	1.1199*** [0.1255]	-	-0.6020** [0.2633]
Konstante	-1.9445*** [0.1738]	-0.8240*** [0.2703]	0.0812 [0.3352]
Anzahl Beobachtungen	12476	1311	6973
R^2	0.2651	0.1511	0.0792

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

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

	alle	
	Koeffizient	marginaler Effekt
Befragung 2004	-0.0509 [0.0994]	-0.0194
weiblich	-0.2567** [0.1105]	-0.0979
Alter 30-44	-0.2079 [0.1438]	-0.0791
Alter 45-59	-0.1253 [0.1568]	-0.0474
Alter ab 60	-0.1007 [0.2597]	-0.0378
deutsch	-0.5883*** [0.1683]	-0.2308
Region Ost	0.0955 [0.1250]	0.0365
Gemeinde bis 20.000 EW	0.5809*** [0.1780]	0.2257
Gemeinde 100.000 bis 500.000 EW	0.5447*** [0.1908]	0.2130
Gemeinde über 500.000 EW	0.4402*** [0.1662]	0.1680
Haushaltseink. 1000 b. u. 1500 EUR	-0.2550 [0.1992]	-0.0938
Haushaltseink. 1500 b. u. 2000 EUR	0.0314 [0.1656]	0.0120
Haushaltseink. 2000 b. u. 2500 EUR	0.2087 [0.1777]	0.0811
Haushaltseink. 2500 b. u. 3000 EUR	-0.0674 [0.1933]	-0.0255
Haushaltseink. ab 3000 EUR	0.4515*** [0.1483]	0.1750
Haushaltsgröße 2	-0.1472 [0.1480]	-0.0555
Haushaltsgröße 3	0.0405 [0.1634]	0.0155
Haushaltsgröße 4	-0.1332 [0.1964]	-0.0501
Haushaltsgröße 5 u. m.	-0.3850 [0.2634]	-0.1375
Anzahl Kinder unter 14 im Haushalt	0.0644 [0.0791]	0.0246
Hauptschule mit Lehre	0.6198** [0.2999]	0.2416
Weiterbildende Schule ohne Abitur	0.4021 [0.2980]	0.1564
Abitur	0.4026 [0.2991]	0.1568
Studium	0.2383 [0.2921]	0.0920

arbeitslos	-0.3142**	-0.1193
	[0.1462]	
ÜG/ExGZ-Förderung	-0.4310***	-0.1599
	[0.1557]	
abhängig beschäftigt	-0.0668	-0.0256
	[0.1274]	
Landwirtschaft	0.8151	0.3148
	[0.7175]	
Verarbeitendes Gewerbe	0.4350*	0.1713
	[0.2498]	
Bau	0.0306	0.0117
	[0.1993]	
Handel	-0.0632	-0.0240
	[0.1656]	
Kredit- und Versicherungsgewerbe	-0.8872***	-0.2723
	[0.2538]	
Unternehmensnahe Dienstleistungen	-0.4196***	-0.1554
	[0.1398]	
Dienstleistungen	-0.3148	-0.1142
	[0.2061]	
Konstante	0.2606	
	[0.4311]	
Anzahl Beobachtungen	750	
R^2	0.1379	

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