

3.9 Erfolgsanalyse

Die Erfolgsanalyse untersucht zunächst den Bestand sowie die zeitliche Dauer der Markt­­tätigkeit der Unternehmen zum Befragungszeitpunkt. Desweiteren werden die Umsatz- und Gewinnentwicklungen der Unternehmen sowie die persönlichen Einkommensentwicklungen der Gründerinnen und Gründer dargestellt.

3.9.1 Unternehmensbestand zum Befragungszeitpunkt

Die Frage nach dem Bestand ihres Unternehmens zum Befragungszeitpunkt beantworteten 87,9% von 1.140 Gründern und Gründerinnen positiv, und lediglich in 12,1% der Fälle besteht das Unternehmen nicht mehr. (Vgl. Tab. 3.9-1)

Tab. 3.9-1: Unternehmensbestand zum Befragungszeitpunkt

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

Besteht Unternehmen?	Anzahl	%
nein	138	12,1
ja	1002	87,9
Gesamt	1140	100,0

Von den bestehenden Unternehmen ist ein Viertel (26,6%) bereits länger als drei Jahre am Markt aktiv, ein weiteres Viertel (25,3%) zwischen zwei und drei Jahren, zwischen einem und zwei Jahren ist es ein Drittel (33,8%) und bis zu einem Jahr ist es etwa ein Fünftel (21,4%) der Unternehmen. (Vgl. Tab. 3.9-2) Daraus ergibt sich eine durchschnittliche Bestandsdauer von etwas über zwei Jahren – genau von 27,24 Monaten.⁵⁸

⁵⁸ Dieser Wert liegt um etwa 2 Monate über dem Wert, den Kuhn/Thomsen (1998, S. 17) mit 25,3 Monaten für Schleswig-Holstein ermittelten.

Tab. 3.9-2: Tätigkeitsdauer der bestehenden Unternehmen

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

	Anzahl	%
<=6 Monate	8	,8
7-12 Monate	133	13,4
13-18 Monate	179	18,0
19-24 Monate	157	15,8
25-36 Monate	251	25,3
37-48 Monate	178	17,9
>4 Jahre	86	8,7
Gesamt	992	100,0

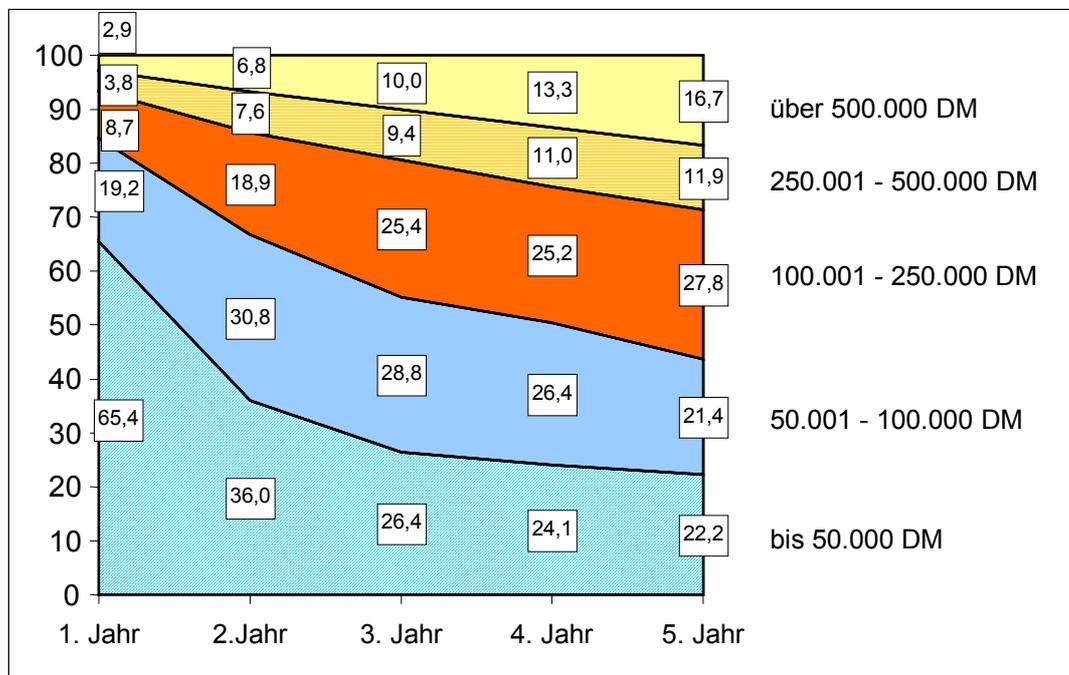
3.9.2 Entwicklung von Umsätzen und Einkommen

Anhand der Stichprobe kann die finanzielle Entwicklung der mit Hilfe von Überbrückungsgeld gegründeten Unternehmen über maximal fünf Jahre Unternehmensbestand betrachtet werden. Jeweils bezogen auf die Antworten pro Bestandsjahr zu 100% zeigen sich bei den Umsätzen und Einkommen ähnliche Entwicklungen.

Knapp zwei Drittel der geförderten Existenzgründer und –gründerinnen erwirtschafteten im ersten Geschäftsjahr (=Gründungsjahr) nur einen **Umsatz** von unter 50 TDM. Bereits im zweiten Jahr halbiert sich nahezu der Anteil dieser geringsten Umsatzklasse und nimmt dann kontinuierlich auf 22,2% im fünften Geschäftsjahr ab. Knapp ein Fünftel (19,2%) der Antwortenden beginnt im ersten Jahr mit einem Umsatz zwischen 50 und 100 TDM. Diese Umsatzgruppe nimmt im zweiten Jahr stark zu (30,8%) um dann wieder bis in das fünfte Jahr auf gut ein Fünftel (21,4%) zurückzugehen. Zusammen genommen erwirtschafteten somit zwar rd. 85% einen Umsatz unter 100 TDM im ersten Jahr, allerdings reduziert sich dieser Anteil auf rd. 44% bis zum fünften Geschäftsjahr. (Vgl. Abb. 3.9-1)

Abb. 3.9-1: Umsatzentwicklung (1.-5. Jahr)

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in %)



Die Anteile der höheren Umsatzklassen nehmen demgegenüber vom ersten bis zum fünften Jahr kontinuierlich zu, was auf eine insgesamt steigende Umsatzentwicklung über die Bestandsjahre verweist. Einen Jahresumsatz zwischen 100 und 250 TDM erbringen im ersten Jahr nur 8,7% der Gründungen, im fünften Jahr bereits 27,8%. Zwischen 250 und 500 TDM erwirtschafteten im ersten Jahr 3,8% und im fünften Jahr immerhin 11,9%. Die Umsatzklasse über 500 TDM nimmt von 2,9% im ersten auf 16,7% im fünften Jahr zu. Zusammen genommen erwirtschaften mehr als die Hälfte der Unternehmen im fünften Bestandsjahr über 100 TDM.

Nach einer etwas gewagten, weil auf Kategorien bezogenen Mittelwertberechnung steigen die Umsätze im Mittel von etwa 80 TDM im ersten auf etwa 190 TDM im fünften Jahr. Nach **Branchen** betrachtet, verzeichnen Rechtsanwälte die höchsten Umsatzzuwächse, gefolgt von beratenden Diensten und Gesundheitsdiensten. Die geringsten Zuwächse weisen die Gründungen im Bereich der kaufmännischen Dienste (Makler etc.) nach den sozialen Diensten und dem Bereich Medien, Grafik, Design auf. Einzigst im Bereich der Reinigungsdienste stagniert der Umsatz zwischen dem ersten und fünften Jahr, und im Bereich Bau, Architektur, Garten geht er gar zurück.

Nicht ganz die Hälfte (44,3%) der befragten Existenzgründer und –gründerinnen konnte **Gewinne** von Anfang an bzw. ab dem ersten Halbjahr erwirtschaften. Zusammen genommen mit dem 7. – 12. Monat fielen immerhin bei 56,9% der jungen Unternehmen Überschüsse im ersten Geschäftsjahr an. Knapp ein Drittel (31,8%) der Antwort-

tenden gibt allerdings an, bislang noch zu keinem Zeitpunkt Gewinne erwirtschaftet zu haben. (Vgl. Tab. 3.9-3)

Tab. 3.9-3: Entwicklung der Gewinnsituation

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

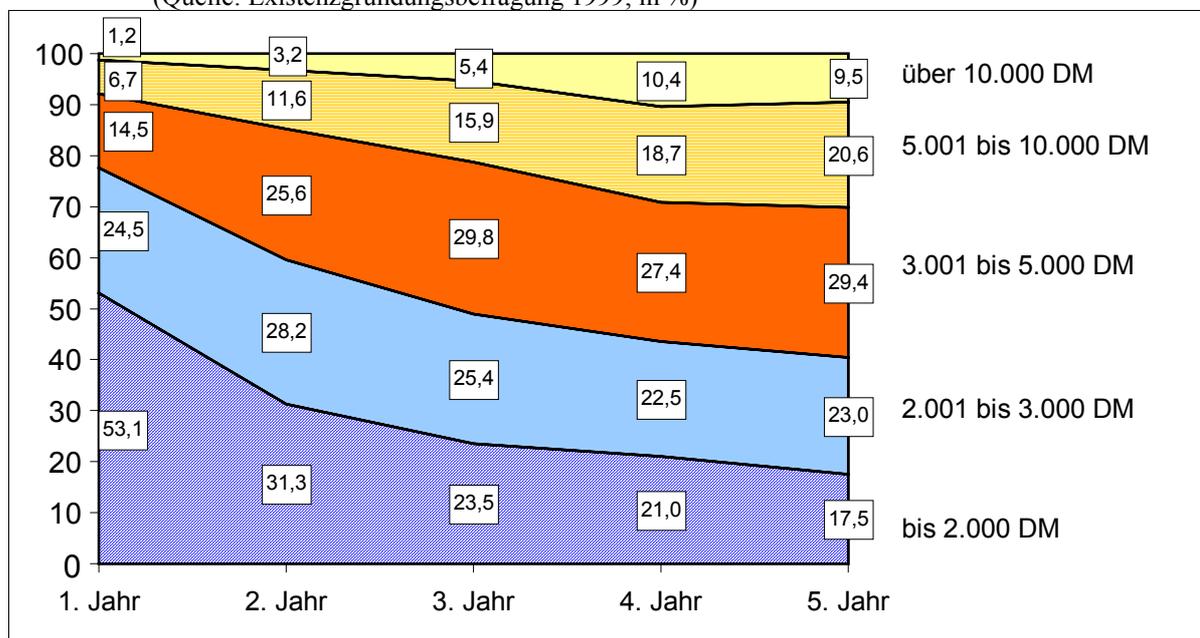
	Überschüsse	
	Anzahl	%
ab erstem Halbjahr	483	44,3%
ab 7.-12. Monat	137	12,6%
ab 13.-18. Monat	57	5,2%
ab 19.-24. Monat	35	3,2%
ab 25.-36. Monat	29	2,7%
ab 3. Jahr u. später	3	,3%
zu keinem Zeitpunkt	347	31,8%
Gesamt	1091	100,0%

Sind die gegründeten Unternehmen bereits wieder aufgegeben, so lag bei zwei Dritteln (66,7%) zu keinem Zeitpunkt eine Gewinnsituation vor - bei den noch bestehenden Unternehmungen beträgt dieser Anteil 27%. Nach Gründungsbranchen betrachtet, fallen Überschüsse überdurchschnittlich schnell und stabil bei den beratenden und den technischen Diensten an. Demgegenüber sieht die Gewinnentwicklung vor allem in den Bereichen Kunst, Kultur, Unterricht und Hotel- und Gaststättengewerbe aber auch im Handel und in der produzierenden und verarbeitenden Industrie deutlich prekärer aus.

Bei der Entwicklung der persönlichen monatlichen **Einkommenssituation** (Brutto-Einkommen, Privatentnahme) verhält es sich ähnlich wie bei der Umsatzentwicklung der Unternehmen: die mehrheitliche Verteilung auf die unteren Einkommensklassen in den ersten beiden Jahren reduziert sich bis zum fünften Jahr zugunsten der Anteile höherer Einkommensklassen. Während im ersten Geschäftsjahr mehr als die Hälfte (53,1%) der Gründer und Gründerinnen nur ein Einkommen von unter 2 TDM erzielen, sind dies nach kontinuierlichem Rückgang im fünften Jahr nur noch 17,5% in der niedrigsten Einkommensklasse. Der Anteil derjenigen, die ein Einkommen zwischen 2 und 3 TDM erzielen, bleibt vom ersten bis zum fünften Geschäftsjahr bei knapp einem Viertel relativ stabil. (Vgl. Abb. 3.9-2)

Abb. 3.9-2: Entwicklung der Einkommen

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in %)



Während also im ersten Jahr zusammen genommen mehr als drei Viertel (77,6%) der Gründer und Gründerinnen über ein Einkommen von unter 3 TDM verfügen, sind dies im fünften Jahr der Selbständigkeit nur noch 40,5%.⁵⁹ Die Anteile in den höheren Einkommensklassen hingegen steigen zwischen dem ersten und fünften Jahr relativ kontinuierlich an. Zwischen 3- und 5 TDM erwirtschafteten im ersten Jahr 14,5% und im fünften Jahr 29,4%, der Anteil der Einkommensklasse zwischen 5- und 10 TDM steigt von 6,7% im ersten auf 20,6% im fünften Jahr, und ein Einkommen über 10 TDM erzielen 1,2% im ersten und 9,5% im fünften Jahr.⁶⁰

Diese Ergebnisse verweisen auf eine insgesamt positive Einkommensentwicklung für die Gründer und Gründerinnen in den ersten fünf Jahren. Wieder nach einer etwas gewagten - weil auf Kategorien bezogenen - Mittelwertberechnung steigen die monatlichen Durchschnittseinkommen von etwa 1.800 DM im ersten auf etwa 4.600 DM im fünften Jahr. Allerdings verteilt sich auch diese Entwicklung nicht auf alle Gründer und Gründerinnen gleichmäßig. So kamen beispielsweise drei Viertel derjenigen, deren Unternehmen nicht mehr besteht, in den ersten drei beobachtbaren Jahren nicht über eine Einkommensgrenze von 3.000 DM. Weiterhin liegt sowohl das Niveau als

⁵⁹ Dieser Anteil ist allerdings ernüchternd hoch angesichts des Umstands, dass für eine ausreichende Lebensgrundlage (im Bundesgebiet West) ein monatliches Bruttoeinkommen von 3.500 DM angenommen und für die mittelfristige Tragfähigkeit - damit Förderfähigkeit - einer Existenzgründung auch vorausgesetzt wird. Vgl. dazu Kuhn/Thomsen (1998, S. 84) und Ellerbrook/Fahsel (1997, S. 12).

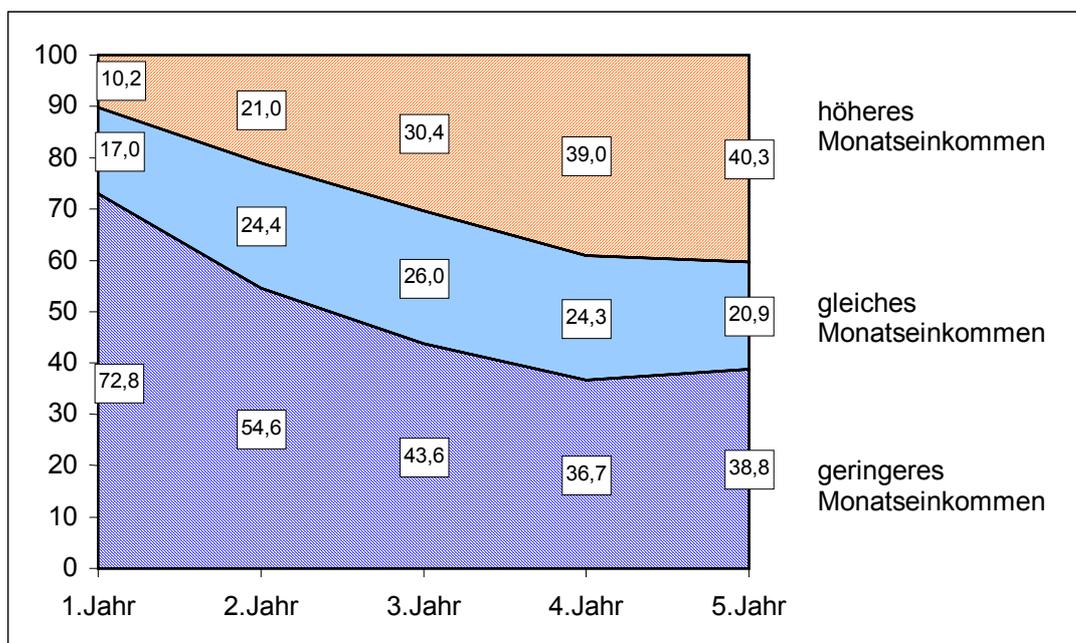
⁶⁰ Ähnliche Entwicklungsverläufe stellten auch Kuhn/Thomsen (1998, S. 82ff.) für Schleswig-Holstein fest.

auch die Steigerungsrate beim Einkommen der Frauen unter dem der Männer. Leben in den privaten Haushalten mehr als zwei Personen steigen die Einkommen ab dem dritten Geschäftsjahr schneller.

Bei den Einkommen ist zu berücksichtigen, dass es sich hierbei um monatliche Brutto-Einkommen handelt, mit denen die nun Selbständigen auch die private Krankenversicherung sowie ggf. weitere Vorsorgen wie Renten- und Pflegeversicherung etc. vollständig zu finanzieren haben. Dieser Umstand kann u.U. erklären, warum der **Vergleich** der Einkommensentwicklung während der Selbständigkeit mit dem zuletzt erzielten Einkommen im Rahmen einer abhängigen Beschäftigung vor der Arbeitslosigkeit doch etwas ernüchternd ausfällt. (Vgl. Abb. 3.9-3)

Abb. 3.9-3: Vergleich der selbständigen mit den abhängigen Einkommen

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in %)



Knapp drei Viertel (72,8%) der Gründer und Gründerinnen verfügen im ersten Geschäftsjahr über ein geringeres Monatseinkommen als in ihrer letzten abhängigen Beschäftigung. Der Anteil dieser Gruppe geht über die Geschäftsjahre zwar deutlich zurück, beträgt im fünften Jahr aber immer noch 38,8%. Der Anteil derjenigen, die in etwa ein gleiches Einkommen erzielen, schwankt über die Jahre zwischen einem Fünftel und einem Viertel. Ein höheres Einkommen erzielen im ersten Jahr nur 10,2%, im fünften Jahr hingegen 40,3%. Betrachtet man nur das fünfte Geschäftsjahr, dann haben mehr als die Hälfte der Gründer und Gründerinnen – nämlich rund 60% - ihre Einkommenssituation gegenüber ihrer letzten abhängigen Beschäftigung nicht verbessern können. Ein in der Untersuchung nicht nachgefragter Vergleich mit den Leistungsbezügen während der Arbeitslosigkeit würde sicherlich positiver ausfallen.

3.10 Analyse der gescheiterten Gründungen

Die bis zum Befragungszeitraum gescheiterten Unternehmensgründungen sollen auf mögliche Anhaltspunkte für die Gründe des Scheitern untersucht werden. Nach einer kurzen Darstellung der Zeitdauer ihrer Aktivitäten am Markt und ihrer Branchenzugehörigkeit, werden – ausgehend von den Angaben der Befragten zu den Gründen ihres Scheiterns – Zusammenhänge mit der Kapitalausstattung dieser Unternehmen sowie der Arbeitslosigkeitsdauer der GründerInnen ermittelt.

Zur Bestandsdauer geben 12,8% der Befragten an, ihr Unternehmen bereits im ersten halben Jahr aufgegeben zu haben, weitere 30,4% taten dies noch im ersten Gründungsjahr. Im folgenden halben Jahr kommen noch einmal 27,2% der Aufgabefälle hinzu. Zusammen genommen wurden damit fast drei Viertel (70,4%) der nicht mehr bestehenden Unternehmen in den ersten eineinhalb Geschäftsjahren aufgegeben. Von den Verbleibenden gaben 14,4% ihr Unternehmen nach eineinhalb bis zwei Jahren und 10,4% nach zweieinhalb bis drei Jahren auf. Länger als drei Jahre bis zur Aufgabe waren noch 4,8% der Unternehmen am Markt, und ein Unternehmen wurde nach fünf Jahren aufgelöst. (Vgl. Tab. 3.10-1)

Für die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr bestehenden Unternehmen ergibt sich eine durchschnittliche Bestandsdauer von 16,7 Monaten.⁶¹

Tab. 3.10-1: Tätigkeitsdauer nicht mehr bestehender Unternehmen
(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

	Anzahl	%
<6 Monate	16	12,8
7-12 Monate	38	30,4
13-18 Monate	34	27,2
19-24 Monate	18	14,4
25-36 Monate	13	10,4
37-48 Monate	4	3,2
49-60 Monate	2	1,6
Gesamt	125	100,0

Hervorzuheben ist hier zunächst im Hinblick auf die Förderleistungen des Arbeitsamtes der mit 12,8% doch relativ geringe Anteil der innerhalb eines halben Jahres – und damit innerhalb oder unmittelbar nach Beendigung der ÜG-Förderung - aufgegebenen Unternehmen. Bezieht man die Anzahl der hier betroffenen Unternehmen auf die Gesamtzahl der befragten Gründer und Gründerinnen, so haben von ihnen nur 1,4% spä-

⁶¹ Kuhn/Thomsen (1998, S. 17) ermittelten für Schleswig-Holstein mit 16,6 Monaten einen fast identischen Wert.

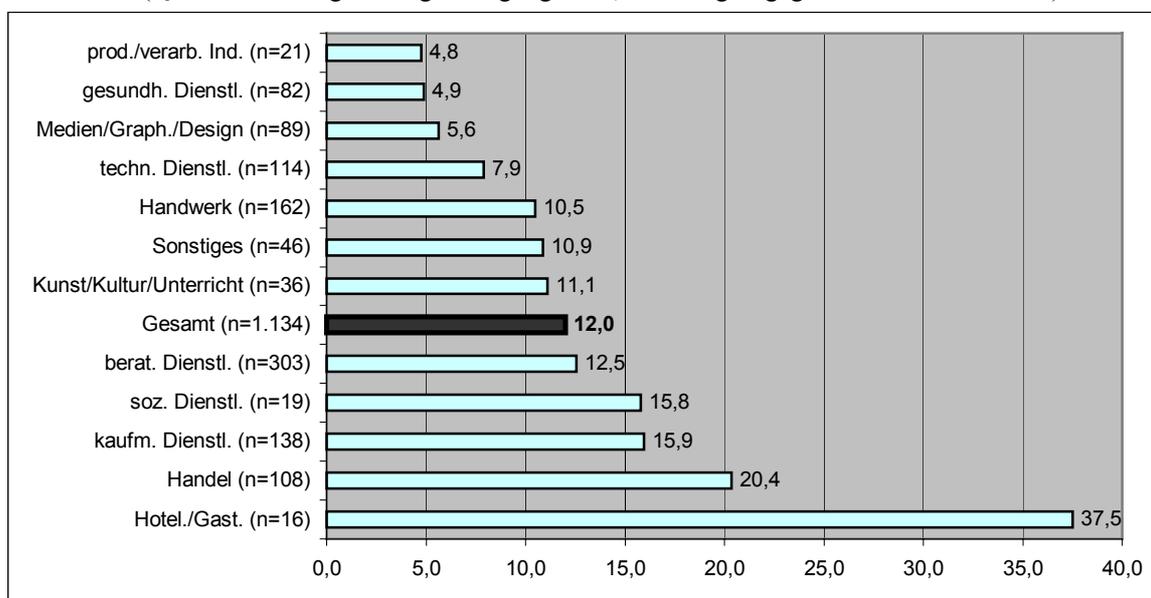
testens nach Beendigung der Überbrückungsgeldzahlungen die unternehmerische Tätigkeit eingestellt. Im Hinblick auf die verbleibenden 98,6% der Förderfälle, die nach sechs Monaten ohne weitere Transferleistungen des Arbeitsamtes zurecht kommen, erscheint somit für das Arbeitsamt das Überbrückungsgeld als überaus effizientes Instrument.

Betrachtet man nun die aufgegebenen Unternehmen nach ihrer Branchenzugehörigkeit und am Maßstab der durchschnittlichen Aufgabequote von 12%, so ergeben sich folgende Auffälligkeiten.⁶²

Deutlich überproportional mit 37,5% wurden Unternehmen im Hotel- und Gaststättengewerbe aufgegeben, gefolgt vom Handel mit 20,4%. Leicht über der Durchschnittsquote liegen die kaufmännischen (15,9%) und die sozialen Dienstleistungsunternehmen (15,8%). Nah am Durchschnittswert repräsentiert sind die Wirtschaftszweige beratende Dienstleistungen (12,5%), Dienstleistungen im Bereich Kunst, Kultur und Unterricht (11,1%), und auch das Handwerk (10,5%) ist hier noch zu nennen. Am deutlichsten unterrepräsentiert sind die Branchen produzierende und verarbeitende Industrie (4,8%) sowie die Dienstleistungen im Gesundheitsbereich (4,9%), im Bereich Medien, Graphik, Design (5,6%) und zuletzt die technischen Dienstleistungen (7,9%). (Vgl. Abb. 3.10-1)

Abb. 3.10-1: Quotenverteilung der gescheiterten Unternehmen nach Branchen

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in % insges. gegründeten Unternehmen)



⁶² Die folgenden Betrachtungen sind in ihrer Aussagekraft allerdings durch die teilweise geringen Fallzahlen in den entsprechenden Gründungsbranchen zu relativieren.

Um Aufschluß über die Ursachen der gescheiterten Unternehmensgründungen zu erhalten, wurden die betroffenen ÜG-EmpfängerInnen gebeten, aus einer Vorgabe von 16 möglichen Gründen für ihr Scheitern die drei wichtigsten zu bestimmen.⁶³ Als wichtigste Gründe für das Scheitern werden am häufigsten *fehlendes Eigenkapital* (15%) und *Probleme mit Wettbewerbern* (8,7%) genannt. Unter den wichtigsten Gründen, die unter Sonstiges aufgeführt sind, werden am häufigsten ein zu geringes Auftragsvolumen und diverse Finanzierungsprobleme genannt. Als zweitwichtigste Gründe werden am häufigsten *fehlendes Fremdkapital* (13%), *fehlendes Eigenkapital* (12%) und *Marketing/Vertrieb* (11%) und als dritt wichtigste Gründe am häufigsten *organisatorische Probleme* (10,4%) sowie *familiäre* und *Probleme mit PartnerInnen* (jeweils 7,8%) genannt. (Vgl. Tab. 3.10-2)

Tab. 3.10-2: Scheiterungsgründe

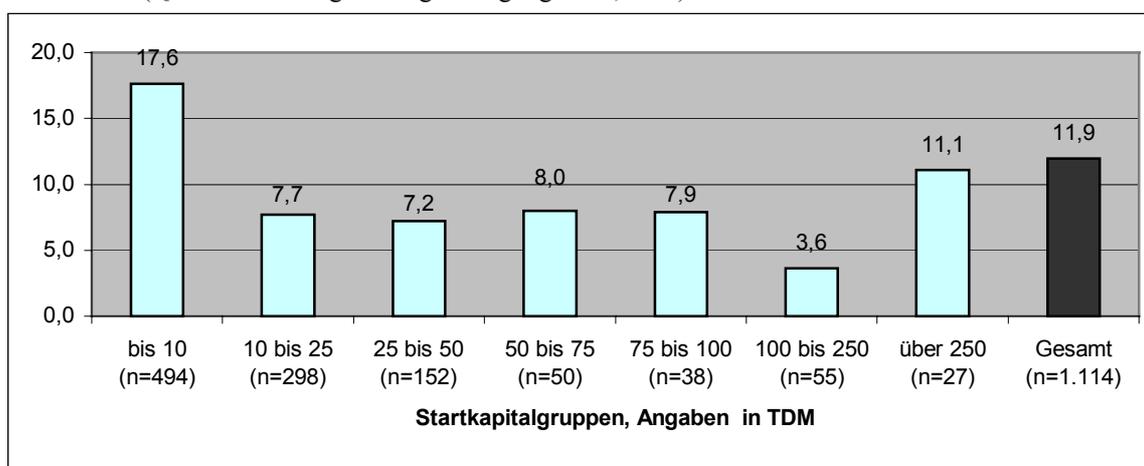
(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; Mehrfachnennungen)

	Wichtigster Grund		Zweitwichtigster Grund		Dritt wichtigster Grund	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Kaufmännische Probleme	14	6,8	4	4,0	13	6,7
Mangelnde Zahlungsmoral der Kundschaft	11	5,3	10	10,0	12	6,2
Organisatorische Probleme	5	2,4	3	3,0	20	10,4
Mitarbeitergewinnung	7	3,4	4	4,0	7	3,6
Rechtliche Probleme	5	2,4	5	5,0	13	6,7
Fehlendes Eigenkapital	31	15,0	12	12,0	9	4,7
Fehlendes Fremdkapital	15	7,3	13	13,0	12	6,2
Fehlende Risiko-Bürgschaft	7	3,4	1	1,0	11	5,7
Unzureichende Fachberatung	4	1,9	5	5,0	14	7,3
Schwierigkeiten mit Behörden	9	4,4	6	6,0	11	5,7
Familiäre Probleme	11	5,3	4	4,0	15	7,8
Persönliche Probleme	11	5,3	8	8,0	13	6,7
Probleme mit Partnern/-innen	12	5,8	7	7,0	15	7,8
Marketing/Vertrieb	13	6,3	11	11,0	13	6,7
Probleme mit Wettbewerbern/-innen	18	8,7	7	7,0	10	5,2
Sonstiges	33	16,0			5	2,6
Anzahl Antworten	206		100		193	
Anzahl Fälle	119		79		72	

⁶³ Die Kennzeichnung sollte mit „1“ für den wichtigsten, „2“ für den zweitwichtigsten und „3“ für den dritt wichtigsten Grund erfolgen.

Zusammenfassend erscheinen die vorrangigen Gründe für das Scheitern der Unternehmensgründungen überwiegend im Bereich zu enger Finanzierungsbudgets angesiedelt. Daher soll als nächstes untersucht werden, in welcher Weise sich die gescheiterten Unternehmen im Zusammenhang mit ihrer Startkapitalausstattung präsentieren.

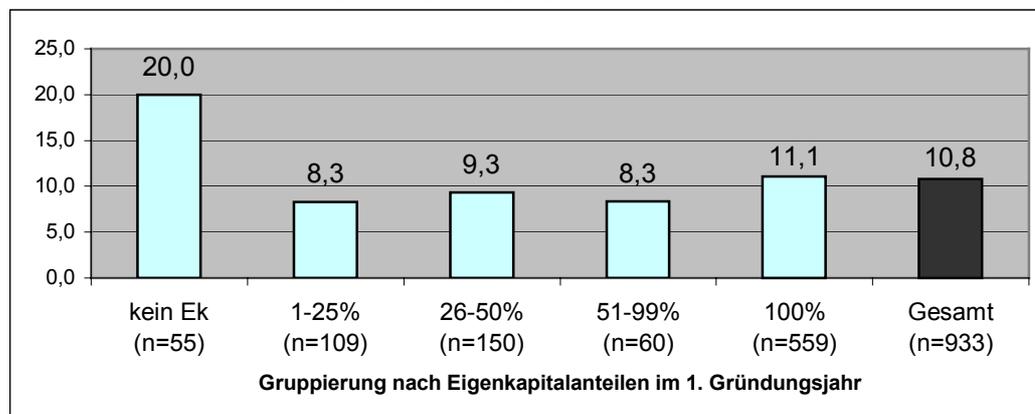
Abb. 3.10-2: Quotenverteilung der gescheiterten Unternehmen nach Startkapitalgruppen
(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in %)



Das Untersuchungsergebnis zeigt, dass die gescheiterten Unternehmen in der Gruppe der Kleinstgründungen mit einem Startkapital von bis zu 10 TDM gegenüber der Gesamtquote der gescheiterten Unternehmen (11,9%) deutlich überrepräsentiert sind. Sie halten hier einen Anteil von 17,6%, während sie in den Gruppen mit höherem Startkapital bis 100 TDM mit Anteilen von 7 bis 8% gleichmäßig vertreten sind. Lediglich in der Gruppe der Gründungen mit einem Startkapital von über 250 TDM steigt ihr Anteil noch einmal auf 11,1% leicht an. (Vgl. Abb. 3.10-3)

Als nächstes soll geprüft werden, ob sich für die gescheiterten Unternehmen Auffälligkeiten für den Eigenkapitaleinsatz im Vergleich zu den noch bestehenden Unternehmen ermitteln lassen.

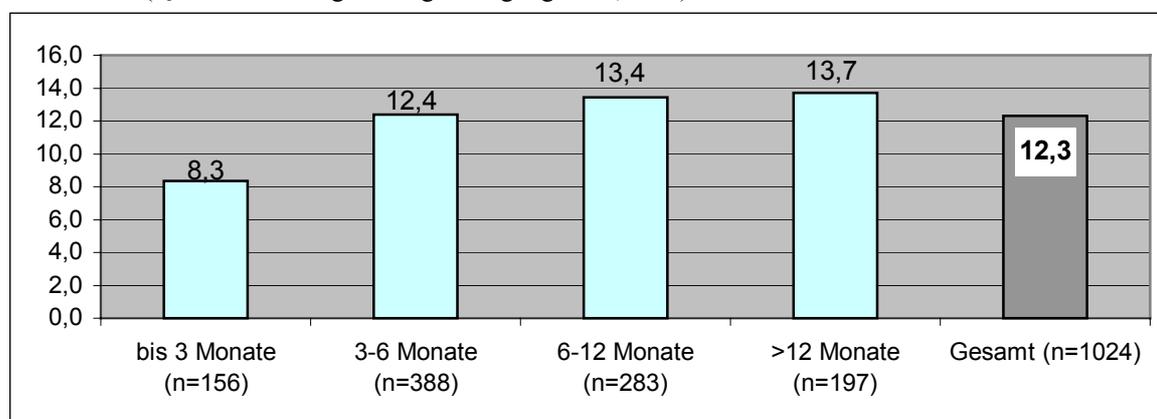
Abb. 3.10-3: Quotenverteilung der gescheiterten Unternehmen nach Eigenkapitaleinsatz
(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in %)



Das Ergebnis zeigt, dass die gescheiterten Unternehmen in der Gruppe der Gründungen, die im ersten Gründungsjahr kein Eigenkapital einsetzen, mit einer Quote von 20% im Vergleich zur Gesamtquote der gescheiterten Unternehmen (10,8%) am deutlichsten und in der Gruppe der Unternehmen mit einem 100%igen Eigenkapitalanteil (11,1%) leicht überrepräsentiert sind. (Vgl. Abb. 3.10-3)

Da die Höhe des Startkapitals (u.a. im Zusammenhang mit Eigenkapitalanteilen) auch von der Dauer der Arbeitslosigkeit vor der Unternehmensgründung in der Weise beeinflusst sein kann, dass mit zunehmender Dauer der Arbeitslosigkeit die Verfügbarkeit und der Umfang von Kapitalrücklagen abnimmt, soll als nächstes den möglichen Zusammenhängen zwischen Arbeitslosigkeitsdauer und Unternehmenserfolg sowie Arbeitslosigkeitsdauer und Startkapital nachgegangen werden.

Abb. 3.10-4: Quotenverteilung der gescheiterten Unternehmen nach Dauer vorangegangener Arbeitslosigkeit der GründerInnen
(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in %)



Der Frage nach einem möglichen Zusammenhang zwischen der Dauer der Arbeitslosigkeit vor der Unternehmensgründung und dem Bestand des Unternehmens zum Be-

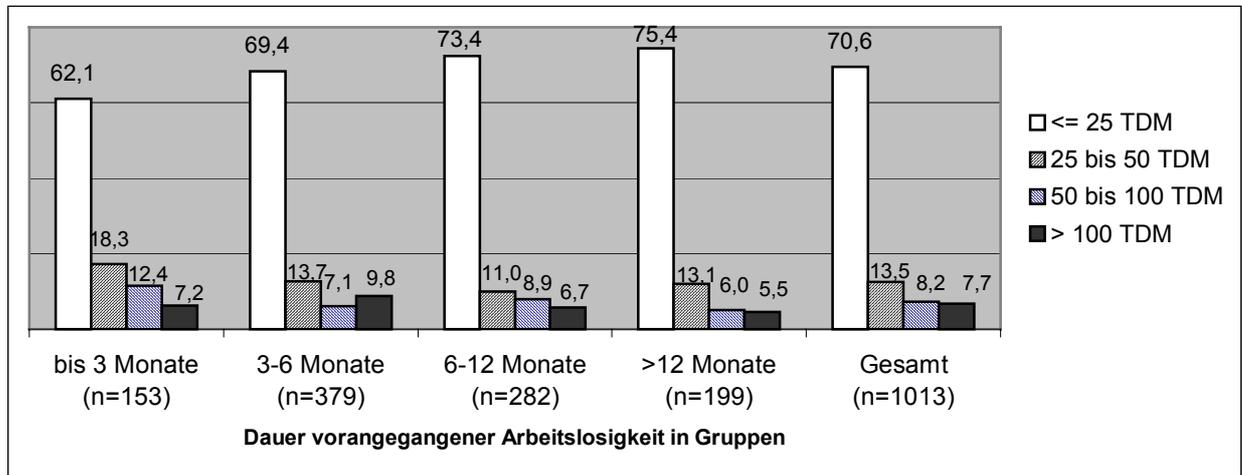
fragungszeitpunkt wurde zunächst mittels einer Kreuztabellierung nachgegangen. Das Ergebnis zeigt, dass die Anteile der gescheiterten Gründern und Gründerinnen mit zunehmender Dauer ihrer Arbeitslosigkeit vor der Gründung von 8,3% bei einer Arbeitslosigkeitsdauer von maximal drei Monaten auf 13,7% bei den Langzeitarbeitslosen zunehmen. (Vgl. Abb. 3.10-4)

Die Ermittlung der Mittelwerte ergibt für die gescheiterten eine durchschnittliche vorangegangene Arbeitslosigkeit von 10,7 Monaten und für die zum Befragungszeitpunkt noch am Markt tätigen GründerInnen 8,9 Monate. Eine einfaktorielle Varianzanalyse dieses fraglichen Zusammenhangs zeigt ebenfalls einen positiven Befund, der mit der errechneten Wahrscheinlichkeit von 69% allerdings nicht sehr hoch ausfällt. Mit dieser Einschränkung bleibt zusammenfassend festzustellen, dass mit zunehmender Dauer der Arbeitslosigkeit vor der Gründung die Erfolgsaussichten des betroffenen Unternehmen geringer werden.

Hinsichtlich des Zusammenhangs von Arbeitslosigkeitsdauer und Höhe des Startkapitals zeigt sich für die Klein Gründungen mit einem Startkapital von bis zu 25 TDM, dass mit zunehmender Arbeitslosigkeitsdauer die Anteilswerte steigen. Sind es von den Befragten mit bis zu dreimonatiger Arbeitslosigkeit 62,1%, die mit geringem Startkapital gründeten, so beträgt dieser Anteil unter den Langzeitarbeitslosen 75,4%. In den Gruppen mit höherem Startkapital ist dieser Trend umgekehrt. Je höher das Startkapital, desto geringer ist der Anteil der Langzeitarbeitslosen in der jeweiligen Gruppe. Eine Ausnahme bildet hier allerdings die Gruppe, deren Startkapital zwischen 25 und 50 TDM beträgt. Mit zunehmender Arbeitslosigkeitsdauer verringern sich hier zunächst auch die jeweiligen Anteile von 18,3% (GründerInnen mit bis zu drei monatiger Arbeitslosigkeit) auf 11% (GründerInnen mit sechs- bis zwölfmonatiger Arbeitslosigkeit), während die Langzeitarbeitslosen in dieser Gruppe dann allerdings mit 13,1% vertreten sind. (Vgl. Abb. 3.10-5)

Zusammenfassend ergibt sich für die bis zum Befragungszeitpunkt gescheiterten Unternehmensgründungen eine mittlere Lebensdauer von 16,7 Monaten. Dabei hat nach einem halben Jahr ein Anteil von 12,8% und nach eineinhalb Jahren von insgesamt 70,4% die Unternehmenstätigkeit eingestellt. Überdurchschnittlich hoch ist die Aufgabquote in den Branchen Hotel- und Gaststätten, im Handel sowie bei den sozialen und kaufmännischen Dienstleistungen. Als vorrangige Gründe für die Geschäftsaufgaben werden finanzielle (Eigen- und Fremdkapital) Probleme sowie Absatzprobleme genannt. Die gescheiterten Gründungen weisen überdurchschnittlich häufig ein geringes Startkapital von maximal 10 TDM aus, und sie sind in der Gruppe der Gründungen ohne Eigenkapitaleinsatz überrepräsentiert. Langzeitarbeitslosigkeit vor der Gründung steht sowohl in Zusammenhang mit niedrigerem Startkapitaleinsatz als auch mit häufigerem Scheitern des Unternehmens.

Abb. 3.10-5: Arbeitslosigkeitsdauer und Startkapital
 (Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in %)



3.11 Beschäftigungseffekte der Existenzgründungen

3.11.1 Primäre Beschäftigungseffekte

Die Förderung von Existenzgründungen mit dem Instrument des ÜG zielt zunächst darauf ab, den Geförderten selber eine Perspektive aus der Arbeitslosigkeit zu eröffnen. Unter diesem Gesichtspunkt der primären Beschäftigungseffekte des Förderinstruments ist also zunächst noch einmal festzustellen, dass zum Befragungszeitpunkt 87,9% der geförderten GründerInnen mit ihrem Unternehmen noch im Markt tätig sind, während 12,1% ihr Unternehmen aufgegeben haben.⁶⁴ Aus den Angaben zur aktuellen Beschäftigungssituation der Befragten ergibt sich hinsichtlich des Umfangs der unternehmerischen Tätigkeit, dass 83,6% ihr Unternehmen hauptberuflich betreiben und 6,1% nebenberuflich selbständig sind.⁶⁵ (Vgl. Tab. 3.11-1)

Tab. 3.11-1: Aktuelle Beschäftigungssituation

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

	Anzahl	Prozent
hauptberuf. Selbst.	959	83,6
nebenberuf. Selbst.	70	6,1
soz.vers.pfl. Beschäft.	50	4,4
arbeitslos	56	4,9
Sonstiges	12	1,0
Gesamt	1147	100,0

Zur aktuellen beruflichen Situation geben außerdem 4,4% der Befragten an, sozialversicherungspflichtig beschäftigt und 4,9% arbeitslos zu sein. Unter „Sonstiges“ (1%) werden Rente, Mutter bzw. Hausfrau, „Jobben“, „Beamter“ und Arbeitsunfähigkeit genannt. (Vgl. Tab. 3.11-1)

Zusammenfassend betrachtet, befinden sich zum Befragungszeitpunkt 94,1% (Summe der Selbständigen und sozialversicherungspflichtig Beschäftigten) der ÜG-EmpfängerInnen in einer positiven Beschäftigungssituation.

⁶⁴ Kuhn/Thomsen (1998, S. 86) ermittelten für Schleswig-Holstein einen positiven Unternehmensbestand bei 92,7% der Befragten.

⁶⁵ Bei Kuhn/Thomsen (1998, S. 85) betragen die entsprechenden Anteilswerte 89,1% für die haupt- und 4,5% für die nebenberuflich Selbständigen.

Ein Vergleich der Angaben zur aktuellen Berufssituation mit den Daten zum aktuellen Unternehmensbestand für die vorliegende Studie ergibt einen Unterschied zwischen der Anzahl noch bestehender Unternehmen (1002) und der Anzahl der haupt- und nebenberuflich Selbständigen (1029). Die Differenz von 27 Fällen ist darauf zurückzuführen, dass die Frage nach dem Bestand der Unternehmen verneint und gleichwohl die aktuelle berufliche Situation mit "selbständig"(20 haupt- und 7 nebenberuflich) beschrieben wird. Plausibilitätshalber muß in diesen Fällen davon ausgegangen werden, dass diese Gruppe Unternehmen betreibt, deren Gründung jeweils unabhängig vom ÜG vollzogen wurde.

Die Frage nach den beruflichen Zukunftserwartungen für die folgenden sechs Monate ergibt nur geringfügige Veränderungen gegenüber den beruflichen Situationen zum Befragungszeitpunkt. (Vgl. Tab. 3.11-2)

Tab. 3.11-2: Aktuelle berufliche Situation und berufliche Erwartungen

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

Berufl. Erwartungen	Aktuelle berufliche Situation				
	hauptberufl. Selbständigkeit	nebenberufl. Selbständigkeit	soz.vers.pfl. Beschäftigung	Arbeitslosigkeit	Sonstiges
hauptberufl. Selbständigkeit	<u>94</u>	4	1	1	
nebenberufl. Selbständigkeit	2	<u>63</u>			
soz.vers.pfl. Beschäftigung	4	3	<u>47</u>	8	
Arbeitslosigkeit	4		1	<u>40</u>	
Sonstiges	4		1	7	<u>12</u>

Die unterlegten Zellen kennzeichnen die Gruppen, die keine Veränderungen erwarten. In den verbleibenden Zellen finden sich die Fälle, die Veränderungen erwarten sowie die jeweiligen Erwartungsperspektiven.

Demnach erwarten von den

hauptberuflich Selbständigen zwei einen Wechsel in die nebenberufliche Selbständigkeit, vier in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, vier in die Arbeitslosigkeit und vier in Sonstiges (in zwei Fällen wird „Erziehungsurlaub“, in einem Berufsunfähigkeitsrente und in einem Fall „freiberuflich“ angegeben);

nebenberuflich Selbständigen vier einen Wechsel in die hauptberufliche Selbständigkeit und drei in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung;

sozialversicherungspflichtig Beschäftigten einer einen Wechsel in die hauptberufliche Selbständigkeit, einer in die Arbeitslosigkeit und einer in Sonstiges;

Arbeitslosen einer einen Wechsel in die hauptberufliche Selbständigkeit, acht in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung und sieben in Sonstiges (wie z.B. Fortbildungs- oder Umschulungsmaßnahmen);

bei den „Sonstigen“ werden keine Veränderungen erwartet.

Die zusammenfassende Betrachtung der Zukunftserwartungen der haupt- und nebenberuflich Selbständigen zeigt zunächst, dass 98,5% der hauptberuflich und 90% der nebenberuflich Selbständigen ihre aktuelle Beschäftigungssituation als stabil einschätzen und für das nächste halbe Jahr keine Veränderungen erwarten. Für die verbleibenden Fälle ergibt sich folgendes Ergebnis: in 14 Fällen wird ein beruflicher Wechsel erwartet, wobei die betroffenen Personen jedoch weiterhin beschäftigt bleiben werden. In zwei Fällen ist ein Erziehungsurlaub vorgesehen, in einem die Berufsunfähigkeitsrente und lediglich in vier Fällen droht die Arbeitslosigkeit.

Bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten werden mit einem hohen Anteil von 94% ebenfalls keine Veränderungen erwartet. In einem Fall ist ein Wechsel in die Selbständigkeit vorgesehen, in einem weiteren Fall eine Tätigkeit im Ausland und nur in einem Fall wird ein Wechsel in die Arbeitslosigkeit erwartet.

Demgegenüber zeigt sich bei den zum Befragungszeitpunkt Arbeitslosen auf den ersten Blick ein relativ höherer Anteil von Fällen, in denen Veränderungen im nächsten halben Jahr erwartet werden. Von 56 Arbeitslosen erwarten immerhin neun (16,1%) die Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung bzw. wird in einem Fall ein erneuter Sprung in die Selbständigkeit beabsichtigt. In den verbleibenden sieben Fällen (12,5%) wird zwar jeweils eine Veränderung erwartet, jedoch nicht in der unmittelbaren Perspektive der Erwirtschaftung eines Einkommens.

Zusammenfassend bleibt hier festzustellen, dass auch die kurzfristigen Zukunftserwartungen der geförderten ExistenzgründerInnen hinsichtlich ihrer beruflichen Beschäftigungsperspektiven eine positive Tendenz aufweisen.

3.11.2 Sekundäre Beschäftigungseffekte

Im folgenden richtet sich das Interesse auf die Frage, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang mit dem Überbrückungsgeld neben den primären Beschäftigungseffekten die Schaffung weiterer Arbeitsplätze bewirkt werden konnte. Von weiterem Interesse sind die Profile dieser Arbeitsplätze insbesondere hinsichtlich der Sozialversicherungspflicht. Dazu wurden die ÜG-EmpfängerInnen gebeten, in ihren Angaben zu den Beschäftigten eine Differenzierung nach Voll- und Teilzeitkräften, nach sozialversicherungsfreien, geringfügig Beschäftigten und durch das Arbeitsamt geförderten Beschäftigungsverhältnissen vorzunehmen.

Darüber hinaus ist von Interesse, ob sich die erzielten Beschäftigungseffekte branchenspezifisch unterscheiden und welche Unternehmensgrößen und -verteilungen sich nach der jeweiligen Beschäftigtenzahl ergeben.

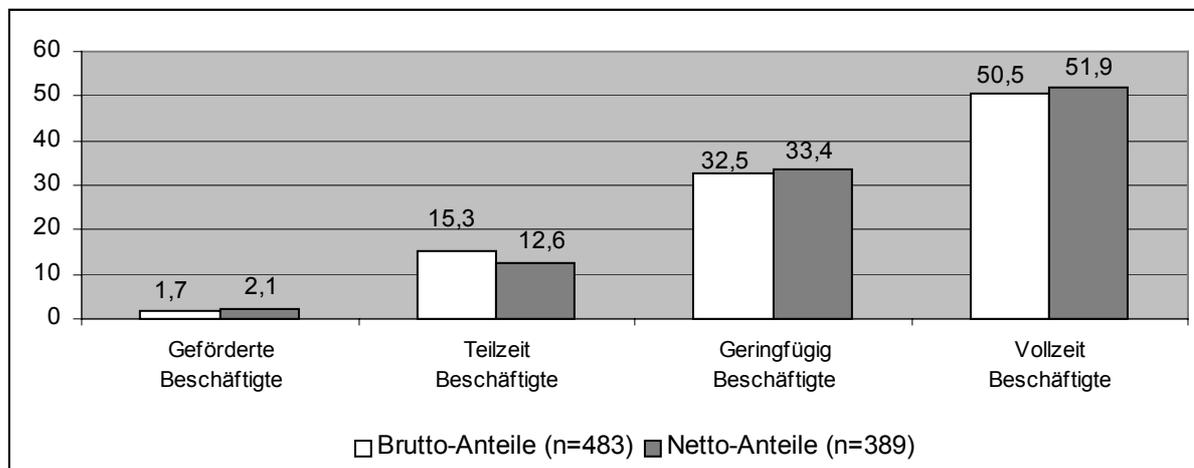
Beschäftigungssituation zum Gründungszeitpunkt

Von den befragten ÜG-EmpfängerInnen gibt eine Teilgruppe von 19,9%⁶⁶ an, bereits zum Gründungszeitpunkt weitere MitarbeiterInnen beschäftigt zu haben und zwar insgesamt 483 Personen. Davon waren 50,5% Vollzeit- und 15,3% Teilzeitkräfte, 32,5% geringfügig Beschäftigte und acht MitarbeiterInnen (1,7%), deren Beschäftigung durch das Arbeitsamt gefördert wurde. (Vgl. Abb. 3.11-1)

⁶⁶ Bei Brinkmann/Otto (1996, S.45) beträgt dieser Anteil 14,0%, bei Kuhn/Thomsen (1998, S. 162) 29,6%. Der deutlich höhere Wert bei Kuhn/Thomsen ist vermutlich auf den höheren Anteil von Betriebsübernahmen und ähnliches bzw. den mit 87,5% in Schleswig-Holstein (vgl. ebda. S. 58) gegenüber 92,8% in Hamburg geringeren Anteil von Neugründungen zurückzuführen. Diese Annahme wird auch durch die größere Diskrepanz zwischen den Brutto- und Nettoquoten bei den dortigen Beschäftigungseffekten (vgl. ebda. S. 87 u. 90) gegenüber der vorliegenden Untersuchung (s. dazu auch Fn. 67) untermauert.

Abb. 3.11-1: Beschäftigtengruppen bei Gründung nach Brutto- und Nettoanteilen

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)



Zur Ermittlung der sekundären Nettobeschäftigungseffekte sind unter den Gründungen die Fälle zu berücksichtigen, in denen bestehende Betriebe übernommen bzw. weitergeführt wurden. In einem weiteren Fall erfolgte die geförderte Gründung in der Form eines Einstiegs in ein bestehendes Unternehmen. In diesen Fällen ist davon auszugehen, dass auch MitarbeiterInnen „übernommen“ wurden. Insgesamt handelt es sich bei dieser Art von Existenzgründungen um 56 Fälle und 94 Beschäftigte, davon 42 Vollzeit-, 25 Teilzeit- und 27 geringfügig Beschäftigte.

Damit ergibt sich ein sekundärer Nettobeschäftigungseffekt von 389 Beschäftigten insgesamt. Ihre Verteilungen auf die einzelnen Beschäftigtengruppen ergeben im Vergleich zum Bruttoeffekt eher unerhebliche Veränderungen. (Vgl. Abb. 3.11-1)

Der Anteil der Vollzeitbeschäftigten erhöht sich von 50,5% auf 51,9%, der Anteil der geförderten Beschäftigungsverhältnisse von 1,7% auf 2,1% und der Anteil der geringfügig Beschäftigten von 32,5% auf 33,4%. Diese positiven Verschiebungen gehen zu Lasten der Teilzeitkräfte, deren Anteil entsprechend von 15,3% auf 12,6% sinkt. Unter dem Aspekt sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse auf Voll- und Teilzeitbasis ergibt der Netto- gegenüber dem Bruttobeschäftigungseffekt einen um 1,3 Prozentpunkte geringeren Anteil.⁶⁷

⁶⁷ Aufgrund dieser relativ geringfügigen Unterschiede zwischen den Netto- und Bruttobeschäftigungseffekten – die Differenzierung nach bereinigten und Gesamtbeschäftigungsquoten bezogen auf die einzelnen Geschäftsjahre ergibt ebenfalls keine nennenswerten Unterschiede – erscheint die Fortführung dieser Differenzierung bei der Betrachtung der Beschäftigungsentwicklung verzichtbar. Die folgenden Ausführungen basieren daher ausschließlich auf den Bruttowerten.

Beschäftigungsentwicklung

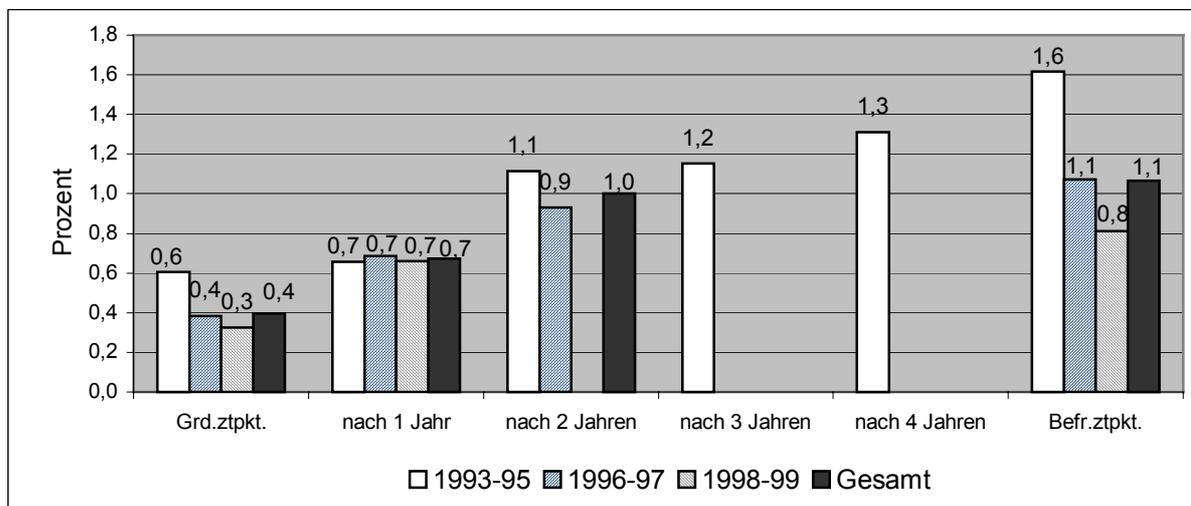
Die Beschäftigungsquote beträgt zum Gründungszeitpunkt 0,4 Beschäftigte, d.h. im Durchschnitt beschäftigt jede/r ÜG-EmpfängerIn nahezu eine weitere halbe Arbeitskraft. Für die jeweiligen Jahrganggruppen variiert diese Grösse zwischen 0,6 bei den Förderfällen 1993-1995 und 0,3 bei den Fällen aus 1998/99, während die geförderten Gründungen aus den Jahren 1996 und 1997 mit 0,4 den durchschnittlichen Wert aufweisen.

Nach einem Geschäftsjahr beträgt der durchschnittliche Wert für alle Gründungsjahrgänge einheitlich 0,7, d.h. auf jeden Gründungsfall kommt eine weitere, nahezu drei-viertel Arbeitskraft.

Auf einen Geschäftszeitraum von zwei Jahren können zum Befragungszeitpunkt die UnternehmerInnen zurückblicken, die in den Jahren von 1993 bis 1997 gegründet haben. Aus ihren Angaben war eine Beschäftigungsquote von 1,0 zu ermitteln, wobei die Gründungsjahrgänge 1996 und 1997 diesen Wert mit 0,9 nicht ganz erreichen. Immerhin ist hier festzuhalten, dass nach zwei Jahren im Durchschnitt jede/r GründerIn der Stichprobe einen weiteren Arbeitsplatz geschaffen hat.⁶⁸ Diese Quote wird bei den Jahrgängen 1993 bis 1995 in jedem weiteren Geschäftsjahr leicht verbessert und hat zum Befragungszeitpunkt den Wert 1,6 erreicht. Erwartungsgemäß bleiben die „jüngeren“ Gründungsfälle zum Befragungszeitpunkt aufgrund der kürzeren Geschäftszeiten unter diesem Wert. Ihre Werte entsprechen denen der Geschäftszeiten von einem bis zwei Jahre: die Gründungen der Jahre 1996 bis 1997 erreichen den Wert 1,1, die späteren Gründungen den Wert 0,8. (Abb. 3.11-2)

⁶⁸ Kuhn/Thomsen (1998, S. 87 u. S.90) ermittelten für Schleswig-Holstein eine bereinigte Quote von 0,5, während die Bruttoquote zum Gründungszeitpunkt 0,83 beträgt. Brinkmann/Otto (1996, S. 17) weisen für den Befragungszeitpunkt eine Quote von 0,28 aus.

Abb. 3.11-2: Entwicklung der Beschäftigungsquoten nach Gründungsjahrgängen⁶⁹
(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

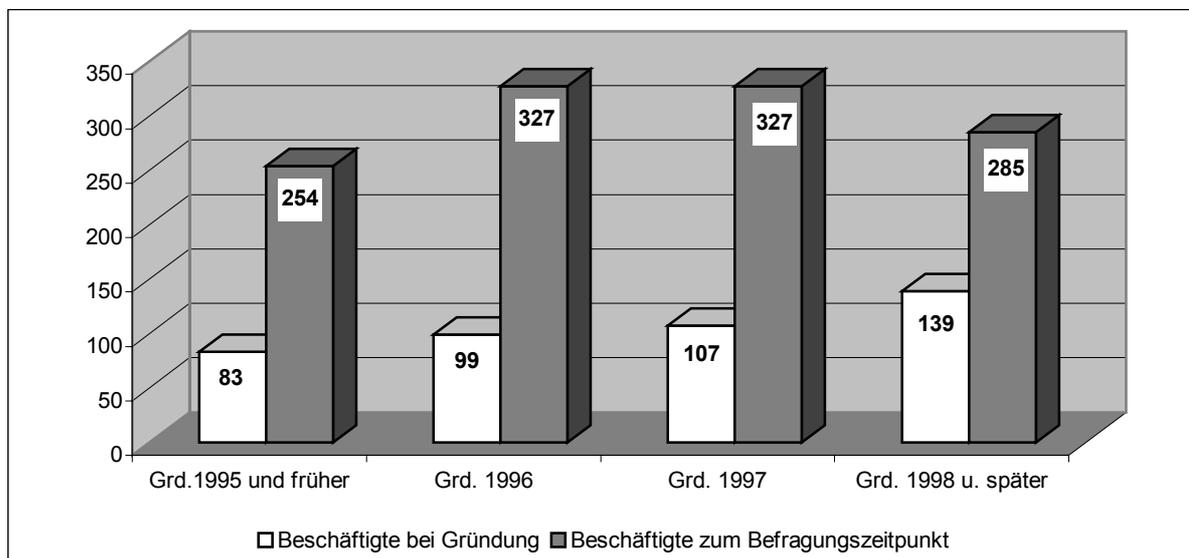


Zusammengenommen war aus den Angaben der Stichprobe (das sind hier 1129 Fälle) der Durchschnittswert 1,1 zu ermitteln, das heißt, im Durchschnitt haben die geförderten ExistenzgründerInnen einen weiteren Arbeitsplatz geschaffen. Die folgende Grafik gibt abschließend einen Überblick über die Beschäftigungsentwicklung in absoluten Zahlen und differenziert nach Gründungsjahrgängen.

⁶⁹ Die Grafik zeigt die Entwicklung der durchschnittlich Beschäftigten (Beschäftigungsquote = Anzahl der Beschäftigten im Verhältnis zur Anzahl der ÜG-EmpfängerInnen pro Jahrgangsgruppe) zum Gründungszeitpunkt, nach einem Jahr und zum Befragungszeitpunkt für alle Gründungsjahrgänge (differenziert in drei Gruppen) sowie die durchschnittliche Quote für alle Jahrgänge (Gesamt). Für die Gründungsjahrgänge 1993 bis 1995 und 1996/97 ist die jeweilige Beschäftigungsquote sowie deren Gesamtquote außerdem nach zwei Jahren dargestellt und für die Jahrgänge 1993 bis 1995 zusätzlich die Quoten nach drei und nach vier Jahren.

Abb. 3.11-3: Beschäftigungsentwicklung nach Gründungsjahrgängen

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)



Die GründerInnen der Jahrgänge 1995 bis 1997 haben bis zum Befragungszeitpunkt die Anzahl der Beschäftigten in ihren Unternehmen jeweils mehr als verdreifacht, und die GründerInnen des Jahrgangs 1998 von 139 zum Gründungszeitpunkt auf 285 zum Befragungszeitpunkt immerhin verdoppelt.

Beschäftigungsentwicklung nach Gründungsbranchen

Im folgenden soll der Frage nachgegangen werden, ob die Beschäftigungsentwicklungen branchenspezifisch unterschiedlich verlaufen. Die folgende Tabelle gibt zunächst einen Überblick über Branchenverteilungen der Gründungsfälle.

Tab. 3.11-3: Verteilung der Gründungen nach Gründungsbranchen

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

	Anzahl	Prozent
Handwerk	162	14,1
prod./verarb. Industrie	21	1,8
Handel	111	9,6
Dienstleistungen	841	73,0
Sonstige	17	1,5
Gesamt	1152	100,0

Mit 73% erfolgten die meisten Gründungen im Dienstleistungsbereich. Bereits mit deutlichem Abstand folgt das Handwerk mit rund 14%, mit weiterem Abstand der Handel mit 9,6%, und Sonstige mit 1,5% bilden die kleinste Gruppe. Die folgende Tabelle zeigt die Verteilung der sekundären Beschäftigungseffekte nach Branchen zum Gründungs- und zum Befragungszeitpunkt.

Tab. 3.11-4: Sekundäre Beschäftigungseffekte nach Gründungsbranchen
(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

	Bei Gründung		Zum Befragungszeitpunkt	
	Beschäftigte	Quote	Beschäftigte	Quote
Handwerk	77	0,5	246	1,5
prod./verarb. Industrie	13	0,6	20	1,0
Handel	58	0,5	126	1,1
Dienstleistungen	324	0,4	820	1,1
Sonstige	11	0,6	19	1,1
Gesamt	483	0,4	1231	1,1

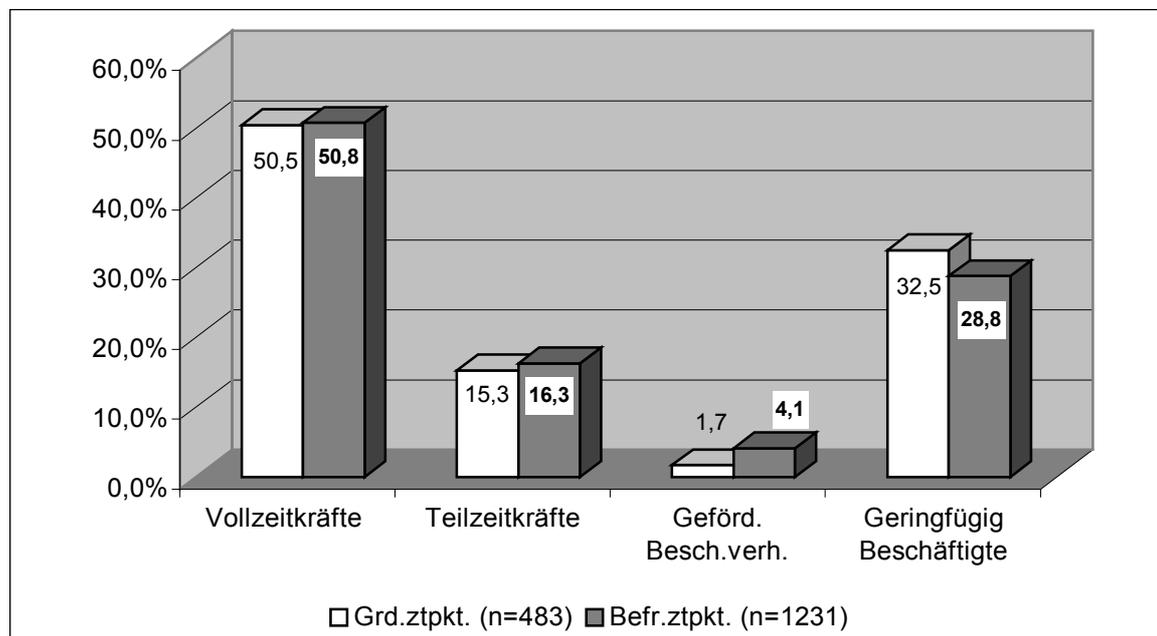
Zum Gründungszeitpunkt liegen im Verhältnis zur Gesamtbeschäftigungsquote von 0,4 die Gründungen im Bereich der produzierenden und verarbeitenden Industrie sowie der Sonstigen mit einer Quote von jeweils 0,6 um 0,2 Punkte über dem Durchschnitt. Auch im Handwerk und im Handel werden mit jeweils einer Quote von 0,5 noch leicht überdurchschnittlich viele Arbeitskräfte beschäftigt.

Die Betrachtung der Ergebnisse zum Befragungszeitpunkt weist das Handwerk mit dem größten Zuwachs um 1 Punkt auf 1,5 und damit deutlich über dem Durchschnitt von 1,1 liegend aus. Demgegenüber erreichen die Unternehmen der anderen Branchen mit Zuwächsen zwischen 0,4 und 0,6 Punkten nahezu gleichmäßig den Durchschnittswert.

Beschäftigungssituation zum Befragungszeitpunkt

In absoluten Zahlen steigt der sekundäre Beschäftigungseffekt vom Gründungs- zum Befragungszeitpunkt um etwas mehr als das zweieinhalbfache von 483 auf 1231 Beschäftigte. Die folgende Grafik gibt einen Überblick über die jeweiligen Beschäftigungsgruppen differenziert nach Voll- und Teilzeitkräften sowie nach geförderten und geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen. Zum Vergleich hinsichtlich der jeweiligen prozentualen Anteile der Gruppen zeigt die linke Säule die Werte zum Gründungs- und die rechte zum Befragungszeitraum.

Abb. 3.11-4: Beschäftigtengruppen zum Gründungs- und zum Befragungszeitpunkt
(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in %)



Insgesamt bleiben die Verhältnisse der Beschäftigtengruppen zueinander zum Befragungszeitpunkt gegenüber dem Gründungszeitpunkt unverändert. Sowohl zum Gründungszeitpunkt wie auch zum Befragungszeitpunkt stellen die Vollzeitkräfte mit einem Anteil von etwas über 50% die größten Gruppen dar, gefolgt von der Gruppe der geringfügig Beschäftigten, der Gruppe der Teilzeitkräfte und schließlich den Beschäftigten, deren Beschäftigungsverhältnis vom Arbeitsamt gefördert wird. Hinsichtlich der Größenordnungen sind die Anteile der Voll- und Teilzeitkräfte um 0,3 bzw. einen Prozentpunkt gegenüber der Verteilung zum Gründungszeitpunkt auf 50,8% bzw. 16,3% leicht gestiegen. Eine Steigerung ist auch bei den geförderten Beschäftigungsverhältnissen von 1,7% auf 4,1% zu verzeichnen. Diese Zunahmen gehen zu Lasten der geringfügig Beschäftigten, die anteilmäßig von 32,5% auf 28,8% sinken.

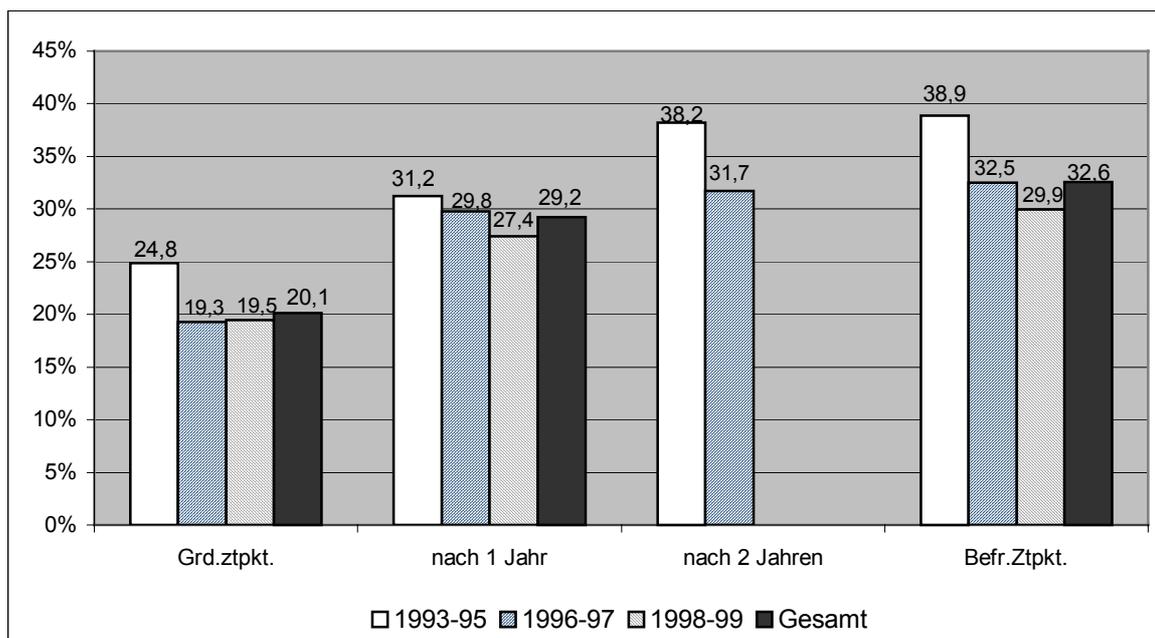
Unter dem Gesichtspunkt sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse zu sozialversicherungsfreien haben sich zum Befragungszeitpunkt die Verhältnisse von 67,5% auf 71,2% zugunsten der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten verschoben. Die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse steigt von 326 zum Gründungszeitpunkt auf 877 zum Befragungszeitpunkt. Dies entspricht einer Steigerung um mehr als das Zweieinhalbfache. Die sozialversicherungsfreien Jobs steigen im selben Zeitraum von 157 auf 354 und erreichen damit den etwas geringeren Faktor von 2,3 gegenüber 2,7 bei der ersten Gruppe.

Unternehmensgröße nach Beschäftigten

Bei den sekundären Beschäftigungseffekten der Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit ist generell hervorzuheben, dass diese Effekte von der deutlichen Minderheit

der GründerInnen erzielt werden, d.h. die weit überwiegende Zahl der Gründungen verschafft lediglich der Gründerperson selber einen Arbeitsplatz.⁷⁰ Die folgende Grafik gibt einen Überblick über die Anteile der GründerInnen, die weitere Beschäftigungsmöglichkeiten geschaffen haben.

Abb. 3.11-5: Unternehmen mit sekundären Beschäftigungseffekten nach Gründungsjahrgängen
(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; in % der Gründungsfälle je Jahrganggruppe)



Die Grafik bildet in drei Gruppen die Anteile der Unternehmen an der Gesamtheit der Förderfälle je Jahrganggruppe ab, die neben der Gründerperson weitere Arbeitskräfte beschäftigen. Die vierte Säule weist diesen Anteil auf der Basis der Gesamtheit der Gründungsfälle aus, soweit entsprechende Daten vorliegen. Die Darstellung erfolgt auf einer Zeitachse zum Gründungszeitpunkt, nach einem Geschäftsjahr, nach zwei Geschäftsjahren (hier nur für Gründungen 1993 bis 1995 und 1996 bis 1997) sowie zum Befragungszeitpunkt.

Mit 20,1% (n=1.129) beschäftigt etwa ein Fünftel der ÜG-EmpfängerInnen der Stichprobe bereits zum Gründungszeitpunkt weitere Arbeitskräfte. Das heißt, mit rund 80% stellt der Anteil der „Solo-Selbständigen“ eine deutliche Mehrheit dar. Doch bereits nach einem Geschäftsjahr beschäftigen aus dieser Gruppe fast 10% (9,1%) der GründerInnen ebenfalls mindestens eine weitere Arbeitskraft. Dementsprechend steigt der Anteil der Unternehmen mit weiteren Beschäftigten von 20,1% auf 29,2% und tendiert damit zu einem Drittel der hier berücksichtigten Förderfälle. Diese Größenordnung ist zum Befragungszeitpunkt mit 32,6% nahezu erreicht.

⁷⁰ Bögenhold/Leicht sprechen in diesen Fällen von „Solo-Selbständigen“, die nach ihren Erkenntnissen seit 1994 im Verhältnis zu den Selbständigen mit weiteren Arbeitsplätzen weitaus stärker zugenommen haben. Vgl. Dieter Bögenhold und René Leicht, „Neue Selbständigkeit“ und Entrepreneurship: Moderne Vokabeln und damit verbundene Hoffnungen und Irrtümer, WSI Mitteilungen 12/2000, S. 783f.

Weitergehenden Aufschluß über die Entwicklung der Unternehmen unter dem Gesichtspunkt sekundärer Beschäftigungseffekte erlaubt die gruppenspezifische Differenzierung der Förderfälle nach Gründungsjahren. Hier können die Fälle der Jahre 1993 bis 1995 zum Befragungszeitpunkt auf den längsten Geschäftszeitraum von bis zu sechs Jahren zurückblicken. Bei dieser Gruppe ist zu erkennen, dass ein verhältnismässig grosser Anteil von 24,8% bereits zum Gründungszeitpunkt weitere Arbeitskräfte beschäftigt. Mit 31,2% nach dem ersten, 38,2% nach dem zweiten Geschäftsjahr und 38,9% zum Befragungszeitpunkt steigt dieser Anteil deutlich bis zum Abschluss des zweiten Jahres und in der Folge allerdings nur noch geringfügig.

Ähnliche Entwicklungen zeigen sich auch bei den Gründungen aus den Jahren 1996 und 1997. Ausgehend von 19,3% zum Gründungszeitpunkt ist hier der größte Zuwachs von mehr als 10 Prozentpunkten auf 29,8% nach dem ersten Geschäftsjahr zu verzeichnen. Deutlich schwächer steigt der Anteil der Unternehmen dieser Gruppe, die Beschäftigungseffekte erzielen, dann auf 31,7% nach dem zweiten Geschäftsjahr. Dieses liegt für die meisten der Unternehmen zeitlich nah am Befragungszeitpunkt, sodass eine weitere Steigerung in der Folge mit 0,8 Prozentpunkte auf 32,5% erwartungsgemäss gering ausfällt.

Für die ÜG-EmpfängerInnen der Jahre 1998 und 1999 liegen der Gründungs- und der Befragungszeitpunkt zeitlich am nächsten beieinander. In dieser Gruppe liegt der Anteil der Unternehmen, die bereits mit weiteren Beschäftigten starten, mit knapp einem Fünftel (19,5%) nah an dem Gesamtwert. Dieser Anteil wächst ebenfalls deutlich um fast 8 Prozentpunkte auf 27,4% nach dem ersten Geschäftsjahr und geringfügig auf 29,9% zum Befragungszeitpunkt.

Zusammenfassend ist hier festzustellen, dass gut 80% der ÜG-EmpfängerInnen als „Solo-Selbständige“ starten. In der Folge verringert sich dieser Anteil bis zum Befragungszeitpunkt auf 67,6%. In der Regel entscheidet sich im Verlaufe der ersten beiden Geschäftsjahre, ob weitere Beschäftigungsmöglichkeiten geschaffen werden können.

Im folgenden interessiert die Frage, wieviele Arbeitskräfte die verbleibenden Unternehmen jeweils beschäftigen und wie sich die Unternehmen in dieser Hinsicht in der Zeit von der Gründung bis zur Befragung entwickelt haben. Die folgende Tabelle gibt dazu einen ersten Überblick.

Tab. 3.11-5: Unternehmensentwicklung nach Anzahl der Beschäftigten

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999)

	Unternehmensgrösse bei Gründung		Unternehmensgrösse zum Befragungszeitpunkt	
	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent
keine Beschäftigten (einschl. k.A.)	923	80,1	779	67,6
ein bis zwei Beschäftigte	176	15,3	214	18,6
drei bis fünf Beschäftigte	43	3,7	101	8,8
sechs und mehr Beschäftigte	10	0,9	58	5,0
Gesamt	1152	100,0	1152	100,0

Zum Gründungszeitpunkt beschäftigen 176 oder 15,3% der Unternehmen ein bis zwei Arbeitskräfte, 43 Unternehmen bzw. 3,7% drei bis fünf und 10 Unternehmen (0,9%) sechs und mehr Arbeitskräfte. In dieser letzten Gruppe beschäftigt das größte Unternehmen 17, drei weitere Unternehmen 12 bis 15 und sechs Unternehmen zwischen sechs und neun Arbeitskräfte. Bis zum Befragungszeitpunkt nehmen die größeren Unternehmen mit drei bis fünf und sechs und mehr Beschäftigten am stärksten zu. Die Gruppe der Unternehmen mit drei bis fünf Beschäftigten wächst um mehr als das Doppelte von 43 auf 101 (das sind 8,8% der Förderfälle), und die Gruppe der Unternehmen mit sechs und mehr Beschäftigten wächst um das Fünffache von 10 auf 58 (oder 5% der Förderfälle) Unternehmen. In der letzten Gruppe beschäftigt das größte Unternehmen 29 Arbeitskräfte, 34 Unternehmen zwischen sechs und zehn sowie 13 Unternehmen zwischen 11 und 24 Arbeitskräfte. (Vgl. Tab. 3.11-5)

Die höchsten Quoten großer Unternehmen mit sechs und mehr Beschäftigten finden sich zum Befragungszeitpunkt im Hotel- und Gaststättengewerbe (12,5% der hier gegründeten Unternehmen), im Handwerk (8,6%) und im Bereich technischer Dienstleistungen (7%). In der Gruppe der Unternehmen mit drei bis fünf Beschäftigten zeigen die Wirtschaftszweige gesundheitliche Dienstleistungen (20,5%), produzierende und verarbeitende Industrie (14,3%) sowie die kaufmännischen Dienstleistungen (11,6%) die höchsten Quoten. Demgegenüber hält die Gruppe der „Solo-Selbständigen“ in den Wirtschaftszweigen Kunst / Kultur / Unterricht (86,1%), Medien / Graphik / Design (85,4%) und beratende Dienstleistungen (73,9%) die höchsten Quoten zum Befragungszeitpunkt. (Vgl. Tab. 3.11-6)

Tab. 3.11-6: Unternehmensentwicklung nach Beschäftigten und Branchen

(Quelle: Existenzgründungsbefragung 1999; Quoten von n der Branche)

Branche	keine Beschäftigten		1 bis 2 Beschäftigte		3 bis 5 Beschäftigte		6 und mehr Beschäftigte		n
	bei Grdg.	aktuell	bei Grdg.	aktuell	bei Grdg.	aktuell	bei Grdg.	aktuell	
Handwerk	79,0	58,6	16,7	23,5	3,7	9,3	0,6	8,6	162
prod u verarb Ind	61,9	52,4	28,6	33,3	9,5	14,3			21
Handel	76,9	63,9	17,6	23,1	3,7	8,3	1,9	4,6	108
Hotel u Gast	43,8	43,8	37,5	37,5	6,3	6,3	12,5	12,5	16
techn Dienste	82,5	58,8	13,2	29,8	4,4	4,4		7,0	114
kaufm Dienste	79,7	69,6	19,6	15,9	0,7	11,6		2,9	138
gesundh Dienste	68,7	57,8	15,7	18,1	13,3	20,5	2,4	3,6	83
soz Dienste	89,5	63,2	10,5	36,8					19
berat Dienste	83,2	73,9	14,2	14,9	2,3	6,9	0,3	4,3	303
Medien Graph Design	92,1	85,4	5,6	7,9	1,1	4,5	1,1	2,2	89
Kunst Kultur Unterricht	91,7	86,1	5,6	5,6	2,8	2,8		5,6	36

3.12 Gründungsumfeld: Beratung, Probleme, Verbesserungsvorschläge

Die Analyse der weiteren Umstände der Unternehmensgründungen richtet sich auf die Inanspruchnahme und Bewertung der Informations- und Beratungsangebote im Verlauf des Gründungsprozesses sowie auf die Frage, ob diesbezüglich zwischen den jeweiligen Gründungsjahrgängen (1995 bis 1998) Unterschiede und Entwicklungstendenzen festzustellen sind. Des Weiteren werden die Angaben der Befragten zu Problemen während der Gründungsphase (1. Geschäftsjahr) und zum Befragungszeitpunkt sowie zur Bewertung von Verbesserungsvorschlägen für die Hilfsangebote dargestellt.

3.12.1 Erste Beratung

Die Erfahrungen der Gründungsforschung zeigen, dass die Bestandsfestigkeit von Unternehmen in dem Maße steigt, in dem externe Know-how- und Finanzierungsgeber involviert sind, eine detaillierte, plausible und schriftliche Gründungskonzeption verlangt und das Gründungsvorhaben einer kritischen Prüfung unterworfen wird.⁷¹ Mangelnde kaufmännische und unternehmerische Kompetenz und darauf aufbauend eine mangelhafte Gründungsplanung spielen für das Scheitern von Unternehmen nach Erfahrungen der Deutschen Ausgleichsbank eine ausschlaggebende Rolle. Demzufolge kommt den Beratungsangeboten für die Erfolgsaussichten des Gründungsgeschehens eine wesentliche Bedeutung zu, wenngleich sie selber objektive Rahmenbedingungen von Gründungen nicht grundlegend zu ändern vermögen.

Für die Beantragung des Überbrückungsgeldes ist die Vorlage einer Stellungnahme einer fachkundigen Stelle auf Basis eines tragfähigen Unternehmenskonzeptes vorgeschrieben, was die Notwendigkeit einer Gründungsplanung unterstreicht.

Vor diesem Hintergrund ist positiv anzumerken, dass mehr als 90% der befragten Unternehmen Erstberatungsangebote nutzten. Fast die Hälfte (44,9%) von ihnen hat zur Erstberatung die einschlägigen Angebote der verschiedenen Institutionen in Anspruch genommen, informelle Beratung fanden 41,3% der Befragten bei Freunden und Verwandten sowie bei KollegInnen und GeschäftspartnerInnen, 6% nutzten sonstige Angebote und lediglich 7,8% verzichteten auf jegliche Beratung. Damit unterscheidet sich das Ergebnis positiv von denen anderer Untersuchungen.⁷² (Vgl. Abb. 3.12-1)

Auffällig in der Stichprobe ist der hohe Anteil der Inanspruchnahme nicht-institutioneller Beratung von mehr als 40% bei der Erstberatung. Die Abstimmung der ersten Gründungsideen und der Gründungsentscheidung erfolgte somit zunächst häufig im informellen Raum. Erst danach folgen die Beratungsangebote der Arbeitsamtes (Vermittlung / Fachberatung), was in Bezug auf Zielgruppe und Förderinstrument

⁷¹ Vgl. z.B. DtA (1988, S. 25-34), Jahresbericht 1987 und DtA (1989, S. 23-31)

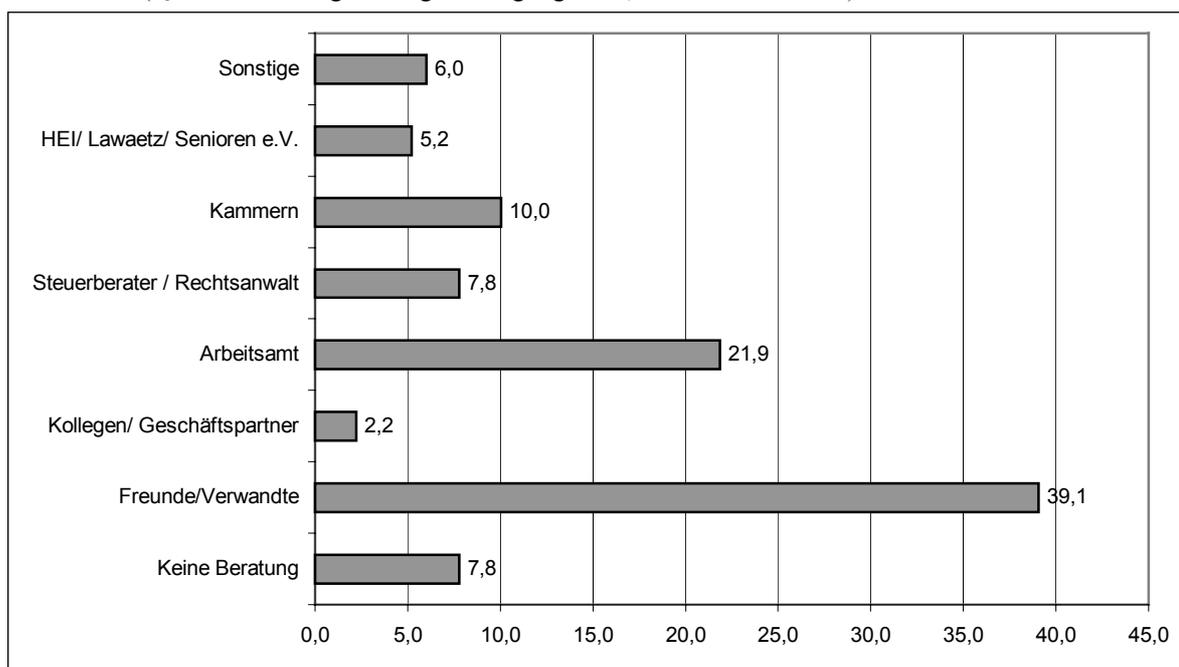
⁷² So zeigt z.B. die Münchner Gründerstudie, dass mehr als 80% der befragten Gründer und Gründerinnen keine schriftliche Gründungsplanung erstellt und mehr als 2/3 nur bis zu drei Monaten für die konkrete und aktive Planung des Vorhabens aufgewendet hatten. Vgl. Brüderl, Josef, u.a. (1996, S. 160ff.) Der Erfolg neugegründeter Betriebe, Berlin.

nachvollziehbar erscheint. Die im Sommer 1996 geschaffene Fachberatung im Arbeitsamt als direkte Anlaufstelle für arbeitslose GründerInnen kann folglich in den nachfolgenden Gründungsjahren ihren Anteil an der Erstberatung deutlich ausbauen. (Vgl. Abb. 3.12-2)

Die Beratungsangebote des Hamburger Gründungsnetzwerkes sowie kommerzieller Anbieter (RechtsanwältInnen, SteuerberaterInnen) spielen demgegenüber in der Erstberatung der Befragten eine eher untergeordnete Rolle. Hier bleibt anzumerken, dass die Erstberatung oftmals die Funktion einer ersten Entscheidungsfindung beinhaltet, die Beratung der Institutionen des Gründungsnetzwerkes aber i.d.R. erst im weiteren Verlauf der Existenzgründung bei der Konkretisierung der Geschäftskonzeption ansetzt, was sich auch in der Veränderung der Relationen unter 3.12.2 widerspiegelt.

Abb. 3.12-1: Erstberatung: Anteil der Inanspruchnahme der Beratungsangebote

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999, in % von n = 1.116)



Die unterschiedliche Nutzung der Erstberatungsangebote in den einzelnen Gründungsjahrgängen läßt im einzelnen folgende Tendenzen erkennen. Von 1995 bis 1998 erhöht sich insgesamt der Anteil der ÜG-EmpfängerInnen, die eine Erstberatung in Anspruch genommen haben von 87,3% auf 94,4%, und dementsprechend sinkt der Prozentsatz derjenigen, die auf jegliche Erstberatung verzichten von 12,7% auf 5,6% in 1998.

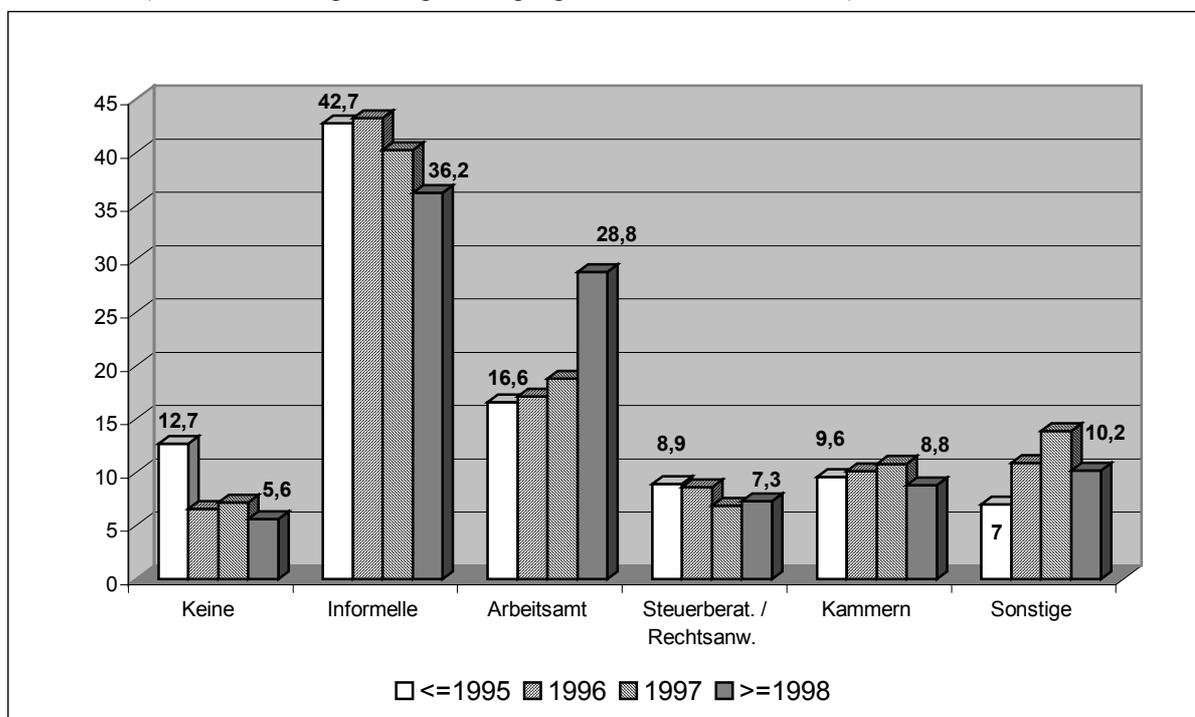
Die sich über die Gründungsjahrgänge abzeichnenden Verschiebungen bei der Nutzung der angebotenen Erstberatungen gehen im wesentlichen zu Lasten der informellen Beratungsangebote und zu Gunsten der Beratungsangebote des Arbeitsamtes Hamburg. Während der Anteil der nicht-institutionellen Erstberatung bei den GründerInnen des Jahrgangs 1995 noch bei 42,7% liegt, sinkt er im Jahrgang 1998 auf 36,2%.

Demgegenüber werden die Beratungsangebote des Arbeitsamtes – Fachvermittlung und Fachberatung – in dieser Zeitspanne kontinuierlich mit steigenden Anteilen genutzt, die entsprechenden Werte steigen von 16,6% in 1995 auf 28,8% in 1998. Hierbei ist besonders die häufige Nutzung der Fachberatungsstelle für Existenzgründungen im Arbeitsamt Hamburg hervorzuheben.

Die Beratungsangebote von SteuerberaterInnen und RechtsanwältInnen sowie der Hamburger Kammern werden im Betrachtungszeitraum relativ gleichmäßig genutzt. Den Angaben unter „Sonstige“ ist eine zunehmende Frequentierung von FachkolleInnen und GeschäftspartnerInnen zu entnehmen. (Vgl. Abb. 3.12-2)

Abb. 3.12-2: Erstberatung: Nutzung der Beratungsangebote 1995 bis 1998

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999; in % von n = 1.126)



3.12.2 Weitere Beratung im Verlauf der Existenzgründung

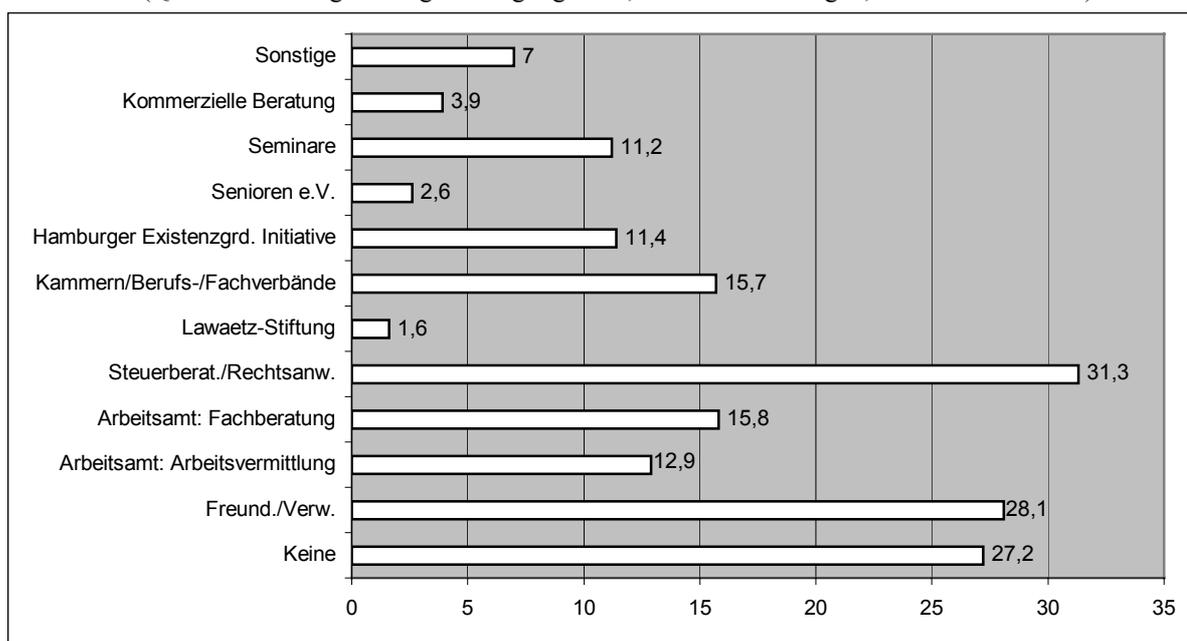
Gegenüber der Erstberatung haben sich im Verlauf der Existenzgründung die Anteile der genutzten Beratungsangebote deutlich zu den institutionellen und kommerziellen Angeboten verschoben. (Vgl. Abb. 3.12-3) Die Tatsache, dass im Verlauf der Gründung die professionellen Angebote verstärkt und oftmals mehrfach nachgefragt werden, ist grundsätzlich positiv zu bewerten, zeugen sie doch von einer intensiven Vorbereitung vieler Gründungsvorhaben.

Hier muß allerdings auch ein Zusammenhang mit dem formalen Beantragungsweg des Überbrückungsgeldes unterstellt werden. Die Stellungnahme einer fachkundigen und vom Arbeitsamt anerkannten Institution zur Tragfähigkeit des Vorhabens

ist eine Zugangshürde zum Überbrückungsgeld, d.h., jede/r AntragstellerIn muß zum Beantragungszeitpunkt eine entsprechende Institution kontaktieren. Der überdurchschnittliche Anteil von SteuerberaterInnen bei der Abgabe von Stellungnahmen in der Grundgesamtheit spiegelt sich somit ansatzweise auch in den Befragungsergebnissen wider.

Abb. 3.12-3: Nutzung weiterer Beratungsangebote

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999; Mehrfachnennungen, in % von n = 1.112)

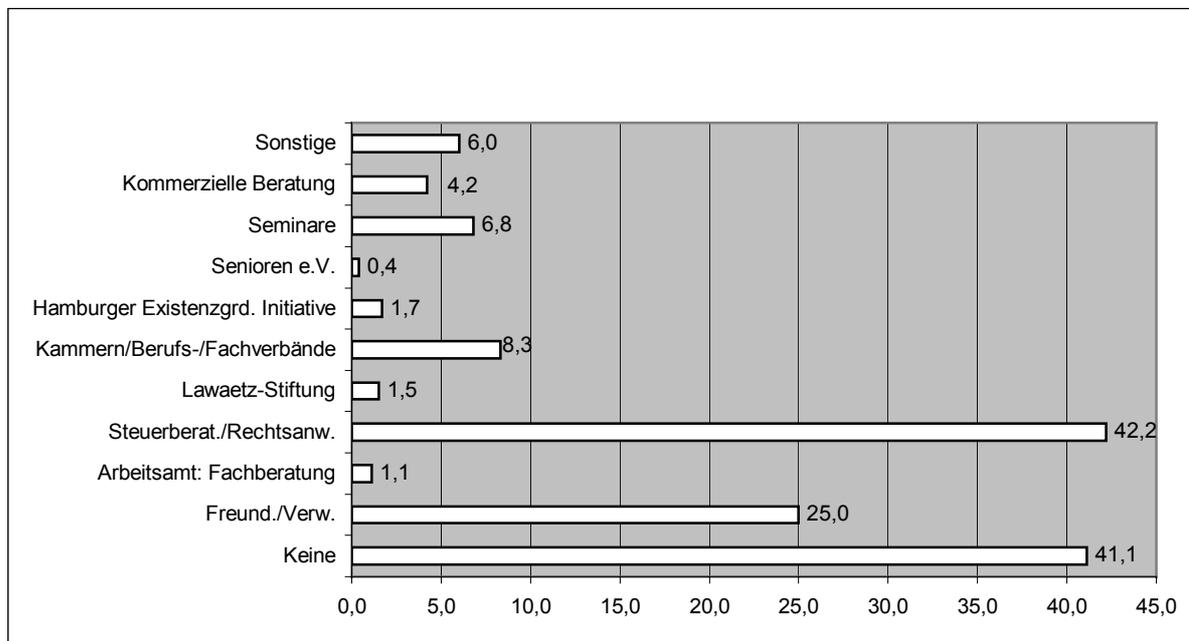


3.12.3 Beratung zum Befragungszeitpunkt

Einen **Beratungsbedarf** zum Befragungszeitpunkt verneinen 41,1% der GründerInnen. Einen weiteren Bedeutungszuwachs haben demgegenüber SteuerberaterInnen und RechtsanwältInnen zu verzeichnen, sie werden von 42,2% der Befragten genannt. Alle weiteren Beratungsangebote verlieren in diesem Befragungskontext in mehr oder minder großem Umfang an Bedeutung. Am deutlichsten betrifft dies die Fachberatung des Arbeitsamtes, die unter „weitere Beratung“ noch einen Wert von 12,9% aufweist und hier lediglich 1,1% erreicht. Ähnlich deutlich ist der Rückgang bei der H.E.I. von 11,4% auf 1,7% sowie bei den Kammern, Berufs- und Fachverbänden mit einem Rückgang von 15,7% auf 8,3%. Eine gleichbleibende Bedeutung – wenn auch mit leichtem Rückgang - wird demgegenüber auch weiterhin der informellen Unterstützung beigemessen. Diese Hilfe nutzt ein Viertel (25,0%) der GründerInnen zum Befragungszeitpunkt. (Vgl. Abb. 3.12-4)

Abb. 3.12-4: Beratung zum Befragungszeitpunkt

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999, Mehrfachantworten in % von n=1.115)



Die Nutzung von Beratungsangeboten stellt sich zum Befragungszeitpunkt für die GründerInnen der jeweiligen **Gründungsjahrgänge** (1995, 1996, 1997 und 1998) unterschiedlich dar.

Für die Gruppe der GründerInnen, die keine Beratung in Anspruch nehmen, ergibt sich für den Förderjahrgang 1995 ein Wert von 43,4% gegenüber 39,5% für den Vergleichsjahrgang 1998. Diese Situation korrespondiert mit der komplementär zunehmenden Nutzung professioneller wie auch informeller Beratungsmöglichkeiten der entsprechenden Jahrgänge. Ein Grund dafür ist im quantitativen wie qualitativen Ausbau der entsprechenden Angebote im Betrachtungszeitraum zu vermuten.

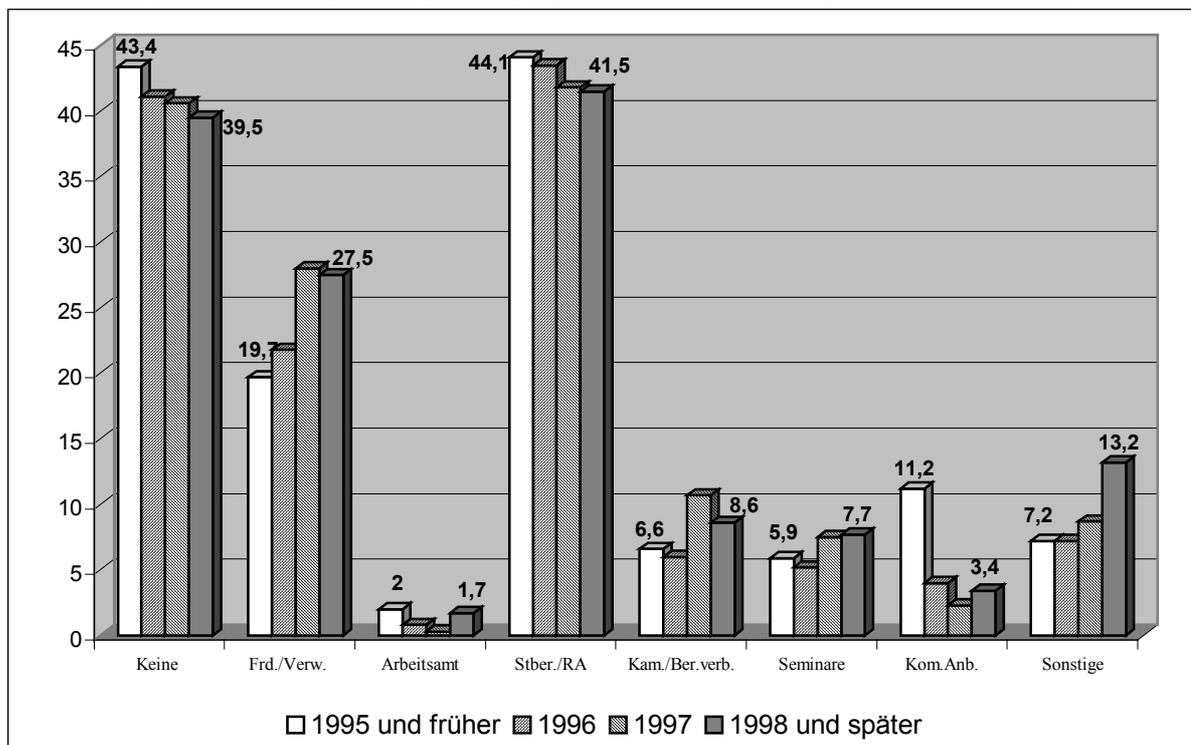
Im einzelnen ist hervorzuheben, dass der Anteil der Gründer und Gründerinnen des Gründungsjahres 1995, die die informellen Beratungsangebote von Freunden und Verwandten nutzen, mit etwas unter einem Fünftel (19,7%) deutlich geringer ist als bei denen des Gründungsjahrganges 1998 (27,5%). Sowohl im Gründungsjahrgang 1995 als auch in 1998 ist die Beratung durch Steuerberater und Rechtsanwälte mit einem Anteil von jeweils 40 Prozent von etwa gleichbleibend hoher Bedeutung für die GründerInnen.

Demgegenüber spielen für die Befragten beider Jahrgänge die Beratungsangebote folgender Institutionen nur eine untergeordnete Bedeutung, und es sind nur relativ geringfügige Unterschiede erkennbar. Die Kammern und Fach- und Berufsverbände werden zu 6,6% (1995) bzw. 8,6% (1998) konsultiert und die Seminarangebote von 5,9% bzw. 7,7% genutzt. Und auch die Beratungsleistungen des Arbeitsamtes Hamburg (Fachberatung für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit) werden nach den Angaben

der GründerInnen der Vergleichsjahrgänge jeweils nur von einer relativ kleinen Gruppe (2,0% bzw. 1,7%) in Anspruch genommen. (Abb. 3.12-5)

Abb. 3.12-5: Beratungssituation zum Befragungszeitpunkt nach Gründungsjahrgängen

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999; Mehrfachnennungen in % von n = 1.096)



Auffällig unterschiedlich werden die kommerziellen Angebote in den beiden Gründungsjahrgängen wahrgenommen. Während über ein Zehntel (11,2%) der Befragten des Jahrgangs 1995 die Beratung kommerzieller Anbieter nutzen, beträgt dieser Anteil im Gründungsjahrgang 1998 nur 3,4%.

3.12.4 Bewertung der Beratungsangebote

Die GründerInnen nutzen also in allen Phasen – Vorbereitungs- und Gründungsphase, Aufbau- und Stabilisierungsphase sowie in der aktuellen Situation (Befragungszeitpunkt) - die vielfältigen und umfangreichen Angebote der verschiedenen Beratungsinstitutionen. Im folgenden interessiert nun besonders, wie die GründerInnen die Qualität dieser Beratungsangebote beurteilen (Zufriedenheit bzw. Unzufriedenheit). Die Tab. 3.12-1 gibt die Bewertungen in Mittelwerten wieder, die jeweils auf der Basis der von GründerInnen vorgenommenen Bewertungen auf einer Skala von „sehr gut“ (=1) bis „sehr schlecht“ (=5) ermittelt wurden.⁷³

⁷³ Die Einheiten der Bewertungsskala: „sehr gut“=1, „gut“=2, „zufriedenstellend“=3, „eher schlecht“=4, „sehr schlecht“=5.

Tab. 3.12-1: Bewertung der Beratungsangebote

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999; je geringer der Mittelwert desto höher die Zufriedenheit)

Beratungsmerkmale	Antworten	Mittelwert
Menge an Informationsmaterial	867	3,00
Zeitaufwand zur Mittelbeantragung	857	3,04
Möglichkeiten zur Eigenqualifikation	776	3,04
Zugänglichkeit zu Informationen	864	3,15
Hilfe bei der Mittelbeantragung	857	3,18
Realitätsnähe der Beratung	831	3,23
Möglichkeiten zur Personalqualifikation	398	3,24
Übersichtlichkeit des Informationsangebotes	856	3,35
Passgenauigkeit der Beratungsangebote	865	3,46
Übersichtlichkeit des Beratungsangebotes	892	3,52

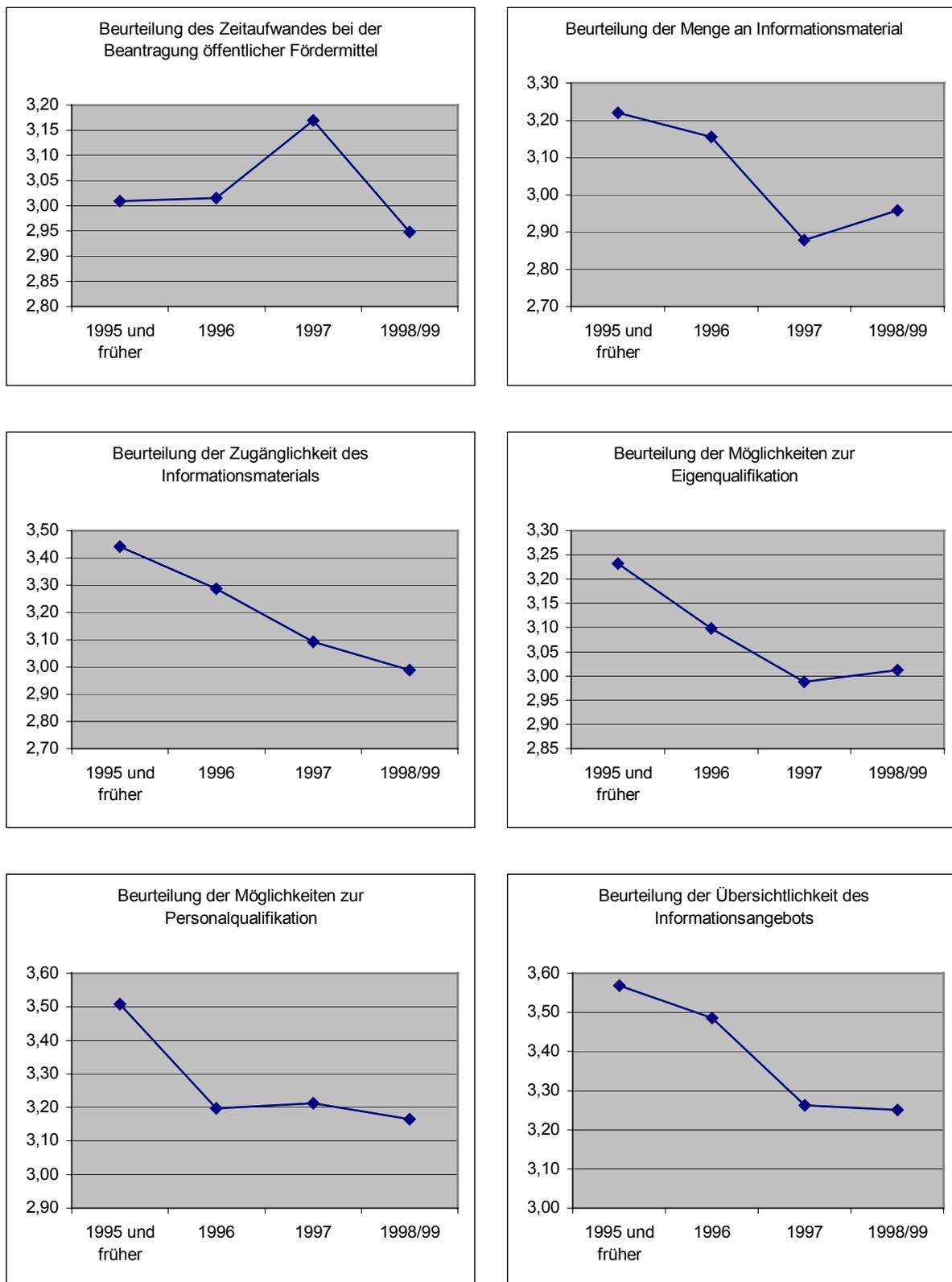
Die Bewertungen der GründerInnen qualifizieren die angebotenen Beratungsleistungen insgesamt als „zufriedenstellend“. Kein Beratungsmerkmal erhält im Mittel einen Wert unter 3,0. Dabei werden die *Menge an Informationsmaterial* (3,00), der *Zeitaufwand zur Mittelbeantragung* (3,04) und die *Möglichkeiten zur Eigenqualifikation* (3,04) am positivsten bewertet, während die *Übersichtlichkeit des Informationsangebotes* (3,35), die *Passgenauigkeit der Beratungsangebote* (3,46) sowie die *Übersichtlichkeit des Beratungsangebotes* (3,52) eher schlechter gesehen werden.

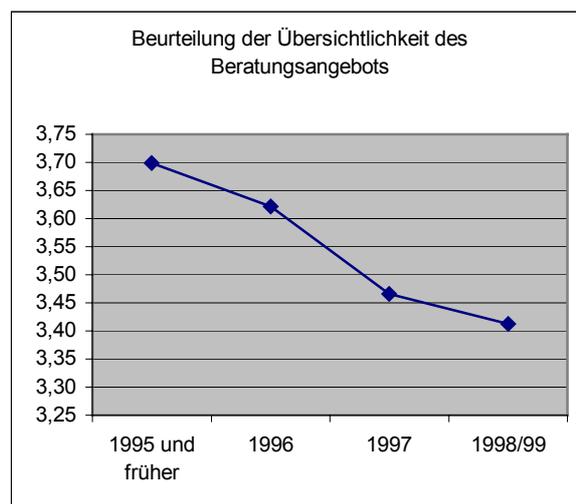
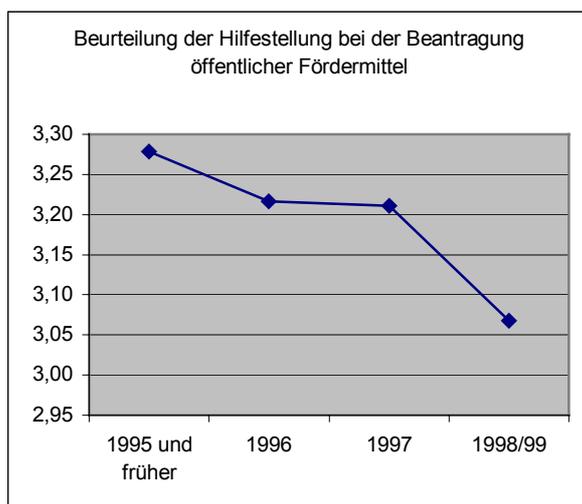
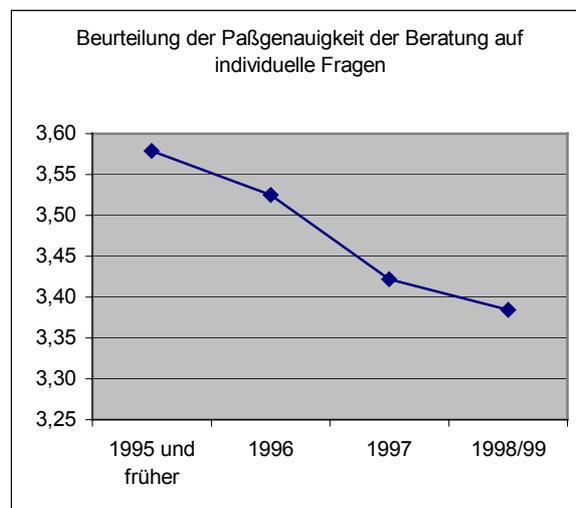
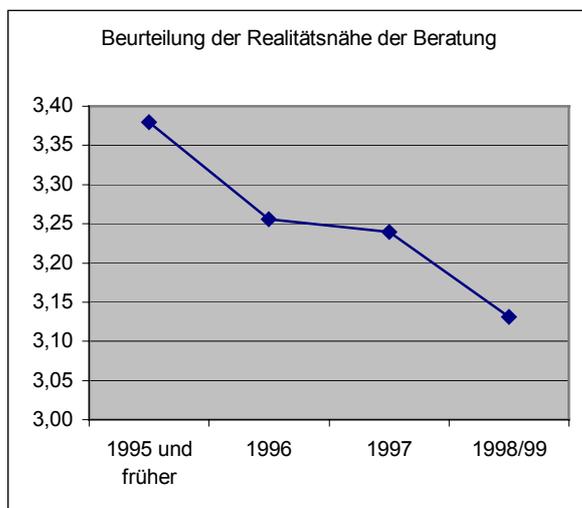
Interessant erscheint die Frage, ob die Beratungsangebote von den GründerInnen der einzelnen Gründungsjahrgänge mehr oder minder ähnlich bewertet werden oder ob sich hier Unterschiede zeigen. Die entsprechende Analyse ergibt, dass die Beurteilungen der angebotenen Beratungsleistungen mit zunehmender zeitlicher Nähe zum Befragungsjahr 1999 positiver ausfällt.

So wird zum Beispiel die *Menge an Informationsmaterial* von GründerInnen des Jahrganges 1995 deutlich schlechter (Mittelwert: 3,22) beurteilt als von denen des Gründungsjahrganges 1998 (Mittelwert: 2,96). (Vgl. Abb. 3.12-6)

Abb. 3.12-6: Bewertung der Beratungsangebote nach Gründungsjahrgängen

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999; je geringer der Mittelwert desto höher die Zufriedenheit)





Die Befragungsergebnisse zeigen bei der Beurteilung der Beratungsangebotes nach Gründungsjahrgängen deutlich positive Entwicklungstendenzen in den letzten Jahren im Vergleich zu den früheren Gründungsjahrgängen. Hier muß insbesondere die Entwicklung im Hamburger Gründungsnetzwerk seit 1995 betrachtet werden.

In einer Untersuchung der Lawaetz-Stiftung wurde seinerzeit konstatiert, dass in Hamburg zwar ein sehr breites und umfangreiches Informations-, Schulungs- und Beratungsangebot existiert, allerdings zielgruppenspezifische Ansätze für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zum damaligen Zeitpunkt eine eher untergeordnete Rolle gespielt haben.⁷⁴ Seit 1995 sind aber bis in die Gegenwart hinein erhebliche Verbesserungen im Informations- und Beratungsangebot festzustellen. Mit der Schaffung der

⁷⁴ Vgl. Ellerbrock/Fahsel (1997). Eine ausführliche Analyse des Beratungsangebotes im Jahr 1997 findet sich auf den S. 70-76.

Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen (H.E.I.) ging in den Folgejahren eine verstärkte Vernetzung der am Existenzgründungsgeschehen beteiligten Institutionen und damit eine erhöhte Transparenz für Gründer und Gründerinnen einher. Parallel entstand mit dem H.E.I. - Scheckheft ein breites und transparentes Seminar- und Informationsangebot.

Seit 1996 finden in Hamburg regelmäßig Gründermessen statt. Das Arbeitsamt hat mit der Schaffung der Fachberatung im Arbeitsamt seit Sommer 1996 sowie der Implementierung eines mehrwöchigen Seminarangebotes der hohen Nachfrage von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit Rechnung getragen und seit 1998 mit dem schrittweisen Aufbau des ENIGMA^H-Gründungszentrums die Anstrengungen deutlich intensiviert. Viele andere Institutionen haben ihr Beratungsangebot der veränderten Nachfrage ebenfalls angepaßt und verbessert. Diese Anstrengungen spiegeln sich auch in den Befragungsergebnissen anschaulich wider. Die Tatsache, dass die Beratungsangebote nach wie vor durchschnittlich „zufriedenstellend“ mit positiver Tendenz bewertet werden, bedeutet für das Gründungsnetzwerk aber auch, die Anstrengungen zur weiteren Verbesserung des Angebotes fortzuführen und zu intensivieren.

3.12.5 Bewertung der Gründungshilfen

Die Befragten wurden gebeten, mittels einer vorgegebenen Wertungsskala - von „sehr zufrieden“ (=1) bis „völlig unzufrieden“ (=5)⁷⁵ die Hilfsmaßnahmen zur Unternehmensgründung zu beurteilen. Das Ergebnis zeigt, dass die Befragten mit den *öffentlichen Finanzierungshilfen* (2,91) und der *Beratung vor Gründung* (2,98) eher zufrieden sind, während die *Beratung während der Aufbauphase* (3,50), die *Finanzierungsangebote privater Kreditinstitute* (3,76) sowie die *branchenspezifische Beratung* (3,81) tendenziell eher „unzufrieden“ bewertet werden. (Vgl. Tab. 3.12-2)

Tab. 3.12-2: Bewertung der Gründungshilfen

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999;
je geringer der Mittelwert desto positiver die Bewertung)

Gründungshilfen	Antworten	Mittelwert
Öffentliche Finanzierungshilfen	824	2,91
Beratung vor Gründung	871	2,98
Beratung während der Gründung	785	3,25
Betriebswirtschaftliche Beratung	732	3,48
Beratung während der Aufbauphase	707	3,50
Finanzierungsangebote privater Kreditinstitute	732	3,76
Branchenspezifische Beratung	716	3,81

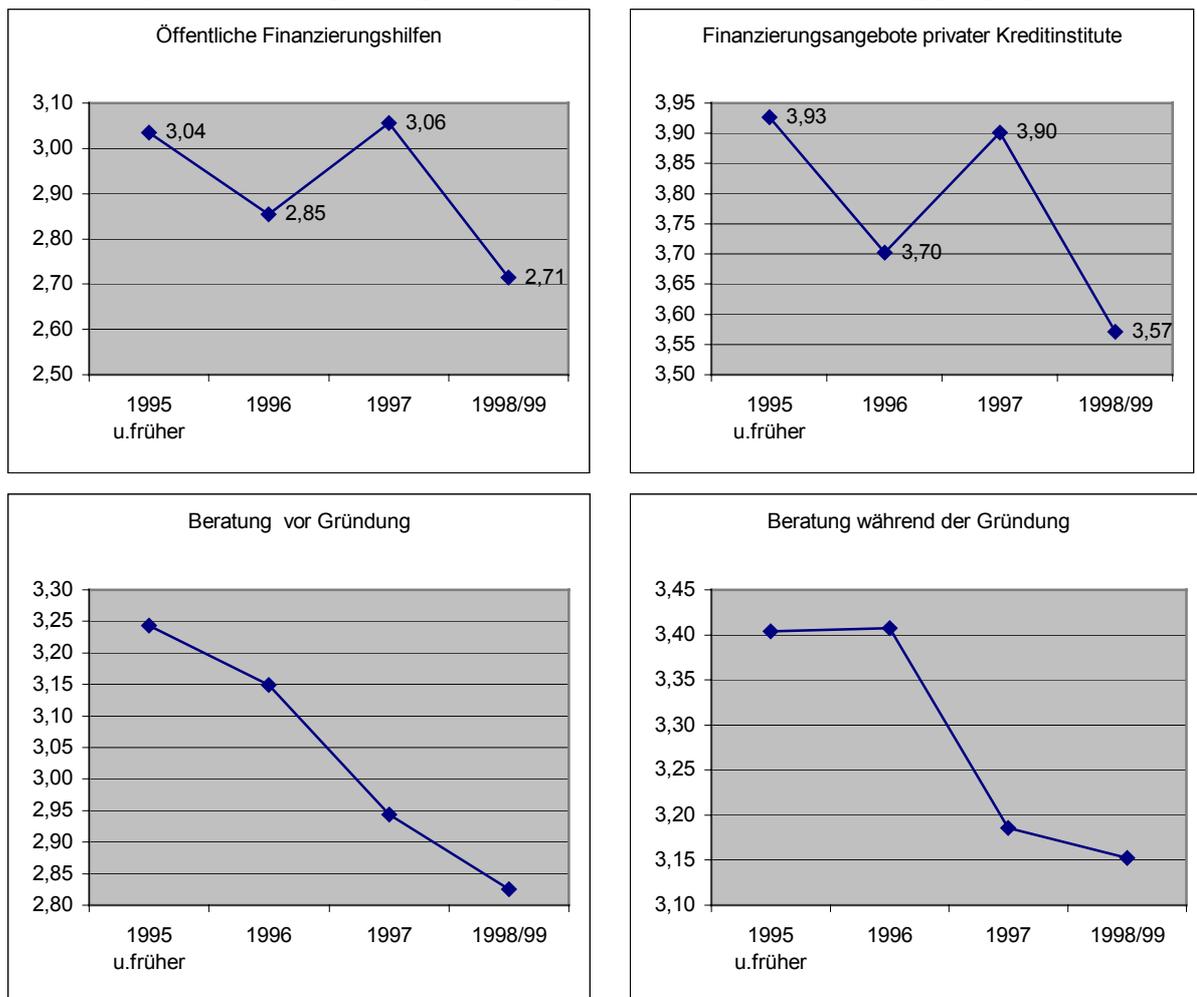
Die *Beratung während der Gründung* (3,25) und die *Betriebswirtschaftliche Beratung* (3,48) werden tendenziell mit mittlerer Zufriedenheit bewertet.

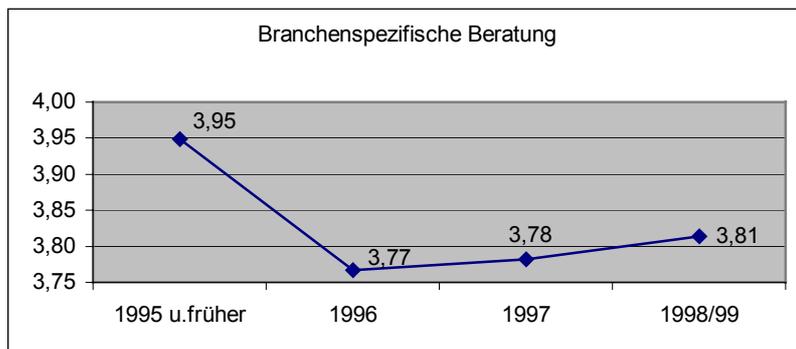
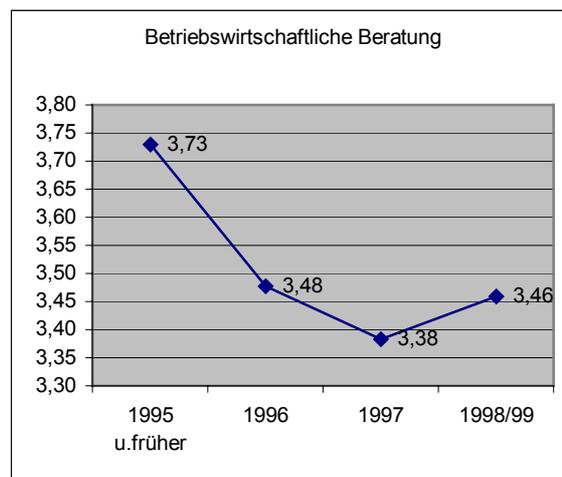
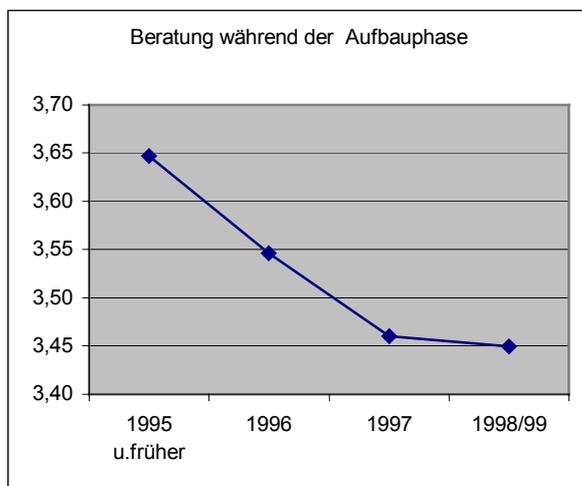
⁷⁵ Einheiten der Skala: „sehr zufrieden“=1, „zufrieden“=2, „mittel“=3, „unzufrieden“=4, „völlig unzufrieden“=5.

Auch in diesem Zusammenhang interessiert, inwieweit die ÜG-EmpfängerInnen aus den einzelnen Gründungsjahrgängen jeweils verschiedene Bewertungen vorgenommen haben.

Abb. 3.12-7: Bewertung der Gründungshilfen nach Gründungsjahrgängen

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999; Mittelwerte und Gründungsjahrgänge)





Die Ergebnisse bestätigen hinsichtlich der meisten Beratungsleistungen den bereits oben festgestellten Trend, dass die Zufriedenheiten von den frühen zu den späteren Gründungsjahrgängen hin zunehmen. Abweichungen von diesem allgemeinen Trend sind jedoch bei den *Öffentlichen Finanzierungshilfen* und den *Finanzierungsangeboten privater Kreditinstitute* jeweils im Förderjahrgang 1997 festzustellen. Während sich die beiden Mittelwerte der Beurteilung vom Jahrgang 1995 zum Jahrgang 1996 zunächst jeweils deutlich verbessern, gibt es von den GründerInnen des Jahrgangs 1997 im Durchschnitt wieder Beurteilungswerte, die den Werten des Jahrgangs 1995 in etwa entsprechen. Hier wäre zu ermitteln, inwieweit diese abweichenden Bewertungen auf Veränderungen in den entsprechenden Rahmenbedingungen des Gründungsgeschehens zurückzuführen sind.

Bemerkenswert sind desweiteren die Bewertungsverläufe zur *Betriebswirtschaftlichen Beratung* und zur *Branchenspezifischen Beratung*. Die erstgenannte Beratungsleistung zeigt bis zum Förderjahrgang 1997 zunächst einen positiven Trend: vom Mittelwert 3,73 in 1995 auf 3,38 in 1997. Die ÜG-EmpfängerInnen des Förderjahrgangs 1998 bewerten diese Leistung dann im Durchschnitt jedoch mit einem Wert von 3,46 wieder negativer. Eine ähnliche Trendumkehr weist die *Branchenspezifischen Beratung* auf. Die ÜG-EmpfängerInnen des Jahrgangs 1995 bewerten diese Leistung mit dem Durchschnittswert 3,95, die des Jahrgangs 1996 mit dem deutlich besseren Wert von

3,77, während die Jahrgänge 1997 (3,78) und 1998 (3,81) dann wieder schlechter werten.

Die leicht zunehmende Zufriedenheit mit den angebotenen Hilfsmaßnahmen zur Unternehmensgründung zwischen Untersuchten des Gründungsjahrgangs 1995 und 1998 lassen aber trotzdem notwendige Qualitätsverbesserungen als sehr sinnvoll erscheinen. Denn auch die Gründer und Gründerinnen des Gründungsjahrgangs 1998 äußern sich nur „mittel“ zufrieden über die *öffentlichen Finanzierungshilfen*, die *Beratung vor der Gründung* und die *Beratung während der Gründung*. Insbesondere die *branchenspezifische Beratung*, die *Finanzierungsangebote privater Kreditinstitute*, die *Beratung während der Aufbauphase* sowie die *betriebswirtschaftliche Beratung* wird von ihnen mit „unzufrieden“ bewertet.

Diese Unzufriedenheit erklärt sich z.T. aus der Struktur und den Möglichkeiten der Institutionen des Gründungsnetzwerkes, die Beratung i.d.R. kostenlos oder kostengünstig anbieten. Zum einen war in den vergangenen Jahren die Beratung primär auf den Zeitpunkt vor der Gründung fixiert. Der oft erhebliche Hilfebedarf nach Gründung in Form von begleitender Beratung / Coaching wurde völlig unterschätzt, entsprechende Angebote fehlten bislang weitestgehend, werden aber in der Gegenwart entwickelt.⁷⁶

Darüber hinaus sind viele Beratungsanbieter i.d.R. Generalisten mit allgemeinen Angeboten, die bei der Vielzahl der nachgefragten Gründungsbranchen nur eingeschränkt branchenspezifisch beraten können.

Hier werden auch die Grenzen des Gründungsnetzwerkes deutlich. Sehr individuelle Beratungen (egal ob branchenspezifisch oder betriebswirtschaftlich) sind zeit- und kostenaufwendig und können bei der Vielzahl der Gründungen in Hamburg durch die vorhandenen öffentlichen Beratungseinrichtungen im Rahmen der Kapazitäten und des Know-hows nicht in der nachgefragten Form kostenlos abgedeckt werden.

Branchenspezialisierte Anbieter (Beratungsgesellschaften, Verbände etc.) refinanzieren sich dagegen i.d.R. über Beratungshonorare, die durch viele arbeitslose Gründer und Gründerinnen häufig nicht aufgebracht werden können.

Da gleichzeitig die branchenspezifische Beratungsausweitung (s. 3.12.6) an erster Stelle der Verbesserungsvorschläge steht, sollten ggf. künftige Subventionierungs- / Coachingansätze diesen Aspekt besonders berücksichtigen.

Bezüglich des schlechten Abschneidens der Finanzierungsangebote von Kreditinstituten wird auf die Ausführungen zum Startkapital und den Finanzierungsstrukturen der Gründungen verwiesen. Es bleibt zu konstatieren, dass weder die Zielgruppe Gründungen aus der Arbeitslosigkeit noch die nachgefragten Klein- und Kleinstkredite im Untersuchungszeitraum in der Geschäftspolitik der Kreditinstitute eine erkennbare Bedeutung gewonnen haben.

⁷⁶ Seit 1999 haben BezieherInnen von Überbrückungsgeld erstmals die Möglichkeit, subventionierte Coachingangebote zu nutzen.

3.12.6 Bewertung von Vorschlägen zur Ergänzung der Gründungshilfen

Die Befragten wurden gebeten, mittels einer vorgegebenen Bewertungsskala die ihnen im Fragebogen vorgeschlagenen Optimierungsvarianten von Hilfsmaßnahmen im Gründungsprozeß zu beurteilen.⁷⁷ Die GründerInnen bewerten alle Vorschläge "zustimmend", wobei alleine der Vorschlag *Stille Beteiligung von Paten* mit einem Wert von 2,75 auf der Bewertungsskala zu "unbestimmt" tendiert. Besonders hohe Zustimmung erhält der Vorschlag einer *Ausweitung der branchenspezifischen Beratung* (1,71), aber auch die Vorschläge *Beratung durch Paten* (1,96), *Vereinfachung bei der Fördermittelvergabe* (1,97) und *Einrichtung von Gründernetzwerken* (1,97) erhalten noch "volle Zustimmung" bis "Zustimmung". Der Vorschlag einer *Zentralen Fördermittelvergabe* (2,10) findet demgegenüber etwas weniger Zustimmung. (Vgl. Tab. 3.12-3)

Tab. 3.12-3: Beurteilung von Vorschlägen zur Verbesserung der Gründungshilfen

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999;
je niedriger der Mittelwert desto höher die Zustimmung)

Verbesserungsvorschläge	Antworten	Mittelwert
Branchenspezifische Ausweitung der Beratung	963	1,71
Beratung durch Paten	961	1,96
Vereinfachungen bei der Fördermittelvergabe	967	1,97
Einrichtung von Gründernetzwerken	948	1,97
Zentrale Fördermittelvergabe	960	2,10
Stille Beteiligungen von Paten	938	2,75

3.12.7 Probleme im Gründungsjahr und zum Befragungszeitpunkt

Die in den vorherigen Kapiteln dargestellte Nutzung der Beratungsangebote während der Gründungs- und Aufbauphase sowie die Bewertung dieser Angebote durch die GründerInnen sind auch vor dem Hintergrund der auftretenden Probleme während dieser Entwicklungsphasen der Unternehmen zu betrachten.

Für die Problemerkennung wurden den Befragten 16 Problembereiche mit der Bitte vorgegeben, mittels einer Skala⁷⁸ Bewertungen vorzunehmen, inwieweit die jeweiligen Problembereiche für sie relevant sind. Desweiteren sollten die Bewertungen für das

⁷⁷ Einheiten der Bewertungsskala: "volle Zustimmung"=1, "Zustimmung"=2, "unbestimmt"=3, "eher Ablehnung"=4, "volle Ablehnung"=5.

⁷⁸ Einheiten der Bewertungsskala: "trifft vollkommen zu"=1, "trifft zu"=2, "trifft bedingt zu"=3, "trifft nicht zu"=4, "trifft absolut nicht zu"=5.

erste Gründungsjahr und die aktuelle Situation jeweils gesondert vorgenommen werden.

Tab. 3.12-4: Probleme im 1. Jahr und zum Befragungszeitpunkt

(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999; je geringer der Mittelwert desto größer die Zustimmung bzw. je höher die Differenz desto höher die Zustimmung)

Problemlagen	Probleme im 1. Gründungsjahr			Probleme zum Befragungszeitpunkt			Veränd.
	Antw.	trifft zu (in %) ⁷⁹	Mittelwert	Antw.	trifft zu (in %)	Mittelwert	Mittelwert-diff.
Fehlendes Eigenkapital	827	38,9	3,16	740	28,6	3,44	-0,28
Zahlungsmoral der Kunden	838	31,4	3,22	758	35,1	3,10	0,11
Keine Probleme	725	28,8	3,29	667	34,6	3,06	0,23
Kaufmännische Probleme	797	13,9	3,40	717	71,3	3,70	-0,30
Marketing /Vertrieb	789	28,3	3,40	714	21,1	3,57	-0,17
Organisatorische Probleme	806	24,1	3,42	724	17,7	3,64	-0,22
Probleme mit Wettbewerbern	775	21,2	3,60	697	19,4	3,63	-0,03
Behördenprobleme	783	20,6	3,71	704	14,1	3,93	-0,22
Fehlendes Fremdkapital	771	23,7	3,72	693	18,8	3,87	-0,15
Unzureich. Fachberatung	756	15,6	3,83	687	10,0	4,02	-0,19
Persönliche Probleme	776	14,9	3,94	706	9,6	4,08	-0,14
Rechtliche Probleme	767	15,1	3,96	706	11,5	4,02	-0,06
Probleme mit PartnerInnen	773	13,8	4,07	695	12,8	4,13	-0,06
Familiäre Probleme	769	13,9	4,09	703	12,2	4,11	-0,02
Fehlende Risikobürgschaft	715	15,5	4,11	660	13,8	4,17	-0,06
Mitarbeitergewinnung	681	15,0	4,12	632	21,2	3,92	0,20

Bei den vorgenommenen Bewertungen fällt in der Gesamtbetrachtung zunächst auf, dass die durchschnittlichen Werte zwischen 3,0 und 4,2 und damit von "trifft bedingt zu" bis "trifft nicht zu" mit leichter Tendenz nach "trifft absolut nicht zu" variieren. Dieser Umstand ist bei den folgenden Ausführungen zu berücksichtigen. (Vgl. Tab. 3.12-4)

Bemessen an den Mittelwerten ist das größte Problem des ersten Gründungsjahres *fehlendes Eigenkapital* (3,16), gefolgt von der *Zahlungsmoral der Kunden* (3,22), *kaufmännischen Problemen* (3,40) und Problemen des *Marketing / Vertriebes* (3,40). Von

⁷⁹ Anteile der zustimmenden („trifft vollkommen zu“ zzgl. „trifft zu“) Bewertungen.

nachrangiger Bedeutung sind Probleme mit *PartnerInnen* (4,07), *familiäre Probleme* (4,09) und *Risikobürgschaften* (4,11) sowie die *Mitarbeitergewinnung* (4,12).

Hinsichtlich dieser Gewichtungen ergeben sich mit einer Ausnahme - die *kaufmännischen Probleme* werden mit einem Anteil von 71,3% als relevant benannt - bis zum Befragungszeitpunkt kaum Verschiebungen. Wenn auch in veränderter Reihenfolge sind *fehlendes Eigenkapital* (3,44), *Zahlungsmoral der Kunden* (3,10) und der Bereich *Marketing / Vertrieb* (3,57) weiterhin von relativ größter Bedeutung. Demgegenüber gewinnt das Problem der *Mitarbeitergewinnung* (3,92) im Verhältnis zum ersten Gründungsjahr zum Befragungszeitpunkt leicht an Bedeutung.

Die Befragten hatten hier zudem die Möglichkeit, unter "Sonstiges" für sie bedeutende Probleme zu ergänzen. Von dieser Möglichkeit wurde in 107 Fällen Gebrauch gemacht. Am häufigsten (23mal) wurden an dieser Stelle Probleme mit der *Auftrags- und Kundenakquisition* genannt und je 13mal Probleme mit *Banken* sowie *persönliche und familiäre Probleme* differenzierter beschrieben.

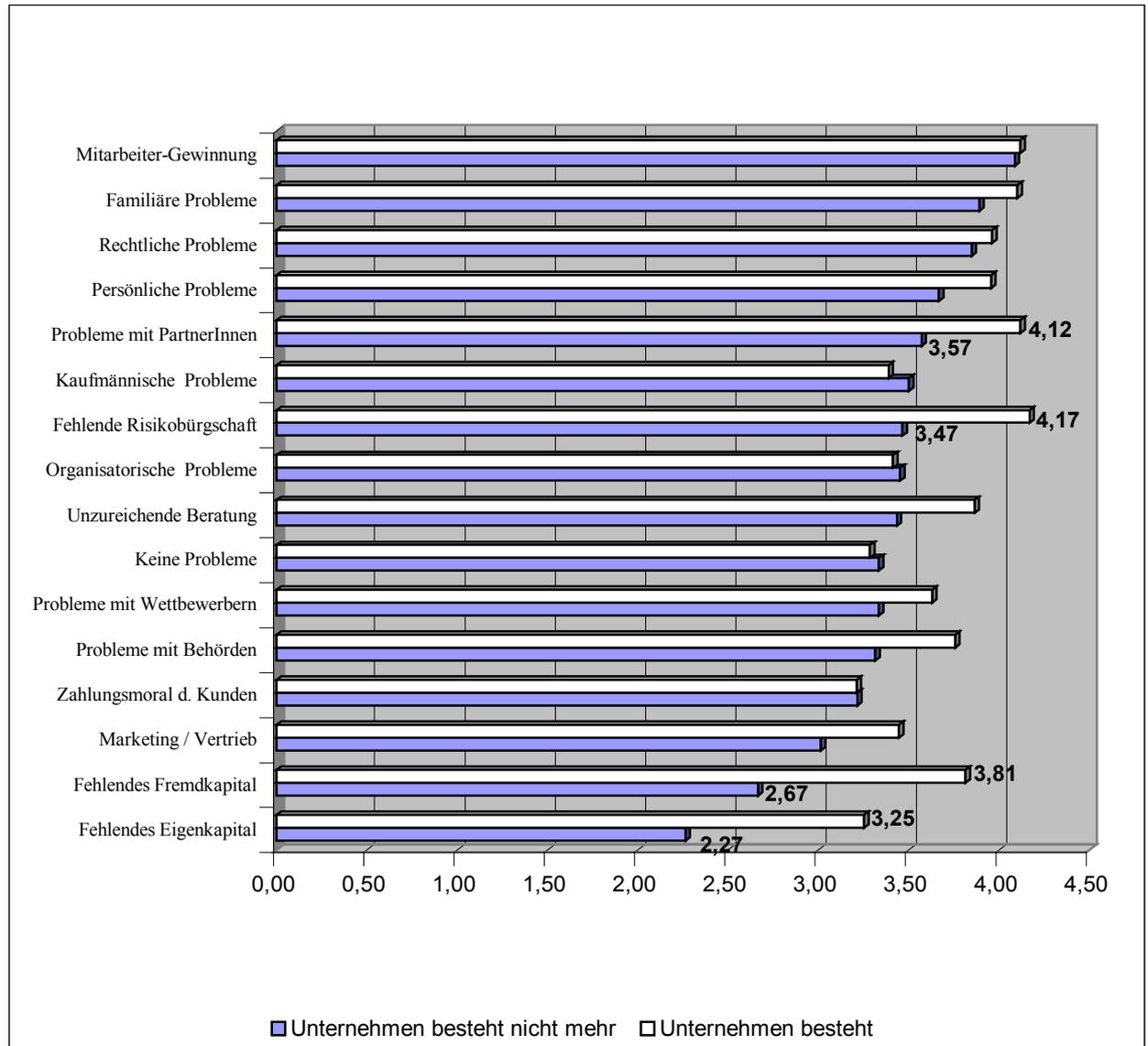
Von Interesse erscheint in der Frage der Problemstellungen im Gründungsjahr, inwieweit sich auffällige Unterschiede zwischen den GründerInnen, deren Unternehmen zum Befragungszeitpunkt nicht mehr existiert (nicht-erfolgreiche GründerInnen) und denen, die mit ihrem Unternehmen noch am Markt aktiv (erfolgreiche GründerInnen) sind, feststellen lassen. (Vgl. Abb. 3.12-8)

Die Ergebnisse zeigen zunächst, dass die nicht-erfolgreichen GründerInnen hinsichtlich der vorgegebenen Problembereiche überwiegend einen höheren Problemdruck als die erfolgreichen angeben. Das heißt, ihre durchschnittlichen Bewertungen weisen nahezu durchgängig geringere Werte und damit einen höheren Grad an Zustimmung zur Problemformulierung auf als die Vergleichsgruppe der erfolgreichen GründerInnen. Ausnahmen bilden hier lediglich kaufmännische und organisatorische Probleme, diese werden von den erfolgreichen GründerInnen in höherem Maß eingeräumt als von den nicht-erfolgreichen.

Während dagegen die nicht-erfolgreichen GründerInnen in *fehlendem Eigenkapital* (2,27) und *fehlendem Fremdkapital* (2,67) die größten Probleme sehen, sind diese Probleme für die erfolgreichen GründerInnen - im ersten Fall erreichen sie einen Wert von 3,25 und im zweiten von 3,81 - weniger relevant.

Am zweitdeutlichsten sind die Unterschiede bei der Bedeutung *fehlender Risikobürgschaften* (3,47 bei den nicht-erfolgreichen gegenüber 4,17 bei den erfolgreichen GründerInnen) und der *Probleme mit PartnerInnen* (3,57 zu 4,12).

Abb. 3.12-8: Probleme im Gründungsjahr und Unternehmensbestand zum Befragungszeitpunkt
(Quelle: Existenzgründungs-Befragung 1999; je geringer der Wert desto höher die Zustimmung)



Der Vergleich der erfolgreichen und der nicht-erfolgreichen GründerInnen hinsichtlich der Problemlagen im ersten Gründungsjahr ergibt somit zusammenfassend, dass dem Bereich der Finanzierung intensive Aufmerksamkeit in den angebotenen Leistungen und Unterstützungen der Gründungsförderung gewidmet werden sollte.

Zusammenfassend bleibt hier festzuhalten, dass im ersten Gründungsjahr sowohl für die zum Befragungszeitpunkt noch bestehenden wie für die nicht mehr bestehenden Unternehmen die Finanzierung den bedeutendsten Problemkomplex darstellen.

3.13 Abschlußkommentare der ÜG-EmpfängerInnen

Für die Beurteilung und Bewertung des Verlaufes, der Struktur sowie des Umfeldes des Gründungsgeschehens sollten über standardisierte Fragen und Antwortmöglichkeiten hinaus die individuellen Erfahrungen und Meinungen der befragten Gründer und Gründerinnen ermittelt werden. Zu diesem Zweck wurden die GründerInnen in einer offenen Fragestellung zum Abschluß des Fragebogens um formlose Äußerungen zu ihren Erfahrungen und Meinungen gebeten. Insgesamt kamen 320 ExistenzgründerInnen dieser Bitte nach. Von 1.152 rückgesandten Fragebögen entspricht dieser Anteil mit 27,8% einem guten Viertel.

In vielerlei Hinsicht unterstreichen die Kommentare bereits oben Gesagtes, in einigen Fällen vermitteln sie spezifische Sichtweisen, die nicht unerwähnt bleiben sollten. Ihre zusammenfassende Darstellung scheint daher geeignet, die bisherigen, vielfach „trockenen“ Darstellungen der Untersuchungsergebnisse abschließend aus der Perspektive der Befragten zu illustrieren und abzurunden.

Die offenen Kommentare der GründerInnen zeigen hinsichtlich der thematischen Ausrichtung auffällige Häufungen bei den Themen „Beratung / Betreuung“ (etwa die Hälfte der Kommentare) und „Finanzierungsproblematiken“ (etwa ein Drittel). Dabei konzentrieren sich die GründerInnen, deren Unternehmen zum Befragungszeitpunkt noch besteht, zu deutlich größeren Anteilen auf den Aspekt „Beratung und Betreuung“ als die Gruppe derjenigen, deren Unternehmen nicht mehr besteht. Unter den Letztgenannten sind „Finanzierungsproblematiken“ das häufigste Thema.

Beratung und Betreuung

In den Kommentaren zu Beratung und Betreuung wird mehrheitlich bemängelt, dass die Beratung an den konkreten Bedarfen des Einzelfalles vorbeigegangen sei (*„Beratung, die nicht zielgerichtet ist, nutzt nichts!“*). Dabei kann es sich sowohl um branchenspezifische Fragestellungen im klassischen Sinne handeln wie auch um Probleme, die sich aus unkonventionellen Unternehmensideen ergeben (*„Mit meiner Existenzidee paßte ich in keine "Schublade" und fühlte mich bei vielen Beratungen deshalb nicht angesprochen.“* *„Bei unkonventionellen Ideen gibt es zu wenig Beratungsknow-how, besonders im künstlerischen Bereich.“*).

Desweiteren wurden fach-, berufsgruppen- und berufsfeldspezifische Kenntnisse (genannt wurden unter anderem die Übertragung betriebswirtschaftlicher Analysen und Problemlösungen auf den konkreten Einzelfall, die Gruppe der „Freien Berufe“, wie z.B. Architekten sowie die Berufsfelder Kunst, Werbung, Internet und Neue Medien) vorwiegend bei den BeraterInnen des Arbeitsamtes und der Kammern, aber auch anderer Institutionen vermißt.

Eher unter den Aspekt der „Betreuung“ fallen die Kommentare, die einen Mangel an psychologischer Aufmerksamkeit während der Gründungsphase beklagen. Häufiger wird hierzu bemerkt, dass sich der/die ExistenzgründerIn „alleine gelassen“, „vom

Goodwill des Sachbearbeiters abhängig“ und „mehr erniedrigt als unterstützt“ gefühlt habe bzw. auf „völliges Desinteresse“ in der Beratung gestoßen sei.

In großer Zahl finden sich Kommentare, die das Beratungsangebot pauschal als fachlich inkompetent, desinteressiert, unzureichend koordiniert oder unübersichtlich bewerten.

Überwiegend (in 56 Fällen) richten sich die kritischen Kommentare gegen das Arbeitsamt, aber auch Kammern und Banken sowie – in wenigen Einzelfällen - private Beratungsfirmen bewirkten bei den ratsuchenden GründerInnen offensichtlich Unzufriedenheit. Folgende Kommentare mögen diese Zusammenfassung beispielhaft veranschaulichen.

- „Die Mitarbeiter des Arbeitsamtes sind überfordert, nicht informiert und z.T. gleichgültig – Existenzgründer müssen deshalb sehr engagiert sein.“
- „Die Beratung empfinde ich hinsichtlich der inhaltlichen Leistung als sehr fragwürdig (Beraterqualität).“
- „Die Beratungen treffen meist nicht den Punkt. Man ist als Gründer auf sich allein gestellt.“
- „Beratungen erfolgen in der Regel von Personen, die von sich sagen, dass Selbständigkeit für sie nicht in Frage komme.“
- „Beratung durch das Arbeitsamt: katastrophal. Beratung durch die Fachberatungsstelle: sehr gut!“
- „Das Arbeitsamt hätte mehr positive Impulse vermitteln können. Der Berater hat mich nur ‚runter‘ gemacht. Es fehlt an Ernsthaftigkeit und Kompetenz.“
- „Mit dem schriftlichen Material der Handelskammer wurde ich zugeschüttet, dazu die Aufforderung: ‚Nun lesen Sie das mal‘ – und das war’s dann.“
- „Die Banken vermitteln das Gefühl, sie verteilen ihr eigenes Geld: keine Beratung, keine Hilfe bei Problemen.“

Neben den kritischen Kommentaren zu den Beratungs- und Betreuungserfahrungen (103 Fälle) werden (27 Fälle) auch positive Erfahrungen berichtet. Diese beziehen sich auf die Rahmenbedingungen zur Existenzgründung in Hamburg allgemein, auf das Arbeitsamt (mehrfach explizit die positive Bewertung der Existenzgründungsseminare bzw. ENIGMA^H) sowie die Beratung durch Steuerberater, einzelne Kammern und Franchisegeber. Auch dazu einige beispielhafte Kommentare:

- „Ohne die intensive Betreuung durch Transfer und ENIGMA^H hätte ich heute keine 40 Kunden und keine ruhige Ausgeglichenheit.“
- „Lob für die Existenzgründungsseminare des Arbeitsamtes.“
- „Die Mitarbeiter des Arbeitsamtes waren kooperativ und unbürokratisch. Das Förderprogramm sollte unbedingt beibehalten werden.“
- „Die Handwerkskammer hat mir sehr geholfen.“

- „Eine Eins verdient die H.E.I. und Frau und Arbeit.“
- „Das Arbeitsamt hat mir sehr geholfen; die Beratung hätte jedoch etwas reifer sein können.“

Finanzierungsprobleme

In den Kommentaren zu Finanzierungsproblemen im Verlauf der Existenzgründung nimmt das Thema Überbrückungsgeld eine auffällige Bedeutung ein (46 Nennungen). Neben einigen positiven Kommentaren, das ÜG habe sehr geholfen, bemerkt die Mehrzahl, dass die Förderdauer von einem halben Jahr zu kurz sei, weil in dieser Zeit der eigene Lebensunterhalt noch nicht selbständig zu erwirtschaften sei. Einige Kommentare bemängeln den zu geringen Umfang des ÜG, dass seine Höhe sich an den vorher bezogenen Leistungen bemesse – in einem Fall wird eine einheitliche Förder-summe für alle GründerInnen angeregt – sowie die in diesen Fällen zu große Zeitspanne zwischen der Beantragung und der Auszahlung des ÜG. Auch aus dieser Gruppe einige beispielhafte Kommentare:

- „Das Fördergeld verhalf mir zu meiner heutigen Existenz.“
- „Das Überbrückungsgeld war lebensnotwendig.“
- „Für die finanzielle Hilfe bin ich dem Arbeitsamt dankbar.“
- „Durch die Existenzgründergelder wurde mir ein großes Problem abgenommen und ich hoffe, dass auch weiterhin Gründern so geholfen wird.“
- „Für uns wäre es gut gewesen, wenn das Überbrückungsgeld 12 Monate länger gezahlt worden wäre.“
- „Ohne Überbrückungsgeld hätte ich es nicht überstanden.“
- „6 Monate Unterstützung sind zu wenig, besser wären 9 bis 12 Monate, damit man Tritt fassen kann.“
- „Bemessung des Überbrückungsgeldes an der ALG- bzw. ALHi-Höhe erschwert die Gründung.“
- „Das Überbrückungsgeld müsste länger bezahlt werden und so hoch sein, dass damit die Lebenshaltungskosten gedeckt werden können.“
- „Warum bekommen nicht alle das gleiche Überbrückungsgeld?“
- „Während der ersten 6 Monate war der Unterhalt gesichert; danach wurden Bankanträge immer wieder abgelehnt und es war sehr schwierig.“
- „Es wäre sinnvoll, das Überbrückungsgeld ein Jahr auszuzahlen, denn das erste Jahr ist das Schwerste.“
- Eine weitere nennenswerte Gruppe von Kommentaren richtet sich auf Erfahrungen mit Kreditinstituten bei der Kapitalbeschaffung, insbesondere bei Kreditbedarfen in geringer Größenordnung. Die folgenden Kommentarbeispiele illustrieren das Gesagte:

- „Der größte Stolperstein bei der Existenzgründung ist die Kapitalbeschaffung.“
- „Wenn Kapital vorhanden, dann wird auch gegeben. Unter 50.000 DM ist es fast aussichtslos, Kapital zu bekommen.“
- „Mir hätte es geholfen, wenn es Hilfen bereits ab DM 10.000 gegeben hätte. Die Banken sollten kleinere Unternehmen besser unterstützen.“
- „Ich vermisse, dass auch Kleinstverdiener ernst genommen werden.“

Zahlreich sind desweiteren auch Kommentare, die zu hohe Abgabenlasten während der Gründungsphase beklagen. Hier reicht das Spektrum von den Beiträgen zu den Kammern und Berufsgenossenschaften sowie den Kranken- und Rentenversicherungen bis zur zu hohen Besteuerung der Einkommen in den ersten Jahren, die eine Rücklagenbildung behindere. In einem Kommentar wird angeregt, die „Unternehmenskosten“ in den ersten fünf Jahren zu senken. Auch aus dieser Gruppe von Kommentaren einige Beispiele:

- „Die Kosten der Sozialversicherung sollte im 1 Jahr vom Staat übernommen werden.“
- „Die größte Hürde ist das Finanzamt.“
- „Beiträge zur Handelskammer und Berufsgenossenschaft sind unsinnig.“
- „Die Gesetze sind für Gründer häufig hinderlich (Scheinselbständigkeit). Das Finanzamt unterstützt zu wenig.“
- „Kapitalabschöpfung durch Einkommenssteuer ist in den ersten drei Jahren zu hoch. Es können keine Rücklagen gebildet werden!!“
- „Man könnte mehr Arbeitsplätze schaffen, wenn die Abgaben nicht so hoch wären, und wenn es nicht so viel Bürokratie geben würde.“
- „Existenzgründer sollten am Anfang steuerlich entlastet werden.“

Empfehlungen

Zahlreiche Kommentare verknüpfen die eigenen Erfahrungen und Bewertungen explizit mit Empfehlungen, andere bringen Erfahrungen und Bewertungen ausschließlich in Form von Empfehlungen zum Ausdruck.

Diverse Empfehlungen richten sich in der beschriebenen Weise wiederum auf Beratungs- und Informationsbedarfe. Dabei wird eine kontinuierliche Begleitung während der Aufbauphase des Unternehmens durch „Experten“ bzw. „Patent“ am häufigsten genannt. Empfohlen werden außerdem die Einrichtung und Nutzung verschiedener Formen des Informationsaustausches, wie z.B. Stammtische. Aus der Vielzahl der Empfehlungen im folgenden drei Beispiele:

- „Nutzen Sie das Internet: Forum für Existenzgründer, um Fragen zu stellen, Erfahrungen auszutauschen, Kontakte zu knüpfen!“

- „In den ersten 3 Jahren wäre eine Beratung durch Paten aus betriebswirtschaftlicher Sicht notwendig!“
- „Von Seiten des Arbeitsamtes sollte man ein Netzwerk von Paten bereit halten.“

Kommentare zur Befragung

In einigen der Kommentare äußern sich die befragten Existenzgründer und Gründerinnen auch zur Durchführung der vorliegenden Untersuchung und zur Form, zum Inhalt und zur Gestaltung des Fragebogens.

Dabei wird die Untersuchung grundsätzlich als sinnvoll betrachtet und mit der Hoffnung verbunden, daraus für sich und insbesondere für nachfolgende Existenzgründungen positive Handlungsempfehlungen zu erhalten, um Fehler im Gründungsgeschehen zu vermeiden, Schwierigkeiten und Probleme bereits im Vorfeld der Gründung einzugrenzen und gezielt Verbesserungen bei den Rahmenbedingungen der Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit zu erreichen:

- „Studien über die Entwicklung ‚Selbständiger‘ würde ich gerne lesen. Daraus könnte man eventuell Gefahren avisiert bekommen.“
- „Ich bin erstaunt darüber, dass man sich jetzt erst dafür interessiert, was aus den Existenzgründern geworden ist!“

Demgegenüber wird der Fragebogen in einzelnen Kommentaren als „zu umfangreich“, „zu lang“ und insbesondere hinsichtlich des „Beantwortungsschemas“ als „zu kompliziert“ kritisiert. In einem Kommentar werden datenschutzrechtliche Bedenken geäußert: „Ich finde es problematisch, dass das Arbeitsamt Adressen von Überbrückungsgeld-Empfängern weitergibt, ohne deren Einwilligung zu holen!“

4 Abschließende Bemerkungen

Im folgenden sollen aus Sicht der Verfasser nochmals Besonderheiten und auffällige Tendenzen in den Befragungsergebnissen zusammenfassend dargestellt werden. Es kann an dieser Stelle aber angemerkt werden, dass sich die Ergebnisse in vielen Punkten mit den Aussagen vergleichbarer Untersuchungen (insbesondere der aufgeführten Studien des RKW und des IAB) decken.

Hervorzuheben ist zunächst einmal eine **hohe Bestandsfestigkeit** der befragten Unternehmen. Fast neun von zehn befragten Unternehmen befinden sich zum Zeitpunkt der Befragung noch selbständig am Markt. Auch wenn sich daraus keine generalisierbaren Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit ableiten lassen, kann in Bezug auf die befragten Unternehmen nicht von einem erhöhten Risiko des Scheiterns gesprochen werden. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die durchschnittliche Bestandsdauer von etwas über zwei Jahren noch keine Aussage über eine langfristige und dauerhafte Existenzfähigkeit der geförderten Unternehmen zulässt, diese ließe sich nur über eine mehrjährige begleitende Evaluierung ermitteln. Die überwiegende Mehrzahl der Gründungen hat aber die kritischen Phasen der ersten beiden Jahre erfolgreich überstanden.

Zu diesem guten Ergebnis dürfte auch die Ausgangssituation vieler GründerInnen beigetragen haben. Zu konstatieren ist ein **sehr hohes Qualifikationsniveau** in der Stichprobe. Fast die Hälfte der Befragten verfügt über ein abgeschlossenes Hochschulstudium und über ein Drittel über mehrere Berufsausbildungen. Mehr als drei Viertel der Befragten haben über fünf Jahre Berufserfahrungen, über die Hälfte der Geförderten können Erfahrungen in der Gründungsbranche von mehr als fünf Jahren aufweisen. Der Anteil freiberuflicher Gründungen (ca. ein Drittel der Befragten) in höherwertigen Dienstleistungsbereichen ist ebenfalls als hoch zu bewerten.

Gleichzeitig werden viele Gründungsvorhaben sehr schnell realisiert, mehr als die Hälfte der GründerInnen waren zuvor nur bis zu sechs Monate arbeitslos, der Anteil der langzeitarbeitslosen GründerInnen liegt unter einem Fünftel. Damit korrespondieren die vergleichsweise **kurzen Vorbereitungszeiten** der Vorhaben. Fast zwei Drittel aller Gründungen benötigen von der Gründungsidee bis zum Gründungszeitpunkt maximal sechs Monate. Diese Vorbereitungszeit ist aus der Gründungspraxis als vergleichsweise kurz zu bewerten aber nicht überraschend, da die Mehrzahl der Vorhaben mit einem sehr geringen Kapitalbedarf und primär eigenkapitalfinanziert startet.

Überraschend ist in der Befragung der **überdurchschnittliche Anteil von Kleinstgründungen** mit einem Startkapitalbedarf bis 10 TDM, fast die Hälfte aller Gründungen erfolgt in dieser Größenklasse. Insgesamt benötigen deutlich mehr als zwei Drittel aller Gründungen weniger als 25 TDM Startkapital. Es zeigt sich somit in allen untersuchten Gründungsjahrgängen ein Trend zu sehr kleinen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die mit dem Überbrückungsgeld gefördert

werden. Allerdings zeigt die hohe Überlebensquote der Vorhaben, dass in der Gegenwart eine geringe Kapitalausstattung nicht zwangsläufig mit einer hohen Scheiterrate gleichzusetzen ist. Die überwiegende Mehrzahl der Gründungen (mehr als zwei Drittel) erfolgt im Dienstleistungsbereich, der sich oft mit vergleichsweise geringem Mitteleinsatz erschließen läßt.

Vor diesem Hintergrund erscheint auch das Ergebnis nicht verwunderlich, dass fast zwei Drittel der Befragten mit einer 100 %igen **Eigenkapitalausstattung** ohne jegliche Fremdkapitalaufnahme starten und dieser Anteil mit zunehmendem Unternehmensbestand noch ansteigt. Die Gründung erfolgt somit in der Mehrzahl der befragten Fälle in Kombination aus vorhandenen eigenen Mitteln (Ersparnisse) sowie Überbrückungsgeld. Inwieweit daraus tendenziell eine Unterfinanzierung vieler Gründungsvorhaben resultiert, läßt sich abschließend nicht beurteilen, aber dennoch vermuten, da Finanzierungsprobleme und Probleme bei der Kapitalbeschaffung in der Befragung mit an erster Stelle häufiger Probleme genannt wurden. Dieses Ergebnis deckt sich auch mit den praktischen Erfahrungen im Untersuchungszeitraum. Die Finanzierungssituation von Klein- und Kleinstgründungen ist von erheblichen Zugangsrestriktionen zum Kapitalmarkt gekennzeichnet, Klein- und Kleinstkredite sind de facto nicht verfügbar.

Deutlich wird in der Untersuchung aber auch, dass über das Überbrückungsgeld eine ganz andere Zielgruppe angesprochen wird als z.B. über im Untersuchungszeitraum verfügbare Förderprogramme der Deutschen Ausgleichsbank. Die Mehrzahl der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit fällt im Untersuchungszeitraum aus dem Förderraster der Deutschen Ausgleichsbank und der Hausbanken, was auch die **vergleichsweise geringe Inanspruchnahme öffentlicher Förderprogramme** erklären dürfte. Fast neun Zehntel der Gründerinnen nehmen neben dem Überbrückungsgeld keine weiteren öffentlichen Fördermittel in Anspruch. Die Ergebnisse der Stichprobe zeigen, dass für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit das Überbrückungsgeld eine wesentliche und in der Mehrzahl der befragten Fälle die einzige externe Finanzierungsquelle darstellt.

In diesem Zusammenhang ist sehr interessant, dass sich über die Hälfte der Befragten **auch ohne Überbrückungsgeld selbständig gemacht hätten**, was Mitnahmeeffekte vermuten läßt. Aus unserer Sicht sollten allerdings diese Mitnahmeeffekte im untersuchten Gründungssegment vor dem Hintergrund der Ergebnisse zur Höhe des Startkapitals und der Finanzierungsstruktur nicht überbewertet werden. Es wird jedoch deutlich, dass das Überbrückungsgeld für die Mehrzahl der GründerInnen aufgrund seiner Höhe und seiner primären Funktion zur Absicherung des Lebensunterhaltes in der Anlaufphase nicht ausschlaggebend für eine fundierte Gründungsentscheidung sein kann.

Die überwiegend geringe Gründungsgröße beeinflusst im weiteren auch den Gründungserfolg im Sinne von Umsatz- und Einkommenszuwächsen sowie die Beschäftigungseffekte der Unternehmen.

Anzumerken ist eine **positive Umsatzentwicklung** der befragten Unternehmen über den Betrachtungszeitraum - die Umsätze steigen kontinuierlich an. Während im ersten Geschäftsjahr mehr als 80% der Befragten nur einen Umsatz bis 100 TDM erzielen, erwirtschaften mehr als die Hälfte der Unternehmen im fünften Bestandsjahr einen Umsatz von über 100 TDM. Allerdings ist der Anteil der Unternehmen, die die Umsatzgrößenklasse von 100 TDM auch im fünften Jahr nicht überschreiten, mit über 40% ebenfalls vergleichsweise hoch. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass erzielbare Umsatzgrößen branchenabhängig sehr stark differieren können und Rückschlüsse auf den Gründungserfolg nur bedingt möglich sind.

Wichtiger für den Gründungserfolg ist die Entwicklung der persönlichen monatlichen Einkommen der GründerInnen zu bewerten, da bei den Gründungszielen die Schaffung einer dauerhaften Existenz im Vordergrund steht. Über den Untersuchungszeitraum ist hier ebenfalls eine **positive Einkommensentwicklung** zu konstatieren, die sich aber nicht auf alle Gründer und Gründerinnen gleichermaßen verteilt. Die mehrheitliche Verteilung auf die unteren Einkommensklassen bis 3 TDM in den ersten beiden Jahren reduziert sich bis zum fünften Jahr zugunsten der Anteile höherer Einkommensklassen. Insgesamt liegt aber das monatliche Bruttoeinkommen bei über einem Drittel der Befragten auch im fünften Geschäftsjahr noch unter 3 TDM und damit deutlich unter der formalen Grenze von 3,5 TDM bei Bewilligung des Überbrückungsgeldes. Betrachtet man das fünfte Geschäftsjahr, dann haben weit mehr als die Hälfte der Gründer und Gründerinnen ihre Einkommenssituation gegenüber ihrer letzten abhängigen Beschäftigung nicht verbessern können.

Differenziert müssen auch die insgesamt **positiven Beschäftigungseffekte** der Gründungen über das Überbrückungsgeld betrachtet werden. Aus Sicht der GründerInnen steht zunächst einmal die Schaffung eines eigenen Arbeitsplatzes im Vordergrund (primärer Beschäftigungseffekt). Auf die hohe Bestandsquote zum Befragungszeitpunkt wurde diesbezüglich bereits verwiesen.

Bereits zum Gründungszeitpunkt beschäftigt ein Fünftel der Befragten knapp 500 Arbeitskräfte (Beschäftigungsquote 0,4), davon mehr als zwei Drittel sozialversicherungspflichtig. Zum Befragungszeitpunkt steigt die Beschäftigungsquote auf 1,1, d.h. im Durchschnitt beschäftigt jeder Geförderte mehr als eine Arbeitskraft. Allerdings entfällt dieser Arbeitsplatzeffekt auf nur etwa ein Drittel aller Unternehmen, die weit überwiegende Zahl der Gründungen verschafft lediglich der Gründerperson selber einen Arbeitsplatz.

Auch hier ist zu konstatieren, dass die überwiegend geringe Gründungsgröße die Wachstumsmöglichkeiten der Unternehmen begrenzt. Die Beschäftigungseffekte der mit Überbrückungsgeld geförderten Gründungen liegen deutlich unter denen der mit Mitteln der Deutschen Ausgleichsbank über das Eigenkapitalhilfe- und ERP-Programm geförderten Gründungen.

Wichtige Aussagen liefert die Befragung auch hinsichtlich des **Gründungsumfeldes** in Bezug auf Informations-, Beratungs- sowie sonstige Förderangebote.

Die hohe Bestandsfestigkeit der befragten Unternehmen dürfte auch Resultat der Inanspruchnahme externer Beratungen sowie der Einbeziehung der fachkundigen Stellen zur Begutachtung der Gründungsplanung sein.

Vor diesem Hintergrund ist positiv anzumerken, dass mehr als 90% der befragten Unternehmen Erstberatungsangebote nutzen und ihr Vorhaben nicht "blind" realisieren. In der Anfangsphase überwiegen noch nicht-institutionelle Beratungsangebote, während sich im Verlauf der Existenzgründung die Anteile der genutzten Beratungsangebote deutlich zu den institutionellen und kommerziellen Angeboten verschieben.

Die Befragungsergebnisse zeigen bei der **Beurteilung der Beratungsangebote** nach Gründungsjahrgängen **deutlich positive Entwicklungstendenzen** in den letzten Jahren im Vergleich zu den früheren Gründungsjahrgängen, was auch die Entwicklung der Angebote des Hamburger Arbeitsamtes sowie des Hamburger Gründungsnetzwerkes seit 1995 widerspiegeln dürfte. Seit 1995 sind bis in die Gegenwart hinein erhebliche Verbesserungen im Informations- und Beratungsangebot festzustellen.

Gleichwohl zeigen die Ergebnisse auch Defizite in den Hilfsangeboten auf. Insbesondere branchenspezifische Angebote, Beratungsangebote während der Gründungs- und Aufbauphase, betriebswirtschaftliche Beratungsangebote sowie Finanzierungsangebote schneiden deutlich schlechter ab als Angebote vor der Gründung. **Verbesserungsbedarfe** lassen sich aus den Befragungsergebnissen insbesondere in den Bereichen Finanzierung und begleitende individuelle Beratung ableiten.

Hierzu muß angemerkt werden, dass sich in der Gegenwart in Teilbereichen bereits deutliche Verbesserungen ergeben haben, die noch nicht in die Untersuchung eingeflossen sind:

Das Arbeitsamt bietet seit 1999 im Rahmen des ENIGMA^H Gründungszentrums subventionierte Coachingangebote für BezieherInnen von Überbrückungsgeld an und hat sein Beratungs- und Seminarangebot deutlich ausgeweitet.

Die Informations-, Schulungs- und Beratungsangebote im Rahmen des H.E.I. Gründungsnetzwerkes haben sich ebenfalls deutlich verbessert.

Mit dem DtA-Startgeld wurde von der Deutschen Ausgleichsbank im Mai 1999 ein Finanzierungsinstrument geschaffen, das Vorhaben mit einem Kapitalbedarf bis max. 100 TDM explizit anspricht und damit versucht, eine vorhandene Kreditlücke für Klein Gründungen zu schließen, die u.a. durch den Gründungsboom aus der Arbeitslosigkeit entstanden ist. Damit handelt es sich um einen ersten wesentlichen Lösungsansatz zur Überwindung der im Untersuchungszeitraum vorherrschenden Finanzierungsrestriktionen.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die über das Überbrückungsgeld gefördert wurden, das Gründungsgeschehen in Hamburg in den letzten Jahren erheblich geprägt haben. Primär entstehen kleine Gründungsvorhaben, die vorrangig den GründerInnen selbst einen Arbeitsplatz verschaffen. Die Befragung hat eine hohe Bestandfestigkeit der geförderten Unternehmen ergeben. Gleichwohl dürfen die induzierten Effekte hinsichtlich Unternehmenswachstum und Beschäftigungswirkung aufgrund der Gründungsgröße nicht überbewertet werden.

Insbesondere verbesserte Zugangsmöglichkeiten zu adäquaten Finanzierungsinstrumenten sowie individuell zugeschnittene Beratungs- und Coachingangebote könnten dem Gründungsgeschehen in den Folgejahren weitere Impulse verleihen.