

Kapitel 6

Politische Unterstützung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus^{1, 2}

Ein Weg zum Eintritt in den Arbeitsmarkt aus der Arbeitslosigkeit heraus ist die Gründung eines Unternehmens. Allerdings haben Arbeitslose mit vielen Hindernissen für die selbstständige Erwerbstätigkeit zu kämpfen, darunter dem schlechteren Zugang zu Gründungskapital und einem Mangel an Kompetenzen und Netzwerken. In diesem Kapitel werden gemeinsame politische Ansätze vorgestellt, die in der EU zur Unterstützung von Arbeitslosen bei Gründungsvorhaben verfolgt werden, einschließlich Wissensvermittlung, finanzieller Unterstützung vor und nach der Gründung, Verwendung von Rollenvorbildern, Schulungsangeboten sowie Coaching-, Mentoring- und Unternehmensberatungsdiensten.

1. Hinweis der Türkei:

Die Informationen in diesem Dokument mit einem Verweis auf „Zypern“ beziehen sich auf den südlichen Teil der Insel. Es gibt keine zentrale Behörde, die sowohl die türkische als auch die griechisch-zypriotische Bevölkerung auf der Insel vertritt. Die Türkei erkennt die Türkische Republik Nordzypern an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und angemessene Lösung gefunden wurde, behält die Türkei ihren Standpunkt in der Zypernfrage bei.

2. Hinweis aller Mitgliedstaaten der Europäischen Union in der OECD und der Europäischen Union:

Die Republik Zypern wird von allen Mitgliedern der Vereinten Nationen mit Ausnahme der Türkei anerkannt. Die Informationen in diesem Dokument beziehen sich auf das Gebiet, das der tatsächlichen Kontrolle der Regierung der Republik Zypern untersteht.

Chancen der Unternehmensgründung und selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus

- Die Arbeitslosigkeit ist weiterhin eine der größten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen, denen die EU-Mitgliedstaaten gegenüberstehen.
- Die Arbeitslosenquoten der Jugendlichen sind in der Regel doppelt so hoch wie die der Erwachsenen, und diese Tendenz hat sich auch während der Wirtschaftskrise fortgesetzt.
- Nur ein geringer Anteil der Arbeitslosen zeigt Interesse an einer selbstständigen Erwerbstätigkeit.
- Einige Fakten belegen, dass die Überlebensfähigkeit der Unternehmen, die von Arbeitslosen gegründet wurden, durch politische Maßnahmen verbessert werden kann.

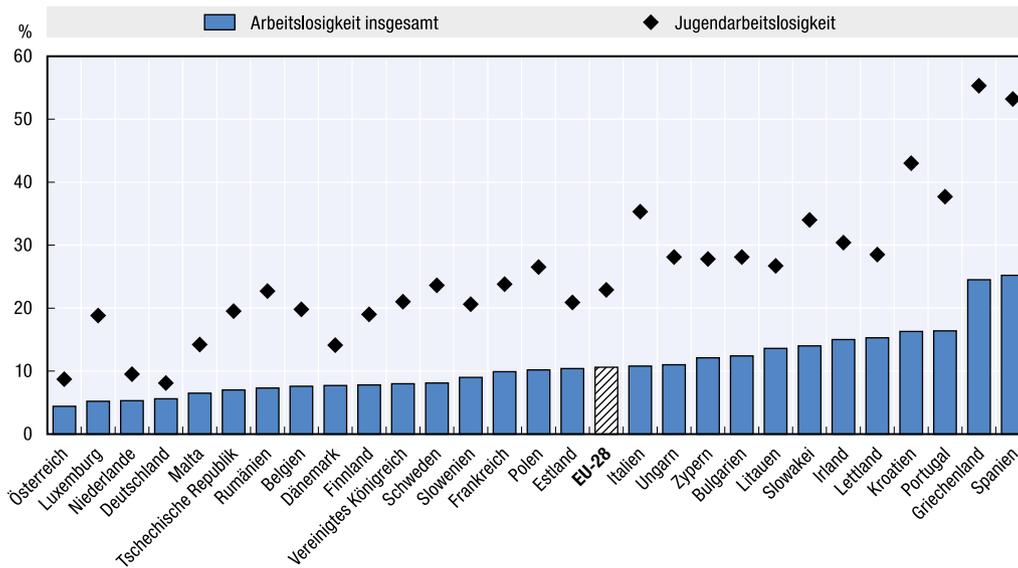
Die Arbeitslosigkeit, insbesondere unter Jugendlichen, ist derzeit eine der größten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen, denen die EU-Mitgliedstaaten und viele andere Länder weltweit gegenüberstehen. Die damit verbundenen Folgen sind auf makroökonomischer Ebene ebenso spürbar wie für den Einzelnen. Für die Volkswirtschaften ist die Gruppe der Arbeitslosen ein Bestand an ungenutzten wirtschaftlichen Ressourcen, die eingesetzt werden könnten, um die Wirtschaftsleistung zu erhöhen und potenziell das Wirtschaftswachstum zu fördern. Die Folgen für den Einzelnen können verheerend sein. Durch Arbeitslosigkeit verringern sich die laufenden Einkünfte und das Lebenseinkommen. Zudem steigt die Gefährdung durch Armut und soziale Ausgrenzung. Diese nachteiligen Auswirkungen zeigen sich bei jungen Menschen besonders deutlich. So führen beispielsweise drei zusätzliche Monate der Arbeitslosigkeit vor Vollendung des 23. Lebensjahres im Durchschnitt zu zwei zusätzlichen Monaten der Arbeitslosigkeit im Alter von 28 und 33 Jahren (Gregg, 2001). Zudem kann ein Jahr der Jugendarbeitslosigkeit die Jahreseinkünfte im Alter von 42 Jahren schätzungsweise um bis zu 21 % verringern (Gregg und Tominey, 2005).

Im vierten Quartal des Jahres 2013 belief sich die allgemeine Arbeitslosenquote in der EU auf 10,7 %, während dieser Wert unter Jugendlichen (15 bis 24 Jahre) mit 23,0 % etwas mehr als das Doppelte erreichte. Damit waren in der EU insgesamt 25,6 Millionen Menschen arbeitslos, unter ihnen 5,4 Millionen junge Menschen. Zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten sind erhebliche Unterschiede bei den Arbeitslosenquoten zu verzeichnen (Abbildung 6.1). In Griechenland und Spanien erreichten die Arbeitslosenquoten im Jahr 2012 mehr als das Doppelte des EU-Durchschnitts und überschritten bei Jugendlichen die 50 %-Marke. Demgegenüber bewegten sich die Arbeitslosenquoten in Österreich, Luxemburg und den Niederlanden im gleichen Jahr bei weniger als der Hälfte des EU-Durchschnitts.

Auch wenn die Erwerbsquoten in allen EU-Mitgliedstaaten, mit Ausnahme von Kroatien, Dänemark, Irland und Slowenien, auf das Niveau vor der Krise zurückgekehrt sind oder darüber liegen, ist die Arbeitslosigkeit EU-weit noch immer merklich höher als vor der Krise (Abbildung 6.2). Die einzigen Länder, in denen die Arbeitslosenquote seit Beginn der Krise zurückgegangen ist, sind Deutschland und Österreich. In Deutschland ging die Arbeitslosenquote zwischen 2007 und 2012 um 3,8 Prozentpunkte zurück, in Österreich erreichte sie 2012 wieder das Niveau von 2007.

Angesichts des anhaltenden Beschäftigungsproblems sucht die Politik weiterhin nach Möglichkeiten zur Bekämpfung des stagnierenden Wirtschaftswachstums und der hohen Arbeitslosigkeit. Ein möglicher Weg zum Eintritt in den Arbeitsmarkt aus der Arbeitslosigkeit heraus ist die Gründung eines Unternehmens oder die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit. Im Jahr 2011 unternahmen 2,6 % der Arbeitslosen in der EU aktive Schritte zur

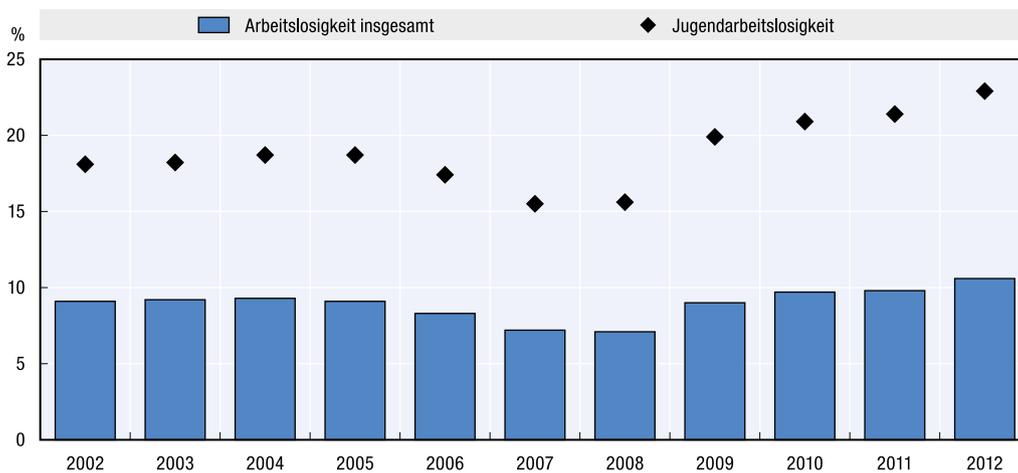
Abbildung 6.1. **Arbeitslosenquoten nach Mitgliedstaat, 2012**



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191053>

Abbildung 6.2. **Arbeitslosenquoten der EU-28, 2002-2012**

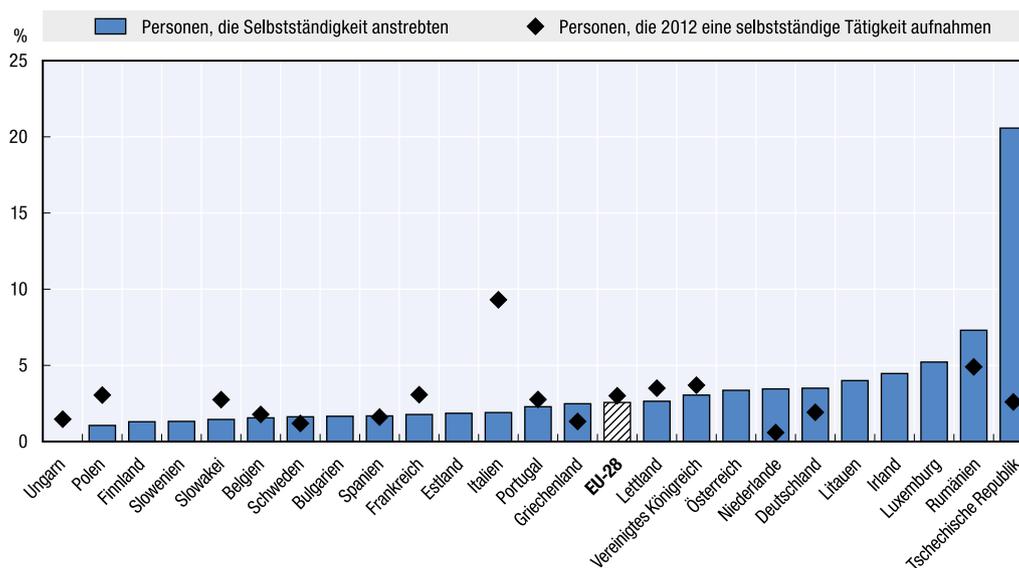


Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191061>

Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit als bevorzugter Möglichkeit des Wiedereintritts in den Arbeitsmarkt (Abbildung 6.3), und 3,0 % der Personen, die 2011 arbeitslos waren, hatten im Jahr 2012 eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufgenommen. Damit sind fast 700 000 Menschen zwischen 2011 und 2012 aus der Arbeitslosigkeit in eine selbstständige Erwerbstätigkeit übergegangen. Auch wenn diese Tendenzen in den meisten EU-Mitgliedstaaten zu beobachten sind, bestehen bei den tatsächlichen Quoten des Übergangs erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern. In Italien strebten zwar im Jahr 2011 nur 1,9 % der Arbeitslosen die Aufnahme einer selbstständigen Beschäftigung an, aber 2012 gingen schließlich 9,3 % in die Selbstständigkeit. Dies weist darauf hin, dass unter bestimmten Bedingungen viele Arbeitslose eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufnehmen, auch wenn ihr nur wenige den Vorzug vor einer abhängigen Beschäftigung geben.

Abbildung 6.3. Potenzial für selbstständige Erwerbstätigkeit bei Arbeitslosen, 2011



Quelle: Besondere Auswertung der Arbeitskräfteerhebung von Eurostat, 2012.

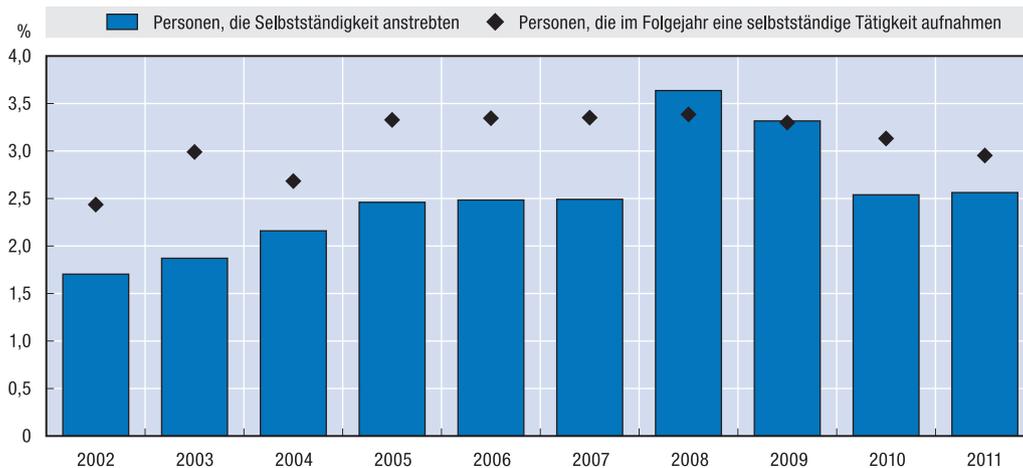
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191077>

Im letzten Jahrzehnt ist der Anteil der Arbeitslosen in der EU, die Schritte zur Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit unternommen haben, unwesentlich gestiegen, liegt aber weiterhin unter 4 % (Abbildung 6.4). Zwar erhöhte sich der Anteil nach dem Ausbruch der Wirtschaftskrise zunächst sprunghaft, ist inzwischen aber zum Niveau von 2007 zurückgekehrt.

Für die gesamte EU ist die Faktengrundlage zur Art und Qualität der selbstständigen Erwerbstätigkeit von Gründern aus der Arbeitslosigkeit unzureichend. Belege aus Frankreich weisen auf geringe geschlechtsspezifische Unterschiede bei den Anteilen der Arbeitslosen hin, die in eine selbstständige Erwerbstätigkeit übergehen. Sie zeigen auch auf, dass Arbeitslose im Vergleich zu Personen, die sich aus einem Beschäftigungsverhältnis heraus selbstständig machen, ihre Unternehmen häufiger im Bereich Verkehrswesen (z. B. Taxifahrer, LKW-Fahrer) und seltener im Bereich Bildung, Gesundheits- und Sozialwesen gründen (INSEE, 2012). Weitere Daten aus Frankreich deuten auf geringere Überlebensraten bei Unternehmen von Gründern aus der Arbeitslosigkeit hin, die im Vergleich zu Unternehmen von Gründern aus einem Beschäftigungsverhältnis um 5,0 Prozentpunkte nach fünf Jahren bzw. 4,7 Prozentpunkte nach acht Jahren niedriger lagen (Désiage et al., 2011).

Auch wenn nur wenige Menschen in der EU ein Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen, kann die Politik potenziell Einfluss nehmen. Belegen aus Deutschland zufolge können Maßnahmen der politischen Unterstützung dazu beitragen, das Gefälle bei den Überlebensraten zu nivellieren (siehe z. B. May-Strobl, 2010) und die Schaffung weiterer Arbeitsplätze durch die Einstellung von Arbeitnehmern zu fördern (Caliendo et al., 2009; Caliendo et al., 2010). Darüber hinaus müssen von der Politik auch die Kosten des Nichthandelns bedacht werden, gerade bei der Jugendarbeitslosigkeit, die bei einem Abriss der Verbindung der Jugendlichen zum Arbeitsmarkt für die Volkswirtschaften sehr teuer (man bedenke die potenziellen Beitragszahlungen im Laufe eines 35- bis 40-jährigen Berufslebens) und für die Einzelperson verheerend sein kann.

Abbildung 6.4. Potenzial für selbstständige Erwerbstätigkeit bei Arbeitslosen (EU-28), 2002-2011



Quelle: Besondere Auswertung der Arbeitskräfteerhebung von Eurostat, 2013.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191082>

Für Arbeitslose bei der Unternehmensgründung bestehende Hindernisse

- Gründer aus der Arbeitslosigkeit stehen bei der Unternehmensgründung den gleichen wesentlichen Hindernissen gegenüber wie andere Unternehmer – einem Mangel an Finanz-, Human- und Sozialkapital. Allerdings ist das Ausmaß dieser Hindernisse bei Arbeitslosen häufig größer, weil ihnen weniger Ersparnisse, Human- und Sozialkapital zur Verfügung stehen und weil ihnen Banken und andere geldgebende Einrichtungen weniger Vertrauen entgegenbringen.
- Ein weiterer wichtiger Hinderungsgrund für die Gründung eines Unternehmens aus der Arbeitslosigkeit heraus sind die damit verbundenen Opportunitätskosten. Anders ausgedrückt kann ein Gründungsvorhaben für die Unternehmer, obwohl sie sich damit verstärkt um einen dauerhaften Eintritt in den Arbeitsmarkt bemühen, zu einer Verringerung ihrer Einkünfte führen. Dies gilt insbesondere für Menschen mit umfassender Arbeitsmarkterfahrung, die großzügige Arbeitslosenleistungen erhalten.
- Arbeitslose Jugendliche (d. h. Jugendliche, die sich weder in einer Beschäftigung, noch in einer schulischen oder beruflichen Ausbildung befinden (sog. NEETs) stehen den gleichen Hindernissen gegenüber wie Erwachsene, doch deuten Fakten darauf hin, dass fehlende unternehmerische Fähigkeiten und fehlendes Sozialkapital größere Hemmnisse darstellen als der Mangel an Finanzkapital.

Im Vergleich zu Unternehmern, die aus einem Beschäftigungsverhältnis heraus gründen, fehlt es Gründern aus der Arbeitslosigkeit heraus häufig an den notwendigen Kapitalressourcen zur Gründung und Entwicklung eines Unternehmens (Davidsson und Honig, 2003; Dunn und Holtz-Eakin, 2000; Taylor, 1996). Diese Kapitalressourcen treten in drei Formen auf: Finanzkapital, Humankapital und Sozialkapital. Es ist wichtig, auf den komplementären Charakter dieser drei Faktoren hinzuweisen, d. h. Arbeitslose mit umfassendem Human- und Sozialkapital sind im Allgemeinen in der Lage, den Mangel an Finanzkapital auszugleichen (Baker und Nelson, 2005; Grichnik et al., 2014). Zugleich verstärken sich die drei Formen des Kapitals auch gegenseitig, d. h. die Ausgangssituation von Personen mit umfangreichen Beständen an zwei oder allen drei dieser Kapitalressourcen ist optimal für den erfolgreichen Übergang in das Unternehmertum und den Aufbau eines Unternehmens, das ihnen einen ausreichenden Lebensunterhalt sichert und sich gegebenenfalls zum Arbeitgeberunternehmen entwickelt (Honig, 1998; Jonsson und Lindbergh, 2011).

Bei Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus sind diese drei Kapitalressourcen gemeinsam zu betrachten, da sie in enger Verbindung mit der Stellung jedes Einzelnen auf dem Arbeitsmarkt stehen. Arbeitslose verfügen im Allgemeinen über weniger finanzielle Mittel zur Gründung eines Unternehmens, was häufig ein Hauptgrund dafür ist, dass der Schwerpunkt staatlicher Unterstützungsmodelle auf der Vergabe von Zuschüssen oder zinsgünstigen Darlehen an Arbeitslose mit Gründungsabsichten liegt. Allerdings spielt für Arbeitslose neben finanziellen Hindernissen ein Mangel an Humankapital (d. h. allgemeine und unternehmerische Sachkenntnis) und Sozialkapital (d. h. berufliche Netzwerke für Kontakte zu Geschäftspartnern, Lieferanten und Kunden und für die Suche nach Unterstützung und Wissen) eine mindestens ebenso große Rolle, da sich beide Kapitalressourcen mit zunehmender Dauer der Arbeitslosigkeit in der Regel verschlechtern. Das Humankapital nimmt mit anhaltender Arbeitslosigkeit ab, weil sich ungenutzte Sachkenntnisse häufig verschlechtern (Ritsilä und Tervo, 2002). Auch das Sozialkapital verringert sich mit zunehmender Dauer der Arbeitslosigkeit, da berufliche Netzwerke in erster Linie am Arbeitsplatz aufgebaut und gepflegt werden (Nanda und Sørensen, 2010).

Fehlendes Finanzkapital

Ein Hindernis für Gründer aus der Arbeitslosigkeit heraus besteht darin, dass sie in der Regel nicht über die notwendigen finanziellen Mittel verfügen, um ein Unternehmen aufzubauen und ihren Unterhalt zu bestreiten, solange das Unternehmen noch keine Gewinne erwirtschaftet. Das für die Existenzgründung erforderliche Finanzkapital kann als Fremd- oder Eigenkapital zur Verfügung stehen. Fremdkapital stammt häufig aus informellen Quellen, wie Darlehen von Familienangehörigen oder Freunden, oder wird von formellen Quellen bereitgestellt, wie Darlehen von Banken und anderen kreditgebenden Einrichtungen. Eigenkapital stammt häufig aus den eigenen Ersparnissen des Unternehmers oder von externen Investoren (Le, 1999; Nykvist, 2008; Taylor, 2001). Auch hier sind informelle Eigenkapitalbeteiligungen wie Kofinanzierungen durch Familienangehörige und Freunde weit stärker verbreitet als Beteiligungen von Business Angels oder Wagniskapitalgebern.

Es gibt verschiedene Gründe für die Schwierigkeiten von Arbeitslosen bei der Kreditaufnahme zum Zweck der Existenzgründung. Zum einen verfügen sie nach Zeiten der Arbeitslosigkeit üblicherweise nicht über persönliche Ersparnisse, sodass sie ein Unternehmen kaum selbst finanzieren oder Sicherheiten für ein Darlehen stellen können (Fairlie und Krashinsky, 2012; Rodgers, 1991). Diese Schwierigkeiten können als Hemmnisse für den Markteintritt aufgefasst werden. Zum anderen können sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite auch kulturelle Hindernisse bestehen. Nachfrageseitig zögern Arbeitslose möglicherweise, auf Darlehensgeber zuzugehen, wenn sie keine Aussichten auf ein Darlehen vermuten. Angebotsseitig wiederum gelten Arbeitslose vielleicht nicht als ideale Bankkunden und erleben somit möglicherweise Schwierigkeiten infolge von Diskriminierung (EK-OECD, 2014). Häufig stehen Arbeitslose beim Zugang zu Finanzmitteln auch wissensbedingten Hindernissen gegenüber, weil ihnen beispielsweise Kenntnisse darüber fehlen, wie ein Darlehen beantragt oder der erforderliche Geschäftsplan aufgestellt wird (EK-OECD, 2014).

Fehlende unternehmerische Fähigkeiten

Für die erfolgreiche Gründung und Führung eines Unternehmens sind vielfältige Fähigkeiten erforderlich (Otani, 1996; Unger et al., 2011). Dazu gehören neben allgemeinen beruflichen Fähigkeiten, die für jede Art der Beschäftigung erforderlich sind, auch spezielle unternehmerische Fähigkeiten. Diese betreffen unter anderem die Bereiche Geschäftsplanung, Selbstmotivation, Risikobewertung und -management, strategisches Denken, optimale Nutzung persönlicher Netzwerke und die Motivation anderer. In der Tabelle 6.1 sind die Arten von Fähigkeiten enthalten, die bei Unternehmern notwendig sind.

Im Vergleich zu Beschäftigten weisen Arbeitslose sowohl bei den aktuellen allgemeinen Sachkenntnissen als auch bei speziellen unternehmerischen Fähigkeiten Defizite auf (Iyigun und Owen, 1998). Dadurch wird der erfolgreiche Aufbau eines Unternehmens aus der Arbeitslosigkeit heraus erschwert. Je länger die Arbeitslosigkeit anhält, desto schneller geht Arbeitslosen Humankapital verloren, weil sie auf dem Arbeitsmarkt nicht aktiv sind (Ljungqvist und Sargent, 1998).

Tabelle 6.1. **Arten von Fähigkeiten, die bei Unternehmern notwendig sind**

Technische Fähigkeiten	Betriebswirtschaftliche Fähigkeiten	Persönliche unternehmerische Fähigkeiten
Schriftliche und mündliche Kommunikation	Planung und Zielvorgabe	Selbststeuerung/Disziplin
Schriftliche und mündliche Kommunikation	Entscheidungsfindung	Risikomanagement
Problemlösungsfähigkeit	Personalmanagement	Innovation
Einführung und Nutzung von Technologie	Marketing	Ausdauer
Zwischenmenschlicher Umgang	Finanzen	Führungsfähigkeit
Organisationsfähigkeit	Rechnungswesen	Änderungsmanagement
	Kundenbeziehungen	Netzwerkaufbau
	Qualitätskontrolle	Strategisches Denken
	Verhandlung	
	Geschäftsstart	
	Wachstumsmanagement	
	Einhaltung von Vorschriften	

Quelle: OECD/EK (2013).

Fehlendes Sozialkapital

Sozialkapital in Form von persönlichen und beruflichen Netzwerken ist für Unternehmer von ausschlaggebender Bedeutung (Batjargal, 2003). Im Gründungsprozess nutzen Unternehmer ihre Netzwerke, um Beziehungen zu relevanten Akteuren wie Geschäftspartnern, Lieferanten und Kunden aufzubauen und dadurch die Entwicklung ihres Unternehmens voranzubringen (Hite, 2005) und um geeignete Partner für den Austausch von Erfahrungen und Wissen zu finden (Davidsson und Honig, 2003; Hite, 2005). Solche Netzwerke sind in geografischer Hinsicht häufig auf die lokale Gemeinschaft beschränkt (Cooke et al., 2005; Dahl und Sorenson, 2012) und können als Unterstützungsstruktur dienen, die auf verschiedene Weise Bestätigung und Rückhalt bietet (Kwon et al., 2013; Ram et al., 2008).

Bei Unternehmern aus der Arbeitslosigkeit besteht häufig ein Mangel an Sozialkapital, das zum Aufbau eines tragfähigen Wirtschaftsunternehmens erforderlich ist. Im Falle von Einzelpersonen wird als Sozialkapital häufig definiert als „die Gesamtheit der tatsächlichen und scheinbaren Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind“ (Bourdieu und Wacquant, 1992). Als solches kann Sozialkapital im Gegensatz zu Human- und Finanzkapital, die Ressourcen ausschließlich auf individueller Ebene darstellen, als Form des öffentlichen Guts statt als privates Eigentum aufgefasst werden, da es sich aus der sozialen Struktur zwischenmenschlicher Beziehungen ergibt. Während des Gründungsprozesses spielt Sozialkapital eine wichtige Rolle bei der Gewinnung von Kunden und Lieferanten und dem Aufbau von Beziehungen zu ihnen. Nach der Etablierung des Unternehmens dient Sozialkapital dazu, geeignete Mitarbeiter, Kapitalgeber, Kunden und Lieferanten zu finden und für sich zu gewinnen (Kim et al., 2013; Stam et al., 2014).

Opportunitätskosten

Bei der Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus können in der Übergangszeit hohe Opportunitätskosten entstehen. Anders ausgedrückt erzielen Gründer aus der Arbeitslosigkeit heraus mit der selbstständigen Erwerbstätigkeit unter Umständen weniger Einnahmen als sie in Form von Arbeitslosenleistungen erhalten würden. Entgangene Arbeitslosenleistungen können somit einen negativen Anreiz für die Unternehmensgründung und andere Arten der Erwerbstätigkeit darstellen. Dies gilt jedoch nicht für alle Bevölkerungsgruppen in Arbeitslosigkeit gleichermaßen. So sind beispielsweise bei jungen Menschen mit kurzer Arbeitsbiografie die Unterstützungsleistungen aus der Arbeitslosenversicherung in der Regel gering und daher kein starker Hinderungsfaktor. Menschen mit längeren Beschäftigungszeiten hingegen erhalten höhere Leistungen und diejenigen mit Kindern können häufig noch andere Zusatz- und Sozialleistungen beantragen. Für Eltern spielen

auch die Kinderbetreuungskosten eine Rolle. Alle diese Faktoren tragen zur Erhöhung der Opportunitätskosten bei der Gründung eines Unternehmens bei. Daten und Modellrechnungen aus Deutschland legen nahe, dass die niedrigsten Opportunitätskosten für junge Menschen entstehen, die höchsten hingegen für männliche Arbeitslose mit hohem Einkommen vor der Arbeitslosigkeit sowie für alleinstehende Mütter mit mehr als einem Kind (Gawlitza et al., 2010).

Textfeld 6.1. **Hindernisse für die Unternehmensgründung bei jungen Menschen, die sich weder in einer Beschäftigung, noch in einer schulischen oder beruflichen Ausbildung befinden (NEETs)**

Junge Menschen, die sich weder in einer Beschäftigung, noch in einer schulischen oder beruflichen Ausbildung befinden (sog. NEETs), stehen denselben Hindernissen gegenüber, die auch im vorigen Abschnitt beschrieben wurden. Allerdings verstärken sich die Hemmnisse gegenseitig, da NEETs in der Regel über weniger Arbeitsmarkterfahrung, kleinere berufliche Netzwerke und geringere Ersparnisse verfügen (Fairlie, 2005). Demzufolge sind ihnen die Chancen des Unternehmertums weniger häufig bewusst und sie verfügen seltener über die Sachkenntnisse und Erfahrungen, um potenzielle Geschäftsmöglichkeiten wahrnehmen zu können.

Es gibt Anhaltspunkte dafür, dass die Bekämpfung des Mangels an unternehmerischen Fähigkeiten und Humankapital bei NEETs noch wichtiger ist als die Bereitstellung von Mitteln zur Gründungsfinanzierung, die es für sich genommen nicht wahrscheinlicher machen, dass sich NEETs für die Existenzgründung und den Aufbau eines tragfähigen Unternehmens entscheiden (Battistin et al., 2001). Der Erwerb unternehmerischer Kenntnisse im Rahmen der Primär- und Tertiärbildung dürfte die nicht-kognitiven Fähigkeiten junger Menschen verbessern (Rosendahl Huber et al., 2012), sie für die Chancen des Unternehmertums sensibilisieren und ihnen die Fähigkeiten vermitteln, die zu ihrem Erfolg beitragen. Bei NEETs mit Schulabschluss haben sich spezifischere Schulungsprogramme zur Vermittlung unternehmerischer Kompetenzen als wirksam erwiesen (Rotger et al., 2012).

Anders als bei anderen Gruppen von Arbeitslosen sind die Opportunitätskosten für NEETs bei Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit gering. Oftmals erhalten sie, wenn überhaupt, sehr geringe Arbeitslosenleistungen, und ihre alternativen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt dürften in der Regel keine hohen Einkünfte bieten.

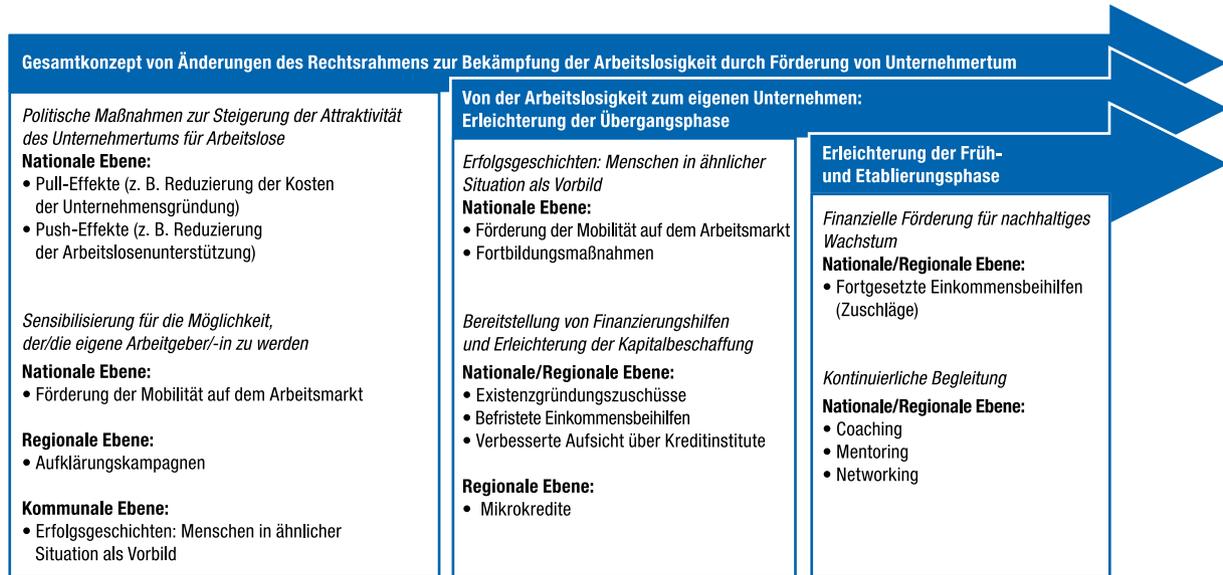
Politische Maßnahmen zur Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus

- Der Übergang von der Arbeitslosigkeit in die selbstständige Erwerbstätigkeit wird in der EU durch eine Vielzahl politischer Maßnahmen unterstützt. Gemeinsame Ansätze umfassen Sensibilisierungsmaßnahmen, Schulungen, finanzielle Unterstützung vor und nach der Existenzgründung, Wirtschaftsförderungsdienste und breit angelegte regulatorische Änderungen.
- Integrierte Unterstützungspakete sind oftmals wirksamer, da sie auf mehrere Hindernisse gleichzeitig abzielen und sich die verschiedenen Unterstützungsangebote gegenseitig ergänzen.
- Die Wirksamkeit und die Auswirkungen der Gründungsförderung bei Arbeitslosen wurden in Frage gestellt. Es gibt jedoch Anhaltspunkte dafür, dass sich gezielte Maßnahmen auf lokaler Ebene und individuelle Angebote für die Zielgruppen positiv auf die Tragfähigkeit ihrer Gründungsvorhaben und deren Potenzial zur Schaffung weiterer Arbeitsplätze auswirken können.

Politische Maßnahmen zur Unterstützung des Übergangs von der Arbeitslosigkeit in die selbstständige Erwerbstätigkeit sind (i) Sensibilisierungsmaßnahmen in Bezug auf die mit dem Unternehmertum verbundenen Möglichkeiten, (ii) die Erleichterung des Erwerbs unternehmerischer Fähigkeiten, (iii) finanzielle Unterstützung in der Gründungsphase, (iv) finanzielle Unterstützung nach der Gründung, (v) die Bereitstellung von Wirtschaftsförderungsdiensten und (vi) weitreichende regulatorische Änderungen. Diese Ansätze können zu einem umfassenden Konzept verbunden werden, das dem komplementären und multiplikativen Charakter der im vorigen Abschnitt besprochenen Hindernisse Rechnung trägt. In Abbildung 6.5 werden die unterschiedlichen Arten von Maßnahmen, die Bestandteile

einer umfassenden politischen Strategie sein können, und die Beziehungen zwischen diesen Elementen dargestellt. Eine zusammenfassende Tabelle der politischen Kernfragen ist in Anhang 6 A1 enthalten.

Abbildung 6.5. **Eine umfassende politische Vorgehensweise zur Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus**



Quelle: Angepasst aus Wennberg, K. (2013), „Entrepreneurship from unemployment: A review of active labour market programmes and policy recommendations“, erarbeitet im Rahmen des LEED-Programms der OECD.

Sensibilisierungsmaßnahmen in Bezug auf das Unternehmertum

Die Aufklärung über die Möglichkeit, durch Unternehmertätigkeiten den eigenen Arbeitsplatz zu schaffen, ist ein üblicher Bestandteil der aktiven Arbeitsmarktpolitik in der EU. Dazu gehören die Verbreitung von Informationen zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und ihren Vorteilen sowie Schulungsangebote zu den Grundlagen des Unternehmertums und der Führung von Kleinunternehmen. Der Grundgedanke hierbei ist, den Blick für den potenziellen Nutzen des Unternehmertums als Arbeitsmarktaktivität zu schärfen und Arbeitslose über den Unterschied zwischen wahrgenommenen und tatsächlich bestehenden Hindernissen für die Existenzgründung aufzuklären.

Es gibt viele Ansätze in der EU, die in diesem Zusammenhang als Anregung dienen können. Ein Beispiel ist das Bundesprogramm *Perspektive 50plus* in Deutschland, mit dem Ältere bei der Gründung von Unternehmen unterstützt werden, um ihre Bindung an den Arbeitsmarkt aufrechtzuerhalten oder ihren Wiedereintritt zu ermöglichen. Das Programm wurde ins Leben gerufen, nachdem durch eine Änderung des Rechtsrahmens im Jahr 2008 die Bezugsdauer von Arbeitslosenleistungen für über 50-Jährige von 12 auf 24 Monate verlängert worden war. Die Ergebnisse von Evaluierungen zeigen, dass Ältere zwar weniger Angst vor einem Scheitern haben als junge Menschen, ihr Unternehmen aber mit 22,5 % höherer Wahrscheinlichkeit „aufgeben“ (Werner et al., 2008). Dies deutet darauf hin, dass eine wichtige Aufgabe politischer Maßnahmen darin besteht, die Selbstwirksamkeit von Arbeitslosen (d. h. ihr Vertrauen in die eigene Fähigkeit, ein Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit heraus erfolgreich gründen zu können) zu verbessern.

Unternehmerische Ausbildung

An Arbeitslose gerichtete unternehmerische Ausbildungen können entweder als Einzelprogramm oder als Teil eines integrierten Pakets angeboten werden. In den meisten Fällen

wird diese Art der Weiterbildung in Form von Workshops oder strukturierten Kursen angeboten. Zwar besteht in gewissem Umfang auch die Möglichkeit, Online-Angebote bereitzustellen, aber dabei sollte bedacht werden, dass dieses Format von der arbeitslosen Bevölkerung unter Umständen mit geringerer Wahrscheinlichkeit genutzt werden kann. Darüber hinaus stellt der Kontakt zu aktiven Unternehmern einen wesentlichen Punkt bei der Entwicklung der Selbstwirksamkeit dar, die für einen erfolgreichen Übergang in die selbstständige Erwerbstätigkeit notwendig ist (Krueger, 2003).

An Arbeitslose gerichtete Unternehmergebildungsprogramme ähneln denen für die Bevölkerung allgemein – sie dienen in erster Linie der Vermittlung praxisbezogener unternehmerischer Fähigkeiten wie Kenntnissen im Bereich der Geschäftsführung (z. B. Rechnungswesen, Finanzen und Grundlagen des Rechts), fördern daneben aber auch die persönliche Entwicklung und Vertrauensbildung (OECD/EK, 2013). In der Gesamtbetrachtung haben sich Unternehmergebildungsprogramme als wirksames Mittel erwiesen (Rotger et al., 2012), vor allem dann, wenn es sich um gezielte Angebote handelt (Kluve und Schmidt, 2002). Eine bessere Wirksamkeit entfalten Ausbildungsangebote häufig in Kombination mit anderen Unterstützungsleistungen. So zeigte eine Evaluierung von acht verschiedenen Programmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik in Schweden die größten Erfolge für Programme auf, bei denen Schulungen und praktische Erfahrungen kombiniert wurden (Carling und Richardson, 2004). Doch auch Schulungen sind ein wirksames Mittel, da sie den Unternehmern die Möglichkeit geben, ihre Sachkenntnisse und Fähigkeiten sowie ihre Bedürfnisse zu überdenken und zu beurteilen (Dupuy und Mègemont, 2007).

Die Wissensvermittlung im Bereich Unternehmertum dient nicht nur der Vorbereitung auf die Gründung eines Unternehmens, sondern kann auch die individuelle Beschäftigungsfähigkeit verbessern. Dementsprechend kann sich bei Personen durch die Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit oder Erfahrungen mit einer Existenzgründung die Wahrscheinlichkeit erhöhen, anschließend in die abhängige Beschäftigung überzugehen. Auch wenn das Ergebnis in diesem Fall nicht die Entwicklung eines tragfähigen Unternehmens ist, kann die Wiedereingliederung der betreffenden Person in den Arbeitsmarkt als Erfolg angesehen werden. Belegte Beispiele aus Rumänien und Deutschland zeigen auf, dass durch Fortbildungs- und Umschulungsmaßnahmen für Arbeitslose und die Gründungsförderung bei kleinen Unternehmen die Arbeitsmarktergebnisse (Rodriguez-Planas und Benus, 2007; Baumgartner und Caliendo, 2008) und das Ertragspotential (Caliendo und Künn, 2011) von Arbeitslosen verbessert werden.

Allerdings bestätigen nicht alle Evaluierungsergebnisse diesen logischen Zusammenhang. Einigen Belegen aus dem Vereinigten Königreich zufolge haben die Unternehmergebildung und andere Formen der Gründungsförderung für junge Menschen keine Auswirkungen auf ihren späteren Beschäftigungsstatus (Meager et al., 2003). Diese Evaluierungen weisen auf ein Antragsverfahren hin, das sich zu sehr auf die Qualität des Geschäftsplanes konzentriert, den Merkmalen der Antragsteller hingegen zu wenig Beachtung schenkt. Dies verdeutlicht die Notwendigkeit, bei der Auswahl der (arbeitslosen) Teilnehmer an Unternehmergebildungsprogrammen auch persönliche Beweggründe zu berücksichtigen.

Finanzielle Unterstützung von Gründungsvorhaben

Eine Möglichkeit der Gründungsförderung für Arbeitslose besteht in der Bereitstellung von Gründungsfinanzierung in Form von Zuschüssen oder der pauschalen Gewährung von Arbeitslosenleistungen. Diese Modelle funktionieren in der Regel genauso wie Zuschüsse für den typischen Unternehmer, dessen Geschäftsidee vor der Gewährung von Beihilfen mithilfe eines Screening-Mechanismus bewertet wird. Werden die Beihilfen gewährt, stehen dem neuen Unternehmer eine Reihe von Unterstützungsleistungen für die Entwicklung seines Unternehmens zur Verfügung.

Neben allgemeinen Gründungszuschüssen können Arbeitslose auch Beihilfeprogramme zur gezielten Förderung der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus in Anspruch

nehmen. In Italien zielt das Gesetz 608/1996 auf die Förderung von Gründern ab, die seit mehr als sechs Monaten arbeitslos gewesen sind. Nach einem Screening-Verfahren zur Prüfung des Geschäftsplanes können ein Zuschuss in Höhe von bis zu 60 % der Gründungskosten sowie ein zinsvergünstigtes Darlehen über fünf Jahre gewährt werden. Die Förderung schließt außerdem Schulungsmaßnahmen und einige Unternehmensberatungsangebote ein.

In Frankreich stehen ähnliche Programme zur Verfügung. Ein Beispiel ist das Förderprogramm ACCRE (*Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises*), mit dem zwischen 1993 und 1997 bei Gründung eines Unternehmens ein Gründungszuschuss in Höhe von knapp 5 000 EUR gewährt wurde (siehe Textfeld 6.2). Es gibt Belege dafür, dass die Überlebensraten von Unternehmen, die von Arbeitslosen gegründet und mit Unterstützungsleistungen gefördert wurden, höher liegen als bei nicht geförderten Gründungsvorhaben von Arbeitslosen und nur wenig niedriger als bei Unternehmen von Nicht-Arbeitslosen (z. B. lag die Überlebensrate nach drei Jahren bei Unternehmen, die von Kurzzeitarbeitslosen gegründet wurden, bei 72 % und damit nur wenig niedriger als der Wert von 79 % bei nicht arbeitslosen Gründern) (Crépon und Duguet, 2002). Allerdings betrug die Überlebensrate nach drei Jahren bei Unternehmen, die von Langzeitarbeitslosen gegründet wurden, lediglich 64 % (Crépon und Duguet, 2002).

Ein alternativer Ansatz zur Bereitstellung von Gründungsbeihilfen für Arbeitslose ist die pauschale Auszahlung ihrer Arbeitslosenleistungen zur Gründungsfinanzierung. Ein entsprechendes Beispiel ist in Portugal zu finden (siehe Textfeld 6.3). Dort wird Arbeitslosen pauschal eine Beihilfe in Höhe der ihnen insgesamt noch zustehenden Arbeitslosenleistungen (abzüglich der bereits ausgezahlten Beträge) ausgezahlt, die sie zur Finanzierung ihres Gründungsvorhabens nutzen können. Im Rahmen des Programms legen die potenziellen Unternehmer beim zuständigen Arbeitsamt ihren Geschäftsplan vor, anhand dessen die Machbarkeit der Geschäftsidee beurteilt wird. Bei einer positiven Entscheidung wird den Unternehmern der entsprechende Pauschalbetrag ausgezahlt. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmer des Programms noch andere Formen der Unterstützung. So können sie bestimmte Schulungs- und Unternehmensberatungsangebote nutzen und über zwei öffentliche Finanzierungsprogramme Mikrokredite oder zinsverbilligte Darlehen erhalten.

Wie im vorigen Abschnitt bereits ausgeführt, werden finanzielle Unterstützung und Schulungsangebote häufig in Kombination bereitgestellt. Ein Beispiel dafür, wie sich die beiden Formen der Unterstützung gegenseitig ergänzen, bietet ein Programm zur Gründungsförderung für NEETs in Slowenien (siehe Textfeld 6.4).

Finanzielle Unterstützung der Tragfähigkeit von Unternehmen

Nach der Aufnahme der Geschäftstätigkeit schließt sich fast immer ein Zeitraum an, der durch Aktivitäten zur Etablierung des Unternehmens geprägt ist (d. h. Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen), und häufig dauert es eine gewisse Zeit, bis der Inhaber eines Unternehmens Einkünfte daraus erwirtschaften kann (Parker und Belghitar, 2006). Dementsprechend besteht die häufigste Form der Gründungsförderung für Arbeitslose in Beihilfen, die zur Sicherstellung eines Einkommens nach Aufnahme der Unternehmenstätigkeit für einen festgelegten Zeitraum gezahlt werden. Oftmals werden diese Zuschüsse in Höhe der jeweils zustehenden Arbeitslosenleistungen gewährt, sie können aber auch für alle Teilnehmer eines Programms in einheitlicher Höhe festgelegt werden. Maßnahmen dieser Art gehen häufig mit weiteren Unterstützungsangeboten einher, wie Schulungen (freiwillig oder obligatorisch für die Teilnehmer) und/oder anderen Wirtschaftsförderungsdiensten (z. B. Unternehmensberatung).

Für diese Form der Unterstützung, die allgemein als Überbrückungsleistung bezeichnet wird, gibt es viele Beispiele in der EU. Die bekanntesten Programme dieser Art waren der Existenzgründungszuschuss und das Überbrückungsgeld in Deutschland. Nach der Genehmigung ihres Geschäftsplanes erhielten aus der Arbeitslosigkeit kommende Existenzgründer über diese Programme regelmäßige Zahlungen zur Deckung der Lebenshaltungskosten in der Gründungsphase ihres Unternehmens. Den Ergebnissen von Evaluierungen zufolge kehrten Programmteilnehmer seltener in die Arbeitslosigkeit zurück als Nicht-Teilnehmer, bestritten

Textfeld 6.2. ACCRE – Finanzielle Beihilfen für Arbeitslose, Frankreich

Beschreibung: ACCRE (*Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises*) ist ein nationales Programm, mit dem Empfängern von Arbeitslosen- und Sozialleistungen finanzielle Gründungsbeihilfen gewährt werden. Anspruchsberechtigt sind:

- Personen, die arbeitslos gemeldet sind und Arbeitslosenleistungen beziehen oder demnächst arbeitslos gemeldet sein werden;
- Personen, die arbeitslos gemeldet sind, aber keine Arbeitslosenleistungen beziehen, sofern sie in den vergangenen 18 Monaten mindestens sechs Monate lang bei Pôle Emploi (die nationale Agentur für Arbeit) arbeitslos gemeldet waren;
- Angestellte von Unternehmen in Konkurs oder Abwicklung, die sich für die Gründung eines eigenen Unternehmens entscheiden;
- Empfänger bestimmter Sozialversicherungsleistungen (z. B. RSA, API);
- junge Menschen unter 30 Jahren, die bei der Vergabe von Arbeitsverträgen bevorrechtigt sind.

Im Rahmen von ACCRE wird Existenzgründern eine Befreiung von bestimmten Sozialversicherungsbeiträgen gewährt. Die Art der Unterstützung ist vom steuerlichen Status des gegründeten Unternehmens abhängig.

- i) Die großzügigste Unterstützung erhalten Gründer, die als Selbstunternehmer gemeldet sind. Sie zahlen in den ersten drei Jahren ihrer Unternehmenstätigkeit ermäßigte Beitragssätze.
- ii) Gründer, die keine Selbstunternehmer sind, sind von den wesentlichen Renten- und Krankenversicherungsbeiträgen befreit, müssen jedoch weiterhin die Sozialabgabe CSG/CRDS in Höhe von 8 % zahlen. Darüber hinaus sind sie von Beiträgen für Leistungen bei Invalidität und im Todesfall sowie von Zahlungen in das Alterszusatzversorgungssystem befreit. Diese Befreiungen gelten allerdings für nur ein Jahr.

Problemgegenstand: Der Anstieg der Arbeitslosigkeit gegen Ende der 1970er Jahre erforderte das Handeln der französischen Regierung. Vom Premierminister wurde vorgeschlagen, Arbeitslose bei der Schaffung ihrer eigenen Beschäftigung zu unterstützen.

Ansatz: Im Jahr 1979 wurde Gründern aus der Arbeitslosigkeit heraus erstmalig eine Befreiung von verschiedenen Sozialversicherungsbeiträgen gewährt (*loi n° 79-10 du 3 janvier 1979*). Diese ergänzte bereits existierende direkte Finanzbeihilfen. Seitdem ist das Modell mehrmals an den sich verändernden Kontext angepasst worden. Die größte Änderung wurde 1997 eingeführt, als die Direktzahlung von Finanzbeihilfen abgeschafft und durch eine umfassende Befreiung von Sozialversicherungsabgaben in den ersten drei Jahren nach der Gründung ersetzt wurde. Einem aktuellen Bericht des französischen Rechnungshofes zufolge wurde der öffentliche Haushalt im Jahr 2011 durch ACCRE mit bis zu 245 Millionen EUR (gegenüber 150 Millionen EUR im Jahr 2006) belastet, was im Vergleich 40 % der Gesamtkosten für die Freistellung von Arbeitgebern von Sozialversicherungsbeiträgen entspricht.

Auswirkungen: Dem französischen Rechnungshof zufolge wurden 2011 mithilfe des Programms 179 301 Arbeitslose bei der Gründung ihres eigenen Unternehmens unterstützt. Jedem geförderten Unternehmer werden Befreiungen in Höhe von durchschnittlich 1 370 EUR gewährt.

ihren Lebensunterhalt aber auch seltener aus den Einkünften ihres Unternehmens (Caliendo und Steiner, 2007; Baumgartner und Caliendo, 2008). Trotz des Erfolges dieser Modelle wurden sie 2006 zu einer einzigen Form der Beihilfe – dem *Gründungszuschuss* – zusammengelegt. Zwar ergaben Untersuchungen zu diesem Modell, dass mit ihm junge Menschen und Frauen mit niedrigem Qualifikationsniveau weniger effektiv erreicht werden, doch die Überlebensraten sind weiterhin hoch (Caliendo et al., 2011). Ein weiteres Beispiel aus Deutschland ist das *Ich-AG-Modell*, das 2004 eingeführt wurde und Arbeitslose bei der Gründung ihres eigenen Unternehmens unterstützen sollte. Es konnte gezeigt werden, dass die Überlebensraten von *Ich-AGs* in den ersten Geschäftsjahren relativ hoch waren, wenn auch etwas niedriger als bei Empfängern von Überbrückungsgeld. Textfeld 6.5 enthält eine genauere Beschreibung des *Ich-AG-Modells*.

Ein weiteres Beispiel für Überbrückungsleistungen ist das französische Programm *Chômeurs Créateurs*, mit dem Arbeitslose bei der Existenzgründung unterstützt werden, indem

Textfeld 6.3. **Apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego, Portugal**

Beschreibung: Diese nationale Maßnahme wurde 2009 im Rahmen des Programms für Unternehmertum und selbstständige Erwerbstätigkeit eingeführt und dient der Förderung der unternehmerischen Projekte von Empfängern von Arbeitslosenleistungen. Das Arbeitslosengeld wird pauschal als Gesamtsumme oder in Teilbeträgen zur Finanzierung des Gründungsvorhabens ausbezahlt. Diese Form der Unterstützung kann zusammen mit besicherten Krediten und Zinszuschüssen aus anderen nationalen Mikrofinanzierungsprogrammen (d. h. die Kreditlinien *Microinvest* und *Invest+*) in Anspruch genommen werden.

Problemgegenstand: Die Auswirkungen der weltweiten Rezession ab Ende 2007 waren in Portugal weniger dramatisch als in vielen anderen Ländern der EU. Dennoch war ein Anstieg der Arbeitslosigkeit von 9,5 % im Jahr 2009 auf 16,4 % im zweiten Quartal 2013 zu verzeichnen. Besonders schwer betroffen waren junge Menschen, deren Arbeitslosenquote gegenwärtig bei knapp 40 % liegt.

Ansatz: Mit dem Programm werden unternehmerische Projekte von Empfängern von Arbeitslosenleistungen durch die pauschale Vorauszahlung der Arbeitslosenleistungen unterstützt, sofern sichergestellt ist, dass die geförderten Gründer in Vollzeit an dem Projekt arbeiten. Das Mindestalter zum Zeitpunkt der Antragsstellung beträgt 18 Jahre. Die Antragsteller können die zu fördernde unternehmerische Tätigkeit nicht neben anderen Tätigkeiten mit Gewinnerzielungsabsicht ausüben. Im Rahmen von *Apoios* geförderte Projekte können in den ersten beiden Jahren der Unternehmenstätigkeit kostenlose Beratungs- und Mentoringangebote in Anspruch nehmen.

Die Gründungsvorhaben müssen wirtschaftlich tragfähig sein – dazu ist vom Antragsteller beim örtlichen Arbeitsamt ein Geschäftsplan vorzulegen. Werden zudem besicherte Kredite oder Zinszuschüsse beantragt, muss das Projekt bei einer der vorgenannten Einrichtungen und zusätzlich bei einem Kreditinstitut eingereicht werden, das an den Programmen *Microinvest* und *Invest+* teilnimmt.

Auswirkungen: Für dieses Programm ist keine gründliche Bewertung öffentlich verfügbar. Zwischen September 2009 und August 2011 wurden mit der Maßnahme 6 234 Arbeitsplätze geschaffen; diese Zahl steht 2 113 Arbeitsplätzen gegenüber, die für Berufseinsteiger mit der Förderung durch Mikrokredite und die Kreditlinien *Microinvest* und *Invest+* entstanden sind. Für das Jahr 2012 liegt ein Schätzwert von 2 000 geschaffenen Arbeitsplätzen vor, die Jahresausgaben betragen 7,8 Millionen EUR.

Voraussetzungen für den Erfolg: Das portugiesische Programm ist großzügiger als sein spanisches Gegenstück, da die Pauschalzahlungen bis zur Gesamthöhe der Arbeitslosenleistungen, auf die noch Anspruch besteht, gewährt werden (in Spanien sind es je nach Altersgruppe 60 % bis 80 % der Arbeitslosenleistungen).

Ein weiterer wichtiger Faktor für den potenziellen Erfolg sind die mit dem Programm bereitgestellten kostenlosen Beratungs- und Mentoringangebote. Insbesondere für junge Menschen kann dies ausschlaggebend sein. Dem Bericht des Prince's Youth Business International (2011) zufolge wird mit Schulungs- und Mentoringangeboten teilweise der Mangel an Erfahrungen und Sicherheiten ausgeglichen, der Banken häufig dazu bewegt, die Kreditvergabe an junge Menschen zu beschränken.

sie Gründungskapital durch die Auszahlung eines Pauschalbetrags anstelle der Arbeitslosenleistungen erhalten (Elias und Whitfield, 1987; Meager, 1996; Michaelides und Benus, 2012). Ähnliche Programme wurden auch in Belgien, Dänemark, Ungarn, Italien, Polen und Spanien eingeführt (Meager, 1996; O'Leary et al., 1998; Cueto und Mato, 2006).

Angesichts der großen Anzahl von Modellen zur Gewährung von Gründungszuschüssen in der EU liegt eine Fülle von Nachweisen vor, die Auskunft über die Wirksamkeit der unterschiedlichen Modelle geben können. Die Tabelle 6.2 enthält eine Zusammenfassung der wichtigsten Evaluierungsergebnisse zu den (stark variierenden) Überlebensraten von Unternehmen, die von Arbeitslosen

Textfeld 6.4. **Programm zur Unterstützung von NEETs beim Übergang in die selbstständige Erwerbstätigkeit, Slowenien**

Beschreibung: Das ausdrückliche Ziel dieses Programms besteht in der Senkung der Jugendarbeitslosigkeit. Alle Personen, die drei Monate lang arbeitslos gemeldet waren, können bei Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit durch die Weiterzahlung der Arbeitslosenleistungen in der Gründungsphase unterstützt werden. Ein weiterer Teil des Programms dient der Vermittlung von Hochschulabsolventen in den Arbeitsmarkt durch ihre gezielte Unterstützung bei Gründungsvorhaben. Somit kann das Förderprogramm von Hochschulabsolventen unter 25 Jahren auch ohne lange Arbeitslosenzeiten in Anspruch genommen werden. Das Programm wurde vor der Finanzkrise 2008 eingeführt, aber das Interesse daran hat mit dem Anstieg der Arbeitslosenquoten zwischen 2008 und 2010 weiter zugenommen und die Anzahl der Teilnehmer hat sich entsprechend erhöht.

Problemgegenstand: Das Hauptziel des Programms besteht in der Senkung der Arbeitslosigkeit im Allgemeinen und der Jugendarbeitslosigkeit im Besonderen. Besonderes Augenmerk liegt auf der Unterstützung von Hochschulabsolventen und jungen Arbeitslosen (NEETs) beim Eintritt in den Arbeitsmarkt durch die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit.

Ansatz: Die Verfahren für das Programm unterscheiden sich zwischen den Regionen und Verwaltungseinheiten, in Regionen mit höherer Arbeitslosigkeit werden höhere Finanzausschüsse gewährt. Die Antragsteller erarbeiten zunächst einen Geschäftsplan bei ihrem örtlichen Arbeitsamt (einer Geschäftsstelle der nationalen Beschäftigungsagentur Sloweniens (ZRSZ)). Anschließend müssen sie an einem Beratungsgespräch, in denen ihre Geschäftsidee beurteilt wird, und einem Ausbildungsworkshop zur selbstständigen Erwerbstätigkeit teilnehmen. Sie erhalten dann einen Zuschuss zur Selbstständigkeit von bis zu 4 500 EUR pro Person. Die Teilnehmer können weitere Schulungsangebote wahrnehmen, die jedoch regional variieren.

85 % der Kosten für das Programm werden über den Europäischen Sozialfonds finanziert, die übrigen 15 % aus dem slowenischen Staatshaushalt. Im August 2011 erhielt die ZRSZ eine Finanzhilfe in Höhe von 9,5 Millionen EUR, mit der 2 110 neue Antragsteller unterstützt werden konnten.

Auswirkungen: Die slowenische Beschäftigungsagentur (ZRSZ) sieht das Programm als erfolgreich an, da 85 % der Teilnehmer für mindestens zwei Jahre Unternehmen geführt haben. Die Anzahl der Teilnehmer hat sich von 417 im Jahr 2007 auf 4 330 im Jahr 2009 und weiter auf 5 148 im Jahr 2010 erhöht.

Voraussetzungen für den Erfolg: Die regional unterschiedliche Gestaltung der Schulungsangebote dürfte für Länder wie Slowenien mit großen regionalen Unterschieden bei den Arbeitslosenquoten und wirtschaftlichen Bedingungen von Nutzen sein.

gegründet und mit Zuschüssen unterschiedlicher Art unterstützt wurden, sowie zu der Anzahl der Arbeitsplätze, die je 100 Existenzgründungen entstanden sind. Die Überlebensraten nach zwei Jahren liegen im Allgemeinen zwischen 66 % und 85 % und damit nur wenig niedriger als bei neuen Unternehmen insgesamt (Wennberg, 2009; Yang und Aldrich, 2012).

Die Untersuchung der Überlebensraten reicht jedoch für eine Beurteilung der Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit dieser Programme nicht aus. Auch die Programmkosten sowie die Kosten durch Mitnahme- und Verdrängungseffekte müssen berücksichtigt werden (siehe Textfeld 6.6). Die Angaben zu den Kosten aufgrund von Mitnahmeeffekten (in der Regel Selbstauskünfte wie „Ich hätte auch ohne Bezuschussung ein Unternehmen gegründet“) unterscheiden sich je nach Land und Merkmalen des Programms. Verdrängungseffekte wurden bisher im Rahmen von Evaluierungen kaum untersucht, verdienen jedoch ebenfalls die Aufmerksamkeit der Politik.

Textfeld 6.5. **Ich-AG-Modell, Deutschland**

Beschreibung: Das deutsche Modell der Ich-AG diente als Form der Gründungsförderung für die Empfänger von Arbeitslosenleistungen sowie die Teilnehmer anderer Programme der Bundesagentur für Arbeit. Mit dem Programm wurde das bereits existierende Überbrückungsgeld ergänzt, das für Arbeitslose, die bereits staatliche Leistungen erhielten, weniger attraktiv war. Durch eine Anhebung des Beihilfeniveaus sollte mit dem Programm die Hemmschwelle für die Gründung eines Unternehmens gesenkt werden.

Problemgegenstand: Der Antragsteller beantragte den Zuschuss bei der zuständigen Agentur für Arbeit durch die Einreichung eines Geschäftsplanes. Staatlich finanzierte Berater halfen bei der Beurteilung der geforderten Geschäftspläne. Die zugelassenen Teilnehmer erhielten für die Dauer von bis zu drei Jahren eine monatliche finanzielle Unterstützung, deren Höhe sich jedes Jahr verringerte, von 600 EUR im ersten Jahr über 360 EUR im zweiten Jahr auf 240 EUR im dritten. Für Ich-AGs galten zudem eine Reihe von Sonderregelungen bei der Rentenversicherung und anderen Versicherungen. Anders als andere selbstständig Erwerbstätige in Deutschland waren Gründer einer Ich-AG zur beitragspflichtigen Mitgliedschaft in der Renten- und Sozialversicherung verpflichtet. Darüber hinaus wurde ihnen bei den Beiträgen zur gesetzlichen Krankenversicherung eine Ermäßigung gewährt.

Zum Zeitpunkt der Einführung des Programms 2003 war die Vorlage eines Geschäftsplanes noch nicht obligatorisch; diese Pflicht wurde erst ab November 2004 eingeführt.

Im Jahr 2004 wurden für das Programm über den Haushalt für aktive Arbeitsmarktpolitik 670 Millionen EUR ausgegeben.

Auswirkungen: Untersuchungen zeigten, dass fünf Jahre nach der Unternehmensgründung 50 % bis 60 % der früheren Teilnehmer am Ich-AG-Modell die selbstständige Erwerbstätigkeit noch immer in Voll- oder Teilzeit ausübten.

Voraussetzungen für den Erfolg: Das Programm bietet den Teilnehmern Vergünstigungen zur Integration in das deutsche Sozialversicherungssystem an.

Tabelle 6.2. **Evaluierung der Wirksamkeit von Gründungszuschüssen**

Land	Überlebensrate	Arbeitsplätze je 100 Gründungen	Quelle
Dänemark	76 % nach 2 Jahren	36 nach 2 Jahren	Meager (1996; 1994)
Dänemark	40 % nach 1 Jahr	n. a.	Wilson und Adams (1994)
Frankreich	75 % nach 2 Jahren	97 nach 5 Jahren	Meager (1996; 1994)
Frankreich	51 % nach 4,5 Jahren	45 nach 54 Monaten	Wilson und Adams (1994)
Deutschland	90 % nach 1 Jahr	16 nach 1 Jahr	Pfeiffer und Reize (2000)
Deutschland	70 % nach 3 Jahren	45 % mit mindestens einem Arbeitnehmer	Wießner (1998)
Ungarn	85,4 % nach 1 Jahr	17,6 % mit mindestens einem Arbeitnehmer	O'Leary et al. (1998)
Niederlande	52 % nach 3 Jahren	n. a.	Wilson und Adams (1994)
Polen	84,5 % nach 2 Jahren	26,7 % mit mindestens einem Arbeitnehmer	O'Leary et al. (1998)
Spanien	93,1 % nach 1 Jahr, 76,2 % nach 4 Jahren	n. a.	Cueto und Mato (2006)
Schweden	65 % nach 4 Jahren	n. a.	Carling und Gustafsson (1999)
Vereinigtes Königreich	72 % nach 2 Jahren	n. a.	Meager et al. (2003)
Vereinigtes Königreich	66 % nach 2 Jahren	35 nach 5 Jahren	Meager (1996; 1994)
Vereinigtes Königreich	71 % nach 7 Monaten	27 nach 18 Monaten	Wilson und Adams (1994)

Quelle: Wennberg (2013).

Textfeld 6.6. **Kosten aufgrund von Mitnahme- und Verdrängungseffekten**

Kosten aufgrund von Mitnahmeeffekten: Kosten, die entstehen, wenn Teilnehmer auch ohne Zuschüsse oder Unterstützung ein neues Unternehmen gegründet hätten. Da das Verhalten dieser „unproduktiven Teilnehmer“ nicht durch das Programm beeinflusst wird, trägt ihre Teilnahme nicht zum wirtschaftlichen Wert bei, sondern verursacht öffentliche Ausgaben. Die sozialen Kosten dieser Ausgaben sind die Summe der wettbewerbsverzerrenden Kosten oder übermäßigen Steuerlast, über die dieses Programm finanziert wird, und der Ausgaben zur Deckung der Einrichtungskosten.

Verdrängungseffekte: Der Umfang, in dem bezuschusste Unternehmen nicht geförderte Unternehmen um Geschäftsmöglichkeiten bringen und durch sie geschaffene Beschäftigungsmöglichkeiten verdrängen.

Ein weiterer Ansatz zur Unterstützung von Existenzgründern sind Vergünstigungen bei den Sozialabgaben. Vergünstigungen dieser Art werden üblicherweise in Verbindung mit Gründungszuschüssen gewährt. So wurden im Rahmen des französischen ACCRE-Programms Anfang der 1990er Jahre zunächst Gründungszuschüsse gezahlt und Befreiungen von bestimmten Sozialabgaben gewährt. 1998 wurde der Zuschuss schließlich abgeschafft und die Unterstützung bestand nunmehr hauptsächlich in einer Befreiung von Sozialabgaben für ein Jahr (aus ACCRE ist inzwischen NACRE – *Nouvelle Aide à la Création d'Entreprise* – entstanden, worüber im Wesentlichen ein zinsloses Darlehen gewährt wird). Eine jüngere Untersuchung hat gezeigt, dass die Überlebensraten bei Unternehmen, die unter der Programmversion von 1998 gefördert wurden, nach fünf Jahren um 17 Prozentpunkte höher lagen als bei nicht geförderten Unternehmen. Dieses Ergebnis wird auf das harte Auswahlverfahren zurückgeführt, dem die Teilnehmer unterzogen wurden (Cabannes und Fougere, 2012). Andere Evaluierungen gelangen hingegen zu weniger positiven Ergebnissen. So zeigte eine Untersuchung aus dem Jahr 2011 auf, dass die Überlebensrate von Unternehmen, die von Arbeitslosen gegründet wurden und Beihilfen erhielten, nach fünf Jahren bei 49,5 % und damit niedriger als die Überlebensrate von nicht geförderten Unternehmen (53,2 %) lag (Vari-Lavoisier, 2011). Als möglichen Grund gaben die Verfasser an, dass Unternehmen, die sich um Unterstützung bemühen, Projekte von geringerer Qualität seien.

Bereitstellung von Wirtschaftsförderungsdiensten

Wirtschaftsförderungsdienste stehen neuen Unternehmern häufig als Bestandteil der Gründungsförderung zur Verfügung. Dies gilt auch für Gründer aus der Arbeitslosigkeit heraus. Zu den entsprechenden Angeboten gehören Schulungen, Coaching, Mentoring und Unternehmensberatung. Ihr Ziel besteht darin, die unternehmerischen Fähigkeiten der Teilnehmer weiterzuentwickeln und auf diese Weise ihre Erfolgsaussichten zu verbessern. Eine nähere Besprechung von Wirtschaftsförderungsdiensten erfolgt in Kapitel 8.

Die Inanspruchnahme von Wirtschaftsförderungsdiensten ist oftmals eine Vorbedingung für den Erhalt eines Gründungszuschusses oder anderer Formen der Beihilfe. Dies wird aus den Beispielen in den Textfeldern 6.4 und 6.5 deutlich. Ein weiteres Beispiel wird in Textfeld 6.7 gegeben. Es bezieht sich auf das Programm *New Enterprise Allowance* des Vereinigten Königreichs, das ein Beispiel dafür ist, wie Unterstützungsleistungen für die Unternehmensentwicklung mit finanziellen Beihilfen kombiniert werden können. Dieser Ansatz hat Erfolg gezeigt, da sich finanzielle und nichtfinanzielle Unterstützungsleistungen gegenseitig verstärken. Mithilfe der nichtfinanziellen Unterstützung können Unternehmer die finanzielle Unterstützung besser nutzen. Die finanzielle Unterstützung dient ihnen als Mittel, das in Schulungen oder im Rahmen von Coaching bzw. Mentoring Gelernte praktisch umzusetzen. Weitere Beispiele für staatliche Fördermaßnahmen, bei denen Wirtschaftsförderungsdienste als Bestandteil eines integrierten Paketes angeboten werden, sind folgende Programme, die in Teil III dieses Buches vorgestellt werden: Das Unternehmensgründungsprogramm (UGP) in Österreich und das Programm zur Unterstützung der selbstständigen Erwerbstätigkeit in Spanien.

Unterstützungsleistungen für die Unternehmensentwicklung für Gründer aus der Arbeitslosigkeit heraus sind jedoch nicht immer mit finanzieller Unterstützung gekoppelt. Ein Beispiel dafür ist das Programm der *Innovative Beschäftigungsförderung GmbH G.I.B.* in Deutschland, mit dem Arbeitslosen ein intensives, mehrstufiges Schulungs- und Beratungsangebot zur Vorbereitung auf die Existenzgründung mit anschließender Nachbetreuung (z. B. Beratung) erhielten. Die Teilnehmer dieses Programms, das zwischen 2004 und 2007 durchgeführt wurde, erreichten mit ihren Unternehmen Überlebensraten von 85 % nach drei Jahren (May-Strobl, 2010).

Textfeld 6.7. **New Enterprise Allowance, Vereinigtes Königreich**

Beschreibung: Die *New Enterprise Allowance (NEA)* wendet sich an Empfänger von Arbeitslosenunterstützung, die an der Gründung eines Unternehmens interessiert sind. Anspruchsberechtigt sind daneben auch Alleinerziehende, die Einkommensbeihilfen erhalten. Die Maßnahme ist Teil des Beschäftigungsprogramms *Get Britain Working*, das zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit allgemein eingeführt wurde. Während seiner langjährigen Laufzeit hat das Programm unterschiedlichen Erfolg gezeigt, abhängig von den jeweiligen Eigenschaften sowie den allgemeinen Wirtschaftsbedingungen im untersuchten Zeitraum.

Problemgegenstand: Das Programm wurde mit dem Ziel entwickelt, Arbeitslose beim Aufbau tragfähiger Unternehmen zu unterstützen.

Ansatz: Im Rahmen des Programms besteht eine enge Zusammenarbeit mit den Sachbearbeitern der staatlichen Arbeitsvermittlungsstelle *Jobcentre Plus* des Vereinigten Königreichs, die das Projekt überwachen und zur Ermittlung potenzieller Teilnehmer beitragen. Den Teilnehmern des Programms werden verteilt über 26 Wochen Zuschüsse in einer Gesamthöhe von 1 274 GBP (ca. 1 490 EUR) gewährt – in den ersten 13 Wochen 65 GBP (ca. 75 EUR) pro Woche und für weitere 13 Wochen 33 GBP (ca. 39 EUR) pro Woche. Darüber hinaus können sie unbesicherte Darlehen zur Deckung der Gründungskosten in Anspruch nehmen. Ein weiteres Angebot für die Programmteilnehmer besteht in Form eines Workshops. In den ersten sechs Monaten ihrer selbstständigen Erwerbstätigkeit können sie außerdem Mentoring-Angebote nutzen.

Sofort nach der Bewilligung der Arbeitslosenunterstützung können Arbeitslose ihre Aufnahme in das Unterstützungsprogramm NEA beantragen. Wird dieser Antrag positiv beschieden, werden sie von einem Mentor bei der Erarbeitung eines Geschäftsplanes unterstützt. Ist der Geschäftsplan tragfähig, wird dem Teilnehmer auch die finanzielle Unterstützung in Form der wöchentlichen Zuschüsse und des Darlehens gewährt.

Im Oktober 2012 wurden die notwendigen Änderungen vorgenommen, damit Arbeitslose die Unterstützungsleistungen und Mentoring-Angebote bereits zu Beginn des Bewilligungszeitraumes für die Arbeitslosenunterstützung in Anspruch nehmen konnten, und nicht erst – wie es zuvor der Fall war – nach einer Bezugsdauer von sechs Monaten. Das Programm, das ursprünglich für 60 000 Teilnehmer bis September 2013 ausgelegt war, wurde auf weitere 70 000 Antragsteller bis Dezember 2014 ausgeweitet.

Das Programm wird von der britischen Regierung durchgeführt und die Kosten für die Ausweitung des Programms von September 2013 auf Dezember 2014 beliefen sich auf 34 Millionen GBP (ca. 39,8 Millionen EUR).

Auswirkungen: In der Gesamtbetrachtung hat sich das NEA-Programm als wirksames Mittel zur gezielten Überführung von Arbeitslosen in die selbstständige Erwerbstätigkeit erwiesen, wobei die Unternehmen jedoch in kleinerem Maßstab gegründet wurden und geringere Wachstumsaussichten haben (Ecorys, 2013).

Voraussetzungen für den Erfolg: Die wesentliche Stärke des Programms besteht in der Kombination von Mentoring und finanzieller Unterstützung.

Es gibt nur wenige Beispiele für Wirtschaftsförderungsdienste, die speziell auf junge Menschen (d. h. NEETs) ausgerichtet sind. Dieser Gruppe stehen in der Regel die gleichen Unterstützungsleistungen zur Verfügung wie Arbeitslosen, mit Ausnahme von Initiativen, die sich gezielt an ältere Arbeitnehmer oder spezifische Gruppen entlassener Arbeitnehmer richten. Ein Beispiel für ein integriertes Paket mit finanziellen und nichtfinanziellen Unterstützungsleistungen wird in Textfeld 6.4 gegeben (das slowenische Programm zur Unterstützung von NEETs beim Übergang in die selbstständige Erwerbstätigkeit). Ein weiteres Beispiel für eine auf NEETs ausgerichtete Maßnahme ist das in Brandenburg auf Länderebene durchgeführte Programm *Junge Leute machen sich selbständig*. Bei diesem Programm wurden Arbeitslose unter 27 Jahren mit einer Kombination aus Gruppenworkshops/-schulungen und Einzelberatungsangeboten unterstützt. Eines der Hauptziele der Initiative bestand in der Förderung der beruflichen und persönlichen Entwicklung der Teilnehmer. Über die Laufzeit von 2005 bis 2007 nahmen an dem Programm 685 junge Menschen teil, von denen 396 anschließend ein Unternehmen gründeten und in den ersten 24 Monaten der Unternehmensstätigkeit weitere 300 Arbeitsplätze schufen (Schreiber et al., 2009). Nach zwei Jahren hatten lediglich 26 % der gegründeten Unternehmen ihre Tätigkeit eingestellt, was einer ähnlichen Überlebensrate entspricht wie bei der Grundgesamtheit der Unternehmen (Schreiber et al., 2009).

Trotz der Vielzahl an Unterstützungsleistungen für die Unternehmensentwicklung bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit heraus wurden nur wenige von ihnen eingehend bewertet. Der Nutzen lokaler Initiativen wie staatlich finanzierter Wirtschaftsförderungsdienste wird häufig in Frage gestellt, da unklar ist, in welchem Maße sie den Wettbewerb und gut funktionierende Märkte verzerren (z. B. Bessant, 1999; Huggins und Williams, 2009). Jüngere Forschungsarbeiten deuten allerdings eher auf positive Nettoauswirkungen der staatlich finanzierten Förderangebote für die Unternehmensentwicklung hin. Fakten aus dem Vereinigten Königreich zum Programm *Business Link* zeigen auf, dass sich Unterstützungsleistungen dieser Art positiv auf das Beschäftigungswachstum der Unternehmen (nicht aber auf ihr Umsatzwachstum) auswirkten. Eine quasi-experimentelle Studie zur Wirksamkeit eines Beratungsdienstes zur „angeleiteten Vorbereitung“ auf die Unternehmensgründung in Dänemark gelangte zu dem Ergebnis, dass sich für das anschließende Unternehmenswachstum positive Auswirkungen ergaben (Rotger et al., 2012). Demnach scheinen einige Anhaltspunkte die Annahme zu bestätigen, dass bestimmte politische Maßnahmen zur Vermittlung von Führungskompetenzen und zum Ausbau der Sachkenntnisse für neu gegründete Unternehmen von Nutzen sein können (Littunen und Tohmo, 2003). Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus den verfügbaren Fakten lautet, dass die Politik für die Bereitstellung der Angebote lokale Partner gewinnen sollte, da diese mit größerer Wahrscheinlichkeit in der Lage sind, die Kompetenzerweiterung zu fördern und gleichzeitig Beratungs- und Vernetzungsmöglichkeiten mit relevanten Akteuren zu erschließen (Huggins und Williams, 2009).

Weitreichende regulatorische Änderungen

Weitreichende regulatorische Änderungen zur Verbesserung der Bedingungen für das Unternehmertum zielen in der Regel auf Steigerungen der Gründungsraten, aber auch der Überlebensraten und Wachstumsraten ab. Das Ergebnis sind positive Auswirkungen auf die Beschäftigung und steigende Steuereinnahmen. Selbst in Zeiten des wirtschaftlichen Stillstands muss die Politik gleichzeitig über regulatorische Änderungen und die Entwicklung besser angepasster Programme entscheiden. Im Vergleich zu gezielten Unternehmerprogrammen haben weitreichende regulatorische Änderungen zur Verbesserung der allgemeinen Bedingungen für das Unternehmertum längerfristige Auswirkungen und verursachen niedrigere Kosten aufgrund von Verdrängungseffekten (Henrekson und Johansson, 2008). Für die Gruppe der Arbeitslosen sind die Sozialversicherungssysteme für die politischen Entscheidungsträger das am besten geeignete Instrument für umfassende Regulierungsmaßnahmen. Eine ausführliche Erörterung dieser Zusammenhänge erfolgt in Kapitel 9.

Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen

Das Ziel der Unterstützung des Übergangs von der Arbeitslosigkeit in die selbstständige Erwerbstätigkeit besteht darin, Arbeitssuchenden eine Alternative zur Beschäftigung als

Arbeitnehmer zu bieten. Obwohl dies zum Wirtschaftswachstum und zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen kann, dürften die Auswirkungen für Einzelpersonen größer sein, weil sie dadurch die Möglichkeit erhalten, ihren Lebensunterhalt zu verdienen und ein aktives, mitwirkendes Mitglied der Gesellschaft zu sein, und weil sich ihr Armutrisiko verringert. Besonders wichtig ist dies im Falle junger Menschen, bei denen sich Arbeitslosenzeiten nachteilig auf die berufliche Laufbahn und den Lebensweg auswirken können. Die Opportunitätskosten einer ausbleibenden Unterstützung von Gruppen wie NEETs sind außerordentlich hoch – für das Jahr 2011 wurden die direkten wirtschaftlichen Kosten von NEETs für die Wirtschaft der EU auf 153 Milliarden EUR beziffert (Eurofound, 2013). Diese Kosten dürften für den Einzelnen im Laufe seines Lebens noch zunehmen, da der Mensch mit wachsender Erfahrung in der Regel produktiver wird; und dabei sind die sozialen Kosten noch unberücksichtigt.

Im Allgemeinen sind bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit heraus die Wachstums- und Überlebensaussichten ihrer Unternehmen geringer als bei Gründern aus der Beschäftigung heraus (Wennberg und Delmar, 2010). Andererseits ist eine nachhaltige selbstständige Erwerbstätigkeit nicht das ausschließliche Ziel von Maßnahmen, mit denen die Gründung eines Unternehmens ermöglicht wird. Dass einige Gründer anschließend in eine abhängige Beschäftigung zurückkehren, sollte ebenfalls als Erfolg angesehen werden. Es gibt in begrenztem Maße Anhaltspunkte dafür, dass viele Menschen nach der Aufgabe einer selbstständigen Erwerbstätigkeit in eine Beschäftigung als Arbeitnehmer übergehen. Belegen aus Finnland zufolge gehen 39 % der Personen, die ihre selbstständige Erwerbstätigkeit aufgeben, in die abhängige Beschäftigung über (Johansson, 2000). Zum gleichen Ergebnis gelangen auch Untersuchungen aus dem Vereinigten Königreich, die Anteile von 48 % bei selbstständig erwerbstätigen Männern und 36 % bei selbstständig Erwerbstätigen Frauen ergaben (Taylor, 1999). Demnach könnte die selbstständige Erwerbstätigkeit auch als „Brücke“ zur abhängigen Beschäftigung dienen, wobei es Anhaltspunkte dafür gibt, dass dies nicht zwangsläufig für junge Menschen gilt (Meager et al., 2003).

Insgesamt deuten die gesammelten Fakten darauf hin, dass zielgerichtete Programme mit umfangreichen Schulungsinhalten die Arbeitsmarktergebnisse der Zielgruppen durchaus verbessern können und dass Beschäftigung zudem mit gut durchdachten finanziellen Anreizen kostengünstiger geschaffen werden kann (Kluge und Schmidt, 2002). Außerdem können Maßnahmen dieser Art gerade in wirtschaftsschwachen Zeiten besonders große Wirkung entfalten (Carling und Gustafson, 1999). Im Vergleich betrachtet scheinen Maßnahmen zur Gründungsförderung kostenwirksamer als andere Arbeitsmarktmaßnahmen für Arbeitslose zu sein (Baumgartner and Caliendo, 2008).

Eine zentrale Fragestellung bei der Beurteilung der Wirksamkeit von politischen Maßnahmen zur Gründungsförderung bei Arbeitslosen betreffen die relativen Mitnahme- und Verdrängungseffekte dieser Programme. Die Evaluierungen verschiedener Programme haben je nach Land und Merkmalen des jeweiligen Programms sehr unterschiedliche Einschätzungen der Mitnahmeeffekte ergeben. So wird für die Kosten aufgrund von Mitnahmeeffekten beispielsweise häufig eine Spanne von 20 % bis 70 % angegeben (Falkenhall et al., 2003; Meager et al., 2003). Diese Zahlen deuten darauf hin, dass erhebliche Kosten aufgrund von Mitnahmeeffekten entstehen können und dass bei der Evaluierung politischer Maßnahmen die Anzahl der gegründeten Unternehmen allein nicht als Maß für den Programmerfolg dienen kann. Andererseits sind die Kosten aufgrund von Mitnahmeeffekten im Rahmen der Unternehmensförderung nicht höher als die Kosten für andere Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik und deutlich niedriger als die Kosten für Maßnahmen zur direkten Schaffung von Arbeitsplätzen, z. B. Stellen im öffentlichen Sektor (Carling und Gustafson, 1999). Verdrängungseffekte werden in den Evaluierungen sehr viel seltener untersucht, müssen jedoch ebenfalls berücksichtigt werden, insbesondere bei groß angelegten Programmen und/oder Programmen, die auch in Zeiten mit geringen Arbeitslosenquoten fortgeführt werden (Meager et al., 2003).

Auf der Grundlage der genannten Schlussfolgerungen werden die folgenden politischen Empfehlungen formuliert:

Zentrale politische Empfehlungen

- Gewährung einer Beihilfe oder Weiterzahlung der Arbeitslosenleistungen für einen festgelegten Zeitraum, um Gründer aus der Arbeitslosigkeit heraus in der Frühphase der Unternehmensentwicklung zu unterstützen.
- Anpassung der Unterstützungsregelungen an die Bedürfnisse spezifischer Gruppen von Arbeitslosen (z. B. Frauen, junge Menschen, Ältere, kürzlich Entlassene).
- Angebot einander ergänzender finanzieller und nichtfinanzieller Unterstützungsleistungen als Teil eines integrierten Pakets, um bei den Leistungen zur finanziellen Unterstützung und zur Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten für größtmögliche Komplementarität zu sorgen.
- Beteiligung lokaler Partner an Gründerprogrammen für Arbeitslose, um (i) die Bekanntheit der Unterstützungsangebote durch die Einbeziehung von Arbeitsämtern, Handelskammern und anderen Akteuren der Zivilgesellschaft (z. B. die lokale Wirtschaft, Mikrofinanzinstitute) zu steigern und (ii) von ihrem Wissen und ihren Netzwerken profitieren zu können.
- Abstimmung der Programme zur Gründungsförderung auf die Steuer- und Sozialversicherungsregelungen, um sicherzustellen, dass die Ansätze der Politik diese Regelungen ergänzen und nicht mit ihnen konkurrieren.
- Verstärkte Durchführung von Evaluierungen zur Messung der Auswirkungen von Programmen zur Gründungsförderung auf die Arbeitslosigkeit, einschließlich Mitnahme- und Verdrängungseffekten, um eine fundiertere Faktenlage zu schaffen, die EU-weit bei der Entwicklung politischer Strategien herangezogen werden kann.

ANHANG 6 A1

Ansätze der Politik zur Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus

Art des politischen Ansatzes	Ziele und Gründe	Gebräuchlichste Methoden	Erwartete Auswirkungen	Erzielte Auswirkungen	Erwägungen zur Umsetzung und Gestaltung der politischen Maßnahmen
Aufklärung über die Chancen des Unternehmertums als Weg zur Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes	Senkung der wahrgenommenen Hindernisse für das Unternehmertum als mögliche Alternative auf dem Arbeitsmarkt.	Bildungsanstrengungen, Öffentlichkeitsarbeit, Mitarbeiterschulungen in öffentlichen Behörden.	Eine positivere Haltung gegenüber (i) selbstständig Erwerbstätigen als Gruppe und (ii) der Bereitschaft des Einzelnen, die selbstständige Erwerbstätigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung anzusehen.	Die Einstellungen zur selbstständigen Erwerbstätigkeit haben sich europaweit verbessert (Blanchflower, 2000; Henrekson, 2005).	Es besteht ein Unterschied zwischen einer „positiven Haltung“ und der tatsächlichen Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit. Zudem wirkt sich eine positive Haltung nicht auf die Fähigkeiten und/oder Möglichkeiten zur Gründung eines erfolgreichen Unternehmens aus. Stattdessen Gefahr der sozialen Manipulation.
Förderung des Erwerbs unternehmerischer Fähigkeiten	Erhöhung des unternehmensbezogenen Humankapitals von Gruppen auf dem Arbeitsmarkt und insbesondere von jungen Menschen.	Bildungs- und Fortbildungsangebote zum Unternehmertum. Praktika in neu gegründeten Unternehmen, z. B. durch subventionierte Beschäftigung in jungen/kleinen Unternehmen.	Bildungsangebote zum Unternehmertum haben größere Relevanz für junge Menschen, Fortbildungsangebote zum Unternehmertum haben größere Relevanz für Erwachsene.	Bildungsangebote zum Unternehmertum können sowohl die kognitiven als auch die nichtkognitiven unternehmerischen Fähigkeiten verbessern (Moberg, 2013).	Ist das Ziel die kurzfristige Erhöhung der Bereitschaft zum Unternehmertum, sollte der Schwerpunkt auf unternehmerischer Bildung zur Verbesserung der kognitiven Fähigkeiten liegen. Wird hingegen auf die langfristige Steigerung der Arbeitsmarktfähigkeiten abgezielt, sollte der Schwerpunkt auf den nichtkognitiven Fähigkeiten liegen.
Bereitstellung von oder Erleichterung des Zugangs zu Finanzkapital für die Unternehmensgründung	Lösung des Problems von Liquiditätsengpässen bei selbstständig Erwerbstätigen.	Gründungszuschüsse, Bürgschaften für Bankdarlehen, spezialisierte Bankprodukte (Mikrodarlehen).	Höhere Gründungsraten bei Arbeitslosen, höhere Anzahl langfristig überlebender Unternehmen (Bruttoeffekt), potenzielle Einstellung weiterer Arbeitnehmer (Nettoeffekt).	Verschiedene Erfolgsquoten (siehe Tabelle 6.2), aber einige Verluste durch Mitnahmeeffekte der Maßnahmen. Kosten aufgrund von Verdrängungseffekten selten untersucht.	Bei der Beurteilung der Wirksamkeit politischer Instrumente sind damit verbundene relative Mitnahme- und Verdrängungseffekte zu berücksichtigen. Bei den Programmen sind regionale Aspekte sowie mögliche Komplementaritäten mit Schulungsprogrammen zu berücksichtigen.
Bereitstellung von Einkommensbeihilfen für einen festgelegten Zeitraum ab Gründung	Lösung des Problems geringer Einkünfte aus der Unternehmenstätigkeit in der Gründungsphase, in der Unternehmer ansonsten von Ersparnissen leben müssen.	Gründungszuschüsse, Steuervergünstigungen für selbstständig Erwerbstätige, Möglichkeit des Aufschiebens von Steuern, deren Zahlung in umsatzstärkeren Zeiten nachgeholt wird.	Höhere Anzahl langfristig überlebender Unternehmen von Gründern aus der Arbeitslosigkeit heraus (Bruttoeffekt), potenzielle Einstellung weiterer Arbeitnehmer (Nettoeffekt).	Evaluierungen deuten darauf hin, dass Einkommensbeihilfeprogramme mit festgelegtem Zahlungszeitraum wirksamer sind als andere arbeitsmarktbezogene Bildungsanstrengungen (Carling und Gustafson, 1999).	Zu berücksichtigen sind (i) potenzielle Kosten aufgrund von Verdrängungseffekten und/oder negative Marktauswirkungen auf nicht geförderte Unternehmensgründungen, wenn die Einkommensbeihilfen zu lang gezahlt werden/zu hoch sind, und (ii) die mögliche Verdrängung anderer arbeitsmarktbezogener Bildungsanstrengungen.
Bereitstellung von Wirtschaftsförderungsdiens-ten nach der Gründung (z. B. Coaching und Mentoring)	Erhöhung des unternehmensbezogenen Humankapitals und Sozialkapitals bei Gründern in der Phase des werdenden Unternehmertums, insbesondere jenen ohne jegliche Vorerfahrung.	Öffentliche Beratung/Coaching Peer-to-Peer-Lernangebote (Gründerzentren, Entwicklungscoaching, Gründergruppen).	Höhere Anzahl erfolgreicher Gründungen in den Gruppen, die Wirtschaftsförderungsdiens-ten nutzen. Höhere Überlebensraten und Wachstumsaussichten der Unternehmen in den Gruppen, die Wirtschaftsförderungsdiens-ten nutzen.	Eine Studie zu öffentlichen Förderprogrammen in Dänemark bestätigt die Wirksamkeit der „angeleiteten Vorbereitung“ für den Markteintritt und das Wachstum selbstständig Erwerbstätiger (Rotger et al., 2012).	Best-Practice-Programme müssen validiert und repliziert werden. Die Wirksamkeit solcher Programme ist abhängig von der Zielgruppe (z. B. Fähigkeiten/Motivation der Teilnehmer) und von der Anbietergruppe (z. B. Fähigkeiten/Motivation der Coaches). Programme müssen mit Vergleichsgruppen entwickelt werden und für ihre Evaluierung müssen Daten erhoben werden.

Art des politischen Ansatzes	Ziele und Gründe	Gebräuchlichste Methoden	Erwartete Auswirkungen	Erzielte Auswirkungen	Erwägungen zur Umsetzung und Gestaltung der politischen Maßnahmen
Sonstige weitreichende regulatorische Änderungen mit dem Ziel, die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit von Arbeitslosen anzuregen und zu unterstützen	Ziel weitreichender Änderungen ist die Verbesserung der allgemeinen Bedingungen für das Unternehmertum. Solche weitreichenden Änderungen haben längerfristige Auswirkungen mit geringeren Kosten aufgrund von Verdrängungseffekten als speziell auf Arbeitslose zugeschnittene Programme.	Weitreichende institutionelle Änderungen wie die Senkung der Arbeitslosenleistungen (Push-Effekte) oder die Senkung der Gründungskosten (Pull-Effekte).	Regulatorische Änderungen zur Verbesserung der Bedingungen für das Unternehmertum zielen auf Steigerungen bei den Gründungs- und Überlebens- und Wachstumsraten ab. Das Ergebnis sind positive Auswirkungen auf Beschäftigung und Steuereinnahmen.	Positive Auswirkungen der Verbesserung der allgemeinen Bedingungen für das Unternehmertum sind gut belegt, insbesondere für Ansätze wie die Senkung der Steuersätze für Unternehmer oder die Verringerung der Verwaltungskosten und der Verwaltungsvorschriften.	Fakten belegen, dass Push-Effekte wie die Senkung der Arbeitslosenleistungen allgemein nicht zu anhaltender selbstständiger Erwerbstätigkeit führen, daher wird die Senkung der Gründungskosten und anderer Verwaltungslasten empfohlen.

Quelle: Angepasst aus Wennberg (2013).

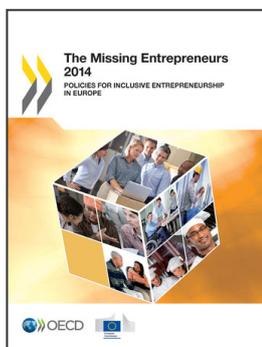
Literatur

- Baker, T. und R. Nelson (2005), „Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage“, *Administrative Science Quarterly*, Bd. 50(3), S. 329-366.
- Batjargal, B. (2003), „Social Capital and Entrepreneurial Performance in Russia: A Longitudinal Study“, *Organization Studies*, Bd. 24(4), S. 535-556.
- Battistin, E., A. Gavosto und E. Rettore (2001), „Why do subsidised firms survive longer? An evaluation of a programme promoting youth entrepreneurship in Italy“, *ZEW Economic Studies*, Bd. 13, S. 153-181.
- Baumgartner, H. und M. Caliendo (2008), „Turning Unemployment into Self-Employment Effectiveness of Two Start-Up Programmes“, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Bd. 70(3), S. 347-373.
- Bessant, J. (1999), „The rise and fall of 'supernet': a case study of technology transfer policy for smaller firms“, *Research Policy*, Bd. 28(6), S. 601-614.
- Blanchflower, D. (2000), „Self-employment in OECD countries“, *Labour Economics*, Bd. 7(5), S. 471-505.
- Bourdieu, P. und L. Wacquant (1992), *An invitation to reflexive sociology*, University of Chicago Press.
- Cabannes, P.-Y. und D. Fougere (2012), „Une évaluation de l'effet de l'ACCRE sur la durée de vie des entreprises“, *Rapport pour la chaire „Sécurisation des parcours professionnels“*, Paris.
- Caliendo, M., und S. Künn (2011), „Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity“, *Journal of Public Economics*, Bd. 95(3), S. 311-331.
- Caliendo, M. und V. Steiner (2007), *The Monetary Efficiency of Start-Up Subsidies in Germany*, Mimeo, Bonn/Berlin.
- Caliendo, M., S. Künn und F. Wießner (2010), „Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren“, *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung*, Bd. 42, S. 269-291.
- Caliendo, M., S. Künn und F. Wießner (2009), „Ich-AG und Überbrückungsgeld, Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende“ in IAB-Kurzbericht, 3/2009.
- Caliendo, M., J. Hogenacker, S. Künn und F. Wießner (2011), „Alte Idee, neues Programm. Der Gründungszuschuss als Nachfolger von Überbrückungsgeld und Ich-AG“, in IAB (Hrsg.), *Diskussionspapier*, Nr. 24, Nürnberg.
- Carling, K. und L. Gustafson (1999), „Self-employment grants vs. subsidized employment: Is there a difference in the re-unemployment risk?“, IFAU: Schwedisches Institut für die Bewertung der Arbeitsmarkt- und Bildungspolitik.
- Carling, K., and K. Richardson (2004), „The relative efficiency of labor market programmes: Swedish experience from the 1990s“, *Labour Economics*, Bd. 11(3), S. 335-354.
- Cooke, P., N. Clifton und M. Oleaga (2005), „Social capital, firm embeddedness and regional development“, *Regional Studies*, Bd. 39(8), S. 1065-1077.

- Crépon, B. und E. Duguet (2002), „Prêt bancaire, aides publiques et survie des nouvelles entreprises: une analyse économétrique à partir des méthodes d'appariement sur données d'entrepreneurs“, Cahiers de la MSE, Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne.
- Cueto, B. und J. Mato (2006), „An Analysis of Self-Employment Subsidies with Duration Models“, Applied Economics, Bd. 38(1), S. 23-32.
- Dahl, M. und O. Sorenson (2012), „Home Sweet Home: Entrepreneurs' Location Choices and the Performance of Their Ventures“, Management Science, Bd. 58(6), S. 1059-1071.
- Davidsson, P. und B. Honig (2003), „The role of social and human capital among nascent entrepreneurs“, Journal of Business Venturing, Bd. 18(3), S. 301-331.
- Désiage, L., R. Duhautois und D. Redor (2011), „Aider les chômeurs créateurs d'entreprise rend-il leur projet plus viable“, Connaissance de l'emploi, 4 pages du CEE, Mai, Nr. 80.
- Dunn, T. und D. Holtz-Eakin (2000), „Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: Evidence from intergenerational links“, Journal of Labor Economics, Bd. 18(2), S. 285-305.
- Dupuy, R. und L.-L. Mègemont (2007), „Accomplissement d'un projet de création d'entreprise en situation de formation Conduites de personnalisation vs. Individualisation“, Psychologie du Travail et des Organisations, Bd. 13(3), S. 21-45.
- Ecorys (2013), „New Enterprise Allowance: Qualitative evaluation“, Forschungsbericht Nr. 836, im Auftrag des UK Department for Work and Pensions (britisches Arbeits- und Rentenministerium), verfügbar unter: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/207518/rrep836.pdf.
- Elias, P. und K. Whitfield (1987), „The economic impact of the enterprise allowance scheme: Theory and measurement of displacement effects“, Bericht für das UK Department of Employment (britisches Ministerium für Beschäftigung), Coventry: Institute for Employment Research, University of Warwick (Oktober).
- Eurofound (2013), „NEETs Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe“, verfügbar unter: <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2012/54/en/1/EF1254EN.pdf>.
- Europäische Kommission – OECD (2014), „Policy Brief on Access to Business Start-up Finance for Inclusive Entrepreneurship“, EU: Luxemburg.
- Fairlie, R. (2005), „Entrepreneurship and Earnings among Young Adults from Disadvantaged Families“, Small Business Economics, Bd. 25(3), S. 223-236.
- Fairlie, R. und Krashinsky, H. A. (2012). „Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship revisited“. Review of Income and Wealth, Bd. 58(2), S. 279-306.
- Falkenhall, B., M. Johansson und J. Olofsson (2003), „Utvärdering av de näringspolitiska effekterna av stöd till start av näringsverksamhet. (Evaluation of start-up subsidies as a strategy for enterprise promotion.)“, Östersund: ITPS – Institutet för tillväxtpolitiska studier.
- Gawlitta, L., R. Kay und S. Boerger (2010), „Die Opportunitätskosten der sozialen Absicherung beim Wechsel aus dem Arbeitslosengeld I in die Selbständigkeit“, in Institut für Mittelstandsforschung (Hg.), IfM Materialien, Nr. 197.
- Gregg, P. (2001), „The Impact of Youth Unemployment on Adult Unemployment in the NCDS“, Economic Journal, Bd. 111(475), S. F623-F653.
- Gregg, P. und Tominey, E. (2005), „The wage scar from male youth unemployment“, Labour Economics, Bd. 12, S. 487-509.
- Grichnik, D., J. Brinckmann, L. Singh und S. Manigart (2014), „Beyond environmental scarcity: Human and social capital as driving forces of bootstrapping activities“, Journal of Business Venturing, Bd. 29(2), S. 310-326, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.02.006>
- Henrekson, M. (2005), „Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?“, Industrial and Corporate Change, Bd. 14(3), S. 437-467.
- Henrekson, M. und D. Johansson (2008), „Competencies and Institutions Fostering High-Growth Firms“, Foundations and Trends® in Entrepreneurship, Bd. 5(1), S. 1-80.
- Hite, J. (2005), „Evolutionary processes and paths of relationally embedded network ties in emerging entrepreneurial firms“, Entrepreneurship Theory and Practice, Bd. 29(1), S. 113-144.
- Honig, B. (1998), „What determines success? Examining the human, financial, and social capital of Jamaican microentrepreneurs“, Journal of Business Venturing, Bd. 13(5), S. 371-394.

- Huggins, R und N. Williams (2009), „Enterprise and public policy: a review of Labor government intervention in the United Kingdom“, *Environment and Planning C: Government and Policy*, Bd. 27(1), S. 19-41.
- INSEE (2012), „Créations et créateurs d'entreprises – Première interrogation 2010, profil du créateur“, INSEE Résultats, Februar, Nr. 58.
- Iyigun, M. und A. Owen (1998), „Risk, entrepreneurship and human capital accumulation“, *American Economic Review*, Bd. 88, S. 454-457.
- Johansson, E. (2000), „Self-employment and Liquidity Constraints: Evidence from Finland“, *Scandinavian Journal of Economics*, Bd. 102(1), S. 123-134.
- Jonsson, S. und J. Lindbergh (2011), „The Development of Social Capital and Financing of Entrepreneurial Firms: From Financial Bootstrapping to Bank Funding“, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Bd. 37(4), S. 661-686.
- Kim, P., K. Longest und H. Aldrich (2013), „Can You Lend Me a Hand? Task-Role Alignment of Social Support for Aspiring Business Owners“, *Work and Occupations*, Bd. 40(3), S. 213-249.
- Kluve, J. und C. Schmidt (2002), „Can training and employment subsidies combat European unemployment?“, *Economic Policy*, Bd. 35, S. 409-448.
- Krueger, N. (2003), „The cognitive psychology of entrepreneurship“, in Z. Acs und D. Audretsch (Hg.), *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction* (S. 105-140). New York: Springer.
- Kwon, S.-W., C. Heflin und M. Ruef (2013), „Community Social Capital and Entrepreneurship“, *American Sociological Review*, (im Erscheinen).
- Le, A. (1999), „Empirical Studies of Self-Employment“, *Journal of Economic Surveys*, Bd. 13(4), S. 381-416.
- Littunen, H. und T. Tohmo (2003), „The high growth in new metal-based manufacturing and business service firms in Finland“, *Small Business Economics*, Bd. 21(2), S. 187-200.
- Ljungqvist, L. und T. Sargent (1998), „The European unemployment dilemma“, *Journal of Political Economy*, Bd. 106(3), S. 514-550.
- May-Strobl, E. (2010), „Nachhaltigkeit und Erfolg von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Ergebnisse einer Nachbefragung bei aus den Gründungs- und Begleitzirkeln der G.I.B. hervorgegangenen Gründungen“, in Institut für Mittelstandsforschung (Hg.), *IfM Materialien*, Nr. 196, Bonn.
- Meager, N. (1994), „Self-employment schemes for the unemployed in the European Community: the emergence of a new institution and its evaluation“, in Schnid G (Hg.) *Labor Market Institutions in Europe*, New York: M E Sharpe.
- Meager, N. (1996), „From Unemployment to Self-employment: Labour Market Policies for Business Start-up“, in Schmidt, G., J. O'Reilly und K. Schömann (Hg.), *International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation* (S. 489-519). Cheltenham: Edward Elgar.
- Meager, N., P. Bates und M. Cowling (2003), „An evaluation of business start-up support for young people“, *National Institute Economic Review*, Bd. 186(1), S. 59-72.
- Michaelides, M. und J. Benus (2012), „Are self-employment training programmes effective? Evidence from Project GATE“, *Labour Economics*, Bd. 19(5), S. 695-705.
- Moberg, K. (2013), „What effects do we want entrepreneurship education to have?“, Working Paper, Copenhagen Business School.
- Nanda, R. und J. Sørensen (2010), „Workplace Peers and Entrepreneurship“, *Management Science*, Bd. 56(7), S. 1116-1126.
- Nykvist, J. (2008), „Entrepreneurship and liquidity constraints: Evidence from Sweden“, *The Scandinavian Journal of Economics*, Bd. 110(1), S. 23-43.
- OECD/Europäische Kommission (2013), „Die fehlenden Unternehmer: Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in Europa“, OECD Publishing, Paris <http://dx.doi.org/10.1787/9789264188419-de>.
- O'Leary C., P. Kolodziejczyk und G. Lazar (1998), „The Net Impact of Active Labor Programmes in Hungary and Poland“, *International Labor Review*, Bd. 137(3), S. 321-346.
- Otani, K. (1996), „A human capital approach to entrepreneurial capacity“, *Economica*, Bd. 63(250), S. 273-289.
- Parker, S. und Y. Belghitar (2006), „What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED“, *Small Business Economics*, Bd. 27, Nr. 1, S. 81-101. DOI: 10.1007/s11187-006-9003-4.

- Pfeiffer, F. und F. Reize (2000), „Business start-ups by the unemployed – an econometric analysis based on firm data“, *Labour Economics*, Bd. 7, S. 629-663.
- Prince's Youth Business International (2011), „Global Youth Entrepreneurship Survey 2011“, verfügbar unter: <http://www.youthbusiness.org/wp-content/uploads/2012/08/YouthEntrepreneurshipSurvey2011.pdf>.
- Ram, M., N. Theodorakopoulos und T. Jones (2008), „Forms of capital, mixed embeddedness and Somali enterprise“, *Work, Employment and Society*, Bd. 22(3), S. 427-446.
- Ritsilä, J. und H. Tervo (2002), „Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-Level Panel Data Evidence from Finland“, *Small Business Economics*, Bd. 19(1), S. 31-40.
- Rodgers, W. (1991), „How do loan officers make their decisions about credit risks? A study of parallel distributed processing“, *Journal of Economic Psychology*, Bd. 12(2), S. 243-265.
- Rodriguez-Planas, N. und J. Benus (2007), „Evaluating active labor market programmes in Romania“, IZA Discussion Paper Series, IZA DP Nr. 2464, verfügbar unter: <http://ftp.iza.org/dp2464.pdf>.
- Rosendahl Huber, L., R. Sloof und M. van Praag (2012), „The effect of early entrepreneurship education: Evidence from a randomized field experiment“, verfügbar unter: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2044735.
- Rotger, G., M. Gørtz und D. Storey (2012), „Assessing the effectiveness of guided preparation for new venture creation and performance: Theory and practice“, *Journal of Business Venturing*, Bd. 27(4), S. 506-521.
- Schreiber, K., B. Lohr, M. Zwick und T. Bartel (2009), „Evaluation des Förderprogramms 'Junge Leute machen sich selbstständig'“, *Isoplan-Marktforschung und GiW Gesellschaft für Infrastruktur- und Wirtschaftsentwicklung mbH, Saarbrücken und Potsdam*.
- Stam, W., S. Arzlanian und T. Elfring (2014), „Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators“, *Journal of Business Venturing*, Bd. 29(1), S. 152-173.
- Taylor, M. (1996), „Earnings, independence or unemployment: Why become self-employed?“, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Bd. 58, S. 253-265.
- Taylor, M. (1999), „Survival of the fittest: An analysis of self-employment duration in Britain“, *The Economic Journal*, Bd. 109 (März), S. 140-155.
- Taylor, M. (2001), „Self-employment and windfall gains in Britain: Evidence from panel data“, *Economica*, Bd. 68, S. 539-565.
- Unger, J., A. Rauch, M. Frese und N. Rosenbusch (2011), „Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review“, *Journal of Business Venturing*, Bd. 26(3), S. 341-358.
- Vari-Lavoisier, I. (2011), „Heurs et malheurs des chômeurs créateurs d'entreprises: De la complémentarité entre ethnographie et économétrie“, *Terrains & travaux*, Bd. 2(19), S. 121-139.
- Wennberg, K. (2013), „Entrepreneurship from unemployment: A review of active labour market programmes and policy recommendations“, erarbeitet im Rahmen des LEED-Programms der OECD.
- Wennberg, K. (2009), *Entrepreneurial Exit*, Stockholm: Economic Research Institute.
- Wennberg, K. und F. Delmar (2010), *Knowledge Intensive Entrepreneurship: The Birth, Growth, and Demise of Entrepreneurial Firms in the Knowledge Intensive Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Werner, A., N. Faulenbach und A. Brockmeyer (2008), „Das Gründungsverhalten Älterer: Eine empirische Analyse mit Daten des Gründerpanels des IfM Bonn“, in *Institut für Mittelstandsforschung (Hg.), IfM-Materialien*, Nr. 184.
- Wießner, F. (1998), „The Bridging Allowance as an Instrument of Labour Market Policy: A Provisional Appraisal“, *Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit*.
- Wilson, S. und A. Adams (1994), *Self-employment for the unemployed: Experience in OECD and transitional economies*, World Bank.
- Yang, T. und H. Aldrich (2012), „Out of sight but not out of mind: Why failure to account for left truncation biases research on failure rates“, *Journal of Business Venturing*, Bd. 27(4), S. 477-492.



From:
The Missing Entrepreneurs 2014
Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe

Access the complete publication at:
<https://doi.org/10.1787/9789264213593-en>

Please cite this chapter as:

OECD/European Union (2015), "Politische Unterstützung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus", in *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264230897-9-de>

Das vorliegende Dokument wird unter der Verantwortung des Generalsekretärs der OECD veröffentlicht. Die darin zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Argumente spiegeln nicht zwangsläufig die offizielle Einstellung der OECD-Mitgliedstaaten wider.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to rights@oecd.org. Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at info@copyright.com or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at contact@cfcopies.com.