

Eine neue Gründerwelle – Arbeitslose werden Unternehmer

Philip Leneke, Albert Stichter-Werner und Frank Wiefner

Demand Pull – engl. für den Effekt, dass eine hohe Nachfrage zu Aktivitäten führt, die sonst nicht unternommen würden, z.B. das sich selbstständig Machen wegen besserer Einkommensperspektiven

Humankapital – persönliche Fähigkeiten und Eigenschaften, die v.a. in wirtschaftlicher Hinsicht bedeutsam sind wie z.B. Ausbildung oder Qualifikation

SGB – Sozialgesetzbuch

Überbrückungsgeld – Maßnahme der Bundesagentur für Arbeit, mit der Arbeitslose, die Arbeitslosengeld I erhalten, während 6 Monaten Unterstützung erhalten, wenn sie einen Betrieb gründen

Unemployment Push – engl. für hohen Druck am Arbeitsmarkt, der Arbeitslose (mangels Alternativen) in die Selbstständigkeit drängt

Schon lange weiß man um die Bedeutung des Mittelstandes als „Motor des Arbeitsmarktes“, und entsprechend werden Gründungswillige umworben und auch gefördert. Die gegenwärtig rund 3,3 Millionen mittelständischen Unternehmen in Deutschland (2005) stellen knapp 70% der Arbeitsplätze und etwa vier Fünftel der Ausbildungsplätze. Nicht nur für den Mittelstand sind Neugründungen eine Triebfeder des Strukturwandels und essenziell für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft.

Gründungsförderung wird zunehmend auch im Kampf gegen die Arbeitslosigkeit eingesetzt. Gerade Arbeitslose, die sich selbstständig machen, stiften Nutzen in vielerlei Hinsicht: Sie schaffen ihren Arbeitsplatz selbst, entlasten damit die Arbeitslosenversicherung und können sogar zusätzliche Beschäftigungsimpulse setzen. Allerdings sind derartige Förderprogramme auch nicht unumstritten. Mitnahme- und Verdrängungseffekte sind nur zwei Stichwörter für mögliche Schattenseiten. Schwer zu beurteilen sind auch die Effektivität und die Effizienz solcher Interventionen.

Überbrückungsgeld und Ich-AG

Dem **Überbrückungsgeld** (§ 57 SGB III), das schon seit 1986 existiert, wurde zum 1. Januar 2003 mit dem Existenzgründungszuschuss zur Gründung einer Ich-AG (§ 421 I SGB III) ein weiteres Förderangebot zur Seite gestellt. Beide Fördervarianten stehen grundsätzlich jedem offen, der Anspruch auf Lohnersatzleistungen hat (ab 2005 Arbeitslosengeld I) oder der an einer Maßnahme der Arbeitsförderung teilnimmt. Gründungswillige Arbeitslose haben damit die Qual der Wahl. Das Überbrückungsgeld wird für sechs Monate gewährt und entspricht in der Höhe dem Arbeitslosengeld. Zusätzlich wird eine Sozialversicherungspauschale ausbezahlt. Eine Ich-AG kann dagegen für bis zu drei Jahre gefördert werden. Die Höhe der

Förderung ist degressiv gestaltet und beträgt 600 Euro pro Monat im ersten Förderjahr, 360 Euro monatlich im zweiten und 240 Euro pro Monat im dritten Jahr. Überschreitet das jährliche Arbeitseinkommen während dieser Zeit 25.000 Euro, so fällt der Zuschuss für die Zukunft weg. Würde diese Höchstgrenze bereits während des Jahres erreicht, so muss die Förderung für den restlichen Bewilligungszeitraum dennoch nicht zurückbezahlt werden.

Neue Programme, neue Chancen

Anders als ursprünglich angenommen, machen sich die beiden Programme keine Konkurrenz. In den ersten zwei Jahren ihres Bestehens hat die Ich-AG auf dem Arbeitsmarkt eingeschlagen wie kaum ein anderes Programm: Von Januar 2003 bis Ende Dezember 2004 wurde von der Bundesagentur für Arbeit über 260.000 Förderfälle berichtet. Im gleichen Zeitraum legte aber auch das Überbrückungsgeld noch weiter zu. Allein im Jahr 2004 wurden so insgesamt an die 360.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit gefördert. Die Nachfrage nach den Starthilfen der Arbeitsagenturen scheint ungebrochen **1**.

Selbst wenn sich nicht alle Neugründungen dauerhaft etablieren können, so gibt es dennoch Entlastungswirkungen am Arbeitsmarkt. Untersuchungen zeigen, dass fünf Jahre nach der Gründung noch gut die Hälfte der ehemaligen Geförderten am Markt existiert. Allerdings sind auch Vorbehalte angebracht. Denn das Potenzial an geeigneten Personen unter den Arbeitslosen ist nicht unbegrenzt. Neben ausreichendem Start- und **Humankapital** sind unternehmerische Kompetenzen erforderlich und nicht zuletzt auch die nötige Motivation und Risikobereitschaft für den Sprung in die Selbstständigkeit.

Der Blick auf die Karte zeigt, dass das Gründungsgeschehen recht ungleich über die Bundesrepublik verteilt ist **2**. Offenbar gibt es Boom-Regionen mit besonders gründerfreundlichen Strukturen. Auffällig ist auch, dass die ostdeutschen Regionen – gemessen an der Arbeitslosigkeit – ein unterdurchschnittliches Gründungsgeschehen verzeichnen, sieht man von wenigen Ausnahmen ab **3**. Dies erklärt sich zum einen dadurch, dass hier die Arbeitslosigkeit besonders hoch ist. In der Folge ist zwar der **Unemployment Push** stark, doch andererseits ist es auch schwierig, dem entsprechenden Gründungsaktivitäten entgegen zu setzen.

In den alten Ländern und ganz besonders im Süden dürfte wohl eher der so genannte **Demand Pull** dominieren. Hier werden Gründungen tendenzi-

ell eher realisiert, weil eine selbstständige Berufsausübung bessere Marktchancen verspricht. Dafür spricht auch das Verhältnis der geförderten Neugründungen zum Bestand an Selbstständigen **4**. Im Westen und insbesondere im süddeutschen Raum ist der Anteil der geförderten Neugründungen an der Selbstständigkeit relativ gering. Im Osten dagegen kann die Förderung inzwischen wohl als zentrale Säule des Gründungsgeschehens betrachtet werden. Erstaunlich erscheint indes, dass für Neugründer gerade auch solche Regionen attraktiv erscheinen, die bereits durch hohe Selbstständigenquoten gekennzeichnet sind **5**. Wie es scheint, ist der daraus resultierende Konkurrenzdruck kein Hindernis. Umgekehrt indizieren geringe Selbstständigenanteile offenbar eher eine allgemeine Marktschwäche als unerschlossene Potenziale. Gerade im Osten Deutschlands gibt es hier noch viel aufzuholen.

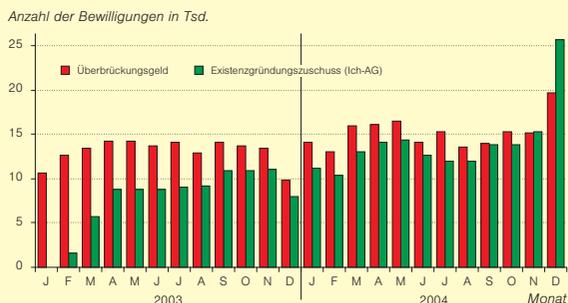
Weitere Aussichten

Gründungen aus Arbeitslosigkeit boomen derzeit, und mit Einführung der neuen Ich-AG wurde die Förderlandschaft noch variabler und attraktiver. Auch Kleinstgründungen erhöhen den Beschäftigungsstand. Zu bedenken ist jedoch, dass sich Neugründer

möglicherweise auch in prekäre Situationen begeben, also bei ihrer selbstständigen Tätigkeit auf eigene Rechnung deutlich hinter den allgemein gebräuchlichen materiellen, rechtlichen und betrieblichen Standards zurückbleiben. Zu befürchten wäre dies vor allem bei geringer qualifizierten Personen oder in Branchen, die einen hohen Preis- und Wettbewerbsdruck aufweisen.

Auch in einer Volkswirtschaft, in der sich Technologien und Löhne auf höchstem Niveau bewegen, besteht Bedarf an einfachen primären Dienstleistungen. Insbesondere Privathaushalte, aber auch Unternehmen fragen solche Serviceangebote nach. Gleichwohl ist vor überzogenen Erwartungen zu warnen. Angesichts der massiven Unterbeschäftigung in der Bundesrepublik ist selbst eine Vielzahl solcher „Solopreneure“ kein Ersatz für die Schaffung neuer sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze. Die Bewertung des Fördererfolges gestaltet sich mithin schwierig. Der Beitrag, den Gründungsförderung insgesamt zum Abbau der Arbeitslosigkeit leisten kann, wird jedoch umso größer sein, je besser sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen entwickeln und je günstiger die institutionellen Rahmenbedingungen ausgestaltet werden. ♦

1 Bewilligungen von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss 2003-2004



Förderung von Existenzgründungen 2004 nach Arbeitsagenturbezirken

