

Black Box „Neue Selbstständigkeit“

Wo Licht ist, ist auch Schatten

Die Einführung des Existenzgründungszuschusses (Ich-AG) löste einen Gründungsboom aus – Eine neue Studie untersucht hierzu die Möglichkeiten der Erforschung von Gründungsmotiven und geht erstmalig der Frage nach, inwieweit empirisch fundierte Aussagen zur Relevanz von Schwarzarbeit im Vorfeld von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit machbar sind.

■ Achim Trube, Carsten Weiß und Frank Wießner

Vorbemerkung

Von Anfang an war es erklärte Absicht, die Reformen am Arbeitsmarkt wissenschaftlich zu begleiten und ihre Wirksamkeit zu untersuchen.¹ Dabei standen für die Existenzgründungsförderung naturgemäß die Nachhaltigkeit der neuen Selbstständigkeit und die monetäre Effizienz der Förderung im Fokus der Forschung. Weniger interessierte in der Hartz-Evaluation hingegen, ob die Gründungsaktivitäten ein „letzter Ausweg“ aus der Arbeitslosigkeit („Unemployment Push“) waren oder ob sie eher als Verwirklichung des Wunsches nach beruflicher Selbstständigkeit („Demand Pull“) gelten können. Bislang unerforscht war auch die Frage, inwieweit im Vorfeld von solchen Neugründungen Schwarzarbeit und ihre mögliche Legalisierung eine Rolle spielen. Die hier vorgestellte Studie (vgl. Trube/Weiß 2005) versucht hierauf erste Antworten zu formulieren.

Strukturen und Motivlagen

Gegenstand der vorliegenden Untersuchung waren vor allem die individuellen Beweggründe und Rahmenbedingungen der „Neuen Selbstständigen“, bei denen – naturgemäß – die Beendigung der Arbeitslosigkeit durch Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes im Vordergrund steht. Zugleich sollte auf diesem Wege zumindest ein Teil der „Black Box der Neuen Selbstständigen“ sichtbar gemacht werden (vgl. Abbildung 1). Die Studie wirft damit einen Blick auf Aspekte des Gründungsgeschehens, die bislang weniger im Fokus der Diskussion um die Ich-AG standen. Auch für die in Kürze anstehende Einführung des neuen „Gründerzuschusses“, der das Überbrückungsgeld und

Achim Trube, Professor auf dem Lehrstuhl für Sozialpolitik mit dem Schwerpunkt „Arbeitsmarktpolitik und Sozialadministration“ an der Universität Siegen;

Carsten Weiß, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Sozialpolitik mit dem Schwerpunkt „Arbeitsmarktpolitik und Sozialadministration“ an der Universität Siegen;

Frank Wießner, wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich 1 „Arbeitsmarkt und Sozialpolitik“ im Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

den Existenzgründungszuschuss ablösen soll, sind diese Hintergründe von Bedeutung.

Zunächst ist es für die Gründungsförderung von allgemeinem Interesse, inwieweit Gründungen lediglich „aus der Not geboren“ sind („Necessity-Gründungen“), weil diese möglicherweise nur begrenzt lebensfähig erscheinen oder u. U. andere Formen der flankierenden Unterstützung benötigen, um zu reüssieren. Von Belang ist weiterhin, inwieweit beobachtete Effekte tatsächlich auf die Förderung zurückgehen, ob sie etwa durch Mitnahme von Fördermitteln geschmälert werden bzw. auch der Legalisierung vormals schattenwirtschaftlicher Aktivitäten dienen. Um auch diese Aspekte zu analysieren, wurde im Herbst 2004 ein Forschungsvorhaben initiiert, aus dem nun erste Erkenntnisse vorliegen.

Arbeitsmarktpolitisch geförderte Existenzgründungen für Arbeitslose

Seit 1. Januar 2003 gibt es neben dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) den Existenzgründungszuschuss. Mit dieser so genannten Ich-AG (nach § 421 I SGB III) wurde dann zusätzlich ein weiteres Förderprogramm für vormals arbeitslose Gründer im SGB III eingeführt. „Hartz II“ erweiterte damit die Handlungsalternativen gründungswilliger Arbeitsloser, machte aber auch die Wahl des passenden Instruments etwas komplizierter (vgl. Koch/Wießner 2003).

Anders als das Überbrückungsgeld, das während der Startphase den Lebensunterhalt sichern soll, dient der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) primär der Aufrechterhaltung des sozialen Schutzes der Gründerinnen und Gründer. Sie sind nämlich während der gesamten Förderdauer versicherungspflichtig in der gesetzlichen Rentenversicherung (§ 2 Satz 1 Nr. 10 SGB VI). Für die obligatorische Rentenversicherung und für eine freiwillige Kranken- und Pflegeversicherung werden besonders günstige Konditionen geboten. Zu den angestrebten Beschäftigungseffekten kommt noch ein weiteres Förderziel hinzu: Die Ich-AG soll außerdem helfen, Schwarzarbeit zu reduzieren. Dies kann allerdings – wenn überhaupt relevant – nur

bedingt gelingen, da die Ich-AG auf den Rechtskreis des SGB III beschränkt ist. So sind beispielsweise Bezieher von Arbeitslosengeld II von dieser Förderung ausgeschlossen. Denkbar wären Legalisierungseffekte vor allem dann, wenn Arbeitslose, die neben dem Bezug von Transferleistungen schwarzgearbeitet haben, ihre schattenwirtschaftlichen Aktivitäten nun auf eine gesetzmäßige Basis stellen. Genau dies war u. a. eine zentrale Fragestellung der vorliegenden Studie, nämlich: Sind bei Ich-AGs illegale Vorerfahrungen in Form von Schwarzarbeit empirisch messbar, und wenn ja, wie?

Suchexpedition zur Motivlage und Schwarzarbeit

Ein breites methodisches Arsenal kam in der Machbarkeitsstudie zum Einsatz (vgl. Tabelle 1), um die Motivation der Existenzgründer, ihre Situation, ihre Projekte und ihre (evtl. illegalen) Vorerfahrungen zu ergründen und methodisch angemessen zu erfassen. Da die Studie vorwiegend explorativen Charakter hatte und zunächst die grundsätzliche Machbarkeit der Erforschung von Motivlagen der Gründer und etwaige Vorerfahrungen in illegaler Beschäftigung im Fokus der Forschung standen, wurde mit einem kleinen Sample gearbeitet. Dies gestattete eine größere Offenheit für Erfahrungen aus dem Forschungsfeld und die Möglichkeit, die Erhebungsinstrumente aus dem laufenden Forschungsprozess entsprechend weiter zu gestalten, anzupassen und zu optimieren. So entstanden schrittweise in der Folge von Erfahrungen und vorläufigen Ergebnissen im Forschungsprozess Erhebungsverfahren und -instrumente, mit denen man die Phänomene „Gründungs-Mo-

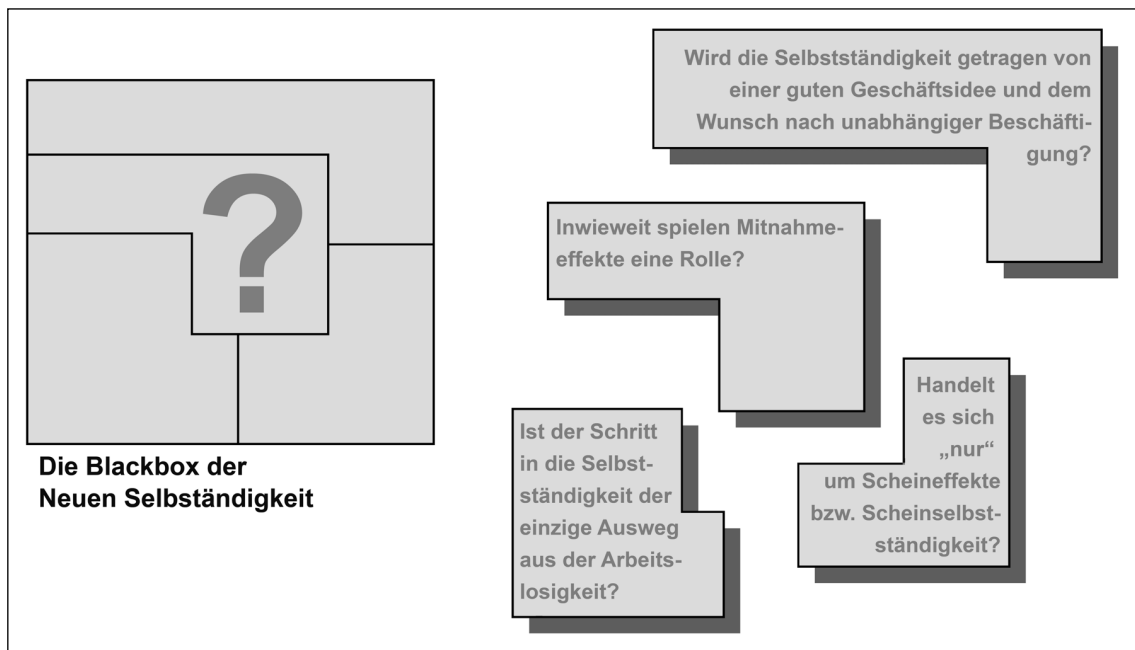
tivlagen bei Existenzgründern“ sowie „Vorerfahrungen aus Schwarzarbeit“ empirisch erfassen und für größere quantitative Studien nutzen kann.

Die Untersuchung wurde im Zeitraum Herbst 2004 bis Sommer 2005 mit einer Stichprobe von Förderzugängen in den Existenzgründungszuschuss im Bereich einer westdeutschen Arbeitsagentur durchgeführt. Im Fokus stand primär die Überprüfung der grundsätzlichen Machbarkeit bzw. die Entwicklung geeigneter Methoden und Analyseinstrumente. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über den Einsatz der einzelnen Erhebungsinstrumente sowie über die Anzahl der mit den jeweiligen Instrumenten untersuchten Personen.

Innerhalb dieses Multi-Methoden-Designs konnte für insgesamt 41 Personen eine methodische Triangulation realisiert werden, d.h., die Resultate verschiedener Methoden konnten wechselseitig abgeglichen und kreuzvalidiert werden (vgl. Abbildung 2).

Auf diese Weise konnte das methodische Instrumentarium im Forschungsprozess immer weiter optimiert werden. Zugleich half der Methoden-Mix, quantitativ bislang schwer erklärbare Ergebnisse zu deuten, wie etwa eine hohe Zustimmung zu devianten Einstellungsmustern (z. B. Schwarzarbeit als „Kavaliersdelikt“) bei gleichzeitig fehlender Devianz im Vorfeld der Gründungen. Dieser zusätzliche Gewinn an inhaltlichen Erkenntnissen führte u.a. zur Entwicklung und Operationalisierung weiterer Erklärungshypothesen, die in folgenden Untersuchungsschritten ebenfalls überprüft wurden.

Abbildung 1: Die „Black Box der Neuen Selbstständigkeit“



Quelle: Eigene Darstellung

Tabelle 1: Erhebungsinstrumente und Fallzahlen

Erhebungsinstrumente	Fälle	
Experteninterviews	6	
Standardisierte Befragungen	42	59
Standardisierte Befragungen (modifiziert für Felduntersuchung)	17	
Felduntersuchungen	17	
Intensivinterviews	36	
Teilnehmende Beobachtungen bei Infoveranstaltungen	3 x 50	
Fokusgruppen (Workshops)	1x 5	
Telefonaktion (vorbereitend für Felduntersuchung)	95	
Sekundärstatistische Auswertungen (Prozessdaten der BA)	1235	

Quelle: Eigene Darstellung

Motive und Einstellungen im Gründungsverlauf

Ergebnisse aus der Felduntersuchung deuten auf einen prozessualen Charakter des Gründungsgeschehens hin, der neben Veränderungen der Gründungssituation – und das ist neu (!) – gerade auch Kognitions-Veränderungen der Gründer umfassten. Demnach ist die bisher in der Literatur gebräuchliche Dichotomisierung nach Necessity- und Opportunity-Gesichtspunkten (vgl. z. B. Sternberg/Lückgen 2005) im Licht der Aussagen der Befragten offensichtlich zu holzschnittartig. Der Idealtypus eindeutiger „Push-“ bzw. „Pull-Gründer“ ist im Feld eher selten anzutreffen. Während in der Erstbefragung sich noch 56 Prozent eher als Pull-Typen (starke Eigendynamik des Gründungsgeschehens) und 44 Prozent als Push-Typen (stärkerer Druck der Lebensumstände) charakterisierten, wandelte sich das Bild in der Zweiterhebung wie folgt: Hier äußerten sich sogar noch ca. 42 Prozent der Necessity-Gründer dahingehend, dass sie zwar größtenteils unter Druck begonnen hätten, aber inzwischen die positiven Aspekte und die Eigendynamik des Projektes überwiegen würden. So dominieren offensichtlich Ambivalenz und auch Interdependenz den Entscheidungsprozess zur Gründung. Nicht selten ist Arbeitslosigkeit der Auslöser, den lange gehegten Wunsch, sich selbstständig zu machen, in die Tat umzusetzen. In den Intensivinterviews wurde diese Konstellation etwa folgendermaßen beschrieben: *„Ich habe schon länger mit dem Gedanken gespielt, mich irgendwann einmal selbstständig zu machen. Die Arbeitslosigkeit*

hatte mir dann den konkreten Anstoß gegeben, diese Idee zu realisieren.“

Offenbar folgt der Gründungsentscheidung jedoch auf der Bewusstseinssebene ein Prozess der Reduktion von kognitiver Dissonanz, der zu Veränderungen der Einstellungsdispositionen der Befragten zur Existenzgründung bzw. dem Förderprogramm im Zeitverlauf führt. Naturgemäß ist eine einzige Alternative selten für den sich entscheidenden Akteur ausschließlich nur positiv. Das sozialpsychologisch erklärbare Phänomen – mit der Vermeidung kognitiver Dissonanzen wollen Individuen vor allem Unsicherheiten hinsichtlich der eigenen Präferenzen und Werthaltungen reduzieren – ließ sich beispielsweise auch anhand der empirischen Auswertungen bezüglich möglicher Einstellungsveränderungen im Gründungsverlauf bei den Befragten der Felduntersuchung nachweisen, indem z.T. unter Unsicherheit getroffene Gründungsentscheidungen im Nachhinein positiver bewertet wurden als früher (vgl. Aronson 1994). Aus den narrativen Verfahren ging beispielsweise hervor, dass sich die allgemeine Bewertung der Selbstständigkeit im Zeitverlauf veränderte. Positive Aussagen allgemeiner Natur zum Thema „Entrepreneurship“ wurden durch die eigene Selbstständigkeit relativiert. Flexibilität und freie Gestaltung des Arbeitszusammenhangs, die oftmals anfänglich mit der Selbstständigkeit assoziiert wurden, sind dann besonders von erfahrenen Gründern in Frage gestellt worden; sie hatten inzwischen häufig wirtschaftliche Zwänge und die Abhängigkeit von Kunden erfahren.

vermutlich Schwarzarbeitserfahrungen hatten, auch Hinweise auf Legalisierungsanstrengungen gefunden werden. Abschließende Einschätzungen hierzu bedürfen jedoch noch einer längeren Beobachtungsphase.

Allgemein ist dort verstärkt mit Schwarzarbeit zu rechnen, wo eine „Win-Win-Situation“ zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer entsteht. Sie ist dann wenig opportun, wenn beide Seiten dezidierte Buchführungspflichten zu erfüllen haben, Auftraggeber ihre Aufwendungen steuerlich absetzen können oder wenn Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden sollen.

Existenzgründer und Existenzgründerinnen

Sowohl im Rahmen der quantitativen Untersuchungen als auch der qualitativen Ko-Fundierung kristallisierten sich zwei unterschiedliche Hauptgruppen unter den Gründern heraus, die nachfolgend ihre Vorhaben mit unterschiedlichen Strategien verfolgten. Zum einen handelte es sich um eher höher qualifizierte Frauen in relativ sicheren Positionen, die großteils im Dienstleistungssektor gründeten. Die andere Hauptgruppe bildeten eher geringer qualifizierte Männer mit längerer Arbeitslosigkeit und niedrigeren Transferleistungen, die sich oft im Handwerk oder im handwerksnahen Bereich selbstständig machten. Aufgrund der degressiven Ausgestaltung des Existenzgründungszuschusses steckten sich beide Gruppen fast immer ökonomische Ziele, bei deren Verfehlung sie sich ggf. beruflich umorientieren bzw. ihr Gründungsprojekt aufgeben wollten. Erstere verfolgten dabei oft das Ziel, möglichst rasch die Verdienstgrenze zu überschreiten und mit ihrer Unternehmung zu expandieren. Letztere setzten dagegen eher einen Zeitpunkt fest, um einen wirtschaftlich (noch) vertretbaren Ausstieg aus dem Unternehmen nicht zu verpassen, sollte der Ertrag bis dahin noch nicht Existenz sichernd sein.

Gemeinsam war den beiden Gruppen in der Untersuchungspopulation fast durchgängig ein hohes Maß an Erfahrung und tätigkeitsbezogenen Kenntnissen, unabhängig vom formalen Qualifikationsniveau. Die Art der Gründung baute in den allermeisten Fällen auf (beruflichen) Vorerfahrungen auf, sodass die Existenzgründung vielfach eher den Status als das Tätigkeitsfeld veränderte. Bedeutsam war in diesem Zusammenhang auch die Einbindung in geschäftsrelevante Netzwerke, die einen festen Kundenstamm bzw. eine gute Auftragslage sicherten

und damit letztendlich den wirtschaftlichen Erfolg begünstigten.

Fazit

Die gleichermaßen exemplarische wie explorative Studie liefert erste Antworten auf die Frage nach der Bedeutung von Motivlagen von arbeitslosen Existenzgründern und illegalen Vorerfahrungen für die Gründungserfolge. So spielten Aspekte wie Push- und Pull-Faktoren oder „Opportunity- bzw. Necessity-Gründungen“ eine wichtige Rolle bei den Arbeitslosen, auch wenn sie sich im Verlauf des Gründungsgeschehens wandeln können, was weiterer Untersuchungen bedarf. Von Schwarzarbeit im großen Stil kann offensichtlich nach den hier vorliegenden vorläufigen Ergebnissen kaum die Rede sein. Wichtiger ist hingegen wohl das „Aus-Testen“ der Geschäftsidee unter „marktähnlichen“ Bedingungen. Legalisierungseffekte waren nur vereinzelt anzutreffen, wobei allerdings eine schlechte wirtschaftliche Lage der gegründeten Ich-AG auch Anlass sein konnte, über „Arbeiten ohne Rechnung“ nachzudenken. Die Machbarkeitsstudie zeigte die Überprüfbarkeit der Phänomene; einer größeren empirischen Längsschnittuntersuchung müssen dann die notwendigen quantitativen Analysen vorbehalten bleiben. Mit Blick auf die hohen Förderzahlen und die immer höheren Ausgaben in den vergangenen Jahren scheinen dieserart Recherchen unter Nutzung des hier entwickelten und bewährten Ansatzes angeraten, soll der neue „Gründerzuschuss“ Erfolgsmomente vom Überbrückungsgeld und den Ich-AGs aufnehmen.

Literatur

- Aronson, Elliot 1994: Sozialpsychologie: Menschliches Verhalten und gesellschaftlicher Einfluß. Heidelberg; Berlin; Oxford: Spektrum.
- Bundestagsdrucksache (2002): Entschließungsantrag der Fraktionen SPD und BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN – Entwurf eines Ersten Gesetzes für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt. BT-Drucks. 15/98 vom 14.11.2002
- Koch, Susanne; Wießner, Frank (2003): Wer die Wahl hat, hat die Qual. IAB-Kurzbericht 2/2003 vom 3.3.2003.
- Kommission Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt (2002): Bericht der Kommission. Berlin.
- Sternberg, Rolf; Lückgen, Ingo (2005): Global Entrepreneurship Monitor 2004, Länderbericht Deutschland. Köln: Wirtschafts- und sozialgeographisches Institut.
- Trube, Achim; Weiß, Carsten (2005): Machbarkeitsstudie: „Die Neue Selbstständigkeit“, Siegen (ZPE) (ZPE-Schriftenreihe; Nr. 17).

Fußnoten:

- 1 Vgl. Bundestagsdrucksache 15/98 v. 14.11.2002