

Fokus

Volkswirtschaft

Nr. 28, 3. September 2013

Guter Rat hilft und muss nicht teuer sein

Autor: Dr. Georg Metzger, Telefon 069 7431-9717, research@KfW.de

Wenn Gründer den Schritt in die Selbstständigkeit gehen, müssen sie eine Fülle wegweisender Entscheidungen fällen. Die wenigsten Gründer können alle diese Entscheidungen auf einer ausreichenden Grundlage treffen, da es nahezu unmöglich ist in allen relevanten Themenbereichen erfahren oder ausgebildet zu sein – zumal die meisten Gründer zuvor noch nie selbstständig waren. Eine mögliche Hilfe: Beratungs- oder Fortbildungsmaßnahmen für eine bessere Entscheidungsgrundlage. Ein solcher Schritt ist oft sinnvoll. Die Bestandsfestigkeit von Gründungsprojekten ist statistisch höher, wenn Gründer ein Qualifizierungsangebot nutzten. Viele von ihnen scheinen sich im Rahmen der Maßnahmen die Kenntnisse – oder auch die Selbstsicherheit – geholt zu haben, die ihnen helfen, im Wettbewerb zu bestehen.

Der Schritt in die Selbstständigkeit bietet Chancen, ist aber auch untrennbar mit Risiken verbunden. Die realistische Bewertung dieser Chancen und Risiken gehört zum Prozess der Gründungsentcheidung. Dabei sind Gründer aber nicht alleingelassen. Etwa jeder dritte Gründer nimmt im Rahmen seiner Gründung ein Beratungs- oder Fortbildungsangebot wahr. So zeigt sich im KfW-Gründungsmonitor, dass im Jahr 2012 31 % der 775.000 Gründer vor oder zu Beginn ihrer Selbstständigkeit an einer Beratung oder Fortbildung teilgenommen haben, bei der Ihnen einschlägige Kenntnisse oder Fertigkeiten vermittelt wurden (Grafik 1). Die Qualifizierungsmaßnahme war dabei häufiger eine Beratung (41 %) als eine Fortbildung (28 %).

Manche Gründer sind offener für Fortbildung und Beratung als andere

Drei Gruppen von Gründern sind besonders offen für externe Unterstützung:

- Frauen (38 vs. 27 % bei Männern),
- Gründer aus der Arbeitslosigkeit (53 vs. 28 % bei Gründern aus Beschäftigung) und
- Gründer aus den ostdeutschen Bundesländern (47 vs. 28 % in den westdeutschen Bundesländern).

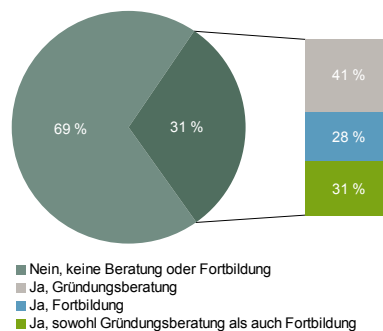
Gründer ohne Berufsabschluss nutzen Beratung und Fortbildung hingegen deutlich seltener (17 vs. 34 % bei Gründern mit Berufsabschluss).

Mögliche Gründe für die unterschiedliche Offenheit sind:

- (i) Frauen sind im Vergleich zu Männern weniger risikofreudig.¹ Dies könnte dazu führen, dass Frauen sich länger auf den Schritt in die Selbstständigkeit vorbereiten² und im Zuge dessen öfter Bera-

Grafik 1: Qualifizierung erfolgt häufig als Beratung

(Nutzung von Qualifizierungsangeboten in Prozent)



Anmerkung: Die Anteile in der gestapelten Säule beziehen sich auf alle Gründer, die Qualifizierungsangebote nutzten. Sie addieren sich zu 100 %. Entsprechend besuchte etwa jeder zehnte Gründer (31 % x 31 %) sowohl eine Beratung als auch eine Fortbildung.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

tungs- oder Fortbildungsangebote besuchen.

- (ii) Der häufigere Besuch von Qualifizierungsveranstaltungen durch Gründer aus der Arbeitslosigkeit und in den ostdeutschen Bundesländern kann mit deren stärkerer Förderung zusammenhängen. So gelten für sie günstigere Förderbedingungen beim KfW-Produkt „Gründercoaching Deutschland“ (GCD), durch das eine Beratung von Gründern nach ihrem Schritt in die Selbstständigkeit bezuschusst wird.³

- (iii) Die geringere Nutzung von Qualifizierungsmaßnahmen durch Gründer ohne Berufsabschluss kann auf fehlende Berührungspunkte mit Anbietern von Qualifizierungsleistungen zusammenhängen. Beispielsweise kommen Personen mit Lehre oder Hochschulabschluss häufiger mit Institutionen wie Kammern (IHK, HWK), Wirtschaftsfördereinrichtungen oder Technologietransferzentren in Kontakt. Bereits die Kenntnis von Institutionen, die Beratungs- oder Fortbildungsangebote haben, dürfte die Wahrscheinlichkeit der Nutzung solcher Leistungen erhöhen.

Neben den Personen unterscheiden sich auch die Projekte, für die Beratung und Fortbildung in Anspruch genommen wird:

- Vollerwerbsgründer nutzen deutlich häufiger Beratungs- oder Fortbildungsangebote (42 vs. 23 % bei Nebenerwerbsgründern),
- Neugründer greifen häufiger auf externe Unterstützung zurück (33 vs. 23 % bei Übernahmegründungen).

Beides kann mit dem Unsicherheitsgrad der jeweiligen Gründungsprojekte erklärt werden:

- (i) Vollerwerbsgründer gehen mit ihrem Schritt in die Selbstständigkeit ein höheres Risiko ein, da sie von ihrer Selbstständigkeit stärker abhängen und ihre Gründungsprojekte typischerweise mit einem höheren Finanzmitteleinsatz einhergehen als jene von Nebenerwerbs-

gründen.⁴ Aufgrund dieser höheren Unsicherheit dürften Vollerwerbsgründer häufiger Qualifizierungsangebote nutzen.

(ii) Für Übernahmegründer dürfte ihr Gründungsprojekt deutlich weniger unsicher sein als für Neugründer. Übernahmegründer sind oft bereits vor ihrem Schritt in die Selbstständigkeit mit dem entsprechenden Unternehmen verbunden. Beispielsweise wenn es sich um ein Familienunternehmen handelt, das nach dem Ausscheiden des Seniors von einem bisher mithelfenden Angehörigen weitergeführt wird oder auch wenn ein Unternehmen durch eine Führungskraft oder einen anderen Mitarbeiter übernommen wird. In solchen Fällen dürften beim Gründer bereits einschlägige Kenntnisse und Fähigkeiten vorhanden sein, die eine weitere Qualifizierung weniger notwendig erscheinen lassen.

Sorgen des Gründers und Schwierigkeiten im Gründungsprozess waren oft Motivation dafür, dass Expertenhilfe gesucht wurde. Daher nutzten Gründer, die Schwierigkeiten bei der Finanzierung hatten, vor bürokratischen Hürden standen oder denen kaufmännische Kenntnisse fehlen tendenziell häufiger Beratungs- oder Fortbildungsangebote.

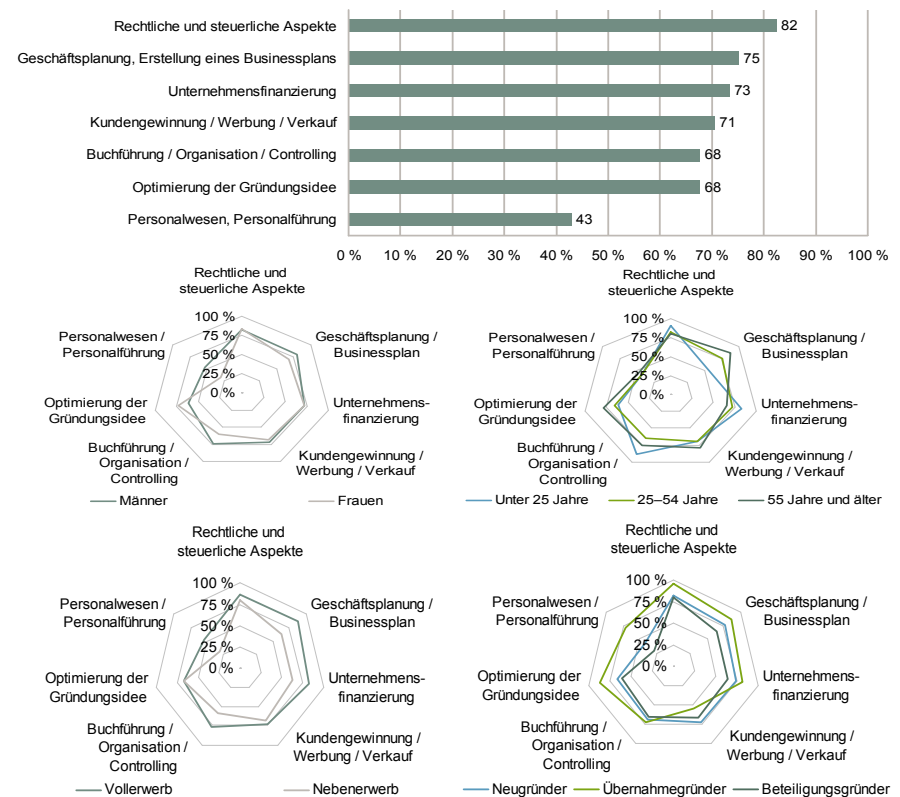
Qualifizierungsaufwand ist begrenzt

Ein Großteil der Gründer, die Beratungs- und Fortbildungsangebote nutzten, nahm kostenlose Qualifizierungsleistungen in Anspruch (53 %). 22 % trugen hingegen einen Eigenbeitrag und 26 % übernahmen die Qualifizierungskosten gar komplett. Beratungen waren dabei deutlich häufiger kostenlos als Fortbildungsangebote (68 vs. 42 % der Gründer, die ausschließlich eines der beiden Angebote nutzten).

Der Zeitaufwand ist begrenzt. Die mittlere Dauer der Beratungs- und Fortbildungsangebote betrug 23 Stunden (Median). Der mittlere Zeitaufwand für Beratungen war dabei mit 12 Stunden weniger als halb so hoch wie bei Fortbildungen mit 32 Stunden. Dazu passend waren kostenlose Angebote mit im Mittel 15 Stunden kürzer als kostenpflichtige Angebote. Durch die Gründer komplett selbst getragene Beratungen oder Fortbildungen waren mit 24 Stunden kürzer

Grafik 2: Häufiger Qualifizierungsbedarf zu administrativen Regelungen

(Häufigkeit der bei Beratungs- und Fortbildungsangeboten behandelten Themen in Prozent)



Anmerkung: 82 % der Gründer, die Qualifizierungsangebote nutzten, haben sich im Rahmen dessen mit steuerlichen und rechtlichen Aspekten auseinandergesetzt. Insbesondere unter Übernahmegründer war dies ein vordringliches Thema (96 %). Jüngere Gründer unter 25 Jahren hatten ein verstärktes Interesse an Fragen zu Buchführung, Organisation und Controlling (89 %).

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

als Angebote, für die lediglich ein Eigenbeitrag zu leisten war (40 Stunden).

Umgang mit administrativen Regelungen dominiert Inhalte

Rechtliche und steuerliche Aspekte stehen ganz oben auf der Qualifizierungsagenda: 82 % der Gründer nannten sie zuerst (Grafik 2). Darüber hinaus beschäftigten sich 68 bis 75 % der teilnehmenden Gründer mit den Themen

- Geschäftsplanung / Businessplan,
- Unternehmensfinanzierung,
- Kundengewinnung / Werbung / Verkauf,
- Buchführung, Organisation, Controlling sowie
- Optimierung der Geschäftsidee.

Das Thema „Personalwesen / Personalführung“ stößt dagegen deutlich seltener auf das Interesse der teilnehmenden Gründer. Nur 43 % beschäftigten sich damit. Dies ist verständlich, denn nur et-

wa jeder vierte Gründer beschäftigte im Jahr 2012 Mitarbeiter.⁴ Hingegen befassten sich 68 % der Gründer, die Mitarbeiter haben und Qualifizierungsangebote nutzten, auch mit Personalfragen.

Problemorientierte Themenauswahl

Anhand des Personalthemas wird klar, dass Gründer sich Inhalte von Beratungs- oder Fortbildungsangeboten nach ihren Bedürfnissen aussuchen: Gründer, die Schwierigkeiten bei der Auftragsakquisition und beim Kundenkontakt hatten, besuchten öfter Qualifizierungsangebote zum Thema Kundengewinnung und Werbung; Gründer, die keine geeigneten Mitarbeiter fanden, interessierten sich verstärkt für Personalthemen und Gründer, die bürokratische Hürden und Verzögerungen bemängelten, befassten sich häufiger mit organisatorischen Inhalten.

Frauen nutzten die Qualifizierungsangebote häufiger als eine Möglichkeit zur Optimierung ihrer Geschäftsidee (74 vs. 62 % der Männer). Männer interessierten

sich hingegen stärker für Themenfelder wie Geschäftsplanung (81 vs. 69 %) oder Organisation und Controlling (74 vs. 60 %).

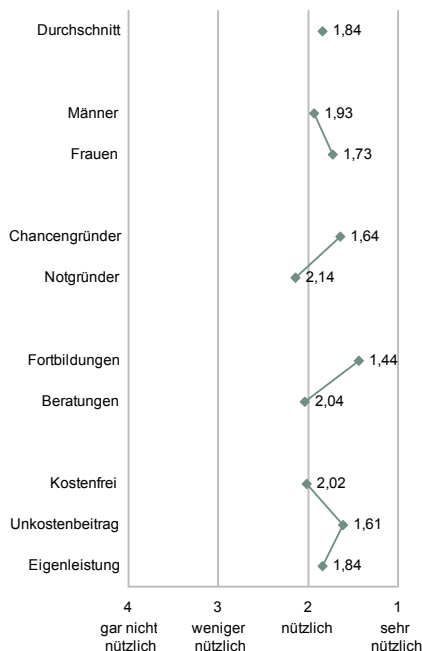
In den von ausländischen Gründern besuchten Beratungs- und Fortbildungsangeboten spielten die Themenbereiche Geschäftsplanung (68 vs. 77 %) und Werbung (52 vs. 74 %) seltener eine Rolle, während Fragen zur Optimierung der Geschäftsidee (76 vs. 66 %) oder zu Organisation und Controlling (80 vs. 65 %) häufiger angesprochen wurden.

Finanzierungsfragen standen insbesondere bei den von jüngeren Gründern besuchten Veranstaltungen auf der Agenda. Bei 83 % der Gründer unter 25 Jahren war die Unternehmensfinanzierung im Rahmen von Beratungs- oder Fortbildungsangeboten ein Thema, während Gründer von 55 Jahren und mehr nur zu 67 % eine Qualifizierung zu Finanzierungsfragen benötigten. Auch rechtliche und steuerliche Aspekte sind ein Themenbereich, der junge Gründer mehr beschäftigt als andere (91 vs. 82 %). Ähnlich ist es bei Fragen zu Organisation und Controlling. Solche liegen im Fokus von 89 % der jungen Gründer. Das inhaltliche Interesse sinkt in den nachfolgenden Altersgruppen deutlich ab, steigt dann aber sukzessive wieder auf 74 % bei Gründern von 55 Jahren und mehr. Dieses Muster kann darauf zurückzuführen sein, dass sich Gründer im mittleren Alter bereits früher einmal mit Aspekten von Organisation und Controlling auseinandersetzten, hierzu also grundsätzlich weniger Fragen haben, der Auffrischungsbedarf mit zunehmendem Alter dann jedoch zunimmt.

Wer aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit startete, benötigte häufiger eine Qualifizierung in Sachen Geschäftsplanung / Businessplan (91 vs. 71 %) sowie zu Finanzierungsfragen (83 vs. 71 %). Für Gründer aus der Arbeitslosigkeit besteht die Möglichkeit, den Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit als finanzielle Unterstützung zu erhalten. Für dessen Beantragung wird ein Tragfähigkeitsgutachten einer fachkundigen Stelle benötigt, wofür eine Art Businessplan grundlegend ist. Hierdurch ließe sich das besondere Interesse an diesem Thema erklären. Auch die häufiger

Grafik 3: Gründer sehen Qualifizierungsmaßnahmen als nützlich an

(Nutzenbewertung von Beratungs- und Fortbildungsangeboten durch Gründer)



Anmerkung: Die Werte geben die durchschnittlichen Beurteilungen durch die Gründer wieder, für die das jeweilige Merkmal zutrifft. Beispielsweise bewerten Gründer, die für ihre Qualifizierungsmaßnahme einen Unkostenbeitrag leisten mussten, den Nutzen mit durchschnittlich 1,61 besser, als Gründer, die keinen Beitrag leisten oder die vollen Kosten tragen mussten.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

gere Behandlung von Finanzierungsfragen kann mit dem Gründungszuschuss zusammenhängen. Unabhängig davon ist davon auszugehen, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit typischerweise weniger finanzielle Reserven haben als andere und sich dadurch ein spezifischer Beratungs- oder Fortbildungsbedarf ergibt.

Vollerwerbsgründer besuchten häufiger Qualifizierungsangebote in den Bereichen Geschäftsplanung (87 vs. 62 %), Unternehmensfinanzierung (83 vs. 63 %) sowie Organisation und Controlling (76 vs. 58 %) als Gründer im Nebenerwerb. Darin spiegelt sich wider, dass die Selbstständigkeiten von Vollerwerbsgründern tendenziell größer und die betriebswirtschaftlichen Strukturen stärker entwickelt sind.⁴

Übernahmegründer mit vergleichsweise breitem Themeninteresse

Auch die Art der Selbstständigkeit spielt bei der inhaltlichen Gestaltung von Beratungs- und Fortbildungsangeboten eine Rolle. Mit „Werbung“ als Ausnahme wer-

den alle Themenbereiche von Gründern, die sich mit einer Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen selbstständig machten, seltener behandelt, als von Gründern, die ein institutionell neues Projekt starteten oder Gründern, die ein bestehendes Unternehmen übernahmen. Dies deutet darauf hin, dass die Themen bei „Beteiligungsg Gründern“ eher ausgewählter sind, während bei „Neugründern“ und noch stärker bei „Übernahmegründern“ ein breiteres Themenspektrum auf der Agenda steht.

Sehr gute Noten für Nützlichkeit und Qualität der Qualifizierungsangebote

Unabhängig von der Bestandsdauer der Selbstständigkeit als mögliches Performancemaß für die Qualifizierungsleistung, stellen die Gründer den Beratungs- und Fortbildungsangeboten ein ausgezeichnetes Zeugnis aus: 35 % bezeichneten sie als sehr nützlich, 51 % als nützlich, nur 11 % als weniger nützlich und lediglich 4 % konnten der erhaltenen Qualifizierungsleistung gar keine Nützlichkeit attestieren. Im Durchschnitt bewerteten die Gründer die besuchten Qualifizierungsangebote auf einer Skala von 1 (sehr nützlich) bis 4 (gar nicht nützlich) mit 1,8 (Grafik 3). Mit Blick auf die Gründer- und Projektmerkmale zeigen sich nur bei zwei Aspekten merkliche Unterschiede bei der Bewertung der Nützlichkeit. Zum einen sind Frauen bei der Bewertung nachsichtiger: 46 % nannten die Qualifizierungsleistung sehr nützlich, Männer nur zu 25 %. Des Weiteren bewerteten Chancengründer die Nützlichkeit höher als andere Gründer; insbesondere Notgründer sind skeptischer und gehen mit der Note „sehr nützlich“ sparsam um (22 vs. 44 % bei Chancengründern). Darüber hinaus spielt die Art der Qualifizierung eine Rolle. Für Gründer, die sich beraten ließen, war die Leistung nach eigener Aussage deutlich seltener sehr nützlich als für Gründer, die eine Fortbildung besuchten (21 vs. 49 %).

Auch was nichts kostet, kann helfen

Für Gründer spielt bei der Nutzenbewertung von Qualifizierungsmaßnahmen offensichtlich auch eine Rolle, wie sie an deren Kosten beteiligt waren. Sowohl die Gründer, die eine Leistung komplett selbst bezahlten (1,8 durchschnittliche

Nützlichkeit), als auch jene, die kostenlose Angebote nutzten (2,0), sind kritischer als Gründer, die für die Teilnahmekosten einen Eigenbeitrag leisten mussten (1,6). Obwohl die Bewertung kostenloser Angebote insgesamt etwas schlechter ist als die der anderen Maßnahmen, waren sie für die Gründer dennoch nützlich. Für die unterschiedlichen Bewertungen kann auch die Erwartungshaltung, mit der die Gründer die jeweiligen Angebote angingen, eine Rolle spielen. So könnte eine grundlegende Skepsis gegenüber der Nützlichkeit kostenfreier Angebote, deren Bewertung negativ beeinflussen. Bei komplett selbst zu bezahlenden Maßnahmen könnte hingegen die Erwartungshaltung zu hoch sein und zu schlechteren Bewertungen führen.

Auch die Qualität der besuchten Beratungs- und Fortbildungsangebote wurde insgesamt als hervorragend wahrgenommen: 37 % bewerteten die Qualität als sehr gut, 55 % als gut, nur 5 % als weniger gut und lediglich 3 % als schlecht (durchschnittliche Qualitätsbewertung: 1,7).

Qualifizierungsmaßnahmen erhöhen Bestandsfestigkeit

Wie effektiv sind die Beratungs- oder Fortbildungsangebote? Helfen sie Grün-

dern, besser im Wettbewerb zu bestehen? Eine Indikation gibt die Abbruchquote, also die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gründer sein Selbstständigkeitsprojekt bereits wieder beendet hat. Von den Gründern im Jahr 2012, die Qualifizierungsangebote nutzten, gaben 9 % ihre Selbstständigkeit bis zum Befragungszeitpunkt bereits wieder auf. Das ist geringfügig weniger als unter den Gründern, die keine Beratungs- oder Fortbildungsangebote nutzten (11 %). Deutlicher wird der Unterschied, wenn der Beobachtungszeitraum verlängert und die Gründer der letzten drei Jahre betrachtet werden. Von diesen haben 14 % ihre Selbstständigkeit bereits wieder aufgegeben, wenn ein Qualifizierungsangebot genutzt wurde, 18 % wenn nicht. Die unterschiedlichen Abbruchquoten deuten darauf hin, dass die Qualifizierungsmaßnahmen einen positiven Effekt auf die Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte haben.⁵

Eine Matching Analyse bestätigt: Die Nutzung von Beratung oder Fortbildung vor oder zu Beginn der Selbstständigkeit verringert die Abbruchwahrscheinlichkeit der Gründungsprojekte statistisch signifikant um knapp 30 %.⁶

Gründungsberatung erreicht ihr Ziel

Die Nutzenbewertung von Beratungs- und Fortbildungsangeboten durch Gründer ist, wie die Qualitätsbewertung auch, hervorragend. Dennoch zeigt sich für bestimmte Gründer (beispielsweise Notgründer) hinsichtlich ihrer Nutzenorientierung Verbesserungspotenzial. Grundsätzlich kann allen Gründern empfohlen werden, ihre Erwartung an die jeweiligen Qualifizierungsmaßnahmen bei deren Beginn zum Ausdruck zu bringen, um frühzeitig Einfluss auf deren Inhalt und somit auf deren Nützlichkeit für sie zu nehmen.

Unsere Ergebnisse zeigen, dass Gründer mit ihren Projekten durch die Qualifizierungsmaßnahmen wettbewerbsfähiger werden und sich länger am Markt halten können. Die Erfolgsaussichten von Gründungsprojekten zu erhöhen ist letztlich das Ziel von Beratungsförderung. Die Beantragung des GCD-Zuschusses, der zu diesen Angeboten zählt, erfolgt über die Regionalpartner⁷ der KfW. Weitere Informationen zu den KfW-Förderprodukten für Gründer gibt es unter

<https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Gründen-Erweitern>. ■

¹ Charness, G. und U. Gneezy (2012), Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83 (1), 50–58 oder Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J. und G. G. Wagner (2011), Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences *Journal of the European Economic Association*, 9 (3), 522–550.

² Metzger, G. und K. Ullrich (2013), Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht, *KfW-Gründungsmonitor 2013*, Frankfurt am Main.

³ Mit dem KfW-Produkt „Gründercoaching Deutschland“ wird eine Beratung von Gründern bis zu fünf Jahre nach ihrem Schritt in die Selbstständigkeit bezuschusst. Zuschüsse werden zum Honorar eines in der KfW-Beraterbörse für das Produkt zugelassenen Unternehmensberaters vergeben. Förderfähig ist grundsätzlich ein Honorar bis zu 6.000 EUR, das mit 50 % (maximal also mit 3.000 EUR) bezuschusst wird. Der Zuschussanteil für Gründer aus den ostdeutschen Bundesländern (ohne Berlin) und Lüneburg ist dabei mit 75 % (maximal 4.500 EUR) merklich höher. Gründer aus der Arbeitslosigkeit können besondere Konditionen erhalten. Sie können für ein förderfähiges Honorar bis zu 4.000 EUR einen Zuschuss von 90 % (maximal 3.600 EUR) erhalten. Für das Programm Gründercoaching Deutschland wurde bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit im Rahmen von Beratungen durch die Arbeitsagentur aktiv geworben (siehe SGB II – Arbeitshilfe Leistungen zur Eingliederung von Selbständigen, November 2009).

⁴ Metzger, G. und K. Ullrich (2013), Tabellen- und Methodenband, *KfW-Gründungsmonitor 2013*, Frankfurt am Main.

⁵ Die hier angegebenen Abbruchquoten für Gründer der letzten 12 und 36 Monate entsprechen nicht der Austrittswahrscheinlichkeit von Gründern nach einem bzw. drei Jahren, weil die uns zur Verfügung stehenden Daten rechtszensiert sind. Das heißt, die noch in der Selbstständigkeit verweilenden Gründer sind zum Beobachtungszeitpunkt (zumeist) noch keine 12 bzw. 36 Monate alt.

⁶ Das Prinzip hinter diesem Ansatz ist, die Gruppe der Nicht-Nutzer von Qualifizierungsangeboten hinsichtlich ihrer von uns beobachtbaren Merkmale zur Gründerperson und zum Gründungsprojekt so der Nutzer-Gruppe anzugleichen, dass sie sich strukturell nicht mehr statistisch signifikant von dieser unterscheidet. Zeigen sich dann Performanceunterschiede können Gründer- und Projektmerkmale als Ursache für diese ausgeschlossen werden und die Nutzung von Qualifizierungsangeboten bleibt als kausale Erklärung übrig. Die Matching-Analyse ist folgendermaßen spezifiziert: Die Grundgesamtheit besteht aus Gründern der vergangenen 36 Monate, deren Gründungsprojekt zum Erhebungszeitpunkt des KfW-Gründungsmonitors 2013 noch besteht oder die ihr Gründungsprojekt bereits wieder abgebrochen haben. Der strukturelle Abgleich der Nutzer und Nicht-Nutzer von Beratungs- oder Fortbildungsangeboten basiert auf den Gründer- und Projektmerkmalen Geschlecht, Alter zum Gründungszeitpunkt, Staatsangehörigkeit, Berufsausbildung, Arbeitsmarktstatus vor Gründung, Motiv für die Gründung, Umfang und Art der Gründung, Standort, Branche, Innovationsgrad, Team- und Mitarbeiterzahl und Finanzierungsbedarf. Darüber hinaus sind diverse Indikatoren zu aufgetretenen Problemen sowie die seit der Gründung vergangene Zeit enthalten. Insgesamt stehen 1.574 Beobachtungen zur Verfügung, davon 547 Nutzer von Qualifizierungsangeboten (Treated) und 1.027 Nicht-Nutzer (Untreated). Sechs Nutzer fallen aus der Effekt-Analyse heraus, weil die für sie geschätzte Wahrscheinlichkeit für die Teilnahme an einer Maßnahme höher ist, als die höchste Teilnahmewahrscheinlichkeit für Nicht-Nutzer beträgt. Nach dem Matching unterscheiden sich die Nutzer und Nicht-Nutzer in keinem der berücksichtigten Merkmale mehr statistisch signifikant voneinander. Die beiden Gruppen sind aus statistischer Sicht nach dem Matching identisch (Pseudo R^2 fällt von 0,137 (unmatched) auf 0,005 (matched), LR χ^2 fällt von 277,55 (unmatched) auf 8,13 (matched)). Die Abbruchquoten betragen vor dem Matching 13,3 % (Nutzer) so-

wie 15,6 % (Nicht-Nutzer) und unterschieden sich statistisch nicht signifikant voneinander (T-Statistik: -1,19). Auf Basis des Matchings ergibt sich ein ATT (average treatment effect on the treated) von -0,056 (T-Statistik: -2,54), das heißt die Abbruchquote der Nutzer fällt aufgrund der Teilnahme an einer Qualifizierungsmaßnahme um 5,6 Prozentpunkte geringer aus. Der durchschnittliche erwartete Effekt einer Teilnahme an einer Qualifizierungsmaßnahme (ATE, average treatment effect) beträgt -0,041.

⁷ Beispielsweise Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern oder Wirtschaftsfördergesellschaften.