

Sonderdruck aus:

Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

Frank Wießner

Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen
aus der Arbeitslosigkeit
Eine multivariate Betrachtung vormals arbeitsloser
Existenzgründer, die vom Arbeitsamt mit dem
Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) gefördert wurden

33. Jg./2000

3

Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (MittAB)

Die MittAB verstehen sich als Forum der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Es werden Arbeiten aus all den Wissenschaftsdisziplinen veröffentlicht, die sich mit den Themen Arbeit, Arbeitsmarkt, Beruf und Qualifikation befassen. Die Veröffentlichungen in dieser Zeitschrift sollen methodisch, theoretisch und insbesondere auch empirisch zum Erkenntnisgewinn sowie zur Beratung von Öffentlichkeit und Politik beitragen. Etwa einmal jährlich erscheint ein „Schwerpunkt-Heft“, bei dem Herausgeber und Redaktion zu einem ausgewählten Themenbereich gezielt Beiträge akquirieren.

Hinweise für Autorinnen und Autoren

Das Manuskript ist in dreifacher Ausfertigung an die federführende Herausgeberin Frau Prof. Jutta Allmendinger, Ph. D. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 90478 Nürnberg, Regensburger Straße 104 zu senden.

Die Manuskripte können in deutscher oder englischer Sprache eingereicht werden, sie werden durch mindestens zwei Referees begutachtet und dürfen nicht bereits an anderer Stelle veröffentlicht oder zur Veröffentlichung vorgesehen sein.

Autorenhinweise und Angaben zur formalen Gestaltung der Manuskripte können im Internet abgerufen werden unter http://doku.iab.de/mittab/hinweise_mittab.pdf. Im IAB kann ein entsprechendes Merkblatt angefordert werden (Tel.: 09 11/1 79 30 23, Fax: 09 11/1 79 59 99; E-Mail: ursula.wagner@iab.de).

Herausgeber

Jutta Allmendinger, Ph. D., Direktorin des IAB, Professorin für Soziologie, München (federführende Herausgeberin)
Dr. Friedrich Buttler, Professor, International Labour Office, Regionaldirektor für Europa und Zentralasien, Genf, ehem. Direktor des IAB
Dr. Wolfgang Franz, Professor für Volkswirtschaftslehre, Mannheim
Dr. Knut Gerlach, Professor für Politische Wirtschaftslehre und Arbeitsökonomie, Hannover
Florian Gerster, Vorstandsvorsitzender der Bundesanstalt für Arbeit
Dr. Christof Helberger, Professor für Volkswirtschaftslehre, TU Berlin
Dr. Reinhard Hujer, Professor für Statistik und Ökonometrie (Empirische Wirtschaftsforschung), Frankfurt/M.
Dr. Gerhard Kleinhenz, Professor für Volkswirtschaftslehre, Passau
Bernhard Jagoda, Präsident a.D. der Bundesanstalt für Arbeit
Dr. Dieter Sadowski, Professor für Betriebswirtschaftslehre, Trier

Begründer und frühere Mitherausgeber

Prof. Dr. Dieter Mertens, Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Karl Martin Bolte, Dr. Hans Büttner, Prof. Dr. Dr. Theodor Ellinger, Heinrich Franke, Prof. Dr. Harald Gerfin, Prof. Dr. Hans Kettner, Prof. Dr. Karl-August Schäffer, Dr. h.c. Josef Stingl

Redaktion

Ulrike Kress, Gerd Peters, Ursula Wagner, in: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (IAB), 90478 Nürnberg, Regensburger Str. 104, Telefon (09 11) 1 79 30 19, E-Mail: ulrike.kress@iab.de: (09 11) 1 79 30 16, E-Mail: gerd.peters@iab.de: (09 11) 1 79 30 23, E-Mail: ursula.wagner@iab.de: Telefax (09 11) 1 79 59 99.

Rechte

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und unter genauer Quellenangabe gestattet. Es ist ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages nicht gestattet, fotografische Vervielfältigungen, Mikrofilme, Mikrofotos u.ä. von den Zeitschriftenheften, von einzelnen Beiträgen oder von Teilen daraus herzustellen.

Herstellung

Satz und Druck: Tümmels Buchdruckerei und Verlag GmbH, Gundelfinger Straße 20, 90451 Nürnberg

Verlag

W. Kohlhammer GmbH, Postanschrift: 70549 Stuttgart; Lieferanschrift: Heßbrühlstraße 69, 70565 Stuttgart; Telefon 07 11/78 63-0; Telefax 07 11/78 63-84 30; E-Mail: waltraud.metzger@kohlhammer.de, Postscheckkonto Stuttgart 163 30. Girokonto Städtische Girokasse Stuttgart 2 022 309. ISSN 0340-3254

Bezugsbedingungen

Die „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“ erscheinen viermal jährlich. Bezugspreis: Jahresabonnement 52,- € inklusive Versandkosten: Einzelheft 14,- € zuzüglich Versandkosten. Für Studenten, Wehr- und Ersatzdienstleistende wird der Preis um 20 % ermäßigt. Bestellungen durch den Buchhandel oder direkt beim Verlag. Abbestellungen sind nur bis 3 Monate vor Jahresende möglich.

Zitierweise:

MittAB = „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“ (ab 1970)
Mitt(IAB) = „Mitteilungen“ (1968 und 1969)
In den Jahren 1968 und 1969 erschienen die „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“ unter dem Titel „Mitteilungen“, herausgegeben vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit.

Internet: <http://www.iab.de>

Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit

Eine multivariate Betrachtung vormals arbeitsloser Existenzgründer, die vom Arbeitsamt mit dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) gefördert wurden

Frank Wießner*

Seit nunmehr fast anderthalb Jahrzehnten werden Arbeitslose, die sich selbständig machen wollen, vom Arbeitsamt mit dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III, vormals § 55a AFG) unterstützt. Was anfangs mit Skepsis betrachtet und durchaus kontrovers diskutiert wurde, ist heute ein bedeutsames Instrument der aktiven Arbeitsmarktpolitik. Aus 5.576 Geförderten des Jahres 1986 wurden 98.114 im Jahre 1999. Entsprechend wuchs auch das Finanzvolumen des Förderprogramms. Zugleich hat die Förderung des Arbeitsamtes erhebliche Bedeutung für das Gründungsgeschehen in der Bundesrepublik erlangt. So wurde in den letzten beiden Jahren fast jede fünfte Unternehmensgründung in der Bundesrepublik mit Hilfe des Arbeitsamtes realisiert. Allein im vergangenen Jahr wurden gründungswillige Arbeitslose mit fast 1,5 Milliarden Mark von der Bundesanstalt für Arbeit unterstützt. Grund genug, Wirkung und Erfolg des Überbrückungsgeldes einer kritischen Würdigung zu unterziehen.

Für eine effektive und effiziente Ressourcenallokation der Versicherungsmittel, die Weiterentwicklung des Förderinstrumentes und letztendlich auch für die Ableitung von Handlungsempfehlungen für die Politikverantwortlichen ist Wirkungsforschung unerlässlich. Vorrangiges Ziel der IAB-Untersuchung war daher neben der Gewinnung von Strukturinformationen über die Geförderten eine Betrachtung verschiedener Erfolgsindikatoren, sowohl auf der Individualebene als auch auf der arbeitsmarktlichen Makroebene. Daneben lag ein weiterer Fokus des Projektes auf der kausalanalytischen Betrachtung möglicher Erfolgsfaktoren. Als wesentliche Determinanten erwiesen sich hierbei insbesondere Startkapital und unternehmerspezifisches Humankapital. Gründungsförderung sollte hier ansetzen, ohne dabei jedoch durch unreflektierte Eingriffe in das Marktgefüge Wettbewerbsverzerrungen zu verursachen.

Gliederung

1 Einleitung

1.1 Arbeitslosigkeit und Selbständigkeit

1.2 Gründungsförderung zwischen aktiver Arbeitsmarktpolitik und Wirtschaftspolitik

2 Evaluation des Überbrückungsgeldes

2.1 Ausgangslage und Hintergründe

2.2 Anlage der Untersuchung

3 Theoretische Vorüberlegungen zu Existenzgründung und Gründungserfolg

4 Erfolg und Misserfolg von Existenzgründungen

4.1 Konstruktion eines logistischen Regressionsmodells

4.2 Kritische Würdigung des Analysemodells

5 Der Beitrag des Überbrückungsgeldes zum Gründungserfolg

Anhang

Literaturverzeichnis

1 Einleitung

1.1 Arbeitslosigkeit und Selbständigkeit

So vielschichtig und heterogen die Ursachen der anhaltenden Massenarbeitslosigkeit sind, so vielfältig ist das Spektrum der arbeitsmarktpolitischen Ansätze zu deren Bekämpfung. Arbeitslosigkeit macht jedoch nicht vor Zuständigkeiten, Befugnissen und Kompetenzen einzelner politischer Ressorts Halt, so dass die Grenzen zwischen den verschiedenen Bereichen zwangsläufig unscharf sind.

Mit der Einführung eines Programms zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit durch Arbeitslose, dem sog. Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III, vormals § 55a AFG), wagte sich die Bundesanstalt für Arbeit am 1. Januar 1986 in die Grauzone zwischen Wirtschaftsförderung und aktiver Arbeitsmarktpolitik.¹ Das Überbrückungsgeld spricht erstmals explizit Arbeitslose als eine spezielle Zielgruppe der Existenzgründungsförderung an.

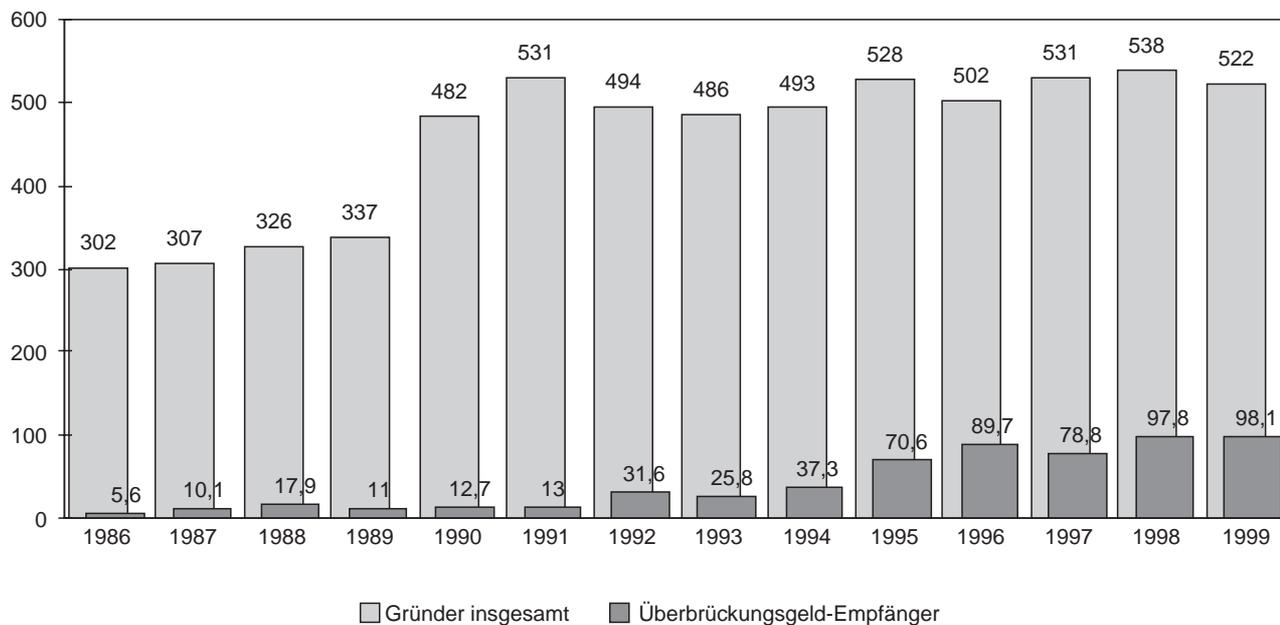
Das Förderprogramm, das in seinem ersten Dienstjahr gerade 5.500 mal bewilligt worden war, hat seither kontinuierlich an Bedeutung gewonnen und ist heute kaum mehr aus dem bundesdeutschen Gründungsgeschehen wegzudenken. Weit über eine halbe Million vormals Arbeitsloser hat sich bis zum heutigen Tage mit Hilfe des Überbrückungsgeldes selbständig gemacht², davon fast 440.000 allein in den vergangenen

* Dr. Frank Wießner ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des Arbeitsbereiches „Wissenschaftliche Praxisbegleitung“ im IAB. Der Beitrag liegt in der alleinigen Verantwortung des Autors und basiert auf einer Dissertation zur Förderung mit dem Überbrückungsgeld. Die Arbeit mit dem Titel „Arbeitslose werden Unternehmer“ wird demnächst in der Reihe „Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (BeitrAB)“ erscheinen. Der Autor dankt dem anonymen Gutachter und den IAB-Kollegen für wertvolle Anregungen. Besonderer Dank gilt den beiden Referenten der Dissertation, Prof. Dr. Günter Büschges und Prof. Dr. Hermann Scherl.

¹ In seinen Anfangsjahren wurde das Überbrückungsgeld in der Arbeitsverwaltung durchaus kontrovers diskutiert: Während die Befürworter darin einen Ansatzpunkt zur Entlastung des Arbeitsmarktes sahen, wurde von den Kritikern getadelt, es werde mit Beitragsmitteln der Arbeitslosenversicherung der Ausstieg aus der Solidargemeinschaft finanziert.

² Vgl. hierzu ausführlich Wießner (1998a).

Abbildung 1: Gründungsgeschehen in der Bundesrepublik im Zeitverlauf (1986 - 1999)
Gründungen insgesamt³ und Existenzgründungen mit Überbrückungsgeld in Tsd.



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Bundesanstalt für Arbeit, Referat Ia7.

fünf Jahren. Verantwortlich für diesen „Gründerboom“ unter den Arbeitslosen ist insbesondere eine Gesetzesnovellierung aus dem Jahre 1994, die eine deutliche Verbesserung der Förderkonditionen zur Folge hatte. In den Jahren 1998 und 1999 blieben die Förderzahlen jeweils nur knapp unter der 100.000er-Grenze. 1999 betrug das Finanzvolumen des Überbrückungsgeldes fast 1,5 Mrd. DM. Betrachtet man die vormals arbeitslosen Gründer im Verhältnis zum gesamten Gründungsgeschehen, so zeigt sich, dass in den beiden letzten Jahren fast jede fünfte Existenzgründung in der Bundesrepublik von einem vormals Arbeitslosen mit Unterstützung des Arbeitsamtes realisiert wurde (Abbildung 1). Doch trotz der mittlerweile beachtlichen Förderzahlen ist das Überbrückungsgeld nach wie vor kein Instrument mit besonderer Breitenwirkung, sondern setzt eher individuell an.

Die starke Nachfrage nach dem Überbrückungsgeld, vor allem in den letzten Jahren, ist sicherlich ein Indiz für den hohen Druck („Unemployment Push“), der auf den Arbeitslosen lastet. Zugleich zeigt diese Entwicklung aber auch, dass Selbständigkeit in Kombination mit flankierender Unterstützung durchaus als attraktive Alternative in Erwägung gezogen wird. Allerdings nur von einer kleinen Gruppe der Arbeitslosen. Setzt man die vormals arbeitslosen Existenzgründer in Relation zu den etwa 6 Millionen Zugängen in die Arbeitslosigkeit im Jahr 1999, so ergibt sich eine eher bescheidene Quote. Das Rechenexempel verdeutlicht zugleich, dass mit der Gründungsförderung allein noch kein Allheilmittel zur Bekämpfung der Massenarbeitslosigkeit gefunden

ist. Zu bedenken ist hierbei vor allem, dass das Potenzial geeigneter Personen nur einen geringen Anteil an den Arbeitslosen insgesamt einnehmen dürfte. Neben ausreichender Ausstattung mit Startkapital und Humankapital sind unternehmerische Kompetenzen erforderlich und nicht zuletzt auch die nötige Motivation und Risikobereitschaft für den Sprung in die Selbständigkeit. Entsprechend der Alltagserfahrung kann angenommen werden, dass die Voraussetzungen erfolgreicher selbständiger Berufsausübung vielschichtig und umfangreich sind. Persönliche Qualifikationen und Wesensmerkmale mögen hierzu notwendige Bedingungen sein, hinreichend sind sie dagegen noch nicht. Oder umgangssprachlich ausgedrückt: Wer sich selber zum Unternehmer nicht „berufen“ fühlt, der wird auch mit Unterstützung der besten Förderprogramme kaum reüssieren.

1.2 Gründungsförderung zwischen aktiver Arbeitsmarktpolitik und Wirtschaftspolitik

Die wirtschaftliche und soziale Bedeutung des Mittelstandes bei der Bereitstellung von Ausbildungs- und nachfolgend auch Arbeitsplätzen ist zwar im Grundsatz seit langem bekannt und allgemein anerkannt, doch wurden die kleinen und mittleren Unternehmen - kurz KMU - erst in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre, vor allem durch die Arbeiten des amerikanischen Ökonomen Birch⁴, zu den Hoffnungsträgern des Arbeitsmarktes. Dieser konnte Mitte des vergangenen Jahrzehnts zeigen, dass in den USA - als stellvertretendes Beispiel für große, offene Volkswirtschaften industrieller Prägung - Großbetriebe in der Tendenz Arbeitsplätze abbauten. Diese Arbeitsplatzverluste wurden durch bestehende oder auch neugegründete KMU kompensiert⁵. Aus arbeitsmarktlicher Sicht wird dabei – grob skizziert – folgender Zusammenhang unterstellt: Insbesondere große Unternehmen versuchen, durch Innovationen und technologischen Fortschritt Einsparungspotenziale zu erschließen und so in ihren Märkten die Kostenführerschaft zu erlangen. In weiterer Konsequenz können daraus Personaleinsparungen resultieren. Kleine mittelständi-

³ 1986 - 1989 nur Gründungen in Westdeutschland. Ab 1990 werden die Gründungszahlen für Ost und West aufsummiert ausgewiesen. Für die Förderzahlen gilt dies analog.

⁴ Birch (1987).

⁵ Die Reaktionen auf die sog. „Birch-Hypothese“ waren durchaus ambivalent. Eine kritische Diskussion der Befunde von Birch findet sich beispielsweise bei Davis/Haltiwanger/Schuh (1996) oder auch bei Acs/Audretsch (1991). Dagegen stützen Arbeiten von Cramer (1987) mit Beschäftigtendaten der Bundesanstalt für Arbeit und auch Auswertungen des IAB-Betriebspanels von Bellmann/Jackman (1996) tendenziell die Einschätzungen von Birch.

sche Unternehmen hingegen können aufgrund ihrer Budgetrestriktion weniger in die Entwicklung moderner Produkte und Verfahren investieren und sind dadurch gezwungen, weiterhin personalintensiver zu arbeiten bzw. ihr Wachstum über die Ausweitung ihrer Belegschaft voranzutreiben.

Neben den unterstellten positiven Beschäftigungswirkungen beruht das politische wie auch das öffentliche Interesse an neu gegründeten (Klein-)Betrieben auf einer Reihe weiterer Überlegungen. Kleinere Unternehmen, so die Annahme, verfügen - insbesondere auf regional abgegrenzten Märkten - oft über eine größere Kundennähe und können so Marktlücken aufspüren bzw. den individuellen Kundenbedürfnissen besser entgegenkommen. Damit leisten sie zugleich einen wichtigen Beitrag zur effizienten Allokation von Gütern und Dienstleistungen in einer Volkswirtschaft. Häufig wird unterstellt, dass neue Betriebe über Know-How für innovative Produkte, Fertigungstechniken oder Vertriebswege u.a.m. verfügen und so auch indirekt Innovationen bei Großbetrieben anstoßen können. Gleichzeitig werden Produktionsanlagen und -verfahren im Zuge der IT-Entwicklung immer flexibler. Während kleinere Marktteilnehmer so in die Lage versetzt werden, ebenfalls zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten zu können, flacht die Kostendegression der Großserienproduktion ab.

Im Gegensatz zur Arbeitsmarktpolitik wird von der Wirtschaftspolitik die Schlüsselrolle von Existenzgründungen für eine funktionsfähige Marktwirtschaft schon seit langem betont. Entsprechend reicht im Wirtschaftsressort die Tradition der Förderungen und Finanzierungshilfen für Gründer bis in die Zeiten des deutschen „Wirtschaftswunders“ zurück⁶. Seitdem hat die Unterstützung von Existenzgründungen vor allem im Rahmen der staatlichen Wirtschaftsförderung zunehmend an Bedeutung gewonnen, was sich nicht zuletzt in der starken Expansion der aufgelegten Fördermaßnahmen und einer entsprechenden Ausweitung der Mittelvolumina durch Bund und Länder niederschlägt⁷.

Neben der durch die „Birch-Hypothese“ beschriebenen Schlüsselfunktion mittelständischer Unternehmen für die weitere wirtschaftliche Entwicklung aufgrund ihrer besonderen Dynamik und Anpassungsfähigkeit war für die Unterstützung der jungen Unternehmen vor allem die Annahme maßgebend, dass der für ein marktwirtschaftliches System obligatorische Auslese- und Erneuerungsprozess partiell gestört ist und folglich volkswirtschaftlich sinnvolle Vorhaben ohne Gründungssubventionierung nicht oder nur in unzureichendem Maße zustande kommen. „Das heißt, Gründungsförderung wird notwendig, wenn die Gerontostuktur bzw. die Regenerationsfähigkeit des marktwirtschaftlichen Systems Ungleichgewichte bzw. Störungen aufweist.“⁸ Bund und Länder versuchen deshalb, durch entsprechende Fördermaßnahmen Markteintritte zu stimulieren, um so letztendlich gesamtwirtschaftliche Vorteile zu erlangen. Der Förderansatz ist dabei nicht primär volkswirtschaftlich ausgerichtet, sondern

legt eher eine spezielle unternehmensbezogene Betrachtungsweise zugrunde, die sich an antizipierten Problemlagen der Gründer orientiert. Es wird davon ausgegangen, dass der unternehmerische Nachwuchs oft vor schwerwiegenden Gründungsproblemen steht, die den Schritt in die Selbständigkeit erheblich stören bzw. ausschließen können.

Vermutlich werden Existenzgründer, die den Schritt in die Selbständigkeit aus der Arbeitslosigkeit unternehmen wollen, mit besonders hohen Markteintrittsbarrieren, beispielsweise erschwertem Zugang zu Fremdfinanzierung, konfrontiert. Für diese Personengruppe soll das Überbrückungsgeld jedoch nicht als Anschub-Finanzierung dienen, sondern vielmehr Startchancengerechtigkeit herstellen und durch die Arbeitslosigkeit bedingte Härten abfedern. Hierzu soll die Förderung während der Anlaufphase des neugegründeten Unternehmens den Lebensunterhalt sowie die soziale Sicherheit des Gründers (und seiner Familienangehörigen) sichern.

2 Evaluation des Überbrückungsgeldes

2.1 Ausgangslage und Hintergründe

Das von Politik und Arbeitsverwaltung eingesetzte arbeitsmarktpolitische Instrumentarium zur Bekämpfung der anhaltenden Krise am Arbeitsmarkt ist komplex und diffizil, der finanzielle Aufwand dafür ist beträchtlich. Hohe Arbeitslosigkeit bedeutet hohe Belastungen für die sozialen Sicherungssysteme. Während die Zahl der Leistungsempfänger in der Vergangenheit beständig angewachsen ist und gegenwärtig auf hohem Niveau stagniert, ist die Zahl der Beitragszahler rückläufig. Nicht zuletzt aufgrund des defizitären Staatshaushalts ist der Zuschuss des Bundes zum Budget der Bundesanstalt für Arbeit mit jährlicher Regelmäßigkeit ein Gegenstand der politischen Auseinandersetzung. Gleichzeitig zwingen die eng bemessenen Finanzierungsspielräume zu möglichst sorgfältiger und durchdachter Bewirtschaftung der verfügbaren Mittel. Neben den ökonomischen Sachzwängen diktiert aber auch die Diskussion um gegenwärtige und künftige Arbeitsmarktprobleme eine kontinuierliche Überprüfung des Mitteleinsatzes. Die Effektivität und Effizienz arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen sowie deren Nachhaltigkeit sind damit noch kritischer zu würdigen, als dies bisher der Fall war.

Obleich die aktive Arbeitsmarktpolitik von den gesellschaftlich relevanten Kräften in der Bundesrepublik im Grundsatz nicht in Frage gestellt wird, werden Umfang, inhaltliche Ausgestaltung und Anwendungsbereiche entsprechender Programme dagegen nicht selten kontrovers diskutiert. Dabei wird zunehmend erkannt, wie Wirkungsforschung wertvolle Beiträge zu einer Optimierung von Politik und Programmen leisten kann: „*Monitoring und Evaluation sind gleichsam Zauberwörter in Ansätzen des „new public management“: Sie werden zum Ausdruck lernender Organisationen und einer effizienten und wirksamen Politikgestaltung.*“⁹ Vor diesem Hintergrund ist es das Ziel der Evaluation arbeitsmarktpolitischer Instrumente, den Erfolgsgrad eines Förderprogramms oder auch einzelner Projekte anhand verschiedener Indikatoren zu überprüfen und an ihren ursprünglichen Zielsetzungen zu messen.

Zwar sind die grundsätzlichen Vorbehalte gegenüber dem Überbrückungsgeld in den letzten Jahren mehr und mehr einer pragmatischen Sichtweise gewichen, doch herrscht im Hinblick auf die Bewertung des Programmerfolges noch längst nicht Einigkeit. Während Befürworter die Unterstützung von Existenzgründern im Grundsatz als einen wesent-

⁶ So existiert zum Beispiel das ERP-Existenzgründungsprogramm bereits seit 1960. Das European Recovery Program-Sondervermögen ist aus dem sog. Marshall-Plan der Vereinigten Staaten entstanden und bietet Existenzgründern langfristige Darlehen zu günstigen Konditionen. Bis heute gilt es als eine der wichtigsten Finanzierungssäulen der Wirtschaftsförderung.

⁷ Heute weist die Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums (Internet: <http://www.bmwi.de>) auf Ebene des Bundes und der Länder gut 100 Programme aus, die speziell für die Existenzgründung bzw. deren Sicherung konzipiert sind. Ungezählt bleiben die weiteren Initiativen und Aktionen auf Regional-, Kreis- und Kommunalebene.

⁸ Hunsdiek/May-Strobl (1987: 1).

⁹ Bangel (1999: 3745).

chen Beitrag zur Minderung der gründungsspezifischen Startschwierigkeiten betrachten und teilweise sogar eine Ausweitung des bestehenden Instrumentariums fordern¹⁰, stufen die Kritiker hingegen die makro- und mikroökonomischen Wirkungen der bestehenden Existenzgründungshilfen wie auch des Überbrückungsgeldes als eher bescheiden ein und verweisen auf die Gefahr von Mitnahme- und Verdrängungseffekten. Zudem wird häufig die Intransparenz des gesamten Instrumentariums der Gründungsförderung kritisiert, so dass es für den potenziellen Gründer, aber auch für die mit der Förderung vertrauten Experten nur schwer möglich ist, den „Förderdschungel“ zu durchdringen.

Aufgrund der offensichtlichen Divergenz in der Beurteilung der Gründungsförderung besteht daher nach wie vor Bedarf an Forschungsarbeiten zur Klärung der Sachverhalte.

Erste Anstrengungen zu einer Evaluation des Überbrückungsgeldes wurden bereits im Jahr 1988 unternommen, nachdem Leistungsumfang und Zugang zum Förderprogramm im Zuge des Achten Gesetzes zur Änderung des Arbeitsförderungsgesetzes ab dem 01.01.1988 in Teilbelangen erheblich erweitert worden waren.¹¹

Mit dem Beschäftigungsförderungsgesetz von 1994 wurden die Konditionen des Überbrückungsgeldes abermals deutlich verbessert, was eine Verdoppelung der Förderfälle innerhalb nur eines Jahres zur Folge hatte (vgl. Abbildung 1). Vor diesem Hintergrund wurde auf Vorschlag der Selbstverwaltung der Bundesanstalt für Arbeit im Frühjahr 1995 eine erneute Untersuchung des Überbrückungsgeldes begonnen. Mit Hilfe einer prozessorientierten Analyse und Evaluation sollte das arbeitsmarktpolitische Instrument „Überbrückungsgeld“ und dessen Beitrag zur Lösung der aktuellen Problemlagen erforscht werden. Wesentliches Erkenntnisinteresse der Untersuchungen zum Überbrückungsgeld war und ist es, wie auch bei der Evaluation anderer arbeitsmarktpolitischer Instrumente, aus dem laufenden Prozess der Leistungsgewährung heraus steuerungsrelevante Informationen zu gewinnen. Hierfür wurden zunächst Informationen zum Verbleib der Geförderten gesammelt und gleichzeitig weitere Strukturinformationen erhoben. Parallel dazu sollten Erfolgsindika-

toren abgefragt und schließlich auf deren Basis eine Gesamtbeurteilung der Wirksamkeit des Förderinstrumentes getroffen werden.

In der Bruttobetrachtung fällt die Zwischenbilanz für das Überbrückungsgeld positiv aus¹². Rund drei Jahre nach der Gründung waren noch gut 70 Prozent der Geförderten selbstständig tätig. Wie diese beachtlichen Überlebensraten der von Überbrückungsgeld-Empfängern gegründeten Unternehmen und auch die dadurch zusätzlich geschaffenen Arbeitsplätze belegen, funktioniert das Förderinstrument jedenfalls auf der Individualebene recht erfolgreich¹³. Die Förderung der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit weist zumindest für einen Teil entsprechend qualifizierter, motivierter und talentierter Arbeitsloser einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit. Weiterhin liegen konkrete Anzeichen vor, die Hoffnung auf eine Fortsetzung der günstigen Entwicklung der geförderten Existenzgründungen machen¹⁴.

Doch nicht nur unter dem Aspekt des wirtschaftlichen Erfolges der Geförderten und der Schaffung weiterer Arbeitsplätze in den neugegründeten Unternehmen zeigt das Überbrückungsgeld bislang ansprechende Resultate. Bereits die hier verfügbaren „weichen“ Indikatoren zur Inanspruchnahme der Förderung können die Befürchtung möglicher Mitnahmeeffekte in weiten Teilen entkräften. Die Kosten-Nutzen-Betrachtungen zeigen, dass sich das Überbrückungsgeld zwar nicht vollständig selbst finanziert durch Einsparungen bei den Lohnersatzleistungen, doch deutet eine Reihe von Anhaltspunkten darauf hin, dass es sich bei den entstandenen Mehrkosten um „lohnende Investitionen“ mit längerfristiger Aussicht auf Amortisation handelt. Abgesehen von dem reinen Beschäftigungseffekt wird durch die Unterstützung der Gründung neuer Unternehmen der gesamtgesellschaftliche Strukturwandel befördert. Und neben der persönlichkeitsstabilisierenden Wirkung der Rückkehr in das Erwerbsleben für den Einzelnen kann von den unternehmerischen Aktivitäten auch ein (moderater) Beitrag zur Stabilisierung von Wirtschaft und Gesellschaft erwartet werden.

Aufgrund der schwer abschätzbaren Emergenzeffekte – Mitnahme, Verdrängung, Substitution – und in Ermangelung einer geeigneten Vergleichsgruppe sind die Nettoeffekte der Förderung und insbesondere ihre Bedeutung für den Arbeitsmarkt nach wie vor nicht abschätzbar. Allerdings deutet eine Reihe von Anzeichen darauf hin, dass sich beim Überbrückungsgeld unerwünschte Nebenwirkungen in Grenzen halten¹⁵.

2.2 Anlage der Untersuchung

Die vorliegende IAB-Untersuchung ist in zwei Phasen untergliedert. Zunächst wurde im Sommer 1995 in 15 ausgewählten Arbeitsamtsbezirken (11 im Westen, 4 im Osten Deutschlands)¹⁶ eine Aktenrecherche der Förderfälle eines bestimmten Zeitraumes durchgeführt. Im Anschluss daran wurden die ausgewählten Probanden in kurzen Telefoninterviews um ergänzende Angaben gebeten. Im Sommer 1997 erfolgte dann bei den Personen der gleichen Stichprobe eine postalische Nachbefragung. Dabei wurden bestimmte zentrale Informationen, wie z.B. zum Verbleib in der geförderten Existenz, die Zahl der Mitarbeiter oder der Unternehmensgegenstand erneut abgefragt. Auf diese Weise kann auch der Einfluss des Zeitverlaufs auf die Entwicklung der Gründungen berücksichtigt werden. Schließlich wurde mit den Probanden, die an der schriftlichen Befragung nicht teilgenommen hatten, wie-

¹⁰ Z.B. Hunsdiek/May-Strobl (1987: 215f.), Brüderl/Preißendörfer/Ziegler (1992: 19f.).

¹¹ Ergebnisse dieser ersten Untersuchungen zur Wirksamkeit von Überbrückungsgeld wurden von Kaiser/Otto (1990) veröffentlicht.

¹² Dies gilt zumindest für die Individualebene. Die Nettowirkung am Arbeitsmarkt kann gegenwärtig noch nicht abgeschätzt werden. Für differenziertere Bewertungen des Förderinstrumentes ist weiterhin vorgesehen, die Überbrückungsgeld-Empfänger mit Vergleichsgruppen zu konfrontieren.

¹³ Über den individuellen Verbleib der Geförderten und die im Zuge der Neugründungen zusätzlich geschaffenen Arbeitsplätze wurde bereits an anderer Stelle ausführlich berichtet. Vgl. Wießner (1998a).

¹⁴ Siehe ausführlich Wießner (2000).

¹⁵ Siehe ausführlich Wießner (2000).

¹⁶ Es handelt sich dabei um die Arbeitsämter Schwerin, Dessau, Pirna, Bremen, Hannover, Essen, Kassel, Bad Kreuznach, Mainz, Göppingen, Bayreuth, Hof, Deggendorf, Landshut und Berlin (VII). Die Ämter wurden nach einem kombinierten geschichteten und quotenkontrollierten Verfahren ausgewählt. Berücksichtigt wurden Arbeitslosenquote und Struktur der Arbeitslosigkeit, Beschäftigungsentwicklung sowie Förderanteile. Zusätzlich zu diesem quotenkontrollierten Auswahlverfahren orientierte sich die Stichprobenziehung an einem Zeitrahmen. In den ausgewählten Arbeitsamtsbezirken wurden alle im ersten und zweiten Quartal 1994 sowie die im vierten Quartal 1994, die im ersten Quartal 1995 und die in der ersten Hälfte des zweiten Quartals 1995 bewilligten Anträge auf Überbrückungsgeld ausgewertet. Die im dritten Quartal des Jahres 1994 bewilligten Anträge wurden nicht mit in die Erhebung aufgenommen, weil in diesem Zeitraum eine Novellierung des § 55a AFG fiel und in der Übergangsphase die Behandlung der Förderfälle nach altem und neuem Recht nicht trennscharf abgegrenzt werden kann.

derum ein kurzes Telefoninterview geführt¹⁷. Insgesamt ermöglicht die Untersuchung eine Beobachtung der Gründungsverläufe für einen Zeitraum von durchschnittlich etwa drei Jahren bis maximal 45 Monate.

Von den ursprünglich 4486 Fällen der Stichprobe haben knapp 67 Prozent der Probanden die Fragebögen zurückgesandt. Weitere 22 Prozent konnten telefonisch befragt werden. Der Ausschöpfungsgrad der Netto-Stichprobe¹⁸ liegt damit bei annähernd 90 Prozent und stellt die Untersuchung auf eine valide Datenbasis.

Von den 2883 Probanden, die den Fragebogen zurücksandten, gestatteten 2521 (58% der Netto-Stichprobe), ihre Angaben aus der schriftlichen Befragung mit den bereits vorhandenen Daten der Aktenrecherche zu verknüpfen. Für diese Fälle umfasst das Spektrum des verfügbaren data-set sämtliche Variablen aus Aktenrecherche und schriftlicher Befragung¹⁹.

3 Theoretische Vorüberlegungen zu Existenzgründung und Gründungserfolg

Über die reine Wirkungsforschung im Sinne der Untersuchung und Bewertung einer bestimmten Policy²⁰ hinausgehend, sieht sich die Evaluationsforschung oft mit der Erwartung konfrontiert, auch Wirkungsmechanismen und -zusammenhänge des untersuchten politischen Programms zu erklären. Diese erweiterte Aufgabenstellung resultiert aus der Vorstellung eines Phasenmodells des Policy-Zyklus, bei dem die Evaluation der Politikimplementierung folgt und ihrerseits der Policy-Reaktion und politischen Verarbeitung den erforderlichen Input liefert.²¹ Die Kenntnis von Stärken, Schwächen und insbesondere von Kausalitäten bildet die Grundlage für die Weiterentwicklung oder Neuformulierung eines Programms.²²

Erschwert wird diese Auseinandersetzung mit Ursachen und Wirkungen im Überbrückungsgeld-Kontext durch die weitgehende Absenz einer allgemein anerkannten Gründungstheorie. Mit Dietrich (1999: 86) ist zu beklagen, „... daß die Selbständigenforschung in Deutschland nach wie vor wenig entwickelt ist.“ Dies gilt im Prinzip auch für die Existenz- bzw.

Unternehmensgründungsforschung, deren Beziehung zum Konzept der Selbständigenforschung zudem unklar und unscharf abgegrenzt ist. Die verschiedenen Forschungsarbeiten, die bis heute zur Untersuchung von Existenzgründungen und beruflicher Selbständigkeit vorgelegt wurden, sind in erster Linie geprägt von der Fachrichtung der Autoren. Mithin ist quasi das gesamte Spektrum der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften vertreten. Gemeinsam ist den Existenzgründern und den Gründungsforschern vor allem die Heterogenität ihrer persönlichen wie beruflichen Hintergründe und die Heterogenität ihrer Unternehmens- wie Untersuchungskonzepte.

Arbeiten mit ökonomischer Perspektive orientieren sich beispielsweise nach wie vor an Schumpeters²³ „dynamischem Unternehmer“, der noch heute der Wirtschaftsförderung wie auch der Entrepreneurship-Forschung als Leitbild dient. In seiner „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“, in der ökonomischer Wandel vor allem als ein Prozess „schöpferischer Zerstörung“ betrachtet wird, bildet Schumpeter verschiedene Unternehmer-Typen, die entlang der Dimensionen „Initiative“ und „Risikobereitschaft“ definiert sind. Alternative Ansätze konkretisieren den Unternehmerbegriff durch die Funktion des Risikoträgers²⁴, oder - in Analogie zum Selbständigen-Begriff - die Verfügungsgewalt über Produktionsfaktoren sowie Entscheidungs- und Koordinationsfunktion.²⁵

Dagegen orientiert sich die soziologische Forschungstradition über diese eher funktional geprägte Verwendung des Unternehmerbegriffes hinaus auch an Fragen der Motivation unternehmerischen Handelns und entsprechender situativer Voraussetzungen. Die Arbeiten Max Webers²⁶, der die ökonomisch orientierte Axiomatik um ethisch-weltanschauliche und moralische Werthaltungen erweiterte, gelten hierfür noch heute als paradigmatisch.²⁷ Vor diesem Hintergrund entwickelte sich die sozialwissenschaftliche Forschung zum Unternehmertum im Wesentlichen in zwei Richtungen weiter²⁸: Zum einen wird untersucht, wie kulturelle bzw. gesellschaftliche Normen und Werte sowie religiöse oder ethnische Gruppenzugehörigkeiten die Tendenz zu selbständiger Erwerbstätigkeit und deren Erfolgsaussichten beeinflussen. In der Forschungspraxis finden diese Theorieansätze vor allem in der Forschung über „ethnic entrepreneurship“ Anwendung. Der zweite, von Webers protestantisch-kapitalistischer Leistungsethik ausgehende Forschungsstrang führt dagegen in Richtung Psychologie und Sozialpsychologie, wie etwa die Theorie der Leistungsmotivation von McClelland.

Für die Gründungs- bzw. Selbständigenforschung ergibt sich mithin folgendes Zwischenfazit: Die starke Personenzentrierung des Schumpeterschen Unternehmertyps verdeutlicht, dass die Reduzierung der Erklärung unternehmerischen Erfolges auf eine Produktionsfunktion zu kurz greift. Die Bewältigung von Koordination, die Realisierung von Innovation und die Beförderung von strukturellem Wandel erfordern personelle, materielle und soziale Ressourcen, die jeweils unter Berücksichtigung der vorherrschenden äußeren Umstände zum Einsatz kommen. Zwar liegt in der soziologischen Forschungstradition das Augenmerk ähnlich wie bei den ökonomischen Unternehmerkonzepten zunächst ebenfalls auf den Akteuren. Doch werden hier zusätzlich individuelle Dispositionen mit gesamtgesellschaftlichen Normen und Werthaltungen bzw. gruppenspezifischen Orientierungen miteinbezogen. Mit Brüderl et al. (1996: 31) ist zu konstatieren: „Unternehmerisches Handeln vollzieht sich in einem sozialen Makro- und Mikrokontext, und deshalb muß die soziale Einbettung der handelnden Akteure berücksichtigt werden.“ Die besondere Bedeutung der beiden skizzierten For-

¹⁷ 1999/2000 wurde mit einem Teil-Sample der Stichprobe von 1994/95 eine weitere telefonische Befragung durchgeführt. Der Untersuchung ist damit nun ein Zeitraum von rund fünf Jahren ab der Gründung zugänglich. Eine Veröffentlichung hierzu ist für Ende 2000/Anfang 2001 geplant.

¹⁸ Die ursprüngliche Stichprobe wurde bereinigt um sog. „neutrale Ausfälle“, wie z.B. Todesfälle oder solche Probanden, deren Postanschrift nicht mehr ermittelt werden konnte.

¹⁹ Zugleich bildet dieser Datensatz die Basis für die nachfolgenden multivariaten Analysen.

²⁰ Der Begriff „Policy“ bezeichnet den Inhalt einer bestimmten Politik oder auch einen bestimmten Gegenstand politischen Handelns.

²¹ Vgl. z.B. Windhoff-Héritier (1987: 64 ff.).

²² Die hier angesprochene „Policy-Analyse“ wird im Deutschen sowohl für die beschreibend-erklärende als auch die praktisch-beraterische Variante der Politik-Forschung verwandt. Im Unterschied dazu wird im englischen Sprachgebrauch der Begriff „Policy Sciences“ für die präskriptiv-normative Variante, „Policy Analysis“ für die beschreibend-erklärende Variante benutzt. Lasswell (1971: 1) zufolge befassen sich die „Policy Sciences“ „... mit dem Wissen über und für den Entscheidungsprozeß im öffentlichen und privaten Sektor.“

²³ Vgl. Schumpeter (1988).

²⁴ Knight (1921).

²⁵ Pfeiffer (1994).

²⁶ Z.B. Weber (1947), Weber (1958).

²⁷ Brüderl/Pfeiffer/Ziegler (1996: 27 ff.).

²⁸ Für einen Überblick hierzu siehe Brüderl et al. (1996: 29 f.).

schungsansätze für die Gründungsforschung kommt erst in deren Verschmelzung voll zur Entfaltung. Dadurch wird der Gründungserfolg letztendlich operationalisierbar als eine Funktion persönlichkeitspezifischer Eigenschaften, situativer Gegebenheiten, institutioneller Regelungen und kultureller Rahmenbedingungen.

Allerdings ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch kein interdisziplinärer Ansatz in Sicht, der als eine befriedigende Synthese der verschiedenen Modi gelten kann. Zwar setzen die verschiedenen Forschungslinien durchaus „bedeutsame theoretische ‚Richtpunkte‘ für die Gründungsforschung“²⁹, die ihrerseits jedoch aufgrund pragmatischer Restriktionen für die empirische Untersuchung von Existenzgründungen und dem spezifischen Einfluss des Überbrückungsgeldes teils nur bedingt relevant sind. Deutlich wird damit auch ein weiteres Problem der Gründungsforschung: Der Erfolg bzw. der Fortbestand eines Unternehmens ist untrennbar mit dem Gründungskontext und der Gründerperson verbunden. Um also den Erfolg von Existenzgründungen empirisch zu untersuchen, den Beitrag des Förderprogramms zu bewerten und letztendlich konkrete Ansatzpunkte für das politische Handeln formulieren zu können, ist es deshalb unerlässlich, die allgemeinen Forschungsorientierungen um spezifischere Ansätze zu ergänzen. Dabei handelt es sich weniger um „Gründungstheorien“ oder „Gründungserfolgstheorien“ im engeren Sinne, sondern vielmehr um theoretische Ansätze, die aus verwandten Disziplinen entliehen sind und empirisch nachvollzogen werden können.

Das breite Spektrum von Untersuchungsansätzen zur empirischen Ermittlung des Gründungserfolges³⁰, lässt sich im Wesentlichen anhand dreier Merkmalskategorien gliedern, an denen sich auch die vorliegende Untersuchung orientiert. Es sind dies

1. Personenorientierte Ansätze, die sich auf Merkmale und Verhaltensweisen der Gründerperson beziehen,
2. Betriebsbezogene Ansätze, die auf Merkmalen des Betriebes basieren, und
3. Umfeldorientierte Ansätze, die unterschiedliche lokale, branchenspezifische, gesamtwirtschaftliche und -gesellschaftliche sowie kulturelle Charakteristika des Gründungskontextes als Erklärungsgrundlage für den Gründungserfolg heranziehen.

Brüderl et al. (1996: 33) merken hierzu an, dass es sich bei diesen „Leitlinien-Ansätzen“³¹ im eigentlichen Sinne zu-

²⁹ Brüderl et al. (1996: 32).

³⁰ Vgl. z.B. Szyperski/Nathusius (1977), Hunsdiek/May-Strobl (1986), Müller-Bölling/Klandt (1990, 1993), Brüderl et al. (1996), Dietrich (1998), Wanzenböck (1998).

³¹ Eine ausführliche Diskussion dieser „Leitlinien-Ansätze“ findet sich bei Wießner (2000).

³² Brüderl et al. (1996: 65).

³³ Allein aus dem Verbleib in Selbständigkeit zum Stichtag der Erhebung können keine Aussagen über die Qualität und Nachhaltigkeit des neugegründeten Unternehmens abgeleitet werden. So ist es bei dieser Operationalisierung z.B. auch denkbar, dass die selbständige Tätigkeit nur noch nebenberuflich oder in Teilzeit ausgeübt wird. Ebenfalls unberücksichtigt bleibt bei dieser Variante die für den individuellen Akteur sicher nicht unwichtige Frage, ob das Unternehmen eine ausreichende Lebensgrundlage erwirtschaftet. Neben dem individuellen Verbleib der Geförderten würden für eine umfassendere Erfolgsbewertung weiterhin zusätzliche Beschäftigungseffekte, die soziale Absicherung der Gründer sowie die wirtschaftliche Entwicklung der neugegründeten Unternehmen berücksichtigt. Zur Bewertung des Fördererfolges auf der arbeitsmarktlichen Makroebene wurde versucht, mögliche Emergenzeffekte abzuschätzen sowie eine Kosten-Nutzen-Analyse durchzuführen. Siehe hierzu ausführlich Wießner (2000).

nächst um reine Heuristiken handelt, „... da der theoretische Kern dieser ‚Ansätze‘ nicht mehr als die allgemeine Aussage enthält, daß die jeweilige Variablen­gruppe für den Erfolg einer Gründung ‚wichtig‘ bzw. ‚besonders wichtig‘ ist (...).“

Das zu Beginn dieses Abschnittes konstatierte Theoriedefizit, unter dem die Gründungsforschung leidet, beeinträchtigt die wissenschaftliche Untersuchung des Gründungsgeschehens und der Entwicklungspfade der neugegründeten Unternehmen. Zugleich stellen die skizzierten spezifischen Erklärungsmodelle nur einen Ausschnitt aus der Vielzahl möglicher Ansätze zur Erklärung von Unternehmensgründungen und Erfolg dar und sind von einer umfassenden Berücksichtigung potenzieller Einflüsse auf das Gründungsverhalten der Akteure und deren Erfolgsaussichten noch immer weit entfernt. Insoweit dürfte klar sein, dass ein isolierter Erklärungsansatz kaum zum Ziel führen kann. Für das weitere Vorgehen wird deshalb eine „...theoretische Synthetisierung auf der Grundlage vorliegender empirischer Evidenzen...“³² vorgeschlagen. Hierzu können einerseits die soziologischen und ökonomischen Leitlinientheorien „top-down“ übernommen und zugleich die vorgestellten spezifischen Ansätze im „bottom-up-Verfahren“ miteinander verschmolzen werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass „verwässerte“ Ansätze leicht ihren Modellcharakter verlieren und in Richtung von „ex-post-facto-Erklärungen“ abgeleiten können. Zugleich unterliegt die empirische Sozialforschung den Restriktionen des verfügbaren Datenmaterials, die eine „empirizistische Orientierung am Möglichen“ oktroyieren. Eine oberflächliche Reduzierung der Determinanten von Gründung und Erfolg auf persönliche, betriebliche und umfeldspezifische Faktoren kann jedoch rasch in eine Heuristik ohne großen Erklärungswert einmünden. Ziel des weiteren Vorgehens muss es deshalb sein, zumindest für einen Teil der vorgestellten spezifischen Erklärungsmodelle entsprechend formulierte Hypothesen ohne allzu großen „Theoriebruch“ zu testen.

Mit Blick auf die Steigerung der Effektivität und Effizienz künftiger Förderung sollen nachfolgend die Ursachen für Erfolg und Misserfolg von Existenzgründungen genauer erforscht werden, um darauf aufbauend Handlungsvorschläge ableiten zu können. Der im Rahmen der Untersuchung bisher zugängliche Erfahrungszeitraum der Gründer von durchschnittlich rund drei Jahren in Selbständigkeit liefert erste Anhaltspunkte, wie für die neu gegründeten Unternehmen das Verhältnis von Chancen und Risiken weiter optimiert werden kann. Während Probleme im Gründungskontext, Friktionen und subjektive Gründe des Scheiterns bei den Geförderten direkt erfragt wurden und damit reine Selbsteinschätzungen sind, sollen die Determinanten des Erfolges der mit Überbrückungsgeld geförderten Neugründungen nachfolgend mit Hilfe multivariater Verfahren bestimmt werden. Für die Operationalisierung des Gründungserfolges wird die einfachste Variante gewählt, d.h., als abhängige Größe wird die dichotome Variable „Verbleib in Selbständigkeit“ betrachtet³³.

Zum besseren Verständnis werden die erklärenden Variablen sowie eine Reihe weiterer Merkmale, die nicht in das logistische Regressionsmodell aufgenommen wurden, für das Gründungsgeschehen im Umfeld des Überbrückungsgeldes aber gleichwohl von Interesse sind, im Anhang kurz beschrieben. Zusätzlich wird der Verbleib der Geförderten in Abhängigkeit der beschriebenen Variablen bivariat betrachtet. Da eine ausführliche Diskussion bereits an anderer Stelle erfolgte (siehe Wießner 2000), beschränkt sich die Darstellung auf eine tabellarische Übersicht.

4 Erfolg und Misserfolg von Existenzgründungen

4.1 Konstruktion eines logistischen Regressionsmodells

Nachdem mit den Methoden der deskriptiven Statistik ein erster Überblick über das zur Verfügung stehende Variablen-Spektrum verschafft wurde und daran anschließend Friktionen im Gründungskontext sowie Gründe für die Aufgabe der selbständigen Existenz mit explorativen Verfahren erkundet wurden (siehe Anhang), ist abschließend zu diskutieren, inwieweit diese Befunde miteinander in Einklang zu bringen sind. Mithin gilt es nun, ein Modell für eine logistische Regressionsanalyse zu konzipieren, das den Untersuchungskontext und die eingangs skizzierten theoretischen Überlegungen zum Gründungsgeschehen und zum Gründungserfolg möglichst gut abbildet. Hosmer/Lemeshow (1989: 82) stellen hierzu fest: „*The goal of any method is to select those variables that result in a „best” model within the scientific context of the problem.*“ Die praktische Realisierung eines Modells, das diesen Anforderungen weitgehend gerecht wird, gestaltet sich jedoch als äußerst schwierig. Zum einen divergieren die zugrunde liegenden Leitlinien-Ansätze teilweise in nicht unerheblichem Maße, zum anderen ist natürlich auch das zur Hypothesenprüfung verfügbare Variablen-Set vor allem durch den Feldzugang – Aktenrecherche und postalische bzw. telefonische Befragung – determiniert. Zur Modellkonstruktion ist, wie Hosmer/Lemeshow (1989: 82) weiterhin anmerken, zweierlei notwendig:

1. Eine Grundvorstellung, nach welchen Kriterien welche Merkmale in das Erklärungsmodell aufgenommen werden sollen, und
2. Entsprechende Methoden zur Bestimmung der Modellgüte sowohl hinsichtlich der einzelnen Variable als auch im Hinblick auf das Gesamtmodell.

Eine denkbare Strategie könnte nun darin bestehen, zunächst alle verfügbaren Merkmale als erklärende Variablen in das Modell einzusetzen, um so alle denkbaren Einflüsse zu kontrollieren. Vermutlich wäre ein solches unstrukturiertes Vorgehen jedoch wenig erfolgreich, denn im Allgemeinen gilt ein Modell dann als effizient und korrekt spezifiziert, wenn es vor dem Hintergrund der theoretischen Vorüberlegungen weder zu viele (overfitting) noch zu wenige (underfitting) erklärende Variablen einbezieht. Wird dieses Ziel nicht erreicht, so können sich verzerrte, inkonsistente oder ineffiziente Schätzer ergeben.

Tatsächlich gibt es für die Selektion der Regressoren höchst unterschiedliche „Analyse-Philosophien“ (Hosmer/Lemeshow 1989: 86). Erfolgt die Auswahl vor allem theoriegeleitet und nach inhaltlichen Aspekten, so besteht die Gefahr, das Modell durch Variablen von fragwürdiger statistischer Signifikanz zu „belasten“. Mithin bliebe die Effizienz einer solchen Konstellation suboptimal. Umgekehrt generieren streng statistisch begründete Auswahlverfahren oft „biologisch implausible“ Modelle. Aus forschungspragmatischen Gründen wird deshalb für das weitere Vorgehen eine Synthese dieser beiden Antipoden vorgeschlagen.

So wird das verfügbare Variablen-Spektrum zunächst auf natürliche Weise reduziert, da aufgrund der Filterführung im Erhebungsbogen zu einigen der beschriebenen Merkmale nur relativ geringe Fallzahlen vorliegen. Weiterhin weisen die Ausprägungen einiger Variablen eine so schiefe Verteilung auf, dass sie aufgrund der geringen Varianz für die Regressionsanalyse praktisch unbrauchbar sind.

Als nächster Schritt wurde eine univariate Logit-Analyse für alle verbliebenen Merkmale durchgeführt. Hosmer/Lemeshow empfehlen, in diesem ersten Durchgang vorerst alle Variablen mit einem p-Wert $< 0,25$ als potenzielle Kandidaten für das multivariate Modell in Betracht zu ziehen. Zwar hat ein solch ungewöhnlich hoher p-Wert (verglichen mit der „traditionellen“ Signifikanzschwelle von $p < 0,05$) zur Folge, dass zunächst auch Variablen von fragwürdiger statistischer Relevanz in das Modell aufgenommen werden, doch bleiben auf diese Weise Determinanten, die für eine inhaltliche Interpretation erforderlich sind, vorläufig erhalten. Dieses Vorgehen macht jedoch auf jeden Fall eine kritische Würdigung jeder einzelnen Variablen erforderlich, bevor eine Entscheidung über ein endgültiges Modell getroffen werden kann.

Daran anschließend wurde aus dem verbliebenen Variablen-Set zunächst eine optimierte Modellspezifikation generiert, indem schrittweise solche Variablen aus dem Modell ausgeschlossen wurden, die keinen signifikanten Erklärungsbeitrag leisteten³⁴. Im Gegenzug wurde dieses „Basisgerüst“ wieder mit Einflussgrößen angereichert, die aufgrund der theoretischen Vorüberlegungen zumindest im weiteren Sinne in Betracht gezogen werden sollten oder für eine sinnvolle inhaltliche Interpretation der Befunde erforderlich scheinen. Das abschließende Modell ist in Übersicht 1 dargestellt.

Während die deskriptiven Befunde potenzieller Erfolgsdeterminanten und auch die dazugehörigen univariaten Logit-Analysen nicht immer ein leicht interpretierbares Bild boten, kristallisierten sich hingegen bei den Problemen im Gründungskontext und den Ursachen für die Aufgabe der Selbstständigkeit zwei relativ klare Brennpunkte heraus. Den vormaligen arbeitslosen Existenzgründern mangelt es vor allem an ausreichender Ausstattung mit den beiden Produktionsfaktoren *Startkapital* und *unternehmerischem Humankapital*. Auf diesen beiden kritischen Bereichen liegt deshalb im Regressionsmodell besonderes Augenmerk. Daneben werden im Modell soziodemografische Größen wie Geschlecht, Alter und Familienstand betrachtet. Als weitere erklärende Variablen wurden die Herkunftsregion der Geförderten und die Unterscheidung nach „altem“ und „neuem“ Förderrecht aufgenommen. Die beiden letztgenannten Merkmale beeinflussen die Höhe der Lohnersatzleistung sowie die Höhe und Bewilligungsdauer der Förderung. In Ergänzung zu den Humankapitalgrößen wurden das Mobilitätsverhalten sowie Gründungsbranche und -beruf in das Modell eingereicht. Übersicht 1 zeigt die Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse.

Von Interesse sind hier allerdings auch diejenigen Merkmale, die im multivariaten Modell nicht mehr als potenzielle Erfolgsdeterminanten berücksichtigt wurden. So scheinen etwa speziell zum Humankapital einige einschränkende Bemerkungen angebracht. Grundsätzlich bestätigen die bivariaten Analysen den Einfluss von Schulabschluss, beruflicher Ausbildung und vormaliger Stellung im Beruf auf den Gründungserfolg und damit die aufgrund der Humankapitaltheorie formulierten Erwartungen. Im multivariaten Modell wurden allerdings die Signifikanzen der einzelnen Merkmale wegnivelliert³⁵. So ist es durchaus vorstellbar, dass etwa die

³⁴ Der Wald-Test überprüft beispielsweise die statistische Signifikanz jedes einzelnen Koeffizienten, indem der Koeffizient durch seinen Standardfehler dividiert wird. Das Resultat ist eine z-Statistik.

³⁵ Eine ausführliche Diskussion von Teilmodellen zu einzelnen Aspekten oder Komponenten findet sich bei Wießner (2000). Dort werden auch die Fragen der Interaktion sowie der Multikollinearität vertiefend behandelt.

Bedeutung der Schulbildung für den unternehmerischen Erfolg überschätzt wird, zumal die Schulzeit bei einem Großteil der Gründerpersonen bereits Jahrzehnte zurückliegt. Auch ist denkbar, dass das Konstrukt „unternehmerspezifisches Humankapital“ durch die zur Verfügung stehenden Merkmale nicht besonders gut abgebildet wird. Weiterhin ist zu bedenken, dass Wettbewerb häufig nicht zwischen, sondern *innerhalb* bestimmter Kategorien, wie etwa Märkten oder Berufen, stattfindet. So konkurriert beispielsweise ein Rechtsanwalt, der zur Ausübung seines Berufes ein Hochschulstudium absolvieren musste, welches wiederum einen entsprechenden Schulabschluss voraussetzt, mit anderen Juristen, die vermutlich einen vergleichbaren beruflichen Hintergrund aufweisen. Mithin kann er aus seiner umfangreicheren schulischen und beruflichen Ausbildung im Vergleich zu einem einfachen Dienstleister, der seine Gründung ohne spezielle Qualifikationsnachweise realisieren kann, keine unmittelbaren komparativen Vorteile ziehen, weil ein unmittelbarer Vergleich zwischen den beiden verschiedenen Berufen eben nicht stattfindet. Allerdings bleibt offen, inwieweit nicht auch der Dienstleister seinen Ertrag durch eine entsprechend höherwertige Qualifikation verbessern könnte.

Als erstes fällt die relativ geringe - und damit wenig befriedigende - Erklärungskraft des Modells auf. Das „Pseudo-R²“ zeigt, dass die gewählte Konstellation gerade knapp 10% der Varianz der abhängigen Variablen zu erklären vermag³⁶. Andere, an das R² der linearen Regression angelehnte Kennziffern für die Erklärungskraft des Modells fallen zwar leicht günstiger aus, bestätigen aber die insgesamt pessimistische Einschätzung. Dementsprechend wird im Klassifikations-tabelleau in weniger als drei Vierteln der Fälle das richtige Ergebnis prognostiziert. Aufgrund der schiefen Verteilung der abhängigen Variablen – bekanntlich sind noch gut 70 Prozent der Untersuchungseinheiten selbständig – kann das Modell den Verbleib in Selbständigkeit mit einer Trefferquote von über 97 % relativ gut vorhersagen. Dagegen klassifiziert es gerade 13 % derer richtig, die zum Untersuchungszeitpunkt nicht mehr selbständig waren. Da diese Schwäche des Modells vor allem durch die Verteilung des Regressanden bedingt ist, kann dieses Problem auch durch eine Modifikation der Modellspezifikation nicht behoben werden.

Die erste der im vorliegenden Modell untersuchten Größen, das Geschlecht der Gründerperson, weist keinen signifikanten Einfluss auf die Y-Variable auf und ist damit nicht als erfolgsrelevant zu betrachten. Da der unstandardisierte Regressionskoeffizient in der logistischen Regression – anders als beim linearen Regressionsmodell – nicht direkt interpretierbar ist, werden zur leichteren Verständlichkeit der Befunde

³⁶ Zur Messung der Gesamterklärungskraft ist das in der linearen Regression gebräuchliche R² ungeeignet, da in der logistischen Regression die Residuen und die Werte auf der Regressionskurve nicht notwendigerweise unkorreliert sind. Als Alternative schlagen Kühnel/Jagodzinski/Terwey (1989) hier die Berechnung eines „Pseudo-R²“ vor. Dieser Kennwert, der von den genannten Autoren gelegentlich auch als „P²“ bezeichnet wird, fällt gewöhnlich etwas „konservativer“ aus als die von SPSS 9.0.1 standardmäßig produzierten Koeffizienten „Cox-Snell R²“ und „Nagelkerke R²“. Dabei wird statt dem Durchschnitt der quadrierten Abweichungen das zweifache Negative der Log Likelihoodfunktionen verwendet. Der Anteil der durch das Modell erklärten Varianz berechnet sich dann wie folgt:

$$P^2 = \left\{ \frac{-2 \log \text{Likelihood}(\text{Step } n)}{-2 \log \text{Likelihood}(\text{Step } 0)} \right\} \times 100$$

D.h., es wird der Minimierungsfunktion eines Modells mit allen Prädiktoren (Step n) die Minimierungsfunktion eines Modells, das nur die Regressionskonstante, aber keine Prädiktoren enthält (Step 0), gegenübergestellt. Auf diese Weise wird quasi das *Improvement* des Gesamtmodells über alle Modellierungsschritte hinweg betrachtet.

Der Wertebereich von P² bewegt sich zwischen 0 und 1; durch die Erweiterung mit dem Faktor 100 werden Prozentwerte gewonnen.

Übersicht 1: Determinanten des Erfolges – logistische Regression

Ausgewählte Merkmale	Nichtstandardisierter Regressionskoeffizient	odds ratios (exp(b)) (= logarithm. R.koeffizient)
<i>Geschlecht (Referenz: Männer)</i>		
Frauen	-0,173	0,841
<i>Alter (Referenz: unter 30 Jahre)</i>		
30 bis unter 35 J.	0,027	1,027
35 bis unter 40 J.	0,065	1,067
40 bis unter 45 J.	0,064	1,066
45 bis unter 50 J.	-0,243	0,784
50 bis unter 55 J.	0,010	1,010
55 J. und älter	-0,617*	0,539*
<i>Familienstand (Referenz: alleinstehend/sonstiges)</i>		
Verheiratet / zusammenlebend	0,421***	1,523***
<i>Hilfreiche Erfahrungen (Selbsteinschätzung) (Referenz: keine)</i>		
vorhanden	0,121	1,129
<i>Hilfreiche Erfahrungen (Fremdeinschätzung) (Referenz: keine)</i>		
vorhanden	0,547***	1,729***
<i>Verwertbare berufl. Kenntnisse (Referenz: sehr viel)</i>		
Ziemlich viel	-0,136	0,873
Doch einiges	-0,276	0,759
Wenig	0,051	1,053
Sehr wenig / gar nichts	0,167	1,182
<i>Gründungsberuf (Berufsbereiche) (Referenz: kein Dienstleistungsberuf)</i>		
Dienstleistungsberuf	-0,318	0,727
<i>Gründungsbranche (Referenz: nicht tertiärer Sektor)</i>		
Handel	-0,441	0,644
Verkehr und Nachrichten	-0,195	0,823
Kredit und Versicherung	-0,579*	0,561*
Sonstige Dienstleistungen	-0,350	0,705
<i>Branchenmobilität (Referenz: branchentreu)</i>		
Branchenwechsler	0,029	1,029
<i>Förderrecht (Referenz: „altes“ Recht)</i>		
„neues“ Förderrecht	-0,075	0,928
<i>Gesamtbetrag Überbrückungsgeld (Referenz: bis zu 3.000 DM)</i>		
3.001 bis 6.000 DM	0,174	1,190
6.001 bis 9.000 DM	0,177	1,194
9.001 DM und mehr	0,365	1,441
<i>Höhe des Startkapitals (Referenz: kein Startkapital)</i>		
Unter 5.000 DM	-0,286	0,751
5.000 bis unter 10.000 DM	0,426**	1,531**
10.000 bis unter 25.000 DM	0,457***	1,579***
25.000 bis unter 50.000 DM	0,817***	2,264***
50.000 bis unter 100.000 DM	1,156***	3,178***
100.000 DM und mehr	1,455***	4,285***
<i>Alte / Neue Bundesländer (Referenz: West)</i>		
Ost	0,257*	1,293*
Konstante	0,447	1,563
Fälle im Modell	2213	
-2LogLikelihood (Step 0)	2497,001	
-2LogLikelihood (Step n)	2272,892	
-2LogLikelihood-Ratio-Test : X ² (df)	224,209 (31)	
„Pseudo-R ² “	≈ 9,9%	
R ² (Cox & Snell)	0,096	
R ² (Nagelkerke)	0,142	

Signifikanzniveau: * 95 %, ** 99 %, *** 99,9 %

zusätzlich logarithmierte Koeffizienten, sog. odds ratios, ausgewiesen. Dieser Wert drückt aus, um wie viel sich bei Vorliegen einer bestimmten Merkmalsausprägung die Wahrscheinlichkeit für den Eintritt des untersuchten Ereignisses gegenüber der Referenzkategorie verändert. Für die Betrachtung des geschlechtsspezifischen Einflusses würde dies theoretisch bedeuten, dass Frauen im Vergleich zu Männern nur eine Wahrscheinlichkeit von gut 84% für einen weiteren Verbleib in Selbständigkeit aufweisen, ceteris paribus also einem höheren Risiko des Scheiterns ausgesetzt sind.

Das Alter der Gründerperson ist offenbar – abgesehen von der letzten Alterskategorie - nicht signifikant wichtig für den Erfolg. Gleichwohl weisen die Vorzeichen der Regressionskoeffizienten - mit Ausnahme der Altersgruppe „45 bis unter 50 Jahre“ - in die erwartete Richtung: Besonders junge Gründer, die hier als Referenzgruppe dienen, und auch solche Überbrückungsgeld-Empfänger, die den Schritt in die Selbständigkeit noch mit 55 oder mehr Jahren unternahmen, haben geringere Erfolgsaussichten als die mittleren Altersgruppen, deren odds ratios sich kaum voneinander unterscheiden. Den Jungen fehlt mutmaßlich noch die ausreichende Erfahrung für den Schritt in die Selbständigkeit. Genauso dürften sie aber anderen Erwerbsalternativen wie z.B. der Rückkehr in abhängige Beschäftigung besonders aufgeschlossen gegenüber stehen. Umgekehrt wurden bei den älteren Gründern nicht nur Firmenpleiten, sondern auch Übergänge in den Altersruhestand als Grund für die Aufgabe der selbständigen Tätigkeit registriert. Auch kann es sich im fortgeschrittenen Alter als schwierig erweisen, längerfristige Finanzierungen zu tätigen.

Dagegen erweist sich der Einfluss des Familienstandes auf den Gründungserfolg als höchst signifikant. Verheiratete Existenzgründer oder solche, die mit Lebensgefährten zusammenleben, haben gegenüber Alleinstehenden in etwa 1,5-fach bessere Erfolgsaussichten. Möglicherweise können Zusammenlebende in höherem Maße von der Unterstützung durch familiäre Netze profitieren als Alleinstehende.

Hilfreiche Erfahrungen aus früheren beruflichen Tätigkeiten sind gleichfalls erfolgsrelevant. Interessanterweise zeigt sich gerade die Einschätzung der verwertbaren Erfahrungen durch Außenstehende als höchstsignifikant, während die Selbsteinschätzung der Befragungsteilnehmer statistisch unbedeutend ausfällt. Der starke Einfluss der Fremdeinschätzungen deutet darauf hin, dass externe Fachleute durchaus in der Lage sein können, die Erfolgsaussichten eines Gründungswilligen zutreffend zu taxieren.³⁷ Dagegen konnte auch die Selbstauskunft der Gründer zum Ausmaß verwertbarer beruflicher Kenntnisse kaum Wesentliches zum Erkenntnisgewinn beitragen.

³⁷ Die Erfahrungen der Gründer wurden von den Forschungssachbearbeitern des IAB im Rahmen einer Aktenrecherche im Arbeitsamt bewertet. Hierzu ist kritisch anzumerken, dass den IAB-Mitarbeitern zum damaligen Zeitpunkt bereits erste Verbleibsinformationen zu den Untersuchungsteilnehmern vorlagen, so dass es sich bei den Einschätzungen möglicherweise um Tautologien oder self-fulfilling prophecies handeln kann. Gleichwohl ist die Validität von Expertenurteilen im Gründungskontext nicht zu unterschätzen.

³⁸ Das Merkmal „Berufliche Mobilität“ erfüllte nicht die Kriterien für die Aufnahme in das multivariate Modell.

³⁹ Soweit die Datengrundlage dies gestattete, wurden zusätzliche Modellrechnungen unter Berücksichtigung entsprechender Interaktionsterme durchgeführt. Siehe Wießner (2000).

⁴⁰ Für vertiefende Analysen wurden mögliche Interaktionsbeziehungen zwischen beruflicher und sektoraler Mobilität einerseits und Gründungsbranche bzw. -beruf durch Dummies abgebildet. Es konnten jedoch kaum signifikante Einflüsse festgestellt werden.

Die Befunde aus den deskriptiven Analysen legten nahe, im multivariaten Modell auch den Einfluss eines Berufs- oder Branchenwechsels auf den Gründungserfolg einer kritischen Würdigung zu unterziehen bzw. umgekehrt zu hinterfragen, inwieweit die durch den Berufswechsel bedingten Risiken durch berufliche Erfahrungen, Kenntnisse oder andere Humankapitalgrößen (teil-)kompensiert werden können.

In der Gesamtbetrachtung konnte der aus den bivariaten Analysen anzunehmende Einfluss von beruflicher oder sektoraler Mobilität auf den Gründungserfolg in der multivariaten Auswertung nicht bestätigt werden. Wie sich zeigt, gehen von einem Branchenwechsel³⁸ keine signifikanten Einflüsse auf den Unternehmenserfolg aus. Gleichwohl weist der Regressionskoeffizient dieses Merkmals in die zu erwartende Richtung. Tendenziell werden die Erfolgsaussichten durch einen Branchenwechsel verschlechtert. Mithin indizieren Mobilität und Flexibilität alleine weder Erfolgsaussichten noch gestatten sie Rückschlüsse auf die unternehmerischen Dispositionen der Gründerpersonen. Möglicherweise sind die Zusammenhänge zwischen den verschiedenen Einflüssen in der Realität auch wesentlich komplexer, als in der Modellspezifikation angenommen³⁹. So bleiben beispielsweise situative Gegebenheiten im persönlichen Umfeld und individuelle Motivationsmuster für Branchentreue oder -wechsel zum gegenwärtigen Kenntnisstand ebenso unberücksichtigt wie örtliche (infra-)strukturelle oder konjunkturelle Einflüsse. Neben den beschriebenen Lücken in den Informationen zur Berufsbiografie muss angenommen werden, dass die Unternehmer auf den unterschiedlichsten Wegen, z.B. über soziale Netzwerke oder persönliche Interessen und Hobbies auf mobilitäts- und gleichermaßen erfolgsrelevante Informationen zugreifen, die der Untersuchung nicht zugänglich sind.

Neben der Relevanz beruflicher und sektoraler Mobilität stellt sich zu diesem Komplex möglicher Erfolgsdeterminanten abschließend die Frage nach bestimmten „Erfolgsberufen“ oder besonders erfolgversprechenden Wirtschaftszweigen. Da die Verteilung der Gründungsberufe genauso wie die der Gründungsbranchen eine starke Schiefelage hin zum Dienstleistungssektor bzw. zu Serviceberufen aufweist, wurden alle Nicht-Dienstleistungsberufe zu einer gemeinsamen Kategorie zusammengefasst. Bei den Wirtschaftszweigen wurden primärer und sekundärer Sektor ebenfalls zu einer Kategorie aggregiert. Die Dienstleistungen wurden dagegen nicht gruppiert, sondern blieben auf ihrem disaggregierten Niveau erhalten⁴⁰.

Das Logit-Modell zeigt zunächst, wenn auch insignifikant, dass die Gründung in einem Dienstleistungsberuf unter Umständen nachteilig wäre. Gleiches gilt für die Wirtschaftszweige, in denen die Gründung realisiert wurde. Für alle im Modell ausgewiesenen Ausprägungen des tertiären Sektors sind die Erfolgsaussichten schlechter als in den Referenzbranchen. Im Bereich Kredit und Versicherung stehen die Chancen sogar signifikant schlechter. Hier haben Gründungen ceteris paribus nur etwa halb so gute Erfolgsaussichten wie Niederlassungen im primären oder sekundären Sektor.

Damit werden im Wesentlichen die Befunde aus den bivariaten Analysen bestätigt. Die Dienstleistungsberufe bieten ebenso wie der Sektorservice durch die niedrigen Einstiegsbarrieren ein vordergründig attraktives Gründungsumfeld. Zugleich gewinnt dadurch jedoch der Wettbewerb eine Intensität, die offenbar weder durch Nischenstrategien noch durch berufliche oder sektorale Mobilität vollständig kompensiert werden kann. Mit anderen Worten: Aus Märkten, in die man

leicht eintreten kann, kann man ebenso leicht wieder verdrängt werden. Rigide Markt- oder Berufsordnungen, wie sie etwa im Handwerk zu finden sind, oder auch finanzielle Hürden, wie sie vermutlich bei der Gründung eines Produktionsbetriebes häufig entstehen, fungieren oftmals als Regulativum. Die protektionistische Wirkung solcher Barrieren blockiert oder erschwert weitere Marktzutritte, schützt dadurch aber die etablierten Anbieter.

Der leistungsrechtliche Hintergrund der Geförderten wird im Logit-Modell repräsentiert durch die Fördervarianten⁴¹ „altes Recht“ versus „neues Recht“ sowie die Höhe des insgesamt bezogenen Überbrückungsgeldes. Da das Überbrückungsgeld zumindest bei den sog. „Neufällen“ in seiner Höhe dem Arbeitslosengeld entspricht, kann dieses Merkmal unter entsprechenden Vorbehalten als Proxy-Variablen für das vormalige Erwerbseinkommen betrachtet werden.

Von den spezifizierten Einflussparametern erweist sich keiner als relevant für den Gründungserfolg. Trotz der deutlich bescheideneren Förderung schneiden Gründer, die nach den „alten“ Konditionen unterstützt wurden, tendenziell besser ab als diejenigen, die in den Genuss der komfortabler ausgestatteten „neuen“ Förderung ab August 1994 kamen⁴². Insgesamt weisen die Regressionskoeffizienten bei der Höhe des Überbrückungsgeldes in die vermutete Richtung und entsprechen damit im Wesentlichen den Befunden aus den bivariaten Voruntersuchungen. Tendenziell nimmt die Erfolgswahrscheinlichkeit mit steigender Höhe des Überbrückungsgeldes zu.⁴³ Da das Überbrückungsgeld jedoch bekanntermaßen zur Sicherung des Lebensunterhaltes und nicht zur Finanzierung des Gründungsvorhabens vorgesehen ist, sollte dieser letztgenannte Aspekt im Zusammenhang mit der Kapitalausstattung der Gründer betrachtet werden.

Die Höhe des verfügbaren Startkapitals erweist sich auch in der multivariaten Analyse als eine wichtige X-Variablen im Hinblick auf den Verbleib der Geförderten in Selbständigkeit. Mit Ausnahme der ersten Ausprägung „bis unter 5.000 DM Startkapital“ sind alle anderen Kategorien des Startkapitals hoch- oder sogar höchst signifikant.

Der direkt proportionale Zusammenhang zwischen der Höhe der Startinvestitionen und dem Erfolg, der sich schon in der bivariaten Auswertung angedeutet hatte, setzt sich auch im Logit-Modell fort. Die Regressionskoeffizienten weisen durchgängig in die erwartete Richtung. Wer sich mit einem Startkapital von mindestens 25.000 DM selbständig machte, hat mehr als doppelt so hohe Erfolgsaussichten wie ein Gründer ohne Kapital. Bei einem Startkapital von 100.000 DM oder mehr sind die Chancen sogar vier mal so hoch. Die herausragende Bedeutung der Höhe der verfügbaren Finanzmittel konvergiert durchaus mit der allgemeinen Lebenserfahrung. Insofern sind die Befunde nicht allzu überraschend. Zugleich sollte aber auch bedacht werden, dass mit einer Start-

investition von 100.000 DM nach aller Wahrscheinlichkeit ganz andere Gründungen in anderen Branchen realisiert werden, als bei Unternehmungen, die anfangs mit 10.000 DM auskamen. Auch hier gelten wiederum die Einschränkungen, auf die schon bei der Diskussion der Bedeutung der Humankapitalausstattung hingewiesen wurde: Nur gleiche oder zumindest ähnliche Unternehmen können sinnvoll miteinander verglichen werden.

Der letzte Regressor, die Herkunftsregion der Gründerpersonen, zeigt ebenfalls einen signifikanten Einfluss. Demnach haben die Geförderten in Ostdeutschland bessere Chancen als die Überbrückungsgeld-Empfänger in den Alten Bundesländern. Mit Blick auf die Arbeitsmarkt-Kennziffern ist dieser Befund zunächst erstaunlich. Andererseits ist es vorstellbar, dass Existenzgründer in den Jahren 1994/95 noch immer vom Vereinigungs-Boom profitieren konnten und auf Märkte trafen, die noch längst nicht gesättigt waren.

4.2 Kritische Würdigung des Analysemodells

In der vorangegangenen logistischen Regressionsanalyse wurde der Versuch unternommen, theoriegeleitet mögliche Determinanten des Gründungserfolges aufzuspüren. Allerdings konnte das diskutierte Modell nur einen vergleichsweise geringen Beitrag zur Erklärung des Gründungserfolges leisten. Nur wenige der untersuchten Einflussgrößen wiesen die statistisch geforderte Signifikanz auf und der Anteil der durch die jeweilige Modellspezifikation erklärten Gesamtvarianz ist insgesamt kaum als zufriedenstellend zu betrachten.

Aus der Nichterfüllung des Signifikanzkriteriums folgt jedoch nicht stringent der Umkehrschluss, die untersuchten Regressoren seien für den Unternehmenserfolg nicht relevant. Es konnte zwar kein unmittelbarer Einfluss dieser Größen nachgewiesen werden, gleichwohl ist damit dessen Existenz nicht definitiv auszuschließen.

Allgemein ist die Erklärungskraft eines Modells vor allem abhängig von den methodischen Setzungen des Untersuchungsdesigns. So beeinflusst beispielsweise die Größe des Samples eine Reihe von Signifikanztests. Zugleich erschwert die angesprochene Schiefe Lage in der Verteilung von Erfolg und Misserfolg die korrekte Zuordnung der Untersuchungseinheiten im Rahmen eines prognostischen Modells. Weiterhin determiniert das verfügbare Data-Set die Analysemöglichkeiten. Interaktions- und Multikollinearitätseffekte zwischen den erklärenden Variablen bezeichnen nur zwei Problembereiche, die nachhaltigen Einfluss auf die Analyseergebnisse ausüben können. Vor diesem Hintergrund erscheinen die vorliegenden Daten möglicherweise nur bedingt geeignet zur Erforschung der Erfolgsdeterminanten von Neugründungen. Gleichwohl bleibt der gewählte Untersuchungsansatz angesichts des Feldzuganges durch schriftliche und telefonische Befragungen und die unterschiedlich gelagerten Informationsbedürfnisse und Erkenntnisinteressen, die auch explorative und deskriptive Komponenten verlangten, akzeptabel.

Aus der Alltagserfahrung ist bekannt, dass die wirtschaftliche Prosperität eines Unternehmens oftmals von sog. „weichen Faktoren“ im Betrieb und in dessen Umfeld sowie von „soft skills“ der Gründerperson abhängt. Der Untersuchung sind jedoch Merkmale wie beispielsweise die kommunikative Fähigkeit eines Selbständigen, die für den Absatz seiner Produkte oder Dienstleistungen sicherlich relevant ist, nicht zugänglich. Das Gleiche gilt für Umfeldfaktoren wie z.B. die räumliche Lage eines Geschäftes, Schaufenster, Dekoration,

⁴¹ Nach der Gesetzesänderung zum 1.8.1994 wird zwischen „Altfällen“, die nach dem bis zu diesem Zeitpunkt geltenden Förderrecht behandelt wurden, und „Neufällen“, die in den Genuss einer deutlich komfortabler ausgestatteten Förderung kamen, unterschieden.

⁴² Ein entsprechender Erklärungsansatz für diesen auf den ersten Blick paradoxen Befund wird bei Wießner (2000) ausführlich diskutiert.

⁴³ Zumindest bei den „Neufällen“ entspricht das Überbrückungsgeld genau den Lohnersatzleistungen, die sich ihrerseits am zuletzt bezogenen Erwerbseinkommen orientieren. Insofern kann durchaus vermutet werden, dass zwischen der Höhe des Überbrückungsgeldes und der Qualifikation, Berufserfahrung, berufliche Position oder anderen Merkmalen des Humankapitals im weitesten Sinne Interaktionsbeziehungen bestehen, die ebenfalls den Gründungserfolg beeinflussen können.

Parkmöglichkeiten etc. Diese trivialen Beispiele zeigen gleichzeitig auch die Grenzen des Untersuchungsansatzes auf. Die Erfolgsrelevanz solcher Faktoren kann nur durch vertiefende Einzelfallstudien untersucht werden.

Neben der verfügbaren Datenbasis beeinflusst insbesondere auch die gewählte Analyseverfahren die Erklärungskraft eines Modells und die praktische Verwertbarkeit seiner Schätzergebnisse. Die Anwendung der logistischen Regressionsanalyse als Untersuchungsmethode erscheint, zumindest solange methodische Weiterentwicklungen ausstehen, als sinnvoll. Eine stärkere Betonung mathematisch-statistischer Verfahren, wie sie von Vertretern der Ökonometrie in der Evaluationsforschung immer wieder postuliert wird, kann nur dann zu einem weiteren Erkenntnisgewinn beitragen, wenn sie zugleich mit einer verbesserten Datengrundlage und einer elaborierten theoriegeleiteten Modellbildungsstrategie einhergeht. Gleichwohl ist damit die Anwendung alternativer Verfahren in künftigen Untersuchungen nicht ausgeschlossen.

Die inhaltliche Gliederung der potenziellen Erfolgsfaktoren nach personenbezogenen, betriebsbezogenen und umfeldbezogenen Merkmalen, wie sie aufgrund der vorgestellten theoretischen Orientierungen angestrebt wurde, war nicht immer trennscharf zu realisieren. Aus modelltheoretischer Sicht sind solche Unschärfen zweifellos unbefriedigend. Praktisch ist dieser Umstand jedoch nichts weiter als ein Resultat der vielfältigen, vielschichtigen und komplexen Interaktionsbeziehungen, die für die soziale Wirklichkeit gerade prägend sind. Unter pragmatischen Gesichtspunkten betrachtet sind diese Unschärfen jedoch hinnehmbar, da die Modelle ohnehin stets nur Ausschnitte dieser Realität repräsentieren können. Mithin liegt es in der Verantwortung des Forschers, Modelle so zu konstruieren, dass sie dem *betrachteten* Ausschnitt möglichst nahe kommen. Soll die aus dem Untersuchungsdesign resultierende begrenzte Erfassbarkeit theoretisch bedeutsamer Merkmale nicht unvermeidlich dem Vorwurf des Empirizismus Nahrung geben, ist auf mögliche Einflussgrößen, die der Untersuchung nicht zugänglich sind, zumindest hinzuweisen.

Solange jedoch weiterführende und vertiefende Untersuchungsansätze ausstehen, müssen sich die Bewertung und Weiterentwicklung des untersuchten Förderinstruments auf die vorliegenden Befunde stützen.

5 Der Beitrag des Überbrückungsgeldes zum Gründungserfolg

In der Bruttobetrachtung zeigt das Überbrückungsgeld als Instrument der aktiven Arbeitsmarktpolitik ansprechende Ergebnisse. Auf der Individualebene waren rund drei Jahre nach der Gründung noch 7 von 10 ursprünglich Geförderten selbstständig. Damit weisen die geförderten Neugründungen in etwa die gleichen Überlebensraten auf wie andere Unternehmen, die nicht von Arbeitslosen gegründet wurden. Zwei Aspekte sind in diesem Zusammenhang besonders hervorzuheben: Zum einen unterscheiden sich die vormaligen arbeitslosen Existenzgründer hinsichtlich ihrer personenspezifischen und umfeldbezogenen Merkmale kaum von den Selbständigen in der Bundesrepublik insgesamt. Zum anderen können die Unterschiede im Hinblick auf die betriebspezifischen Faktoren, vor allem das eingesetzte Startkapital und nachfolgend die Betriebsgröße, durch die Förderung zwar nicht vollständig kompensiert werden, doch erfüllt das Überbrückungsgeld in seiner gegenwärtigen Konstellation

offenbar durchaus seinen sozialpolitischen Auftrag, besondere Härten abzufedern und Startchancengerechtigkeit (eini-germaßen) herzustellen. Vieles deutet darauf hin, dass das Überbrückungsgeld den Gründungswilligen nicht nur ihre Entscheidung für den Schritt in die Selbständigkeit erleichtert, sondern in den ersten Monaten der selbständigen Existenz auch einen wesentlichen Beitrag zur Sicherung des Lebensunterhaltes der Jungunternehmer leisten kann.

Ein weiterer Erfolgsaspekt des Förderprogramms besteht in seiner zusätzlichen Beschäftigungswirkung. Neben der „Selbstbeschäftigung“ hat jeder ursprünglich Geförderter innerhalb von drei Jahren im Durchschnitt einen weiteren Arbeitsplatz geschaffen. Gut die Hälfte dieser neu entstandenen Arbeitsverhältnisse ist sogar sozialversicherungspflichtig, wodurch die Förderung von Existenzgründungen mit Mitteln der Arbeitslosenversicherung ex post als gerechtfertigt erscheint. Die moderat positiven Zukunftserwartungen, die von einem Großteil der Untersuchungsteilnehmer geäußert wurden und die vorliegenden Kennzahlen zur wirtschaftlichen Situation der geförderten Unternehmen lassen auf eine Fortsetzung des bislang günstigen Verlaufes hoffen. Auch damit folgen die vormaligen arbeitslosen Existenzgründer den Entwicklungslinien der Gründungen insgesamt.

Wie auch der beträchtliche Anteil der Überbrückungsgeld-Empfänger am gesamten Gründungsgeschehen in der Bundesrepublik zeigt - gegenwärtig kommt rund jeder fünfte Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit - ist diese Art der Unterstützung zumindest aus der individuellen Perspektive der einzelnen Programmteilnehmer kaum noch wegzudenken. Gleichwohl deutet die zuletzt eher stockende Entwicklung des gesamten Gründungsgeschehens in der Bundesrepublik möglicherweise auf ein Abklingen des „Gründerbooms“ hin. Eine solche Einschätzung wird zusätzlich gestützt durch die Stagnation der Überbrückungsgeld-Bewilligungen in den letzten Jahren, wenngleich auf hohem Niveau. Auch mit Blick auf das limitierte Potenzial geeigneter Personen unter den Arbeitslosen verdichten sich die Hinweise darauf, dass sich das Förderprogramm langsam einer „Obergrenze“ annähert.

Im Lichte seines (Brutto-)Erfolges erscheint eine weitere Aufstockung des Finanzvolumens des Überbrückungsgeldes und damit einhergehend eine weitere Forcierung der Gründungsaktivitäten vormaligen Arbeitsloser als verlockend. Gegenüber solchen Schritten scheinen jedoch erhebliche Vorbehalte angebracht, zumal das Förderinstrument Überbrückungsgeld bei der Bekämpfung von Arbeitslosigkeit nicht auf eine Wirkung in der Breite abzielt und so eine deutlich spürbare Entlastung am Arbeitsmarkt kaum herbeiführen kann. Vielmehr kann es seine Stärken als (implizite) Zielgruppenförderung nur wirkungsvoll zur Geltung bringen bei besonders qualifizierten und besonders motivierten Arbeitslosen, die neben den persönlichen Voraussetzungen und ausreichendem Startkapital vor allem eine realisierbare und wirtschaftlich tragfähige Geschäftsidee mitbringen.

Eindringlich zu warnen ist daher vor der Vorstellung, allein durch expansive Förderung könnten Existenzgründungen in nahezu beliebiger Zahl initiiert werden. Unternehmer, und insbesondere solche, die am Markt Erfolg haben, lassen sich nicht in beliebiger Zahl „produzieren“. Zwar ist vorübergehende Arbeitslosigkeit für den unternehmerischen Erfolg kein Ausschlusskriterium. Sinnlos ist dagegen der Versuch, möglichst viele Arbeitslose in der Selbständigkeit „unterbringen“ zu wollen.

Sinnvolle Förderpolitik bedarf sorgfältiger Zielabwägung und intensiver Abstimmung mit anderen Politikbereichen, soll es nicht zu unintendierten Folgen, sog. Emergenzeffekten, kommen. Tatsächlich können unreflektierte Eingriffe in das Marktgefüge sogar zu erheblichen Wettbewerbsverzerrungen führen und in der Folge neben volkswirtschaftlichen Einbußen auch erhöhte Frustration unter den Akteuren verursachen. Soll der Fördererfolg nicht von sinkender Qualität der geförderten Neugründungen oder unbeabsichtigten (negativen) Nebenwirkungen geschmälert werden, so sind die Politikverantwortlichen gut beraten, eine Ausweitung der Überbrückungsgeld-Förderung sorgfältig abzuwägen.

Gleichwohl müssen die Aussagen zur Wirkung des Förderinstruments auf den Arbeitsmarkt insgesamt betrachtet eher vage bleiben und unter entsprechenden Vorbehalten betrachtet werden. Das Fehlen einer geeigneten Vergleichsgruppe macht es nach wie vor schwierig, die Nettoeffekte des Überbrückungsgeldes auch nur annähernd abzuschätzen. Neben der Mitnahme der Förderung wäre die ermittelte Bruttowirkung des Programms weiterhin um die Emergenzeffekte der Verdrängung und der Substitution zu saldieren. Auch zu den möglichen Erträgen alternativer Mittelverwendungen sind keine Einschätzungen möglich.

Offen bleibt in Ermangelung einer Referenzgruppe weiterhin auch die Frage, inwieweit das Überbrückungsgeld tatsächlich einen Beitrag zum Erfolg der geförderten Existenzgründungen geleistet hat. Zwar konnten einige essenzielle Determinanten des Gründungserfolges ermittelt werden, doch bleiben wesentliche Kausalitäten insbesondere im Hinblick auf die Förderung nach wie vor unklar, obschon ein guter Teil der Geförderten das Überbrückungsgeld als „in der Startphase sehr hilfreich“ und manchmal für das junge Unternehmen sogar als „lebenswichtig“ bezeichnete. Dessen ungeachtet kann der individuelle Erfolg der einzelnen Gründerinnen und Gründer nicht allein auf das Überbrückungsgeld zurückgeführt werden. Vor dem Hintergrund der Vielzahl möglicher Erfolgsfaktoren ist durchaus anzunehmen, dass ein Teil der Geförderten es auch ohne Unterstützung des Arbeitsamtes geschafft hätte.

Über die reine Evaluation der Programmwirkungen hinaus konnte die Untersuchung einen weiteren wichtigen Aspekt der Gründungsförderung näher beleuchten. Denn so wenig sich das Überbrückungsgeld zur Bekämpfung der Massenarbeitslosigkeit eignet, so sehr wäre es als singuläres Instrument der Arbeitsförderung mit der alleinigen Unterstützung vormals arbeitsloser Existenzgründer überfordert. Ohne Zweifel ist das Überbrückungsgeld eine notwendige und gleichermaßen wichtige Unterstützung für gründungswillige Arbeitslose, doch ist es alleine betrachtet nicht hinreichend. Die Etablierung einer Kultur der Selbständigkeit in der Bundesrepublik sollte sich nicht auf Arbeitslose mit entsprechendem „unemployment push“ beschränken. „Neue Gründerzeiten“ bedürfen darüber hinaus flankierender Unterstützung seitens der Wirtschaftspolitik, der Strukturpolitik und der Bildungspolitik.

Sicher bedürfen vormals arbeitslose Existenzgründer zusätzlicher Starthilfen. Ein integrativer Ansatz kann aber nur dann gesamtwirtschaftlichen Nutzen stiften, wenn er die öffentlichen Hilfen im Bereich des Humankapitals und der Gründungsfinanzierung kombiniert, ohne dabei die Mechanismen freier und zugleich sozialer Marktwirtschaft außer Kraft zu setzen.

Gleichwohl rechtfertigen der Druck des Arbeitsmarktes wie auch die Erträge der bisherigen Initiativen weitere Anstren-

gungen. Denn die Existenzgründer von heute sind die Arbeitgeber von morgen.

Literaturverzeichnis

- Acs, Zoltan J./Audretsch, David B. (1991): Has the Role of Small Firms Changed in the United States? In: WZB discussion papers FS 4, 91-31.
- Bangel, Bettina (1999): Evaluierung der Arbeitsmarktpolitik aus Ländersicht. Die Brandenburger Konzeption der adressatenorientierten Evaluation. In: ibv Nr.45 vom 10. November 1999, S. 3745-3754.
- Bellmann, Lutz/Jackman, Richard (1996): Aggregate Impact Analysis. In: Schmid, Günther, O'Reilly Jacqueline, Schömann, Klaus (Hrsg.): International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation. Cheltenham/Brookfield: Edgar Elgar, S. 143-162.
- Birch, David, L. (1987): Job creation in America. How our smallest Companies put the most People to Work. New York: The Free Press.
- Blanchflower, David G./Oswald, Andrew J. (1998): What Makes an Entrepreneur. Journal of Labour Economics, Vol. 16, No. 1, S. 26-60.
- Bögenhold, Dieter (1987): Der Gründerboom. Realität und Mythos der neuen Selbständigkeit. Frankfurt/New York: Campus.
- Brinkmann, Christian/Otto, Manfred (1996): Überbrückungsgeld hilft arbeitslosen Frauen und Männern beim Sprung in die Selbständigkeit. Strukturmerkmale und Anhaltspunkte zum Erfolg der Förderung. IABWerkstattbericht Nr. 6/01.10.1996.
- Brüderl, Joseph/Preisendörfer, Peter/Ziegler, Rolf (1996): Der Erfolg neugegründeter Betriebe: eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Berlin: Duncker und Humblot.
- Brüderl, Joseph/Preisendörfer, Peter/Ziegler, Rolf (1992): Erfolg staatlicher Finanzierung von Existenzgründungen. Staatliche Gründungsfinanzierung und der Erfolg neugegründeter Betriebe. München: Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern.
- Brüderl, Joseph/Schübler, Rudolf (1990): Organizational Mortality: The Liabilities of Newness and Adolescence. Administrative Science Quarterly, 35. S. 530-547.
- Coase, R.H. (1937): The Nature of the Firm. *Economia* 4. S. 386-405.
- Cramer, Ulrich (1987): Klein- und Mittelbetriebe: Hoffnungsträger der Beschäftigungspolitik? In: MittAB 1/87, S. 15-29.
- Davis, Steven J./Haltiwanger, John/Schuh, Scott (1996): Job Creation and Destruction. Cambridge: MIT Press.
- Dietrich, Hans (1999): Empirische Befunde zur selbständigen Erwerbstätigkeit unter besonderer Berücksichtigung schein-selbständiger Erwerbsverhältnisse. In: MittAB 1/99, S. 85-101.
- Dietrich, Hans (1998): Erwerbsverhalten in der Grauzone von selbständiger und abhängiger Erwerbsarbeit. Zur Erfassung schein-selbständig Erwerbstätiger und deren vertragliche, berufliche und soziale Lage. BeitrAB 205. Nürnberg.
- Emmerich, Knut/Pfeiffer, Friedhelm (1998): Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit im Vergleich. Arbeitsbericht des Kooperationsprojektes „Arbeitslosigkeit und selbständige Erwerbstätigkeit. Analysen der ZEW Gründerdatei und Vergleich mit der IAB-Erhebung § 55a AFG“ zwischen dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg und dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH, Mannheim. Mannheim: ZEW.
- Evans, David/Jovanovic, Boyan (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. In: Journal of Political Economy, Vol. 97, No. 4, S. 808-827.

- Granovetter, Mark S. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91, S. 481-510.
- Hosmer, David W./Lemeshow, Stanley (1989): *Applied Logistic Regression*. New York: Wiley.
- Hunsdiek, Detlef/May-Strobl, Eva (1987): *Gründungsfinanzierung durch den Staat. Fakten, Erfolg und Wirkung*. Stuttgart: Verlag C.E. Poeschel.
- Hunsdiek, Detlef/May-Strobl, Eva (1986): *Entwicklungslinien und Entwicklungsrisiken neugegründeter Unternehmen*. Stuttgart: Verlag C.E. Poeschel.
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn (1999): *Definition und gesamtwirtschaftlicher Stellenwert des Mittelstandes*. Internet: <http://www.ifm-bonn.de/dienste> (Stand: 15.04.1999).
- Kaiser, Manfred/Otto, Manfred (1990): Übergang von Arbeitslosigkeit in berufliche Selbständigkeit. Erste Ergebnisse aus IAB-Verlaufserhebungen bei Überbrückungsgeld-Empfängern nach § 55a AFG der Jahre 1986-1988. In: *MittAB* 2, 23. Jg., S. 284-299.
- Knight, F. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Houghton Mifflin.
- Kritikos, Alexander/Wießner, Frank (1999): *Bessere Fördertechnik in den Vereinigten Staaten*. IABkurzbericht Nr. 15/01.10.1999.
- Kühnel, Steffen/Jagodzinski, Wolfgang/Terwey, Michael (1989): *Teilnehmen oder Boykottieren: Ein Anwendungsbeispiel der binären logistischen Regression mit SPSSx*. In: *ZA-Information* 25, 11/89, S. 44-75.
- Lasswell, Harold (1971): *A Pre-View of Policy Sciences*. New York.
- Lechner, Michael/Pfeiffer, Friedhelm (1993a): *Planning for Self-Employment at the Beginning of a Market Economy: Evidence from Individual Data of Eastern German Workers*. In: *Small Business Economics* 5, S. 111-128.
- Lechner, Michael/Pfeiffer, Friedhelm (1993b): *Der Weg in die selbständige Erwerbstätigkeit am Beginn der Marktwirtschaft*. In: *ZEW-Wirtschaftsanalysen* Nr. 1, S. 45-65.
- Müller-Bölling, Detlef/Klandt, Heinz (1990): *Bezugsrahmen für die Gründungsforschung mit einigen empirischen Ergebnissen*. In: Szyperski, Norbert, Roth, Paul (Hg.): *Entrepreneurship – Innovative Unternehmensgründung als Aufgabe*. Stuttgart: Schäffer-Pöschel. S. 143-170.
- Pfeiffer, Friedhelm (1999): *Existenzgründerpotenziale unter Arbeitssuchenden: Empirische Evidenz auf Basis des Mikrozensus*. In: *MittAB* 3, S. 300-314.
- Pfeiffer, Friedhelm (1994): *Selbständige und abhängige Erwerbstätigkeit. Arbeitsmarkt- und industrieökonomische Perspektiven*. Frankfurt/Main; New York: Campus Verlag.
- Picot, Arnold/Laub, Ulf-Dieter/Schneider, Dietram (1989): *Innovative Unternehmensgründungen. Eine ökonomisch-empirische Analyse*. Berlin: Springer.
- Plaschka, Gerhard (1986): *Unternehmererfolg: Eine vergleichende empirische Untersuchung von erfolgreichen und nicht erfolgreichen Unternehmensgründern*. Wien: Service-Fachverlag an der Wirtschaftsuniversität Wien.
- Schultz, Theodore W. (1981): *Investment in Entrepreneurial Ability*. In: *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 82, S. 437-448.
- Schulz, Norbert (1995): *Unternehmensgründungen und Markteintritt*. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Schumpeter, Joseph (1988): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. (Faksimile der 1912 erschienenen Erstausgabe). Leipzig: Duncker & Humblot.
- Smith, Adam (1963): *Eine Untersuchung über das Wesen und die Ursachen des Reichtums der Nationen*. Band 1. Berlin.
- Storey, David J. (1994): *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Szyperski, Norbert/Nathusius, Klaus (1977): *Probleme der Unternehmensgründung. Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen*. Stuttgart: C.E. Poeschel Verlag.
- Urban, Dieter (1982): *Regressionstheorie und Regressionstechnik*. Stuttgart: B.G. Teubner.
- Wanzenböck, Herta (1998): *Überleben und Wachstum junger Unternehmen*. Wien/New York: Springer.
- Weber, Max (1958): *Wirtschaftsgeschichte. Abriss der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Weber, Max (1947): *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*. Band I. Tübingen: Verlag J.C.B. Mohr. 4. Aufl.
- Welter, Friederike/von Rosenblatt, Bernhard (1998): *Der Schritt in die Selbständigkeit. Gründungsneigung und Gründungsfähigkeit in Deutschland*. In: *Internationales Gewerbearchiv*, Jg. 46, Nr. 4, S. 234-248.
- Wießner, Frank (2000): *Arbeitslose werden Unternehmer. Eine Evaluation von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit dem Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III (vormals § 55a AFG)*. (In Vorbereitung; erscheint in der Reihe Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung).
- Wießner, Frank (1998a): *Das Überbrückungsgeld als Instrument der Arbeitsmarktpolitik - eine Zwischenbilanz*. In: *MittAB* 1, S. 123-142.
- Wießner, Frank (1998b): *Der Sprung in die Selbständigkeit. Eine Zwischenbilanz der Förderung von Existenzgründungen durch die Arbeitsämter*. *MatAB* 4/98.
- Wießner, Frank (1998c): *Positive Zwischenbilanz für Überbrückungsgeld-Empfänger*. IABkurzbericht Nr. 1 vom 19.01.1998.
- Wießner, Frank (1997): *Wege aus der Arbeitslosigkeit - berufliche Mobilität von Existenzgründern. Eine Untersuchung zur beruflichen Mobilität ehemals arbeitsloser Existenzgründer, die mit Überbrückungsgeld nach § 55a AFG gefördert wurden*. IAB-werkstattbericht Nr. 12/12.09.1997.
- Windhoff-Héritier, Adrienne (1987): *Policy-Analyse. Eine Einführung*. Frankfurt/Main, New York: Campus.

Anhang: Tabellarische Übersicht ausgewählter deskriptiver Befunde⁴³

Merkmal / Ausprägungen	Verteilung in der Stichprobe	Überlebensquote
Personenspezifische Merkmale		
<i>Herkunft</i>		
Ostdeutschland	40,0%	74,0%
Westdeutschland	60,0%	73,8%
<i>Geschlecht</i>		
Männer	74,1%	75,6%
Frauen	25,9%	69,0%
<i>Familienstand</i>		
Alleinstehend / sonstiges	21,0%	79,0%
Verheiratet / zusammenlebend	66,3%	76,1%
<i>Alter</i>		
Unter 30 Jahre	12,6%	71,9%
30 bis unter 35 Jahre	21,7%	74,9%
35 bis unter 40 Jahre	19,4%	75,8%
40 bis unter 45 Jahre	16,9%	76,4%
45 bis unter 50 Jahre	13,8%	71,7%
50 bis unter 55 Jahre	8,8%	73,8%
55 Jahre und älter	6,8%	67,8%
<i>Staatsangehörigkeit</i>		
Deutsch	95,7%	74,5%
EU	1,3%	72,7%
Sonstige	3,0%	55,4%
<i>Schulbildung</i>		
Kein Schulabschluss	1,1%	53,8%
Hauptschule	33,3%	73,6%
Mittlere Reife	35,5%	71,6%
Fachhochschulreife	6,8%	80,1%
Hochschulreife	23,1%	76,7%
<i>Höchster beruflicher Abschluss</i>		
Ohne Berufsabschluss	7,4%	61,8%
Betriebliche Ausbildung	47,3%	71,3%
Berufsfachschulabschluss / Meister	22,5%	79,0%
Fachhochschulabschluss	7,2%	78,3%
Hochschulabschluss	15,5%	77,8%
<i>Berufliche Position vor der Arbeitslosigkeit</i>		
Nichtfacharbeiter	11,5%	64,1%
Facharbeiter	20,2%	79,3%
Meister	5,3%	92,4%
Einfacher Angestellter	22,0%	68,3%
Gehobener Angestellter	37,0%	76,2%
Selbständiger	2,5%	67,9%
Sonstiges	1,6%	61,1%
<i>Verwertbare berufliche Kenntnisse</i>		
Sehr viel	42,0%	79,7%
Ziemlich viel	18,4%	75,3%
Doch einiges	18,3%	66,4%
Wenig	10,6%	69,5%
Sehr wenig / gar nichts	10,7%	69,3%
<i>Hilfreiche Erfahrungen (Selbsteinschätzung)</i>		
Vorhanden	72,9%	77,2%
Nicht vorhanden	27,1%	66,8%

⁴³ Bezogen auf den Datensatz, der für die Regressionsanalysen herangezogen wurde (n = 2521 Fälle). Dieses data-set enthält Angaben zu denjenigen Probanden, die sich mit der Verknüpfung ihrer Daten aus der Aktenrecherche und der schriftlichen Befragung einverstanden erklärten. Dabei handelt es sich um eine Positiv-Selektion, d.h., die Erfolgsraten liegen etwas über ihrem „wahren“ Wert.

⁴⁴ Zu beruflicher und sektoraler Mobilität siehe ausführlich Wießner (1997).

⁴⁵ Nettosumme über die gesamte Bewilligungsdauer; ohne die pauschalierten Sozialversicherungszuschüsse.

Merkmal / Ausprägungen	Verteilung in der Stichprobe	Überlebensquote
<i>Hilfreiche Erfahrungen (Fremdeinschätzung)</i>		
Erkennbar	64,7%	79,4%
Nicht erkennbar	35,3%	64,1%
<i>Gründungsbranche</i>		
Primärer / sekundärer Sektor	21,0%	85,3%
Handel	28,3%	69,3%
Verkehr / Nachrichten	4,3%	73,4%
Kredit / Versicherung	7,1%	58,9%
Sonstige Dienstleistungen	39,2%	74,1%
<i>Gründungsberuf</i>		
Dienstleistungsberufe	74,1%	70,1%
Andere Berufe	25,9%	85,0%
<i>Branchenmobilität⁴⁴</i>		
Branchentreu	38,9%	78,6%
Branchenwechsel	61,1%	71,5%
<i>Berufliche Mobilität (Berufsabschnitte)</i>		
Lineare Berufsbiographie	29,7%	66,1%
Partielle Mobilität	55,6%	71,9%
Totale Mobilität	14,7%	83,2%
<i>Berufliche Mobilität (Berufsbereiche)</i>		
Lineare Berufsbiographie	57,6%	72,1%
Partielle Mobilität	40,4%	72,4%
Totale Mobilität	2,0%	76,4%
<i>Arbeitsamtsleistungen vor Gründung</i>		
Arbeitslosengeld	81,8%	74,9%
Arbeitslosenhilfe	18,2%	69,2%
<i>Dauer der letzten Arbeitslosigkeit</i>		
Bis unter 26 Wochen	53,2%	75,9%
26 bis zu 52 Wochen	30,0%	72,8%
1 Jahr und länger / langzeitarbeitslos	16,8%	70,8%
<i>Leistungsrechtliche Restansprüche</i>		
Keine Restansprüche	26,1%	69,4%
Bis zu einem halben Jahr	33,5%	73,2%
Bis zu einem Jahr	28,6%	79,8%
Mehr als ein Jahr	11,8%	74,3%
<i>Durchschnittl. Lohnersatzleistungen pro Woche</i>		
Arbeitslosengeld	269,53 DM	–
Arbeitslosenhilfe	365,11 DM	–
<i>Förderrecht</i>		
„Altfälle“	24,8%	72,6%
„Neufälle“	75,2%	74,4%
<i>Durchschnittl. Höhe des Überbrückungsgeldes⁴⁵</i>		
Bis 3.000 DM	20,3%	72,1%
3.001 bis 6.000 DM	14,7%	70,0%
6.001 bis 9.000 DM	29,8%	71,8%
9.001 DM und mehr	35,2%	78,5%
Betriebsspezifische Merkmale		
<i>Gründungsart</i>		
Originäre Neugründung	89,5%	73,8%
Sonstiges	10,5%	75,1%
<i>Rechtsform</i>		
Einzelunternehmung	88,2%	73,9%
Gesellschaft des bürgerlichen Rechts	7,3%	79,0%
GmbH / Sonstiges	4,5%	82,4%
<i>Partnerschaftliche Gründung</i>		
Allein	85,1%	73,6%
Mit Teilhabern	14,9%	75,8%

Merkmal / Ausprägungen	Verteilung in der Stichprobe	Überlebensquote
<i>Weitere Mitarbeiter zum Gründungszeitpunkt</i>		
Weitere Mitarbeiter vorhanden	14,7%	85,7%
Keine weiteren Mitarbeiter vorhanden	85,3%	72,6%
<i>Weitere Mitarbeiter zum Befragungszeitpunkt</i>		
Weitere Mitarbeiter vorhanden	46,2%	n. def. ⁴⁶
Keine weiteren Mitarbeiter vorhanden	53,6%	n. def.
<i>Höhe des Startkapitals</i>		
Kein Kapital	19,7%	62,0%
Unter 5.000 DM	15,6%	61,5%
5.000 DM bis unter 10.000 DM	17,1%	74,5%
10.000 DM bis unter 25.000 DM	20,1%	77,4%
25.000 DM bis unter 50.000 DM	13,4%	83,5%
50.000 DM bis unter 100.000 DM	7,5%	86,5%
100.000 DM und mehr	6,7%	91,7%
<i>Eigenkapital-Anteil</i>		
1 % – 25 %	21,8%	80,6%
26 % – 50 %	20,8%	76,3%
51 % – 75 %	5,1%	73,3%
76 % – 99 %	4,4%	80,5%
100 %	47,9%	75,5%
<i>Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung</i>		
Ja	32,5%	73,6%
Nein	34,4%	79,3%
Entfällt, da kein Fremdkapital benötigt	33,1%	69,8%
<i>Akquisition weiterer öffentlicher Fördermittel</i>		
Ja	22,7%	82,9%
Nein	77,3%	71,3%
Umfeldbezogene Merkmale		
<i>Einzugsgebiet</i>		
Lokal / regional	75,7%	74,0%
Überregional / bundesweit	24,3%	73,9%
<i>Mitbewerber bekannt?</i>		
Ja	87,3%	76,0%
Nein	8,6%	62,1%
Weiß nicht	4,1%	56,3%
<i>Wettbewerbsintensität (Selbsteinschätzung)</i>		
Sehr stark	42,0%	75,2%
Stark	39,2%	75,3%
Weniger stark	12,5%	68,4%
Es besteht überhaupt kein Wettbewerb	2,0%	70,6%
Weiß nicht	4,2%	68,9%

⁴⁶ Logischerweise wurde diese Information nur bei Probanden abgefragt, die zum Erhebungszeitpunkt noch selbständig waren.

⁴⁷ Als ein weiterer globaler Umfeld-Faktor wurde die Arbeitsmarktlage in den Arbeitsamtsbezirken der Gründer berücksichtigt. Betrachtet nach der Arbeitsmarktregion schwanken die Überlebensraten für die Geförderten durchschnittlich drei Jahre nach der Gründung zwischen 60 und 75 Prozent. Geht man von einer annähernden Gleichverteilung der erfolgsrelevanten Faktoren aus, so ist ceteris paribus die Vermutung regionaler Einflüsse auf den Gründungserfolg nahe liegend.

Die durchschnittliche Arbeitslosenquote des Jahres 1994 soll den regionalen Arbeitsmarkt im Gründungsjahr beschreiben, die Quote für 1997 zeigt, wie sich der Markt in der Zeit zwischen Gründung und Untersuchung verändert hat. Die Langzeitarbeitslosigkeit soll als Anhaltspunkt für die Struktur der Arbeitslosigkeit dienen. Hohe Arbeitslosigkeit und ein hoher Anteil an Langzeitarbeitslosigkeit signalisieren einerseits einen starken „unemployment push“ auf die Gründer, andererseits wird hypothetisch angenommen, dass Gründungen in solchen Regionen schwieriger verlaufen. Die Veränderung der Beschäftigung in der Region wird als Indikator für die Kaufkraft verwendet. Eine rückläufige Beschäftigung würde zugleich abnehmende Kaufkraft und damit einen schrumpfenden Markt für regionale Anbieter indizieren.

⁴⁸ „Probleme im Gründungskontext“ wurden nur bei denjenigen erhoben, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren.

⁴⁹ „Gründe für die Aufgabe der selbständigen Tätigkeit“ wurden nur bei denjenigen erhoben, die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig waren.

Merkmal / Ausprägungen	Verteilung in der Stichprobe	Überlebensquote
<i>Arbeitsmarktkennziffern⁴⁷</i>		
Probleme im Gründungskontext und Gründe des Scheiterns		
<i>Probleme im Gründungskontext</i>		
Markt- und Wettbewerbssituation	28,9%	n. def. ⁴⁸
Finanzierung	35,2%	n. def.
Deckung laufender Fixkosten	39,8%	n. def.
Personal	8,6%	n. def.
Behörden und öffentliche Verwaltung	19,1%	n. def.
Standortwahl	4,4%	n. def.
Organisation des Unternehmens	6,1%	n. def.
Teilhaber / Miteigentümer	3,2%	n. def.
Sonstige Probleme	4,1%	n. def.
<i>Gründe für die Aufgabe der selbst. Tätigkeit</i>		
Auftragsmangel	42,9%	n. def. ⁴⁹
Finanzierungsengpässe	36,7%	n. def.
Sonstige wirtschaftliche Gründe	16,9%	n. def.
Unternehmenskonzept hat nicht getragen	12,0%	n. def.
Familiäre Gründe	11,4%	n. def.
Persönliche Gründe	11,1%	n. def.
Anderere Gründe	16,1%	n. def.