



Munich Personal RePEc Archive

Social policy as a motivation for start-up subsidies: supporting start-ups out of unemployment

Joern Block and Karsten Kohn

Erasmus University Rotterdam

6. May 2011

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/30775/>

MPRA Paper No. 30775, posted 13. May 2011 05:24 UTC

Sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung am Beispiel von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Joern H. Block (Erasmus Universität Rotterdam und Technische Universität München) und Karsten Kohn (KfW Bankengruppe)

Kurzzusammenfassung

Gründungsförderung in Deutschland ist nicht allein ökonomisch, sondern in Teilen sozialpolitisch motiviert. Der vorliegende Beitrag diskutiert diese sozialpolitische Komponente der Gründungsförderung auf konzeptioneller und empirischer Basis. Dabei wird auf die Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit fokussiert. Der Beitrag schließt mit Anmerkungen zur Ausgestaltung und zur Evaluation von sozialpolitisch motivierter Gründungsförderung.

1 Einleitung

Im Beitrag von Staak (2011) in diesem Sammelband wird auf theoretischer Basis beurteilt, ob staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen durch allokatives Marktversagen begründet werden können. Die Förderpraxis ist jedoch weitaus komplexer. Neben allokativem Marktversagen existieren sozialpolitische Rechtfertigungen für eine Gründungsförderung, denen in der Praxis eine hohe Bedeutung zukommt. Zum Beispiel lassen sich die vom Volumen her bedeutenden Gründungsförderungsprogramme für Arbeitslose vonseiten der Bundesagentur für Arbeit nur schwerlich durch allokativ Marktversagenstatbestände begründen. Vergleichbares gilt etwa für spezielle Gründungsförderprogramme für Frauen, Personen mit Migrationshintergrund oder Gründungen in strukturschwachen Regionen.

Ziel der meisten sozial- oder arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen ist ein höheres Maß an sozialer Sicherheit und Gerechtigkeit. Im Gesetz zum Gründungszuschuss (§ 57 Abs. 1 SGB III) wird diese sozialpolitische Motivation explizit aufgeführt. Dort heißt es: „Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer selbstständigen, hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden, haben zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung [...] Anspruch auf einen Gründungszuschuss“ (BMJ 2007). Der Gesetzgeber verfolgt mit der Vergabe des Gründungszuschusses das Ziel, den Lebensunterhalt des Antragstellers zu sichern sowie eine längere Phase der Arbeitslosigkeit zu vermeiden (Sandner et al. 2008). Marktversagen ist dagegen *kein* Kriterium zur Erlangung des Gründungszuschusses oder ähnlicher Gründungsförderungen vonseiten der Bundesagentur für Arbeit.

Grundsätzlich können zur Begründung für sozialpolitisch motivierte staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen das in Art. 20 Abs. 1 des Grundgesetzes verankerte Sozialstaatsgebot sowie die soziale Marktwirtschaft als Wirtschaftsordnung in Deutschland herangezogen

werden. Das Sozialstaatsprinzip verpflichtet den Staat, größere soziale Unterschiede innerhalb der Gesellschaft abzubauen. Die soziale Marktwirtschaft sieht den Staat als Akteur, der durch aktive Eingriffe das Marktgeschehen ergänzt und korrigiert. Diese Eingriffe sollten jedoch *marktkonform* erfolgen, d. h. der Marktmechanismus soll möglichst wenig in seiner Funktionsfähigkeit beeinträchtigt werden.

Im vorliegenden Beitrag werden sozialpolitische Aspekte der Gründungsförderung näher betrachtet, wobei sich der Gang der Untersuchung wie folgt gliedert. Zunächst unternimmt Abschnitt 2 Begriffsabgrenzungen zwischen ökonomischen und sozialpolitischen Zielen der Gründungsförderung. Abschnitt 3 stellt verschiedene sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung übersichtsartig zusammen, bevor die Abschnitte 4.1 mit repräsentativer empirischer Evidenz zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und 4.2 mit Erkenntnissen zur Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit ein wichtiges Fallbeispiel herausgreifen. Ein Fazit mit Anmerkungen zur Ausgestaltung und zur Evaluation von sozialpolitisch motivierten Gründungsförderprogrammen in Abschnitt 5 schließt den Beitrag.

2 Begriffsabgrenzung: Sozialpolitische versus ökonomische Ziele der Gründungsförderung

Sozialpolitische Zielsetzungen sind von auf eine effiziente Ressourcenallokation abstellenden ökonomischen Zielen konzeptionell abzugrenzen, wobei eine eindeutige Zuordnung einzelner Gründungsförderprogramme hinsichtlich der Verfolgung ökonomischer oder sozialpolitischer Ziele oft schwierig oder unmöglich ist, denn bei der Motivation von Fördermaßnahmen werden häufig beide Arten von Zielen parallel aufgeführt.

Zur Beschreibung, was unter sozialpolitischen Zielen der Gründungsförderung zu verstehen ist, ist der Begriff des *distributiven* Marktversagens hilfreich. Unabhängig von der Effizienz der Ressourcenallokation kann es zu so genanntem distributivem Marktversagen kommen, wenn die durch den Markt generierte Einkommens- und Vermögensverteilung als ungerecht empfunden wird. In diesem Fall begründen sich staatliche Eingriffe in das marktliche Geschehen aus der Tatsache, dass wir nicht in einem System der reinen Marktwirtschaft, sondern in einem System der sozialen Marktwirtschaft leben. Die Kriterien für eine gesamtwirtschaftlich erwünschte oder gerechte Einkommensverteilung fußen stets auf Werturteilen (Wellisch 2000). Die Bestimmung und Rechtfertigung solcher Werturteile erfolgen im Rahmen der politischen Philosophie und sollen an dieser Stelle nicht weiter behandelt werden.¹ Generell gilt, dass die Identifikation distributiven Marktversagens noch weniger eindeutig möglich ist als diejenige allokativen Marktversagens.

¹ Bekannte philosophische Staatstheorien sind z. B. der Minimalstaat von Nozick (1974) oder die Theorie der Gerechtigkeit von Rawls (1971).

Beispiele für distributive Marktversagensgründe, die als Rechtfertigung für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen herangezogen werden, sind die Existenz strukturschwacher Regionen, eine Benachteiligung bestimmter Personengruppen auf dem Arbeitsmarkt (z. B. Langzeitarbeitslose, ältere Menschen, Personen mit Migrationshintergrund) oder eine zu geringe Anzahl von Sozialunternehmern (*social entrepreneurs*). Sozialunternehmer sind Personen, die mit unternehmerischen Methoden versuchen, soziale Probleme zu lösen (Peredo und McLean 2006). Ein bekanntes Beispiel für einen Sozialunternehmer ist Muhammad Yunus, der mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnete Gründer und Manager der Grameen Bank, die Mikrokredite an Kleistunternehmer in Entwicklungsländern vergibt.

Im ersten Beispiel könnte das distributive Marktversagen durch eine Gründungs- und Innovationsförderung speziell in den strukturschwachen Regionen, im zweiten Beispiel durch eine Unterstützung der benachteiligten Personen bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit und im dritten Beispiel durch die spezifische Gründungsförderung des Bereichs *Social Entrepreneurship* gemildert werden. Ob und, wenn ja, in welchem Ausmaß Staatseingriffe hier jeweils erforderlich sind, hängt von den gesellschaftlichen Werturteilen ab, die den sozialpolitischen Nachteilsausgleichen zu Grunde liegen.

Für alle drei Beispiele lassen sich parallel auch ökonomische Rechtfertigungen finden. So befinden sich strukturschwache Regionen z. B. geografisch häufig in peripherer Lage zu den Finanzzentren, was eine Gründungsfinanzierung durch privates externes Eigenkapital erschwert. Empirische Untersuchungen zeigen, dass unter ansonsten gleichen Bedingungen Gründer in Peripherieregionen in stärkerem Maße mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert sind, was auf einen allokativen Marktversagenstatbestand hindeutet (vgl. Sorenson und Stuart 2001; Zook 2002). Eine Gründungsförderung in den strukturschwachen Regionen wird dann sowohl sozialpolitischen als auch effizienzsteigernden Zielen gerecht.

Neben allokativem und distributivem Marktversagen werden auch *übergeordnete gesellschaftspolitische Ziele*, wie beispielsweise eine Verbesserung des Umweltschutzes, die Intensivierung der Bildung oder der Erhalt der deutschen Sprache und Kultur als Rechtfertigungen für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen herangezogen. Unter Einbezug solcher weiterer Ziele der Staatstätigkeit lassen sich ergänzende Begründungen für Eingriffe in das Gründungsgeschehen finden, die an dieser Stelle jedoch nicht weiter diskutiert werden sollen.² Ebenfalls nicht berücksichtigt werden im Folgenden Argumente der *Politischen Ökonomie*, die den Einsatz staatlicher Gründungsförderprogramme auf das Bestreben von Politikern zurückführen, sich durch solche Maßnahmen Wählerstimmen zu sichern (vgl. z. B. Gläser 2002).

² Vgl. dazu z. B. Audretsch (2004). Siehe weiterhin den Beitrag von Berg und Volkmann (2011) in diesem Band zur Gründungsförderung im Bereich erneuerbarer Energien als ein Beispiel für die Förderung spezifischer Wirtschaftssektoren.

3 Übersicht über verschiedene sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung

Das Spektrum der sozialpolitischen Ziele der Gründungsförderung reicht weit und berührt sämtliche Bereiche der Sozialpolitik. Der Hauptschwerpunkt liegt naturgemäß im Bereich der aktiven Arbeitsmarktpolitik. Tabelle 1 gibt einen – zweifelsohne unvollständigen – Überblick über sozialpolitische Ziele der Gründungspolitik und listet beispielhaft einige Programme sowie wirtschaftswissenschaftliche Studien auf, die sich mit den jeweiligen Themenbereichen befassen.

Tabelle 1: Sozialpolitische Nachteilsausgleiche durch Gründungsförderung

	Ausgleich einer Benachteiligung von ...				
	Arbeitslosen	Personen mit Migrationshintergrund	Frauen	älteren Erwerbstätigen	struktur-schwachen Regionen
Sozial-politi-sches Ziel	Sicherung des Lebensunterhalts; Ausgleich von Benachteiligungen auf dem Arbeitsmarkt	Ausgleich von Benachteiligung aufgrund von Herkunft oder mangelnden Sprachkenntnissen	Ausgleich von Nachteilen aufgrund von Familienplanung	Ausgleich von Benachteiligungen auf dem Arbeitsmarkt	Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur
Pro-gramm-beispiele	Gründungszuschuss, mit dem die Bundesagentur für Arbeit gründungsinteressierte Arbeitslose, die Arbeitslosengeld I beziehen, fördert (www.arbeitsagentur.de)	Beratung durch Einrichtungen wie das Deutsch-Türkische Wirtschaftszentrum Mannheim (www.dtw-mannheim.de) Länderprogramme über den Europäischen Sozialfonds (ESF, www.esf.de)	Beratungsangebote der bundesweiten gründerinnenagentur (bga, www.gruenderinnenagentur.de)	Maßnahmen im Rahmen der Perspektive 50 plus (www.perspektive50plus.de)	Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ zur Förderung von Investitionen (durch junge Unternehmen) der gewerblichen Wirtschaft in strukturschwachen Regionen (GRW, unter www.bmwi.de)
Literatur	siehe Abschnitt 4	Block et al. (2011); BMWi (2005); Di Bella und Leicht (2011); Jaeckel (2007); Wagner (2011)	Fuchs (2011); Furdas und Kohn (2010); Welter (2004)	BMWi (2008); Büttner et al. (2007, 2009)	Audretsch und Feldman (1996); Fritsch et al. (2004) und die dort aufgeführten Studien; Fritsch und Mueller (2007)

Quelle: eigene Erstellung.

Wir unterscheiden zwischen sozialpolitisch motivierter Gründungsförderung für Arbeitslose, Personen mit Migrationshintergrund, Frauen und ältere Erwerbstätige, sowie für Gründungen

in strukturschwachen Regionen. In der Praxis lassen sich diese zielgruppenspezifischen Programme nicht immer klar voneinander abgrenzen. So kann es beispielsweise spezielle Förderprogramme für gründungsinteressierte Arbeitslose in strukturschwachen Regionen geben. Auch ist es denkbar, dass eine bestimmte Zielgruppe im Rahmen eines allgemeinen Förderprogramms für Gründungen über den normalen Fördersatz hinaus besonders stark gefördert wird.

Im weiteren Verlauf dieses Beitrags gehen wir näher auf die Förderung von gründungswilligen Arbeitslosen durch die Bundesagentur für Arbeit – einen gemessen am Fördervolumen besonders großen Bereich – näher ein und fassen die vorhandene empirische Evidenz zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zusammen.

4 Beispiel für Gründungsförderung mit sozialpolitischen Zielen: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Arbeitslosigkeit stellt eine der großen gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit dar. Gesamtwirtschaftlich gehen mit der Arbeitslosigkeit eine Unterauslastung des Produktionspotenzials und Kosten für das Sozialversicherungssystem einher. Auf individueller Ebene ist eine Arbeitslosigkeit mit erheblichen finanziellen Einbußen verbunden. Bei länger andauernder Arbeitslosigkeit führen Stigmatisierungseffekte und die Abschreibung notwendigen Humankapitals dazu, dass sich die Arbeitsmarktchancen der betroffenen Personen immer weiter verschlechtern (siehe z. B. Biewen und Steffes 2010 und Möller 1990). Neben den ökonomischen Folgen führt Arbeitslosigkeit auch zu psychischen Belastungen der Betroffenen. Aus der Glücksforschung ist bekannt, dass Arbeitslose erheblich weniger zufrieden sind als Beschäftigte (Frey und Stutzer 2002). Langfristig kann die gesamte gesellschaftliche Teilhabe der Betroffenen Schaden nehmen. Die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit wird daher als eine elementare gesellschaftliche Aufgabe angesehen. Neben der Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung stellt der Schritt in die Selbstständigkeit einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit dar, der entsprechend durch die Gründungsförderung unterstützt wird.

4.1 Bedeutung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit für das Gründungsgeschehen insgesamt

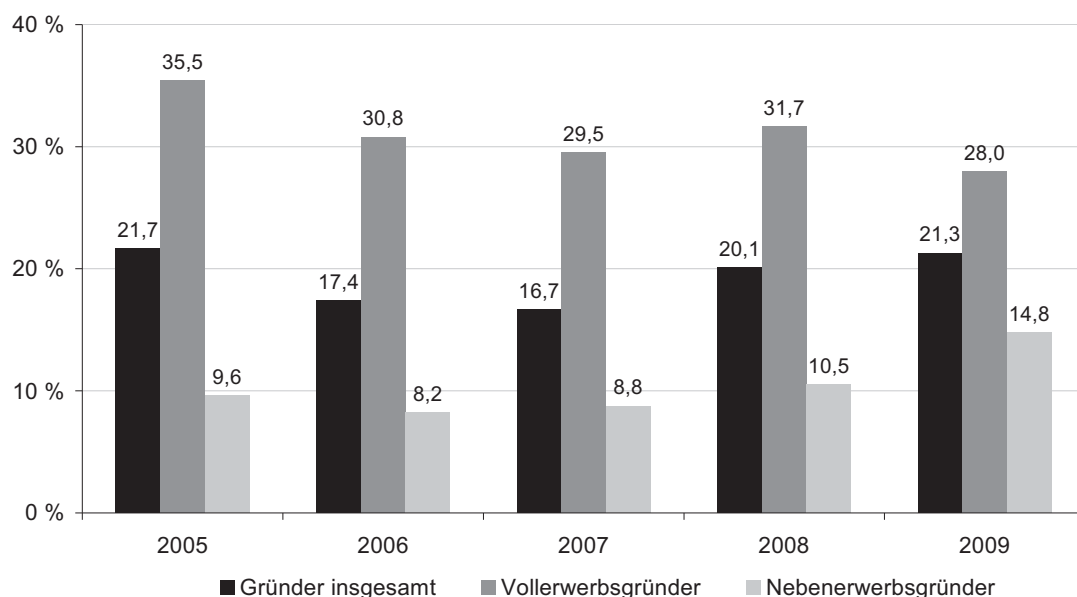
Gründungen aus der Arbeitslosigkeit machen ein wichtiges Segment des Gründungsgeschehens in Deutschland aus. Gemäß KfW-Gründungsmonitor handelte es sich im Jahr 2009 bei gut 20 % aller Gründer und knapp 30 % aller Vollerwerbsgründer um Personen, die zum Zeitpunkt der Gründung arbeitslos waren (Grafik 1).³ Dies entspricht einer Gesamtzahl von rund 186.000 Personen (Kohn et al. 2010). Damit kommen Gründer – und insbesondere

³ Eine ausführliche Bestandsaufnahme zum Thema Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auf Basis des KfW-Gründungsmonitors findet sich in Kohn et al. (2010a). Für eine Beschreibung der Datenquelle siehe Kohn et al. (2010b).

Vollerwerbsgründer – gemessen an der Arbeitslosenquote in der Gesamtbevölkerung von 8,2 % (Bundesagentur für Arbeit 2010) überproportional häufig aus der Arbeitslosigkeit und vergleichsweise selten aus einer abhängigen Beschäftigung oder aus der Nichterwerbstätigkeit.

Im Konjunkturverlauf ist ein leichtes Schwanken des Anteils vormals arbeitsloser Gründer zu verzeichnen. Tendenziell drängen in Jahren schlechter Konjunktur und entsprechend höherer Arbeitslosigkeit mehr arbeitslose Personen in die Selbstständigkeit. Diese *Push*-Wirkung der Arbeitslosigkeit auf die Zahl der Existenzgründer war in Deutschland in den vergangenen Jahren stärker als die direkte *Pull*-Wirkung der Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Darüber hinaus wurde die Dynamik des gesamten Gründungsgeschehens in der jüngeren Vergangenheit maßgeblich durch institutionelle Änderungen im Förderinstrumentarium beeinflusst, mit dem die Bundesagentur für Arbeit (BA) Arbeitslose beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt. So spiegeln sich die Einführung des Existenzgründungszuschusses (*Ich-AG*) im Jahr 2003 und die restriktivere Förderpolitik ab 2005 unmittelbar im Gründerboom der Jahre 2003/2004 und dem sich anschließenden Rückgang der Zahl der Existenzgründer wider (Kohn et al. 2010a).

Grafik 1: Gründer aus der Arbeitslosigkeit



Anteile in Prozent aller Gründer. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 12 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

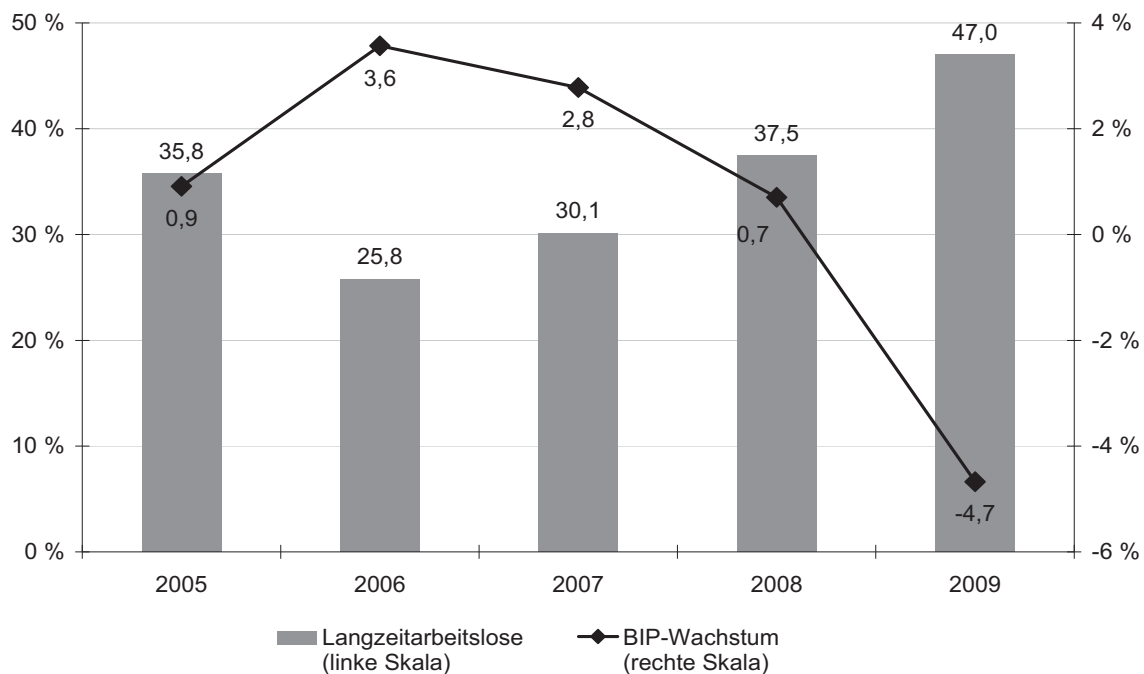
Dennoch ist die Gruppe der Gründer, die ihre Selbstständigkeit direkt aus der Arbeitslosigkeit heraus gestartet haben, nicht deckungsgleich mit der Gruppe der BA-Förderungsempfänger: Unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit im KfW-Gründungsmonitor hat im Durchschnitt der Jahre 2006–2009 rund die Hälfte (49 %) der Gründer BA-Mittel für ihr Gründungsprojekt eingesetzt. Anders herum geben nur 56 % derjenigen, die BA-Mittel zur Finanzierung ihrer

Gründung eingesetzt haben, an, vor Gründung arbeitslos gewesen zu sein. Weitere 31 % in dieser Gruppe waren laut eigenen Angaben vor ihrer Gründung abhängig beschäftigt.⁴

Gründungen durch Langzeitarbeitslose

Grafik 2 unterscheidet Vollerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit nach der Arbeitslosigkeitsdauer vor Gründung. Im Jahr 2009 war nahezu jede zweite vorangegangene Arbeitslosigkeitsepisode der Langzeitarbeitslosigkeit zuzurechnen. Berechnungen von Kohn et al. (2010) zufolge geht der ausgewiesene Anteil von 47 % erheblich über den Anteil der Langzeitarbeitslosen an allen Arbeitslosen des Jahres 2009 hinaus, womit Langzeitarbeitslose unter den vormals arbeitslosen Gründern überproportional stark vertreten sind: Gerade für langzeitarbeitslose Menschen stellt eine Existenzgründung eine häufig wahrgenommene Option zum Wiedereintritt in die Erwerbstätigkeit dar.

Grafik 2: Vormals langzeitarbeitslose Gründer und Konjunkturverlauf



Anteile Langzeitarbeitsloser (Dauer der Arbeitslosigkeit vor Gründung > 52 Wochen) in Prozent aller Vollerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 12 Monate zurück. Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Statistisches Bundesamt (2010).

In den vergangenen Jahren ist der Langzeitarbeitslosenanteil markant gestiegen. Waren etwa im Jahr 2006 bei einem Wirtschaftswachstum von 3,6 % lediglich 26 % aller Voller-

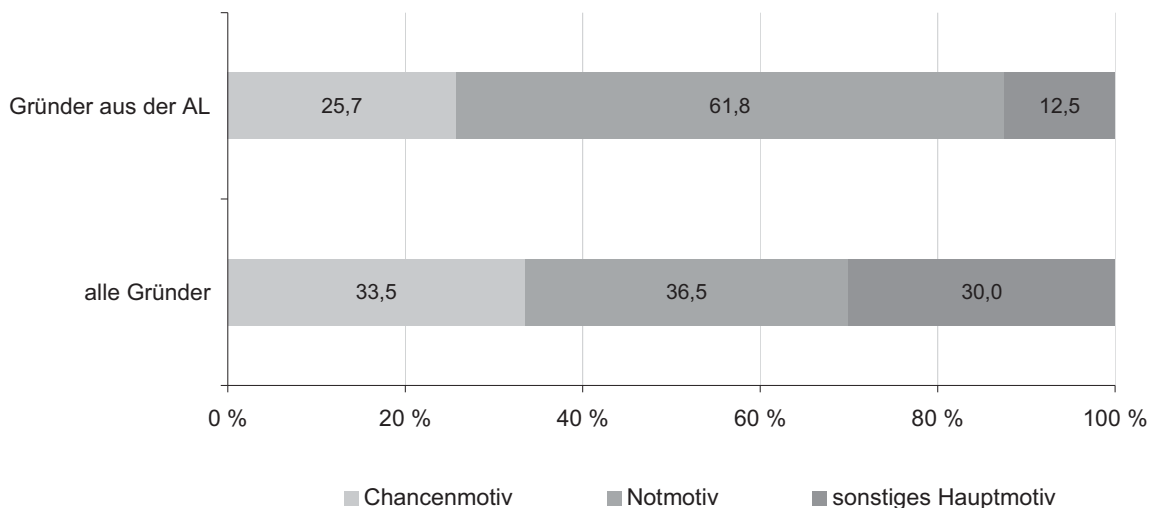
⁴ Dieses auf den ersten Blick erstaunliche Resultat ist mutmaßlich darauf zurückzuführen, dass erstens der Erhalt der BA-Zuschüsse nicht auch ihren Einsatz zur Finanzierung des Gründungsprojekts impliziert und zweitens die Selbsteinschätzung der Befragungsteilnehmer als „arbeitslos“ nicht mit einer Arbeitslosigkeitsmeldung bei der Arbeitsagentur, welche Voraussetzung für Erhalt der BA-Zuschüsse ist, gleichzusetzen ist. Vgl. hierzu Kohn et al. (2010a), Sandner et al. (2008), sowie nachfolgend Abschnitt 4.2.

werbsgründer aus der Arbeitslosigkeit vormals langzeitarbeitslos, so ist für das Krisenjahr 2009 bei einem Einbruch des BIP um 4,7 % ein entsprechender Anteil von 47 % zu beobachten. Langzeitarbeitslose wählen also die Selbstständigkeit als Erwerbsoption dann verstärkt, wenn die Konjunktur schwach und somit der Weg in abhängige Beschäftigungsverhältnisse aufgrund geringer Arbeitsnachfrage stärker als sonst versperrt ist.

Motive der Gründer aus der Arbeitslosigkeit

Gründer aus der Arbeitslosigkeit stellen keine homogene Gruppe dar. Neben unterschiedlichen Dauern der Arbeitslosigkeit vor Gründung zeigt sich die Heterogenität auch in den Gründungsmotiven. Der Großteil (62 %) der Existenzgründungen von Arbeitslosen erfolgt primär aufgrund eines Mangels an Erwerbsalternativen (sog. Notgründung; s. Grafik 3). Jeder vierte Gründer aus der Arbeitslosigkeit (26 %) gibt hingegen an, die Gründung vorrangig zur Realisierung einer Geschäftsidee genutzt zu haben (sog. Chancengründung). In der Gesamtheit aller Gründer sind Chancen- und Notgründungen indes etwa gleich häufig vertreten.⁵

Grafik 3: Gründungsmotive



Anteile in Prozent. Chancenmotiv: Hauptgründungsgrund „Ausnutzung einer Geschäftsidee“; Notmotiv: Hauptgründungsgrund „keine besseren Erwerbsalternativen“. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 36 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2008 und 2009 gepoolt.

Damit spielen einerseits Notmotive für den Schritt in die Selbstständigkeit unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit eine überproportional große Rolle. Andererseits ist eine Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus nicht per definitionem mit einer Gründung in Ermangelung anderer Erwerbsalternativen gleichzusetzen. So ist der detaillierten Motiverfassung von

⁵ Im internationalen Vergleich fällt in Deutschland die Bedeutung des Notmotivs damit insgesamt recht hoch aus (vgl. Bosma und Harding 2007).

Caliendo und Kritikós (2009b) zu entnehmen, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit zumeist sowohl Chancenmotive (z. B. das Entdecken einer Marktnische oder den expliziten Wunsch selbstständig tätig zu sein) als auch Notmotive (z. B. das Auslaufen des Arbeitslosengeldes oder das Ziel, die Arbeitslosigkeit um jeden Preis zu beenden) haben. Derweil begünstigt eine (drohende) Arbeitslosigkeit eine Gründung aus der Not heraus und mit zunehmender Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit steigt die Wahrscheinlichkeit einer Notgründung (Block und Wagner 2010).

Wer gründet aus der Arbeitslosigkeit?

Neben der Gründungsmotivation beeinflussen Persönlichkeitseigenschaften das individuelle Gründungsverhalten. Tabelle 2 stellt ausgewählte soziodemografische Merkmale von Gründern insgesamt und Gründern aus der Arbeitslosigkeit sowie der nichtgründenden Bevölkerung gegenüber.⁶ Dass Frauen seltener gründen als Männer, ist ein bekanntes empirisches Faktum (Furdas und Kohn 2010). In Deutschland sind rund 4 von 10 Gründenden weiblich. Bei Fokussierung auf Gründer aus der Arbeitslosigkeit verringert sich der Frauenanteil auf 34 %. Die Differenz ist insofern plausibel, als im Jahr 2009 die Arbeitslosenquote von Frauen mit 7,9 % etwas niedriger lag als diejenige der Männer von 8,4 % (Bundesagentur für Arbeit 2010). Auch Glockner und Steiner (2007) zufolge wirkt der *Push*-Effekt der Arbeitslosigkeit insgesamt stärker auf die Gründungsaktivität von Männern als auf die Gründungsaktivität von Frauen.

Tabelle 2: Soziodemografische Merkmale der Gründer im Vergleich

	Alle Gründer	Gründer aus der Arbeits- losigkeit	Nicht- gründende Bevölkerung	Nicht- gründende Arbeitslose
Geschlecht weiblich	40,7	33,8	50,9	47,8
Ausländische Herkunft	16,0	20,1	14,2	24,6
Alter				
18 bis 24 Jahre	10,6	6,2	12,2	13,1
25 bis 34 Jahre	27,1	23,2	16,4	18,2
35 bis 44 Jahre	31,8	36,3	23,7	22,6
45 bis 54 Jahre	19,4	20,8	23,1	24,1
55 bis 64 Jahre	11,2	13,5	24,5	22,0
Berufsabschluss				
Universität, FH, BAKad.	24,6	20,7	16,2	7,8
Fachschule, Meisterschule	9,3	9,3	5,7	3,3
Lehre, Berufsfachschule	46,5	50,3	54,4	54,6
kein Berufsabschluss	19,5	19,7	23,7	34,2

Anteile in Prozent. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 36 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007–2009 gepoolt.

Der Anteil von Personen mit Migrationshintergrund an allen Gründern liegt mit 16 % etwas höher als der Migrantenanteil an der nichtgründenden Bevölkerung (14 %). Verwandte Stu-

⁶ Zum Einfluss „weicher“ Persönlichkeitsmerkmale auf die individuelle Gründungsneigung siehe den Beitrag von Block (2011) in diesem Band.

dien kommen zu etwas ausgeprägteren Unterschieden, die sich in einer höheren Gründungsaffinität von Migranten niederschlagen (z. B. Kohn und Spengler 2007). Unter den vormals arbeitslosen Gründern liegt der Anteil der Ausländer mit 20 % nochmals höher. Allerdings betrug auch die Arbeitslosenquote von Ausländern im Jahr 2009 rund 17 % (Bundesagentur für Arbeit, 2010) und der Anteil von Personen mit Migrationshintergrund an den nichtgründenden Arbeitslosen fällt mit 25 % ebenfalls höher aus als der entsprechende Anteil in der Gesamtheit der arbeitslosen Gründer. Arbeitslose Personen mit Migrationshintergrund neigen damit eher zu einer Gründung als Ausländer insgesamt, im Vergleich zu der hohen Arbeitslosenquote unter Migranten generell suchen sie in der Selbstständigkeit jedoch unterproportional häufig einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit.

Das Alter der Gründerperson steht in engem Zusammenhang mit der Berufserfahrung, für die sich empirisch oft ein umgekehrt U-förmiger Zusammenhang mit der Gründungswahrscheinlichkeit zeigt (Fischer et al. 1993; Kohn und Spengler 2008). Ein derartiger Einfluss des Alters auf die Gründungsneigung zeigt sich auch im vorliegenden Vergleich. Gründer sind häufig zwischen 35 und 44 Jahren alt, während die jüngeren und älteren Altersgruppen deutlich schwächer besetzt sind. Unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit zeigt sich eine noch stärkere Konzentration der Altersverteilung auf die mittlere Alterskategorie. Die aus einer Arbeitslosigkeit resultierende Möglichkeit einer BA-Förderung der Selbstständigkeit ist an einen Anspruchserwerb gebunden, der bspw. im Fall des Gründungszuschusses eine vorangegangene abhängige Beschäftigung voraussetzt. Dies dürfte für die jüngste Alterskategorie der 18 bis 24-Jährigen schwerer zu erfüllen sein als für Personen, deren Einstieg ins Erwerbsleben bereits mehrere Jahre zurückliegt. Folglich ist der jungen Altersklasse nur jeder 16. Gründer aus der Arbeitslosigkeit zuzurechnen. Am oberen Ende der Alterskala sind entsprechende Unterschiede dagegen nur gering ausgeprägt.

Neben dem Alter ist der Berufsabschluss als wichtiger Indikator für das Humankapital des Gründers heranzuziehen, welches die Möglichkeiten der Einkommenserzielung und damit die Opportunitätskosten der Gründung bestimmt (van der Sluis et al. 2007). Empirisch überwiegen oft die positiven Effekte eines höheren Bildungsstandes auf die Gründungswahrscheinlichkeit (z. B. Dolinsky et al. 1993), wobei dieser Zusammenhang für Deutschland und Frankreich deutlicher ausfällt als beispielsweise für die USA und Italien (Lohmann 2001). Auch in Tabelle 2 zeigen die Unterschiede im Berufsabschluss den hohen Ausbildungsstand der Gründer im Vergleich zur nichtgründenden Bevölkerung. Besonders deutlich wird dies bei der Betrachtung des Anteils von Personen ohne Berufsabschluss. Während insbesondere unter den nichtgründenden Arbeitslosen Personen ohne Berufsabschluss mit 34 % stark vertreten sind und insgesamt 24 % der nichtgründenden Bevölkerung keinen Berufsabschluss vorweisen, trifft dies auf lediglich 20 % der Gründer zu – und zwar unabhängig von einer vorangegangenen Arbeitslosigkeit. Zudem besitzen Gründer auch häufiger einen tertiären Bildungsabschluss als Nichtgründer. Die Positivselektion von Gründern aus der Bevölke-

rung im Hinblick auf den Ausbildungsstand überträgt sich, sogar verstärkt, auf Gründer aus der Arbeitslosigkeit, deren Bildungsniveau demjenigen der gründenden Bevölkerung insgesamt sehr viel ähnlicher ist als demjenigen der nichtgründenden Arbeitslosen (vgl. auch Niefert 2010).

Strukturmerkmale der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Im Hinblick auf die Frage, ob Arbeitslose andere Projekte unternehmen als andere Gründer, sind in Tabelle 3 ausgewählte Strukturmerkmale der Gründungsprojekte von Gründern insgesamt und von Gründern aus der Arbeitslosigkeit gegenübergestellt. Während insgesamt gut jeder zweite Gründer (54 %) im Nebenerwerb startet, betreiben Gründer aus der Arbeitslosigkeit ihre Projekte zu einem hohen Prozentsatz (74 %) im Vollerwerb. Dies dürfte neben der Erfahrung, dass bei einer Gründung aus der Arbeitslosigkeit das Gründungsprojekt häufig die hauptsächliche Einkommensquelle darstellt, auch auf die Tatsache zurückzuführen sein, dass die Förderung der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit an die Voraussetzung gekoppelt ist, dass das Projekt zumindest mittelfristig auf eine Haupterwerbsbeschäftigung ausgerichtet ist.

Tabelle 3: Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründung

	Alle Gründer	Gründer aus der Arbeitslosigkeit
Nebenerwerb	54,2	25,6
Gründungsgröße		
Sologründer ohne Mitarbeiter	61,8	69,3
Sologründer mit Mitarbeitern	18,8	18,7
Teamgründer ohne Mitarbeiter	8,8	5,0
Teamgründer mit Mitarbeitern	10,7	7,0
Gründungsform		
Neugründung	71,1	79,9
Übernahme	9,4	6,1
Beteiligung	19,5	14,0
Branche		
Verarbeitendes Gewerbe	4,4	2,9
Baugewerbe	7,8	15,3
Handel	20,6	22,4
Wirtschaftliche Dienstleistungen	36,2	34,8
Persönliche Dienstleistungen	26,1	22,1
Sonstige	4,8	2,4

Anteile in Prozent. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 36 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007–2009 gepoolt.

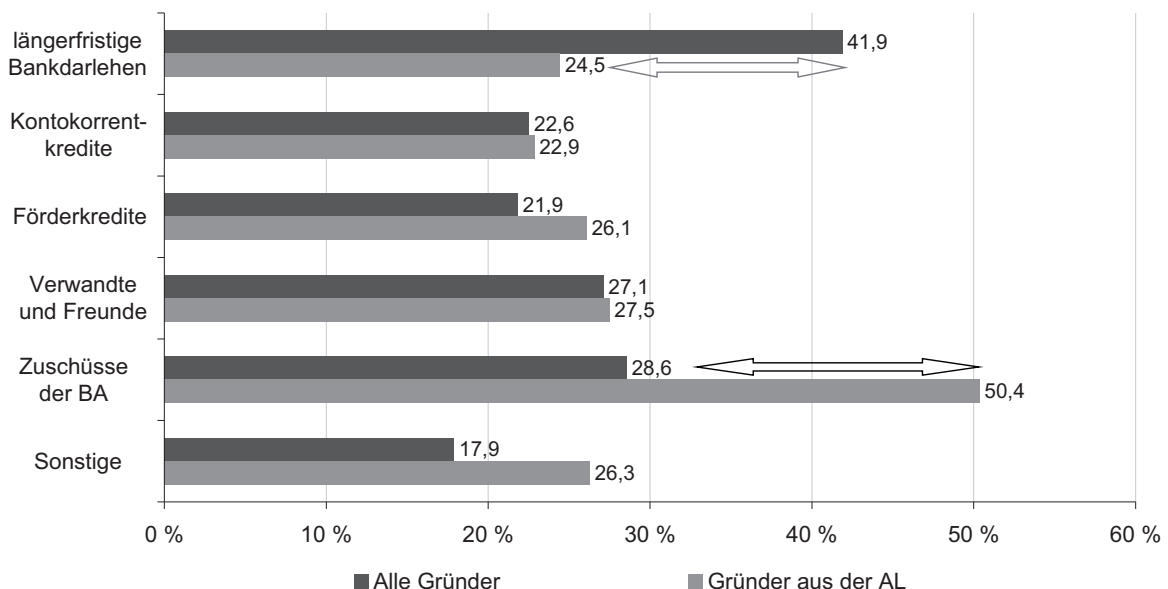
Trotz der höheren Vollerwerbsquote unternehmen Gründer aus der Arbeitslosigkeit im Durchschnitt kleinere Projekte, was sich anhand verschiedener Dimensionen festmachen lässt. So starten Arbeitslose vergleichsweise häufig als Solo-Selbstständige ohne mitgründende Teampartner (69 versus 62 % in der Gesamtheit aller Gründer); und werden Mitarbeiter eingestellt, dann auch durchschnittlich weniger (1,8 versus 2,3 vollzeitäquivalente Mitarbeiterstellen im Durchschnitt 2007–2009). Zudem gehen Arbeitslose den Schritt in die Selbstständigkeit seltener mit Teampartnern (12 versus 20 %) und Neugründungen spielen

im Vergleich zu Übernahme- und Beteiligungsgründungen bei ihnen eine überdurchschnittlich große Rolle. Damit übernehmen Gründer aus der Arbeitslosigkeit seltener bestehende Unternehmensstrukturen inklusive Mitarbeitern.⁷

Die Branchenverteilung zeigt, dass vormals arbeitslose Gründer häufiger im Baugewerbe (15 %) und seltener im Verarbeitenden Gewerbe (3 %) zu finden sind als andere Gründer. Eine entsprechende Häufung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Baugewerbe sowie deren geringere Präsenz im Verarbeitenden Gewerbe stellt auch Niefert (2010) fest. Weitere Ergebnisse in der Literatur zur Branchenwahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind jedoch uneinheitlich und lassen keinen eindeutigen Schluss dahingehend zu, dass sich diese Gründungen bevorzugt in Branchen mit geringer Kapitalintensität niederlassen (Hinz und Jungbauer-Gans 1999; Reize 2004).

Bei der Betrachtung der Finanzierungsstruktur von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind BA-Förderzuschüsse als externe Finanzierungsquelle explizit zu berücksichtigen. Wenngleich, wie oben ausgeführt, Gründer aus der Arbeitslosigkeit und Empfänger der BA-Förderzuschüsse nicht notwendigerweise identische Gruppen sind, setzt doch jeder zweite vormals arbeitslose Gründer mit externem Finanzierungsbedarf (50 %) Fördermittel der BA zur Gründungsfinanzierung ein (vgl. Grafik 4). Dem gegenüber steht der Befund, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit längerfristige Bankfinanzierungen seltener in Anspruch nehmen als andere Gründer (25 versus 42 %).

Grafik 4: Nutzung externer Finanzierungsquellen



Häufigkeitsanteile in Prozent aller Gründer mit externem Finanzierungsbedarf. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 36 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007–2009 gepoolt.

⁷ Generell sind in Neugründungen im Vergleich zu Unternehmensübernahmen seltener und auch im Durchschnitt weniger Mitarbeiter beschäftigt (Kohn et al. 2010b).

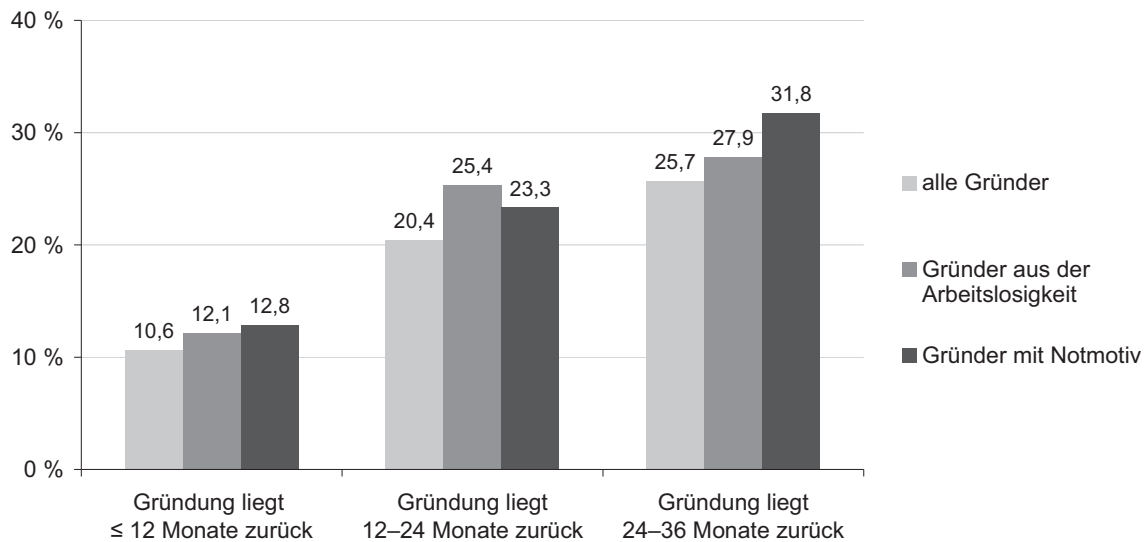
Die geringere durchschnittliche Gründungsgröße bezogen auf die Anzahl der Mitarbeiter und die Gründungsform sowie die unterschiedlichen Branchenerfordernisse schlagen sich auch in der Höhe des Finanzmitteleinsatzes vormals arbeitsloser Gründer nieder. Deutlich weniger Gründer aus der Arbeitslosigkeit – im Durchschnitt 2007–2009 rund 9 % – haben, sobald finanzielle Mittel bei der Gründung zum Einsatz kommen, einen Bedarf von mehr als 25.000 EUR (Gründer insgesamt: 18 %). Hingegen sind mit einem Anteil von 76 % kleinste Finanzierungsvolumina bis 10.000 EUR bei den Gründern aus der Arbeitslosigkeit stärker vertreten als bei den Gründern insgesamt (68 %).

Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte

Als ein Minimalkriterium für den Erfolg einer Gründung gilt dessen Fortbestand (Brüderl et al., 2007) – vor dem Hintergrund einer individuellen Nutzenmaximierung der Gründer ebenso wie vor dem Hintergrund sozialpolitischer Zielsetzungen der Gründungsförderpolitik.⁸ In Grafik 5 sind Abbruchquoten in Abhängigkeit von der Dauer der Selbstständigkeit abgetragen. Insgesamt sind maximal neun von zehn Gründungen nach einem Jahr noch am Markt, nach spätestens drei Jahren ist rund ein Viertel aller Gründungen wieder beendet. Die Abbruchquoten unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit liegen regelmäßig um 2 bis 5 Prozentpunkte über dem Durchschnitt.

Wenngleich in der deskriptiven Betrachtung ausgeprägt, sind die Unterschiede im Gründungsüberleben nicht notwendigerweise auf den Arbeitsmarktstatus an sich zurückzuführen, sondern können auch in anderen Personeneigenschaften der Gründer oder in der Tatsache begründet liegen, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit andere Projekte unternehmen. So zeigen empirische Studien, dass größere Gründungsprojekte eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen (Aldrich und Auster 1986; van Praag 2003). Der Befund, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit in der Regel kleinere Projekte unternehmen, kann insofern zur Erklärung der höheren Abbruchquoten in dieser Gruppe beitragen.

⁸ Wenngleich Gründer gezwungen sein können, ihre Selbstständigkeit „unfreiwillig“ wieder aufzugeben, wenn sich das Geschäftskonzept am Markt als nicht tragfähig herausstellt, sind Scheitern und „freiwilliges“ Beenden in der Mehrheit der Aufgaben häufig nicht klar zu trennen. Ebenso wie bei der Gründungsentscheidung, handelt es sich auch bei der Entscheidung, die Selbstständigkeit wieder zu beenden um ein Abwägen von Alternativen und deren Opportunitätskosten. So wird beispielsweise auch eine an sich tragfähige Selbstständigkeit beim Wechsel in ein besser vergütetes abhängiges Beschäftigungsverhältnis aufgegeben – und setzt sich insofern nicht durch. In Anbetracht dieser Unschärfe und häufig eingeschränkter Datenverfügbarkeit fokussieren empirische Studien in der Regel allein auf die Feststellung des Fortbestands und die Analyse dessen Determinanten (vgl. van Praag, 2003, für einen Überblick). Unternehmensinsolvenzen machen regelmäßig nur einen kleinen Teil aller Unternehmensschließungen in Deutschland aus (Günterberg et al. 2010).

Grafik 5: Beendete Selbstständigkeitsprojekte nach Gründungszeitpunkt (Anteile in Prozent)

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007–2009 gepoolt.

Auch weisen die Projekte von Notgründern im Vergleich zu jenen chancenmotivierter Gründer eine deutlich geringere Bestandsfestigkeit auf (jede dritte dieser Gründungen ist nach spätestens drei Jahren nicht mehr am Markt; vgl. Grafik 5). Weitergehende Überlebensanalysen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors zeigen in diesem Zusammenhang, dass die höhere Abbruchwahrscheinlichkeit von Gründern aus der Arbeitslosigkeit in der Tat im Wesentlichen nicht am Merkmal Arbeitslosigkeit per se liegt, sondern u. a. daran, dass unter Gründern aus der Arbeitslosigkeit ein erheblich höherer Anteil von Notgründern anzutreffen ist.⁹ Programme zur Förderung von Arbeitslosen beim Schritt in die Selbstständigkeit haben daher durchaus Aussicht auf einen nachhaltigen Wirkungserfolg. Allerdings ist wegen der hohen Bedeutung des Notmotivs für vormals arbeitslose Gründer eine sorgfältige Beratung dieser Gründungswilligen zweckmäßig, die gegebenenfalls auf die Mängel und Risiken des angestrebten Vorhabens hinweist und Alternativen zur Selbstständigkeit in der geplanten Form aufzeigt (Kohn und Ullrich 2010). In diesem Zusammenhang gehen Effizienzgesichtspunkte und sozialpolitische Aspekte des Schritts von Arbeitslosen in die Selbstständigkeit miteinander einher.

4.2 Förderung von Gründern aus der Arbeitslosigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit

Die Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit besitzt in Deutschland ein erhebliches Ausmaß. Das Volumen der Gründungsförderprogramme der Bundesagentur für Arbeit

⁹ Vgl. Kohn et al. (2010a). Im Gegensatz dazu finden Block und Sandner (2009) auf Basis des Deutschen Sozio-oekonomischen Panels keinen partiellen Effekt der Gründungsmotivation auf die Abbruchwahrscheinlichkeit.

(BA) betrug im Jahr 2009 rund 1,6 Mrd. EUR, im Jahr 2004 nach Einführung des Existenzgründungszuschusses waren es gar 2,7 Mrd. EUR.¹⁰ Dementsprechend hoch ist die Zahl der über diese Programme geförderten Gründer. Im Zeitraum von Anfang 2003 bis Mitte 2006 wurden rund eine Million Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gefördert (Caliendo und Kritikós 2009a). Seit Mitte 2006 geht die Zahl der Zugänge in die Förderprogramme jedoch zurück; im Jahr 2009 wurden rund 150.000 Arbeitslose von der BA beim Schritt in die Selbstständigkeit finanziell unterstützt (Günterberg et al. 2010).

Tabelle 4 nennt zentrale Kennzeichen der wichtigsten Programme der BA zur Förderung der Selbstständigkeit.¹¹ Generell ist festzuhalten, dass nicht alle gründungswilligen Arbeitslosen gefördert werden. So ist beispielsweise der Zugang zum seit Anfang August 2006 geltenden Gründungszuschuss an einen ALG I-Anspruch gekoppelt und verlangt eine Tragfähigkeitsbescheinigung für das Geschäftskonzept, die von einer fachkundigen Stelle (z. B. durch zertifizierte Unternehmensberater oder Industrie- und Handelskammern) ausgestellt werden muss, sowie einen Nachweis der persönlichen und fachlichen Eignung. Damit besitzen Langzeitarbeitslose, deren Anspruch auf ALG I ausgelaufen ist, keinen Rechtsanspruch auf Förderung einer Gründung. Auch dürfte der mit der Einholung der Bescheinigungen verbundene administrative Aufwand einige potenzielle Förderempfänger von einem Förderantrag abhalten,¹² und schließlich sind mutmaßlich nicht alle Gründungsvorhaben als tragfähig einzustufen.

In Bezug auf die sozialpolitische Zielsetzung, mit der Förderung die negativen Auswirkungen der Arbeitslosigkeit auf der individuellen Ebene zu bekämpfen und den Leistungsempfängern die Möglichkeit zu geben, mithilfe der Selbstständigkeit ihren Lebensunterhalt zu bestreiten, sind die Zugangsregelungen als ambivalent zu beurteilen. Auf der einen Seite stellen die Selektionskriterien sicher, dass aus dem Pool aller Arbeitslosen primär Personen gefördert werden, deren Schritt in die Selbstständigkeit a priori überdurchschnittlich Erfolg versprechend ist; dies erhöht letztlich die Erfolgchancen der geförderten Gründungen und damit die Effektivität der Förderprogramme. Auf der anderen Seite werden durch die Zugangsregelungen gerade diejenigen gründungswilligen Arbeitslosen – bspw. Langzeitarbeitslose – vom Gründungszuschuss ausgeschlossen, die die Förderung aus sozialpolitischer Sicht am nötigsten hätten.

Indes würden sich bei Weitem nicht alle durch die BA geförderten Gründer selbst als tatsächlich aus der Arbeitslosigkeit kommend bezeichnen. Den Befragungsergebnissen von Sand-

¹⁰ Die Zahlen beziehen sich in 2004 auf Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss und im Jahr 2009 auf Gründungszuschuss und Einstiegsgeld (Schätzungen auf Basis von BA 2006, 2010).

¹¹ Vgl. auch die Ausführungen in Caliendo und Kritikós (2009a) sowie Sandner et al. (2008).

¹² Zu administrativen Hindernissen im Gründungszusammenhang vgl. den Beitrag von Brockmann (2011) in diesem Band.

ner et al. (2008) zufolge beendet ein Großteil der geförderten Gründer das vorherige Arbeitsverhältnis bewusst mit dem Ziel des Wechsels in die Selbstständigkeit; die resultierende Episode registrierter Arbeitslosigkeit ist dann nur von kurzer Dauer und freiwilliger Natur. Der Fördertatbestand wird in diesem Fall künstlich herbeigeführt und die BA-Gründungsförderung als finanzielle Starthilfe für die bereits vorher geplante Gründung in Anspruch genommen.¹³

Die verschiedenen Programme der BA sprechen unterschiedliche Zielgruppen an. So waren beim Überbrückungsgeld (ÜG) drei von vier Personen männlich und höher qualifiziert, während beim Existenzgründungszuschuss (ExGZ) ein höherer Anteil von Frauen sowie geringqualifizierter Personen registriert wurde. Insgesamt lässt sich bei allen Programmen eine positive Selektion gut ausgebildeter Arbeitsloser in die Gründungsförderprogramme beobachten. Das Ausmaß dieser Selektion war beim Überbrückungsgeld stärker, als es beim Existenzgründungszuschuss der Fall war.¹⁴ Ähnlich wie die institutionellen Zugangsregelungen, ist auch dieser Befund hinsichtlich des Ziels eines sozialpolitischen Nachteilsausgleichs als zweischneidig zu beurteilen. In Ex-Post Evaluationsstudien schneiden die Gründungsförderprogramme der BA durchaus gut ab. Caliendo und Kritikós (2009a) berichten, dass über 70 % der ÜG- und ExGZ-Empfänger zweieinhalb Jahre nach Gründung immer noch selbstständig waren.

Matchings mit (ebenfalls arbeitslosen) Nicht-Teilnehmern der Fördermaßnahmen zeigen zudem, dass geförderte Gründer nach der Förderperiode ein deutlich geringeres Risiko für eine erneute Arbeitslosigkeit aufweisen und ein signifikant höheres Arbeitseinkommen erzielen.¹⁵ Es existieren jedoch deutliche Unterschiede innerhalb der Gruppe der geförderten Gründer. In einer großzahligen Befragung von geförderten Gründern zeigen Sandner et al. (2008), dass der Gewinn aus der Existenzgründung bei älteren Gründern und bei Gründern mit einer langen Phase der Arbeitslosigkeit vor der Gründung seltener beziehungsweise erst später zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht. Dies gilt auch für Franchisegründungen und für Gründungen durch Frauen. In Bezug auf Bildungsvariablen, Gründungserfahrung und Team- versus Einzelgründungen finden die Autoren keine Effekte. Vorhandene Branchenerfahrung der Gründer wirkt sich hingegen offenbar positiv auf den Erfolg geförderter Selbständigkeiten aus.

¹³ Vergleiche auch die obigen Ausführungen zur Gründungsfinanzierung in Abschnitt 4.1.

¹⁴ Vgl. für Empfänger des Überbrückungsgelds Hinz und Jungbauer-Gans (1999), Pfeiffer und Reize (2000a, 2000b) und Wießner (2001); für Empfänger des Existenzgründungszuschusses Baumgartner und Caliendo (2008) sowie Caliendo und Kritikós (2010), sowie für Empfänger des Einstiegs geldes Haller et al. (2010).

¹⁵ Zur Evaluation der BA-Gründungsförderprogramme vgl. Baumgartner und Caliendo (2008), Caliendo et al. (2006, 2010), Noll et al. (2006), Pfeiffer und Reize (2000a, 2000b), Sandner et al. (2008), sowie Wießner (2000, 2001).

Tabelle 4: Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit

	Überbrückungsgeld (bis 31.7.2006)	Existenzgründungszuschuss (bis 30.6.2006)	Gründungszuschuss (seit 1.8.2006)	Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) (seit 1.1.2005)
Zugangs- voraussetzu- ngen	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg I oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg I oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle (ab 1.11.2004) • Einkommen aus der Selbstständigkeit ≤ 25.000 Euro im Jahr 	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg I von mindestens 90 Tagen oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle • Nachweis der persönlichen und fachlichen Eignung 	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg II • Erwerbsfähigkeit (mind. 3 Std. Arbeit pro Tag) • Langfristig müssen von der Selbstständigkeit Einkünfte in solcher Höhe zu erwarten sein, dass der Anspruch auf Alg II erlischt.
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Überbrückungsgeld für 6 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I • Zzgl. darauf entfallende pauschalisierte Sozialversicherungsbeiträge • Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss für bis zu drei Jahre; Bewilligung für jeweils ein Jahr • 600 Euro pro Monat im ersten, 360 Euro pro Monat im zweiten und 240 Euro pro Monat im dritten Förderjahr • Obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzl. Rentenversicherung • Nach Ablauf der Förderung soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> • Gründungszuschuss für 9 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I, zzgl. Pauschale von 300 Euro pro Monat zur sozialen Absicherung (Pflichtleistung) • 300 Euro pro Monat für weitere 6 Monate, wenn die geförderte Person intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten nachweisen kann (Ermessensleistung) • Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss zum Alg II (neben Miete, Heizkostenzuschuss und Beiträgen zur Sozialversicherung), dessen Höhe sich nach der bisherigen Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft richtet • Dauer der Förderung: 12 Monate, verlängerbar auf maximal 24 Monate • Anspruch auf Förderung erlischt mit der Beendigung der Hilfsbedürftigkeit
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanspruch auf Förderung • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanspruch auf Förderung • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanspruch auf Förderung • Förderung wird auf Restansprüche auf Alg I angerechnet • Freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung möglich 	<ul style="list-style-type: none"> • Bewilligung liegt im Ermessen des Fallmanagers, kein Rechtsanspruch auf Förderung

Quelle: Kohn, Niefert und Ullrich (2010, Tabelle 3.4.), in Anlehnung an Calliendo et al. (2009), Noll et al. (2006).

Im Großen und Ganzen stützt die vorhandene empirische Evidenz die Einschätzung, dass die BA-Förderprogramme auf individueller Ebene effektiv in Bezug auf die Wiedereingliederung von Arbeitslosen in den Arbeitsmarkt wirken. In Bezug auf die indirekte Beschäftigungswirkung über die Einstellung von Mitarbeitern gehen von BA-geförderten Gründungen jedoch eher geringe Impulse aus. Caliendo und Kritikos (2009a) berichten, dass rund 30 % aller ÜG-Gründer zweieinhalb Jahre nach Gründung überhaupt Mitarbeiter beschäftigen; bei ExGZ-Gründern liegt dieser Anteil bei lediglich 10 %. So kommen auch Hinz und Jungbauer-Gans (1999) und Reize (2004) zu dem Ergebnis, dass geförderte Gründungen durchschnittlich mit einer geringeren Anzahl von Mitarbeitern starten als andere Gründungen.

Gesamtwirtschaftlich sind zudem die Kosten der Förderung in Rechnung zu stellen. Im Rahmen einer Effizienzanalyse für das ÜG und den ExGZ vergleichen Caliendo und Kritikos (2009a) die direkten Ausgaben für die Förderbeträge mit den Einsparungen, welche die BA durch die Wirkungen der beiden Maßnahmen erfährt (v. a. Ausgabensenkungen der Arbeitslosenversicherung angesichts geringerer Arbeitslosigkeit unter den Geförderten). Im Ergebnis fällt die monetäre Bilanz beim ÜG positiv und beim ExGZ leicht negativ aus. Verglichen mit anderen Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik, wie z. B. der Förderung der beruflichen Fortbildung und Umschulung oder der Förderung der betrieblichen Weiterbildung, schneiden beide Instrumente jedoch in Bezug auf die monetäre Effizienz vergleichsweise gut ab.

Bei der Einordnung der Ergebnisse der existierenden Evaluationsstudien ist indes einige Vorsicht geboten. So gilt es die o. g. Selektionsprobleme beim Förderzugang zu berücksichtigen. Zum Teil tragen die genannten Studien einer Selektion unter den Arbeitslosen mittels Matching-Ansätzen Rechnung. Über den in diesem Zusammenhang üblichen Vergleich von geförderten und nicht geförderten Gründern aus der Arbeitslosigkeit hinaus dürften jedoch weitergehende Vergleiche mit Gründern, die nicht aus der Arbeitslosigkeit stammen, zusätzliche Erkenntnisse versprechen. Eine weitere Herausforderung stellt die Quantifizierung von Mitnahmeeffekten durch Gründer, die auch ohne Förderung ebenso erfolgreich gegründet hätten, dar, und Kosten-Nutzen-Analysen stehen stets vor der Herausforderung, alle relevanten gesamtwirtschaftlichen Kosten und – direkte wie indirekte – Wirkungen von arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen abzuschätzen. Die Tatsache, dass die Programme der BA ganz explizit nicht nur wirtschaftliche, sondern vor allem sozialpolitische Ziele verfolgen, macht die Sache nicht leichter. Wie im abschließenden Abschnitt erläutert, sind die Ausgestaltung und Evaluation von Programmen mit mehrdimensionalen Zielen in besonderer Weise mit Schwierigkeiten verbunden.

5 Schlussbemerkungen zur Ausgestaltung und Evaluation von sozialpolitisch motivierten Gründungsförderprogrammen

Der vorliegende Beitrag zeigt, dass neben allokativen Marktversagenstatbeständen auch sozialpolitische Rechtfertigungen für Gründungsförderung greifen. In der Praxis kommt sozialpolitisch motivierten Förderprogrammen eine hohe Bedeutung zu, wobei die Abgrenzung zwischen sozialpolitischer und ökonomischer Motivation von Förderprogrammen im Einzelfall schwierig ist, da Fördermaßnahmen häufig auf beiderlei Weise begründet werden. Ein solcher Doppelcharakter in der Zielstellung bringt Herausforderungen für das Programmdesign mit sich. So ist bei der *Ausgestaltung* von Programmen zu bedenken, ob die mit einer Fördermaßnahme verbundenen sozialpolitischen und ökonomischen Ziele sich gegenseitig beeinflussen, d. h. ob die Verfolgung des einen Ziels einen Einfluss auf den Erreichungsgrad des jeweils anderen Ziels hat. Neben einer Zielkonformität, bei der die Erreichung des sozialpolitischen Nachteilsausgleichs mit einer Effizienzsteigerung einhergeht – wenn etwa die Förderung eines Technologieparks in einer strukturschwachen Region innovative technologieorientierte Gründungen unterstützt –, sind auch Zielkonflikte derart, dass beispielsweise die Betonung der sozialpolitischen Ziele in der Breitenförderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit dazu führen können, dass diejenigen Arbeitslosen, bei denen eher ein Marktversagenstatbestand vorliegt, keine auf ihr spezifisches Projekt abgestimmte Förderung erhalten, nicht auszuschließen.

Eine andere Herausforderung liegt in der Begrenzung von unerwünschten Mitnahmeeffekten. So kann es z. B. sein, dass Unternehmen ihre Mitarbeiter nur entlassen, um sie anschließend mit einer geringeren Vergütung und ohne Sozialversicherungspflicht als Selbstständige wieder zu beschäftigen. Auch können Gründer eine (kurze) Arbeitslosigkeitsperiode nach Beendigung einer abhängigen Beschäftigung ggf. bewusst in Kauf nehmen, um einen Förderzuschuss der Bundesagentur für Arbeit zu erhalten; und ferner ist es möglich, dass geförderte Unternehmer ganz bewusst das Ziel verfolgen, nach Ablauf der Fördermaßnahme die Selbstständigkeit wieder zu beenden, und sich folglich bei ihrer Unternehmensgründung nicht ausreichend anstrengen.

Schließlich sind der Umfang und die Art von Fördermaßnahmen vor dem Hintergrund der damit verbundenen Kosten abzuwägen. So mögen einzelne Förderprogramme, etwa in der Förderung von Hochtechnologiegründungen, nur für einen eng umrissenen Personenkreis nach intensiver Prüfung zugänglich sein, während andere Breitenprogramme, wie der Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit, auf den alle ALG I-Empfänger einen gesetzlich festgelegten Anspruch haben, für einen breiten Gründerkreis leicht verfügbar sind. Stehen im ersteren Fall hohe Fixkostenblöcke der Einzelfallprüfung zu Buche, so nimmt das hohe Maß an Standardisierung im letzteren Fall zwar höhere Mitnahmeeffekte in Kauf, kommt jedoch mit geringeren durchschnittlichen Transaktionskosten aus.

Die genannten Beispiele zeigen deutlich die Schwierigkeiten bei der konkreten Ausgestaltung von Fördermaßnahmen. Ähnliche Schwierigkeiten existieren auch bei der Evaluation von Förderprogrammen hinsichtlich der Erreichung ihrer jeweiligen Förderziele. Zunächst gilt es, die Beurteilung der Sinnhaftigkeit eines Förderziels und die Beurteilung des Förderprogramms in Bezug auf die Erreichung des Förderziels zu trennen. Wie oben ausgeführt, leiten sich sozialpolitische Förderziele aus dem Sozialstaatsgebot bzw. der sozialen Marktwirtschaft als Wirtschaftsordnung ab und basieren auf subjektiven gesellschaftlichen Werturteilen. Die Festsetzung dieser Förderziele besitzt damit ex definitione normativen Charakter. Bei der Evaluation der Zielerreichung eines Förderprogramms empfiehlt sich ein schrittweises Vorgehen: Im ersten Schritt sind die – ggf. unterschiedlichen – Förderziele des Förderprogramms zu bestimmen und hinsichtlich ihrer Wichtigkeit zu bewerten. Im zweiten Schritt ist die Effektivität der jeweiligen Zielerreichungen anhand möglichst objektiver Kriterien und nachvollziehbarer Daten zu ermitteln. Im dritten Schritt ist der Nutzen der Zielerreichung den Programmkosten gegenübergestellt werden. Diese Effizienzbeurteilung sollte neben Einschätzungen möglicher individueller Mitnahme- und gesamtwirtschaftlicher Feedback-Effekte – so beispielsweise Rückwirkungen auf das (regionale) Wirtschaftsgeschehen –, auch eine Prüfung umfassen, ob kostengünstigere alternative Förderprogramme existieren. Hinsichtlich Kosten-Nutzen-Analysen und der Zielgruppenspezifität unterschiedlicher Fördermaßnahmen besteht nach wie vor großer Forschungsbedarf (Parker 2005, Robson et al. 2009).

Literatur

- Aldrich, H. E. und E. Auster (1986), Even Dwarfs Started Small – Liabilities of Size and Age and their Strategic Implications, *Research in Organizational Behavior*, 8, 165–198.
- Audretsch, D. und M. P. Feldman (1996), R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production, *American Economic Review*, 86 (3), 630–640.
- Audretsch, D. (2004), Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for Entrepreneurship, *Industry and Innovation*, 11 (3), 167–191.
- BA (2006), Die Reform im Blick. Den Kunden im Fokus. Zahlen, Daten, Fakten. Geschäftsbericht 2005, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg.
- BA (2010), Kurs halten in stürmischen Zeiten, Geschäftsbericht 2009, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg.
- Baumgartner, H. J. und M. Caliendo (2008), Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness of Two Start-Up Programmes, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70 (3), 347–373.
- Berg, H. und C. Volkmann (2011), Branchenspezifische Entrepreneurship Policy und Gründungsförderung – das Beispiel erneuerbarer Energien in Deutschland, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW

- Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 147–164.
- Biewen, M. und S. Steffes (2010), Unemployment persistence: Is there evidence for stigma effects? *Economics Letters*, 106 (3), 188–190.
- Block, J. H. (2011), Zur Gründungskultur in Deutschland: Persönlichkeitseigenschaften als Gründungshemmnis?, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 131–144.
- Block, J. und P. Sandner (2009), Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data, *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9 (2), 117–137.
- Block, J. H.; Sandner, P. und M. Wagner (2011), Selbständigkeit von Ausländern in Deutschland: Einkommenseffekte und Implikationen für die Gründungsförderung, *Soziale Welt*, im Erscheinen.
- Block, J. H. und M. Wagner (2010), Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials, *Schmalenbach Business Review*, 62 (2), 154–174.
- BMWi (2005), *Gründungen durch Migranten/innen*, Gründerzeiten Nr. 10, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.), Berlin.
- BMWi (2008), *Existenzgründungen durch Ältere*, Gründerzeiten Nr. 52, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.), Berlin.
- Bosma, N. und R. Harding (2007), *Global Entrepreneurship Monitor, 2006 Executive Report*, Babson College and London Business School.
- Brockmann, H. (2011), Bürokratie als Gründungshemmnis – empirische Evidenz und Implikationen für die staatliche Förderpolitik, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 117–130.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P. und R. Ziegler (2007), *Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, 3., erg. Aufl., Duncker & Humblot, Berlin.
- BMJ (2007), § 57 SGB III „Gründungszuschuss“, Bundesministerium der Justiz http://bundesrecht.juris.de/sgb_3/___57.html, Zugriff 21.09.2010.
- Büttner, R.; Knuth, M.; Schweer, O. und T. Stegmann (2007), Die Evaluierung des Bundesprogramms "Perspektive 50plus – Beschäftigungspakte für Ältere in den Regionen": Methoden, Konzepte und erste Erfahrungen, in: Brauer, K. und G. Korge (Hrsg.), *Evaluation regionaler Arbeitsmarktförderung für Ältere: Erfolgsfaktoren, Methoden, Instrumente*, IRB, Stuttgart, 306–321.

- Büttner, R.; Knuth, M.; Schweer, O. und T. Stegmann (2009), Der Beitrag des Bundesprogramms Perspektive 50plus zur Verbesserung der Situation älterer Langzeitarbeitsloser, in: Behling, M.; Huber, A. und T. Staudinger (Hrsg.), Perspektiven auf dem Arbeitsmarkt von morgen: Herausforderungen erkennen, Chancen nutzen, Augsburg Integration Plus, Augsburg, 32–46.
- Bundesagentur für Arbeit (2010), Arbeitslosigkeit im Zeitverlauf, Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Stand Dezember 2009, Nürnberg.
- Di Bella, J. und R. Leicht (2011), Zielgruppenorientierte Gründungsförderung: Migrantinnen und Migranten in der Gründungsberatung, in: N. Irsch und P. Witt, Gründungsförderung in Theorie und Praxis, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 223–240.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2009a), Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken, Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 10, 189–213.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2009b), "I Want to, But I Also Need to": Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity, IZA Discussion Paper 4661, Bonn.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2010), Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects, Small Business Economics, 35 (1), 71–92.
- Caliendo, M.; Kritikos, A. S. und F. Wießner (2006), Existenzgründungsförderung in Deutschland – Zwischenergebnis aus der Hartz- Evaluation, Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung, 39 (3/4), 505–531.
- Caliendo, M.; Künn, S. und F. Wießner (2009), Ich-AG und Überbrückungsgeld. Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende, IAB-Kurzbericht 3/2009, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Caliendo, M.; Künn, S. und F. Wießner (2010), Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren, Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung, 42 (4), 269–291.
- Dolinsky, A.; Caputo, R.; Pasumarty, K. und H. Quazi (1993), The Effects of Education on Business Ownership: A Longitudinal Study of Women, Entrepreneurship Theory and Practice, 18 (1), 43–53.
- Fischer, E. M.; Reuber, A. R. und L. S. Dyke (1993), A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender and Entrepreneurship, Journal of Business Venturing, 8 (2), 151–168.
- Frey, B. S. und A. Stutzer (2002), What Can Economists Learn from Happiness Research, Journal of Economic Literature, 40 (2), 402–435.
- Fritsch, M.; Stephan, A. und A. Werwatz (2004), Regionalisierte Innovationspolitik sinnvoll, DIW Wochenbericht, 71 (24), 383–387.

- Fritsch, M. und P. Mueller (2007), The Persistence of Regional New Business Formation-Activity over Time – Assessing the Potential of Policy Promotion Programs, *Journal of Evolutionary Economics*, 17, 299–315.
- Fuchs, B. (2011), Theoretische Begründungen und praktische Ansätze zur Ausschöpfung des Gründungspotenzials von Frauen, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 165–184.
- Furdas, M. und K. Kohn (2010), What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business, IZA Discussion Paper 4778.
- Gläser, J. (2002), *Staatliche Existenzgründungsförderung: Erkenntnisse aus der Neuen Institutionenökonomie*, Lit, Münster.
- Glocker, D. und V. Steiner (2007), Self-employment – A way to End Unemployment? Empirical Evidence from German Pseudo-Panel Data, DIW Discussion Paper 661.
- Günterberg, B.; Kohn, K. und M. Niefert (2010), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *MittelstandsMonitor 2010*, Frankfurt, 39–69.
- Haller, S.; Wolff, J. und C. Zabel (2010), Einstiegsgeld als Gründungsförderung – Teilnehmerstrukturen und Determinanten der Förderleistung, IAB-Forschungsbericht 9/2010, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Hinz, T. und M. Jungbauer-Gans (1999), Starting a Business after Unemployment: Characteristics and Chances of Success – Empirical Evidence from a Regional German Labour Market, *Entrepreneurship & Regional Development*, 11, 317–333.
- Jaeckel, M. (2007), Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten – Konzepte und Handlungsstrategien zur Arbeitsmarktintegration von Migrantinnen und Migranten, ZWH (Hrsg.), Düsseldorf.
- Kohn, K.; Niefert, M. und K. Ullrich (2010a), Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *MittelstandsMonitor 2010*, Frankfurt, 71–107.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007), Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, *FINANZ BETRIEB*, 9, 706–710.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008), Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 56, 253–271.
- Kohn, K.; Spengler, H. und K. Ullrich (2010b), *KfW-Gründungsmonitor 2010. Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise*, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Kohn, K. und K. Ullrich (2010), Aus der Not geboren? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, KfW-Research, Akzente Nr. 22, KfW Bankengruppe, Frankfurt.

- Lohmann, H. (2001), Self-employed or Employee, Full-time or Part-time? Gender Differences in the Determinants and Conditions for Self-employment in Europe and the US, Arbeitspapier 38, Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Möller, J. (1990), Unemployment and deterioration of human capital – A labour market model with hysteresis implications, *Empirical Economics*, 15 (2), 199–215.
- Niefert, M. (2010), Characteristics and Determinants of Start-ups from Unemployment: Evidence from German Micro Data, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, im Erscheinen.
- Noll, S.; Nivorozhkin, A. und J. Wolff (2006), Förderung mit dem Einstiegsgeld nach § 29 SGB II. Erste Befunde zur Implementation und Deskription, IAB Forschungsbericht 23/2006, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg.
- Nozick, R. (1974), *Anarchy, State, and Utopia*, Basic Books, New York.
- Parker, S. C. (2005), The Economics of Entrepreneurship: What We Know and What We Don't, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 1 (1), 1–54.
- Peredo, A. M. und M. McLean (2006), Social Entrepreneurship: a critical review of the concept, *Journal of World Business*, 41, 56–65.
- Pfeiffer, F. und F. Reize (2000a), Business Start-ups by the unemployed – an econometric analysis based on firm data, *Labour Economics*, 7, 629–663.
- Pfeiffer, F. und F. Reize (2000b), From Unemployment to Self-Employment – Public Promotion and Selectivity, *International Journal of Sociology*, 30 (3), 71–99.
- van Praag, C. M. (2003), Business Survival and Success of Young Small Business Owners, *Small Business Economics*, 21, 1–17.
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge.
- Reize, F. (2004), Leaving Unemployment for Self-Employment. An Empirical Study, ZEW Economic Studies Bd. 25, Physica, Heidelberg.
- Robson, P. J. A.; Wijnbenga, F. und S. C. Parker (2009), Entrepreneurship and Policy – Challenges and Directions for Future Research – Introduction to the Special Issue, *International Small Business Journal*, 27 (5), 531–535.
- Sandner, P.; Block, J. und A. Lutz (2008), Determinanten des Erfolgs staatlich geförderter Existenzgründungen – eine empirische Untersuchung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 78 (7-8), 753–777.
- van der Sluis; van Praag, J., M. und A. van Witteloostuijn (2007), Why Are the Returns to Education Higher for Entrepreneurs than for Employees?, IZA Discussion Paper 3058, Bonn.
- Sorenson, O. und T. E. Stuart (2001), Syndication Network and the Spatial Distribution of Venture Capital Investment, *American Journal of Sociology*, 106 (6), 1546–1586.

- Staak, T. (2011), Allokatives Marktversagen im Gründungsgeschehen – eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung, in: N. Irsch und P. Witt, Gründungsförderung in Theorie und Praxis, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 1–24.
- Statistisches Bundesamt (2010), Inlandsproduktberechnung, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18, Reihe 1.4, Stand August 2010, Wiesbaden.
- Wagner, M. (2011), Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund: Implikationen von Enklaveneffekten für die Gründungsförderung, in: N. Irsch und P. Witt, Gründungsförderung in Theorie und Praxis, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 207–222.
- Wellisch, D. (2000), Finanzwissenschaft I – Rechtfertigung der Staatstätigkeit, Vahlen, München.
- Welter, F. (2004), The environment for female Entrepreneurship in Germany, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11 (2), 212–221.
- Wießner, F. (2000), Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit, *Mitteilung aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 33 (3), 518–532.
- Wießner, F. (2001), Arbeitslose werden Unternehmer: eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld nach 57 SGB III, *Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 241, Nürnberg.
- Zook, M. A. (2002), Grounded Capital: Venture Financing and the Geography of the Internet Industry, 1994–2000. *Journal of Economic Geography*, 2 (2), 151–177.