



# Die fehlenden Unternehmer 2014

POLITIKEN FÜR EIN INTEGRATIONSFÖRDERNDES  
UNTERNEHMERTUM IN EUROPA





# Die fehlenden Unternehmer 2014

POLITIKEN FÜR EIN  
INTEGRATIONSFÖRDERNDES  
UNTERNEHMERTUM IN EUROPA



Die hier zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Argumente geben nicht zwangsläufig die offizielle Einstellung der OECD oder der Regierungen ihrer Mitgliedstaaten oder die der Europäischen Union wieder.

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Karten berühren nicht den völkerrechtlichen Status und die Souveränität über Territorien, den Verlauf der internationalen Grenzen und Grenzlinien sowie den Namen von Territorien, Städten und Gebieten.

**Bitte zitieren Sie diese Publikation wie folgt:**

OECD/The European Commission (2015), *Die fehlenden Unternehmer 2014: Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in Europa*, OECD Publishing.

<http://dx.doi.org/10.1787/9789264230897-de>

ISBN 978-92-64-23686-8 (print)

ISBN 978-92-64-23089-7 (PDF)

Europäische Union

ISBN 978-92-79-38531-5 (print)

ISBN 978-92-79-38528-5 (PDF)

Katalognummer

KE-02-14-710-DE-C (print)

KE-02-14-710-DE-N (PDF)

**Foto(s):** Deckblatt © ririro/Shutterstock.com, ©auremar – Fotolia.com, © Rob – Fotolia.com, © michaeljung – Fotolia.com, © Monkey Business Images/Shutterstock.com, © Stockbyte/Collection/Getty Images, © jetta production/Collection/Getty Images

Korrigenda zu OECD-Veröffentlichungen sind verfügbar unter: [www.oecd.org/publishing/corrigenda](http://www.oecd.org/publishing/corrigenda).

© OECD/Europäische Union 2015

---

Die OECD gestattet das Kopieren, Herunterladen und Abdrucken von OECD-Inhalten für den eigenen Gebrauch sowie das Einfügen von Auszügen aus OECD-Veröffentlichungen, -Datenbanken und -Multimediaprodukten in eigene Dokumente, Präsentationen, Blogs, Websites und Lehrmaterialien, vorausgesetzt die Quelle und der Urheberrechtsinhaber werden in geeigneter Weise genannt. Sämtliche Anfragen bezüglich Verwendung für öffentliche oder kommerzielle Zwecke bzw. Übersetzungsrechte sind zu richten an: [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org). Die Genehmigung zur Kopie von Teilen dieser Publikation für den öffentlichen oder kommerziellen Gebrauch ist direkt einzuholen beim Copyright Clearance Center (CCC) unter [info@copyright.com](mailto:info@copyright.com) oder beim Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) unter [contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com).

---

## Vorwort

Die Weltwirtschaft wird in den kommenden Jahren voraussichtlich an Schwung gewinnen und zu ihrer früheren Wachstumsdynamik zurückfinden. Allerdings hinterlässt die Krise eine Reihe großer wirtschaftlicher und sozialer Herausforderungen, darunter die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit und zunehmende Ungleichheiten. Ende 2013 waren in der Europäischen Union fast 26 Millionen Menschen ohne Arbeit, 12,6 Millionen von ihnen seit mehr als einem Jahr. Zudem läuft ein Viertel der Bevölkerung in der Europäischen Union Gefahr, in die Armut abzugleiten.

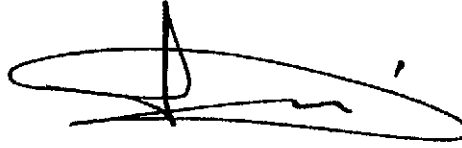
Die Zeit zum Handeln ist jetzt. Wir benötigen politische Strategien, die das Wachstum ankurbeln und gleichzeitig Chancen für alle schaffen, sodass der Nutzen der Wirtschaftstätigkeit einer breiten Masse zugutekommt und sich dadurch die Lebensbedingungen für alle Bevölkerungsgruppen – darunter junge Menschen, Frauen, Ältere, Arme und Zuwanderer – verbessern. Die gute Nachricht ist, dass die Politik ihr Hauptaugenmerk nun nicht mehr auf die Katastrophenvermeidung richten muss, sondern sich verstärkt diesen Herausforderungen zuwenden kann.

In diesem Buch wird die mögliche Rolle des Unternehmertums als Mittel zur Beförderung der Integration, insbesondere auf dem Gebiet der Europäischen Union, untersucht. Gezeichnet wird ein Bild des Umfangs und der Tragweite der selbstständigen Erwerbstätigkeit und der unternehmerischen Tätigkeiten von Gruppen, die bei dieser Form der Beschäftigung und auf dem Arbeitsmarkt insgesamt benachteiligt oder unterrepräsentiert sind. Das Buch widmet sich auch der Untersuchung von Hindernissen und gibt der Politik Orientierungshilfen zu ihrer Überwindung an die Hand, wobei Gründungsvorhaben von Arbeitslosen, das Unternehmertum ethnischer Minderheiten, die Gestaltung von Wirtschaftsförderungsdiensten und der Umbau der Sozialsicherungssysteme zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für das Unternehmertum und die selbstständige Erwerbstätigkeit im Mittelpunkt stehen.

Die Kernbotschaft des vorliegenden Buches lautet, dass die Politik etwas bewirken kann, und zwar ebenso im Sinne einer quantitativen Zunahme der Unternehmen, die von Angehörigen der im Unternehmertum benachteiligten und unterrepräsentierten Bevölkerungsgruppen gegründet werden, wie auch bei der qualitativen Verbesserung ihrer Unternehmertätigkeiten. Es gibt viele Beispiele für öffentliche Programme, mit denen Angehörige benachteiligter Gruppen beim Aufbau ihrer eigenen zukunftsfähigen Unternehmen erfolgreich unterstützt wurden. Zu den Schlüsselfaktoren für ihren Erfolg zählen die Ausformulierung klarer, konkreter Ziele der politischen Unterstützung dahingehend, wie die für jede Gruppe bestehenden Hindernisse für das Unternehmertum zu überwinden sind und dafür gesorgt werden kann, dass die Zielgruppen über bestehende Fördermöglichkeiten informiert sind und einfachen Zugang zu ihnen haben.

Trotz der Erfolgsgeschichten müssen die Erwartungen gezügelt werden. Das Unternehmertum ist nicht für jeden geeignet. Sie ist auch kein Allheilmittel für die Beschäftigungsprobleme in den Ländern der Europäischen Union. Gleichwohl sind die Kosten des Nichthandelns außerordentlich hoch.

Ich möchte der Europäischen Kommission für ihre Zusammenarbeit mit der OECD bei diesem wichtigen Arbeitsprogramm danken und verbleibe in der Hoffnung, dass die politischen Entscheidungsträger auf nationaler, regionaler und kommunaler Ebene die politischen Ratschläge in diesem Buch bei der Gestaltung und Umsetzung von Maßnahmen zur Förderung und Unterstützung des integrationsfördernden Unternehmertums nutzen werden.



Sergio Arzeni, Direktor des Centre for Entrepreneurship,  
SMEs and Local Development, Organisation für wirtschaftliche  
Zusammenarbeit und Entwicklung

Die Förderung unternehmensfreundlicher Bedingungen ist für die Schaffung von Arbeitsplätzen von grundlegender Bedeutung. Das Unternehmertum ist ein Mittel zur Bekämpfung der aktuellen Beschäftigungskrise und sozialer Ausgrenzung. Die Auswirkungen der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise erfordern es, dem Unternehmertum und der selbstständigen Erwerbstätigkeit in politischen Strategien für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung eine stärkere Rolle zuzuweisen.

Die Europäische Kommission hat langjährige Erfahrungen mit der Förderung des Unternehmertums, die auch ein Schlüsselement der Strategie „Europa 2020“ ist. Eine jüngere Maßnahme ist der Aktionsplan für unternehmerische Initiative 2020, in dem ein Konzept für ein entschlossenes Vorgehen zur Freisetzung des unternehmerischen Potenzials in Europa, zur Beseitigung bestehender Hindernisse und für eine Reformierung der Unternehmenskultur in Europa umrissen wird. Ein wichtiger Aspekt dieses Planes ist die Förderung des Unternehmertums und der selbstständigen Erwerbstätigkeit in Bevölkerungsgruppen, die von sozialer Ausgrenzung bedroht sind. Dieser Ansatz für ein integrationsförderndes Unternehmertum wird jedoch bisher in Europa nicht zufriedenstellend umgesetzt.

Als wichtiges Instrument zur Förderung von Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum dient der Politik der Europäische Sozialfonds. Mit seiner Hilfe werden Menschen unterstützt, die ihr eigenes Unternehmen gründen und selbstständig erwerbstätig sein möchten, und diese Priorität gilt auch heute noch. In dem neuen Programmzeitraum 2014-2020 hat die Kommission die Mitgliedstaaten und Regionen dazu aufgerufen, in ihre operationellen Programme im Rahmen der Investitionspriorität „Selbstständigkeit, Unternehmertum und Gründung von Unternehmen“ gezielte Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertums aufzunehmen.

Diese Publikation, die in Zusammenarbeit mit der OECD entstanden ist, liefert politischen Entscheidungsträgern eine faktische Grundlage und neue Anregungen. Ich ermutige sie dazu, die in diesem Buch gebotenen politischen Orientierungshilfen und Beispiele zu nutzen, um Konzepte zur Unterstützung des integrationsfördernden Unternehmertums zu entwickeln.



Michel Servoz, Generaldirektor,  
Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration  
Europäische Kommission

## Danksagungen

Dies ist der zweite Bericht im Rahmen einer laufenden Zusammenarbeit zu politischen Strategien für ein integrationsförderndes Unternehmertum in Europa zwischen dem Programm für lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung (LEED) am Zentrum für Unternehmertum, KMU und lokale Entwicklung der OECD und der Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration der Europäischen Kommission.

Der Bericht wurde unter der Leitung von Jonathan Potter, Seniorvolkswirt am Zentrum der OECD für Unternehmertum, KMU und lokale Entwicklung, ausgearbeitet und herausgegeben. Er wurde unterstützt von David Halabisky, Volkswirt im Referat LEED der OECD, der maßgeblich an der Ausarbeitung und Redaktion mitarbeitete und die Koordination der schriftlichen Beiträge von verschiedenen Mitwirkenden übernahm.

Das Material wurde von den folgenden Mitgliedern des Sekretariats und externen Sachverständigen der OECD ausgearbeitet: Marco Goli, Francis Greene, David Halabisky, Jonathan Potter, Shahamak Rezaei, Jacqueline Snijders, Stuart Thompson, Amber van der Graaf und Karl Wennberg. Ergänzende Beiträge lieferten Sergio Destefanis, Heike Grimm, Giuseppe Lubrano Lavadera und Nadine Levratto.

In den Bericht flossen Anmerkungen und Beiträge der Europäischen Kommission, Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration, ein. Zentrale Beiträge stammen von Ciprian Alionescu, Anastasios Bisopoulos, Laura Catana, Marco Fantini, Katarina Lindahl, Andrea Maier, Frédéric Merméty, Michal Petrik, Isabelle Prondzynski und Filip Tanay. Die OECD richtete eine Lenkungsgruppe zur Betreuung der Publikation ein, der Carin Holmquist, Iñaki Peña, David Smallbone, Roy Thurik und Friederike Welter angehörten, die ebenfalls wertvolle Anmerkungen und Vorschläge machten.

Wichtige Datenbeiträge und Anmerkungen stammen von der Statistikdirektion der OECD und Niels Bosma und Jonathan Levie von der Global Entrepreneurship Research Association.

Eine Reihe von Länderkorrespondenten trugen zu den Politikbeschreibungen in den Teilen II und IV dieses Berichts bei. Hierzu gehören: Leonie Baldacchino, Inga Blaziene, Sergio Destefanis, Anca Dodescu, Ladislav Faigl, Paula Fitzsimmons, Elias Hadjielias, Henri Hakala, Eva Heckl, Carin Holmquist, Annemarie Jepsen, Marina Kaas, Dimitris Karantinos, Teemu Kautonen, Giuseppe Lubrano Lavadera, Jonathan Levie, Nadine Levratto, Augusto Medina, Rui Monteiro, Iñaki Peña, Anna Pilková, Panikkos Poutziouris, Shirley Pulis-Xerxen, Olga Rastrigina, Petra Reszkető, Slavica Singer, Karin Širec, Jacqueline Snijders, Patrick Thill, Douglas Thompson, Kiril Todorov, Amber van der Graaf, Elisa Veronesi, Krzysztof Wach, Friederike Welter und Patrizia Zanoni.





## Inhaltsverzeichnis

<b>Zusammenfassung</b> .....	13
<b>Leseleitfaden</b> .....	17
<b>Kapitel 1. Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in der europäischen Union</b> .....	23
Unternehmertum für alle .....	24
Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung .....	25
Kurzer Fahrplan zur Lektüre dieser Publikation .....	27
Literatur .....	28

### Teil I

#### Integrationsfördernde unternehmerische Tätigkeiten in Europa

<b>Kapitel 2. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Tätigkeiten von Frauen</b> .....	31
Selbstständige Erwerbstätigkeit von Frauen .....	32
Unternehmerische Tätigkeiten von Frauen im Verlauf des Lebenszyklus von Unternehmen .....	36
Für Frauen bei der Unternehmensgründung bestehende Hindernisse .....	39
Arbeitszeiten von selbstständig erwerbstätigen Frauen .....	41
Einkünfte von Frauen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit .....	43
Wachstumserwartungen von Unternehmerinnen .....	45
Literatur .....	45
<b>Kapitel 3. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Tätigkeiten von jungen Menschen</b> .....	47
Selbstständige Erwerbstätigkeit von jungen Menschen .....	48
Unternehmerische Tätigkeiten von jungen Menschen im Verlauf des Lebenszyklus von Unternehmen .....	52
Für junge Menschen bei der Unternehmensgründung bestehende Hindernisse .....	54
Einkünfte junger Menschen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit .....	57
Wachstumserwartungen von jungen Unternehmern .....	57
Literatur .....	58
<b>Kapitel 4. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Tätigkeiten von Älteren</b> .....	59
Selbstständige Erwerbstätigkeit von Älteren .....	60
Unternehmerische Tätigkeiten von Älteren im Verlauf des Lebenszyklus von Unternehmen .....	64
Für Ältere bei der Unternehmensgründung bestehende Hindernisse .....	67
Einkünfte aus selbstständiger Erwerbstätigkeit bei Älteren .....	69

Wachstumserwartungen von selbstständig erwerbstätigen Älteren .....	69
Literatur .....	70
<b>Kapitel 5. Art des Unternehmenssitzes .....</b>	<b>71</b>
Art des Unternehmenssitzes .....	72
Art des Unternehmenssitzes von Unternehmen in der Frühphase nach Geschlecht und Alter .....	73
Literatur .....	75

Teil II

**Politische Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum**

<b>Kapitel 6. Politische Unterstützung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus .....</b>	<b>79</b>
Chancen der Unternehmensgründung und selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus .....	80
Für Arbeitslose bei der Unternehmensgründung bestehende Hindernisse .....	83
Politische Maßnahmen zur Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus .....	86
Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen .....	96
Literatur .....	100
<b>Kapitel 7. Politische Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten ..</b>	<b>105</b>
Potenzial ethnischer Minderheiten für Unternehmensgründungen und selbstständige Erwerbstätigkeit .....	106
Hindernisse für ethnische Minderheiten bei der Unternehmensgründung .....	111
Politische Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten .....	117
Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen .....	128
Literatur .....	129
<b>Kapitel 8. Wirtschaftsförderungsdienste für Unternehmensgründung .....</b>	<b>133</b>
Gründe für Wirtschaftsförderungsdienste für Unternehmensgründungen .....	134
Ansätze aus der öffentlichen Politik zur Erbringung von Wirtschaftsförderungsdiensten .....	135
Bereitstellung von Wirtschaftsförderungsdiensten .....	144
Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen .....	149
Literatur .....	152
<b>Kapitel 9. Soziale Sicherung und integrationsförderndes Unternehmertum .....</b>	<b>155</b>
Sozialversicherungssysteme .....	156
Der Einfluss von Sozialversicherungssystemen auf das Unternehmertum .....	156
Ansätze aus der öffentlichen Politik zur Bekämpfung von Negativanreizen .....	160
Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen .....	167
Literatur .....	169

Teil III  
Länderprofile

<b>Kapitel 10. Daten und inspirierende Vorgehensweise im Bereich der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum</b> .....	175
Österreich: Unternehmensgründungsprogramm (UGP) .....	178
Belgien: Stebo .....	180
Bulgarien: Social entrepreneurship – Popularisation and support for social enterprises .....	182
Beispiel für eine politische Maßnahme: „It’s time for women“ .....	184
Zypern: Beihilfeprogramm zur Stärkung junger Unternehmer .....	186
Tschechische Republik: Build your own enterprise as a way to connect work with childcare .....	188
Dänemark: Förderung des Unternehmertums auf Bornholm .....	190
Estland: ETNA Mikrokreditprogramm für Unternehmerinnen im ländlichen Raum ..	192
Finnland: Women’s Enterprise Agency .....	194
Frankreich: Garantiefonds für die Gründung, Übernahme oder Entwicklung von durch Frauen ins Leben gerufene Unternehmen .....	196
Deutschland: Schüler-Institut für Technik und angewandte Informatik (SITI) .....	198
Griechenland: Sozialgenossenschaften für Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit .....	200
Ungarn: MeXX-Programm, 2004-2009 .....	202
Irland: National Women’s Enterprise Day .....	204
Italien: Starting a Business (als Teil des Giovanisì-Projekts in der Toskana) .....	206
Lettland: Gründungszentren in lettischen Regionen .....	208
Litauen: First business year baskets for youth .....	210
Luxemburg: Jonk Entrepreneuren Luxembourg .....	212
Malta: Das „Hands-on Project“ .....	214
Niederlande: „IkStartSmart“ Gelderland .....	216
Polen: Solidarität zwischen den Generationen .....	218
Portugal: Best Form – Boosting Entrepreneurship Tools for Migrants .....	220
Rumänien: Eine Chance für Menschen im ländlichen Raum .....	222
Slowakei: REGIONFEMME .....	224
Slowenien: Entrepreneurially into the world of business 2013 .....	226
Spanien: Programa operativo de la Comunidad Foral de Navarra 2007-2013 (Unterstützung für die selbstständige Erwerbstätigkeit in Navarra 2007-2013) .....	228
Schweden: Botschafterinnen für Weibliches Unternehmertum .....	230
Vereinigtes Königreich: Local Enterprise Growth Initiative (LEGI) Programme .....	232
Literatur .....	234
Glossar .....	235

### Tabellen

6.1. Arten von Fähigkeiten, die bei Unternehmern notwendig sind .....	85
6.2. Evaluierung der Wirksamkeit von Gründungszuschüssen .....	93
9.1. Beitragssätze für Sozialversicherungen, 2010 (in Prozent des Gehalts) .....	157
9.2. Überblick über die wichtigsten Überbrückungshilfen in Europa .....	162
10.1. Überblick über inspirierende politische Maßnahmen .....	177

## Abbildungen

1.1. Anteile der Bevölkerung, die von Armut oder sozialer Ausgrenzung bedroht sind (2012 gegenüber 2008) . . . . .	25
1.2. Anteile der Gründungsförderung an den Ausgaben für aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen (EU-28), 2005-2011 . . . . .	26
1.3. Anteile der Gründungsförderung an den Ausgaben für aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen, 2011 . . . . .	27
2.1. Selbstständigenquoten nach Geschlecht (EU-28), 2002-2012 . . . . .	32
2.2. Selbstständigenquoten nach Geschlecht, 2002-2012 . . . . .	33
2.3. Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern nach Geschlecht (EU-28), 2002-2012 . . . . .	34
2.4. Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern nach Geschlecht, 2002-2012 . . . . .	35
2.5. Selbstständigenquoten nach Geschlecht und Wirtschaftszweig (EU-28), 2012 . . . . .	36
2.6. Raten des werdenden Unternehmertums nach Geschlecht, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	37
2.7. Raten des neuen Unternehmertums nach Geschlecht, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	38
2.8. Raten des etablierten Unternehmertums nach Geschlecht, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	39
2.9. Attraktivität und Praktikabilität der selbstständigen Erwerbstätigkeit nach Geschlecht (EU-28), 2012 . . . . .	40
2.10. Hindernisse für selbstständige Erwerbstätigkeit nach Geschlecht (EU-28), 2012 . . . . .	40
2.11. Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeiten der selbstständig Erwerbstätigen nach Geschlecht (EU-28), 2002-2012 . . . . .	41
2.12. Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeiten der selbstständig Erwerbstätigen nach Geschlecht, 2002-2012 . . . . .	42
2.13. Jahreseinkommen (Frauen), 2012 . . . . .	43
2.14. Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit nach Geschlecht, 2012 . . . . .	44
2.15. Haupteinnahmequellen von selbstständig Erwerbstätigen nach Geschlecht (EU-28), 2012 . . . . .	44
2.16. Wachstumserwartungen von Unternehmerinnen und Unternehmern nach Geschlecht, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	45
3.1. Selbstständigenquoten bei jungen Menschen (EU-28), 2002-2012 . . . . .	48
3.2. Selbstständigenquoten bei jungen Menschen, 2002-2012 . . . . .	49
3.3. Anteile der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen mit Arbeitnehmern (EU-28), 2002-2012 . . . . .	50
3.4. Anteile der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen mit Arbeitnehmern, 2002-2012 . . . . .	51
3.5. Selbstständigenquoten bei jungen Menschen nach Wirtschaftszweig (EU-28), 2012 . . . . .	52
3.6. Raten des werdenden Unternehmertums bei jungen Menschen, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	53
3.7. Raten des neuen Unternehmertums bei jungen Menschen, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	54
3.8. Raten des etablierten Unternehmertums bei jungen Menschen, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	55
3.9. Attraktivität und Praktikabilität der selbstständigen Erwerbstätigkeit für junge Menschen (EU-28), 2012 . . . . .	56

3.10.	Hindernisse für selbstständige Erwerbstätigkeit bei jungen Menschen (EU-28), 2012. . .	56
3.11.	Haupteinnahmequellen von jungen Menschen (EU-28), 2012 . . . . .	57
3.12.	Wachstumserwartungen von jungen Unternehmerinnen und Unternehmern, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	58
4.1.	Selbstständigenquoten bei Älteren (EU-28), 2002-2012 . . . . .	60
4.2.	Selbstständigenquoten bei Älteren, 2002-2012 . . . . .	61
4.3.	Anteile der selbstständig erwerbstätigen Älteren mit Arbeitnehmern (EU-28), 2002-2012 . . . . .	62
4.4.	Anteile der selbstständig erwerbstätigen Älteren mit Arbeitnehmern, 2002-2012. . . . .	63
4.5.	Selbstständigenquoten bei Älteren nach Wirtschaftszweig (EU-28), 2012 . . . . .	64
4.6.	Raten des werdenden Unternehmertums bei Älteren, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	65
4.7.	Raten des neuen Unternehmertums bei Älteren, 2008-2012 (kombiniert). . . . .	66
4.8.	Raten des etablierten Unternehmertums bei Älteren, 2008-2012 (kombiniert). . . . .	67
4.9.	Attraktivität und Praktikabilität der selbstständigen Erwerbstätigkeit für Ältere (EU-28), 2012. . . . .	68
4.10.	Hindernisse für selbstständige Erwerbstätigkeit bei Älteren (EU-28), 2012 . . . . .	68
4.11.	Haupteinnahmequellen bei selbstständig erwerbstätigen Älteren (EU-28), 2012. . . . .	69
4.12.	Wachstumserwartungen von älteren Unternehmerinnen und Unternehmern, 2008-2012 (kombiniert) . . . . .	70
5.1.	Art des Unternehmenssitzes (EU insgesamt), 2012 . . . . .	73
5.2.	Art des Unternehmenssitzes bei Unternehmertum in der Frühphase nach Geschlecht (EU insgesamt), 2012. . . . .	74
5.3.	Art des Unternehmenssitzes bei Unternehmertum in der Frühphase nach Alter (EU insgesamt), 2012 . . . . .	74
6.1.	Arbeitslosenquoten nach Mitgliedstaat, 2012 . . . . .	81
6.2.	Arbeitslosenquoten der EU-28, 2002-2012. . . . .	81
6.3.	Potenzial für selbstständige Erwerbstätigkeit bei Arbeitslosen, 2011. . . . .	82
6.4.	Potenzial für selbstständige Erwerbstätigkeit bei Arbeitslosen (EU-28), 2002-2011 . . . . .	83
6.5.	Eine umfassende politische Vorgehensweise zur Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus . . . . .	87
7.1.	Anteile der im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen, deren Geburtsort außerhalb der EU liegt, 2012 . . . . .	107
7.2.	Selbstständigenquoten nach Geburtsort (In-/Ausland) und Mitgliedstaat, 2012 . . . . .	108
7.3.	Anteile der selbstständig Erwerbstätigen, die im Ausland geboren sind (2009-2011 gegenüber 2004-2006). . . . .	108
7.4.	Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern nach Geburtsort (In-/Ausland), 2012 . . . . .	109
7.5.	Überlebensraten von Unternehmen, die von Zuwanderern geführt werden (Frankreich). . . . .	110
7.6.	Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit tertiärer Bildung nach Geburtsort (In-/Ausland), 2012 . . . . .	110
8.1.	Wirtschaftsförderungsdienste für Unternehmensgründungen . . . . .	136
11.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Österreich	179
12.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Belgien . .	181
13.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Bulgarien	183
14.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Kroatien .	185
15.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit auf Zypern .	187
16.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in der Tschechischen Republik . . . . .	189

17.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Dänemark	191
18.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Estland ..	193
19.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Finnland .	195
20.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Frankreich	197
21.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Deutschland .....	199
22.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Griechenland .....	201
23.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Ungarn ..	203
24.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Irland . . .	205
25.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Italien . . .	207
26.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Lettland ..	209
27.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Litauen ..	211
28.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Luxemburg .....	213
29.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Malta . . .	215
30.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in den Niederlanden .....	217
31.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Polen . . .	219
32.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Portugal ..	221
33.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Rumänien	223
34.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in der Slowakei .....	225
35.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Slowenien	227
36.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Spanien ..	229
37.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Schweden	231
38.1.	Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit im Vereinigten Königreich .....	233

## Folgen Sie OECD-Veröffentlichungen auf:



[http://twitter.com/OECD\\_Pubs](http://twitter.com/OECD_Pubs)



<http://www.facebook.com/OECDPublications>



<http://www.linkedin.com/groups/OECD-Publications-4645871>



<http://www.youtube.com/oecdilibrary>




<http://www.oecd.org/oecddirect/>

## Dieser Bericht enthält...

**StatLinks** 

Ein Service für OECD-Veröffentlichungen, der es ermöglicht, Dateien im Excel-Format herunterzuladen

Suchen Sie die *StatLinks*  rechts unter den in diesem Bericht wiedergegebenen Tabellen oder Abbildungen. Um die entsprechende Datei im Excel-Format herunterzuladen, genügt es, den jeweiligen Link, beginnend mit <http://dx.doi.org>, in den Internetbrowser einzugeben.

## Zusammenfassung

Es besteht die verbreitete Annahme, dass der typische Unternehmer in der Europäischen Union (EU) weiß, männlich und wohlhabend ist. In Wirklichkeit passen die meisten Unternehmer jedoch nicht in diese Kategorie, sondern haben die unterschiedlichsten Hintergründe. Gleichwohl gibt es eine Reihe gesellschaftlicher Gruppen (z. B. Frauen, junge Menschen, Ältere, Arbeitslose und Menschen mit Behinderungen), die innerhalb des Unternehmertums unterrepräsentiert sind oder größeren Hindernissen bei der Gründung eines Unternehmens gegenüberstehen als der Durchschnitt. Angesichts des wertvollen Beitrags des Unternehmertums zu Wirtschaftswachstum und Beschäftigung kann es sich die EU schlichtweg nicht leisten, das Potenzial der Menschen aus unterrepräsentierten oder benachteiligten Gruppen ungenutzt zu lassen.

In diesem Bericht werden die verfügbaren Daten zu Unternehmensgründungen und selbstständiger Erwerbstätigkeit von unterschiedlichen sozialen Gruppen in den Mitgliedstaaten der EU untersucht, wobei Menschen, die gegenwärtig nicht als typische Unternehmer gelten, im Mittelpunkt stehen. Beispielsweise waren von den 30 Millionen selbstständig Erwerbstätigen in der Europäischen Union im Jahr 2012 nur 30 % Frauen. Ebenso waren nur 3 % der Selbstständigen im Alter von 15 bis 24 Jahren. Damit ist die Realität weit von der Vorstellung einer integrativen Gesellschaft entfernt, in der das Unternehmertum offen für alle ist. Der Bericht zeigt weiterhin auf, dass ein Drittel der neu gegründeten Unternehmen von zu Hause aus geführt werden, wobei dieser Anteil bei Frauen und Älteren höher liegt.

Um die Unternehmenstätigkeit unterrepräsentierter und benachteiligter Gruppen fördern zu können, ist ein Verständnis darüber erforderlich, welchen Hindernissen diese Gruppen gegenüberstehen. Der Bericht zeigt auf, dass Jugendliche beispielsweise doppelt so häufig wie Erwachsene fehlende unternehmerische Fähigkeiten als Hindernis für die Existenzgründung angeben (18 % vs. 8 %) und dass die Vereinbarung von Unternehmensinhaberschaft und familiären Verpflichtungen von Frauen häufiger als von Männern als schwierig erachtet wird (8 % vs. 4 %). Diese Hindernisse müssen beseitigt werden, um allen die gleiche Chance zu gewähren, unabhängig von ihren persönlichen Umständen und ihrem Hintergrund als Unternehmer und selbstständig erwerbstätig zu sein.

Politische Strategien für ein integrationsförderndes Unternehmertum zielen auch auf eine Verringerung des „Qualitätsgefälles“ zu Lasten benachteiligter sozialer Gruppen ab, das sich beispielsweise in wesentlich niedrigeren Umsatzniveaus und Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit und geringeren Überlebensraten der Unternehmen von Frauen, jungen Menschen und Zuwanderern im Vergleich zur übrigen Bevölkerung äußert. Es ist wichtig, Existenzgründer aus diesen Gruppen auf Tätigkeiten mit guten Aussichten auf die Erzielung von Einkünften und ein wirtschaftliches Überleben hinzulenken und sie dabei zu unterstützen, ihr Unternehmensmanagement und ihre Geschäftsmodelle hochwertig zu gestalten.

Dieses Buch gehört zu einer Reihe von Publikationen zum Thema „Die fehlenden Unternehmer“. In diesem zweiten Band der Reihe stehen zwei benachteiligte Gruppen im Mittelpunkt der thematischen Kapitel: Arbeitslose sowie ethnische Minderheiten und Zuwanderer. Für Arbeitslose kann die Existenzgründung einen besonders interessanten und bestärkenden Weg in die Beschäftigung bieten. Allerdings fehlen ihnen häufig die Fähigkeiten und finanziellen Möglichkeiten zur Gründung eines Unternehmens. Modelle

wie die Überbrückungsleistungen in Deutschland, bei denen nach der Existenzgründung das Arbeitslosengeld weitergezahlt wird, um den Übergang in die selbstständige Erwerbstätigkeit zu unterstützen, haben sich als erfolgreich erwiesen. Mehr als die Hälfte der Teilnehmer am Ich-AG-Modell waren nach fünf Jahren noch immer haupt- oder nebenberuflich selbstständig erwerbstätig. Zudem wurde in Ländern wie Frankreich die Überlebensfähigkeit der von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen durch finanzielle Zuschüsse auf eine Quote verbessert, die fast ebenso hoch wie die der Unternehmen insgesamt ist (72 % nach drei Jahren vs. 79 %). Ein weiterer Beitrag zur Lösung sind Mentoring- und Schulungsangebote, die auf die Bedürfnisse von Arbeitslosen zugeschnitten sind. Zugleich darf aber nicht übersehen werden, dass nur eine Minderheit der Arbeitslosen den Versuch unternehmen will, sich selbstständig zu machen. Im Durchschnitt äußern nur 3 % der arbeitslosen Bevölkerung in Europa Interesse an der Gründung eines Unternehmens. Unter den Arbeitslosen ist dies die Zielgruppe der politischen Strategien für ein integrationsförderndes Unternehmertum.

Aus ethnischen Minderheiten stammende und zugewanderte Unternehmer bilden eine sehr breit gefächerte Gruppe. Einige stammen aus stark unternehmerisch geprägten Kulturen, andere nicht. Allerdings stoßen die ethnischen Minderheiten und Zuwanderer aus beiden Gruppen beim Aufbau starker Unternehmen in der Regel auf größere Hindernisse als einheimische Unternehmer. So können die rechtlichen Anforderungen für neue Zuwanderer schwer verständlich sein, und Unternehmer aus ethnischen Minderheiten sind an den Finanzmärkten eher dazu gezwungen, bankfremde oder informelle Formen der Finanzierung in Anspruch zu nehmen. Eine verbreitete politische Lösung besteht im Angebot spezieller Weiterbildungsprogramme für Zuwanderer und ethnische Minderheiten, die sie beim Aufbau tragfähigerer Unternehmensprojekte unterstützen und über verfügbare Finanzierungsmöglichkeiten aufklären. In Dänemark können Migrantinnen und weibliche Flüchtlinge in *Getting Started Camps* einen zweitägigen Gründungslehrgang absolvieren. Nach drei Jahren waren 16 % der Teilnehmerinnen selbstständig erwerbstätig, gegenüber 3 % zu Beginn des Programms. Eine weitere politische Maßnahme ist die gezielte Mikrofinanzierung. So werden beispielsweise durch das *Szechenyi Unternehmer-Programm* für die Roma-Bevölkerung in Ungarn auf wettbewerblicher Grundlage Zuschüsse in Höhe von bis zu 15 000 EUR, kombiniert mit Informationsangeboten und netzwerkfördernden Veranstaltungen, vergeben. Zwischen 2003 und 2007 wurden durch das Programm über 400 Arbeitsplätze geschaffen.

Weitere thematische Kapitel des Buches beschäftigen sich mit der Entwicklung und Umsetzung geeigneter Wirtschaftsförderungsdienste für benachteiligte und unterrepräsentierte Gruppen sowie mit Möglichkeiten zur Umgestaltung der Sozialversicherungssysteme mit dem Ziel, unnötige Hindernisse für Gründer und selbstständig Erwerbstätige zu beseitigen. Wirtschaftsförderungsdienste bieten Unterstützung in Form von Informationsangeboten, darunter Beschreibungen von Verfahren der Gewerbeanmeldung und Profilen unternehmerischer Rollenvorbilder, oder intensiveren und gezielteren Angeboten für Coaching, Mentoring und Unternehmensberatung. Es ist oftmals günstiger, mit derartigen Unterstützungsangeboten Einrichtungen und Beratungsdienstleister zu betrauen, die derselben Gemeinschaft (z. B. Frauen, Zuwanderer) angehören wie die Zielgruppe der Unternehmer. Außerdem ist es wichtig, Unternehmen nicht nur in der frühen Gründungsphase zu unterstützen, sondern auch danach zu begleiten.

Die Sozialversicherungssysteme bieten selbstständig Erwerbstätigen häufig weniger Schutz als Angestellten oder Arbeitslosen. Dadurch wird ein negativer Anreiz für die Unternehmensgründung oder Selbstständigkeit geschaffen, insbesondere in den unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen, die häufiger mit den Sozialversicherungssystemen in Kontakt stehen und oft mehrere Sozialleistungen beziehen, die sich bei Ausübung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit verringern könnten. Wenngleich in den Ländern der EU sehr unterschiedliche Sozialversicherungssysteme bestehen, können einige gemeinsame Ansätze zur Unterstützung des integrationsfördernden Unternehmertums verfolgt werden. Insbesondere könnte der



Sozialschutz für Arbeitslosigkeit, Mutterschaft, Gesundheitsversorgung und andere Leistungen auf Selbstständige ausgeweitet werden. In Finnland beispielsweise wurde im Jahr 2005 durch eine Reform dieselbe soziale Grundabsicherung für abhängig Beschäftigte und selbstständig Erwerbstätige eingeführt.

Schließlich enthält das Buch für jeden Mitgliedstaat der EU auch Daten zum jeweiligen Stand der integrationsfördernden Unternehmertätigkeiten zusammen mit einem Beispiel für einen politischen Ansatz, der anderen als Anregung dienen könnte.

## Zentrale politische Empfehlungen

- Ausweitung öffentlicher Maßnahmen zur Förderung des Unternehmertums von Angehörigen der unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen, darunter Frauen, junge Menschen, Ältere, Arbeitslose, Zuwanderer und ethnische Minderheiten;
- Unterstützungsangebote zur Verbesserung der Qualität der von unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen gegründeten Unternehmen, etwa durch die Förderung von Unternehmensprojekten in Märkten mit Nachfrageüberhang oder -wachstum oder durch die Vermittlung von betriebswirtschaftlichem Wissen;
- Unterstützung motivierter und geeigneter Menschen bei der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus durch Gründungsfinanzierung und die Vermittlung unternehmerischer Fertigkeiten sowie die Herstellung von Kontakten zwischen Gründern aus der Arbeitslosigkeit und etablierten Unterstützungsanbietern wie Handelskammern und Mikrofinanzinstituten;
- Anpassung der Unterstützungsregelungen an die betrieblichen und kommunikationsbezogenen Besonderheiten der Gruppen der ethnischen Minderheiten und Zuwanderer, z. B. durch die Bereitstellung von Aufklärungsprogrammen zum Unternehmertum über die von diesen Gemeinschaften bevorzugten Medien, die Beauftragung ethnisch gemischter Unterstützungsdienstleister und Berater im Bereich der Wirtschaftsförderung und die Förderung der Gründung oder des Ausbaus von Unternehmensverbänden ethnischer Minderheiten;
- Angebot von Finanzierungs- und Schulungsprogrammen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten einschließlich Sprachunterricht für neue Zuwanderer, Sicherstellung einer guten Verständlichkeit der Unternehmensvorschriften für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und verstärkte Überwachung der Annahme von Programmen in den Gruppen der ethnischen Minderheiten und Zuwanderer;
- Angebot integrierter Pakete von Wirtschaftsförderungsdiensten, die Beratung, Coaching, Mentoring und finanzielle Unterstützung kombinieren, Abdeckung der Vorgründungs-, Gründungs- und Nachgründungsphase und Verbesserung der programmübergreifenden Koordinierung und Kohäsion;
- Aufbau eines Kreises akkreditierter, geschulter und erfahrener Berater, Betreuer und Mentoren im Bereich der Wirtschaftsförderung, die den gesellschaftlichen Zielgruppen angehören;
- Bereitstellung eindeutiger Informationen zu den Sozialversicherungsansprüchen von selbstständig Erwerbstätigen, einschließlich Beschreibungen dazu, wie sich die unterschiedlichen Leistungen aufeinander auswirken und wie sie durch Änderungen des Arbeitsmarktstatus beeinflusst werden;
- Flexibilität bei der Zahlungsweise von Sozialversicherungsleistungen, etwa in Form von pauschalen Einmalzahlungen zur Unterstützung von Unternehmensgründungen oder die Zahlung von Beihilfen bzw. Weiterzahlung von Arbeitslosenleistungen über einen festgelegten Zeitraum an Gründer aus der Arbeitslosigkeit;
- Verbesserung des Umfangs des Sozialversicherungsschutzes für selbstständig Erwerbstätige, um ihnen ein vergleichbares Sicherheitsnetz wie den abhängig Beschäftigten zu gewähren;

- Verstärkter Einsatz von Evaluierungen zur Messung der Auswirkungen von Unterstützungsprogrammen für Unternehmertum und soziale Integration. In solchen Evaluierungen sollten nicht nur die Effizienz und Kostenwirksamkeit überprüft, sondern auch Mitnahmeeffekte (d. h. in Bezug auf Personen, die auch ohne Unterstützung gegründet hätten) und Verdrängungseffekte (d. h. in Bezug auf Unternehmer, die von Empfängern öffentlicher Unterstützung vom Markt verdrängt werden) untersucht werden.

## Leseleitfaden

Dieser Leseleitfaden enthält Informationen und methodologische Hinweise zu den im vorliegenden Buch verwendeten Datenquellen: (1) Programm von OECD und Eurostat mit dem Titel „Indikatoren zum Unternehmertum“, (2) Arbeitskräfteerhebung von Eurostat, (3) Global Entrepreneurship Monitor, (4) Flash Eurobarometer und (5) Gemeinschaftsstatistik über Einkommen und Lebensbedingungen.

Dieser Abschnitt bietet Informationen zu den einzelnen Datenquellen, die in den Teilen I und III des vorliegenden Buches verwendet wurden. Er enthält zudem methodologische Hinweise und Erläuterungen zu den hier verwendeten, grundlegenden statistischen Konzepten. Für Leser, die nähere Informationen wünschen, werden Links und Verweise angegeben.

Es wird darauf hingewiesen, dass dieses Buch auf mehrere Datenquellen zurückgreift und die dort verwendeten Konzepte und Begriffe nicht immer übereinstimmen. Am deutlichsten tritt dies bei der Darstellung von Daten nach Alter zutage. So werden beispielsweise in der Arbeitskräfteerhebung von Eurostat bereits Personen im Alter von 15 Jahren erfasst. Dementsprechend definiert Eurostat Jugendliche als Personen im Alter von 15 bis 24 Jahren. Andere Datenquellen, wie der Global Entrepreneurship Monitor, beziehen ihre Untersuchungen auf Personen im Alter von 18 bis 65 Jahren und definieren Jugend daher anders. Im Global Entrepreneurship Monitor werden als Jugendliche die Angehörigen der Altersgruppe von 18 bis 30 bezeichnet. Die gleiche Schwierigkeit tritt auch bei Daten zu älteren Unternehmern auf. Trotz der unternommenen Anstrengungen für eine möglichst weitgehende Harmonisierung der übermittelten Daten bestehen nach wie vor Unterschiede. In den Abbildungen und im Text wird deutlich auf die verwendeten und diskutierten Begriffe verwiesen.

### Programm von OECD und Eurostat mit dem Titel „Indikatoren zum Unternehmertum“

Das Programm von OECD und Eurostat mit dem Titel „Indikatoren zum Unternehmertum“ (EIP), das gemeinsam vom Statistikdirektorat der OECD und Eurostat durchgeführt wird, zielt auf die Entwicklung politikrelevanter und international vergleichbarer Indikatoren zum Unternehmertum für die Unterstützung der analytischen und politischen Arbeit zum Unternehmertum ab. Zu diesem Zwecke wurden vom Programm ein *Rahmenkonzept zur Auseinandersetzung mit dem Unternehmertum und für diesbezügliche Messungen* sowie eine *Methodik zur Erstellung harmonisierter Statistiken zum Unternehmertum* erarbeitet. Mit dem Rahmenkonzept wird eine begriffliche Trennung zwischen der unternehmerischen Leistung (d. h. wie viel Unternehmertum, welche Art), den Determinanten des Unternehmertums (d. h. die Faktoren, die sich auf die unternehmerische Leistung auswirken) und den sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen des Unternehmertums eingeführt.

Ein besonderes Merkmal des Programms, durch welches sich EIP eindeutig von den sonstigen internationalen Initiativen unterscheidet, ist die direkte Beteiligung der nationalen statistischen Ämter der OECD und der Partnerländer bei der Erstellung der harmonisierten Statistiken zum Unternehmertum. Bislang erstreckte sich die Arbeit auf eine Reihe von Hauptindikatoren zur unternehmerischen Leistung, insbesondere die Statistik zur Unternehmensdemografie zu den Gründungen, Schließungen, zum Überleben und Wachstum von Unternehmen sowie die Statistik zum Beitrag der Unternehmensgründungen und -schließungen zur Schaffung und Vernichtung von Arbeitsplätzen. Die offiziellen Statistiken werden jährlich von den nationalen statistischen Ämtern nach Maßgabe der Methodik im *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics* (2007 — <http://www.oecd.org/std/39974460.pdf>) erstellt. Die Datenbank, die verfügbar ist unter OECD.Stat (<http://stats.oecd.org/>), erstreckt sich auf 25 Länder und wird jährlich aktualisiert.

In der Methodik ist die Empfehlung enthalten, Unternehmensregister für die Berechnung der Indikatoren zur Unternehmensdemografie zu verwenden. Zur Steigerung der internationalen Vergleichbarkeit und vor dem Hintergrund, des Ausschlusses von arbeitnehmerlosen Unternehmen aus dem Unternehmensregister in einigen Ländern ist die relevante statistische Einheit für die Daten des EIP zur Unternehmensdemografie das Unternehmen mit mindestens einem Arbeitnehmer. Arbeitgeberunternehmen sind auch in wirtschaftlicher Hinsicht wichtiger wegen ihres Beitrags zur Schaffung von Arbeitsplätzen und der größeren Wahrscheinlichkeit von Innovationen.

Als langfristiges Programm wurde das EIP so angelegt, dass man auf den Informationsbedarf von politischen Entscheidungsträgern und der Forschungsgemeinschaft reagieren kann. In dieser Hinsicht beschäftigte man sich kürzlich bei dem Programm mit der Frage der Messung des ökologischen Unternehmertums und begann eine Erhebung von Indikatoren zum weiblichen Unternehmertum. Um der Forderung nach aktuellen, vierteljährlich veröffentlichten Informationen nachzukommen, entwickelte man beim Programm unter der Rubrik „Timely Indicators of Entrepreneurship“ zudem eine Reihe von zeitnahen Indikatoren zum Unternehmertum, um über die aktuellen Trends bei den Gründungen neuer Unternehmen und Konkursen zu informieren. Im Bereich der Determinanten wurden vom EIP Untersuchungen durchgeführt, um das Verständnis von der internationalen Vergleichbarkeit von Wagniskapitaldaten zu vertiefen.

In der jährlich erscheinenden Publikation mit dem Titel *Entrepreneurship at a Glance* ([http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance\\_22266941](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance_22266941)) werden die zentralen Ergebnisse und Entwicklungen des EIP vorgestellt.

### Textfeld 1. Definition des Unternehmertums von OECD und Eurostat

Von dem im Jahr 2006 von OECD und Eurostat ins Leben gerufene Programm „Indikatoren zum Unternehmertum“ wurden Definitionen für Unternehmer, Unternehmertum und unternehmerische Tätigkeit zur Unterstützung der Entwicklung zugehöriger Indikatoren erarbeitet. Das Programm berücksichtigt die wissenschaftlichen Auseinandersetzungen und unterschiedlichen Perspektiven der Forschung, die sich mit diesem Thema beschäftigen. Dabei wird bewusst ein pragmatischer Ansatz gewählt, der auf zwei Grundsätzen beruht: Relevanz und Messbarkeit. Wichtig ist auch, dass in den von OECD und Eurostat vorgegebenen Begriffsbestimmungen die dynamische Natur der unternehmerischen Tätigkeit betont und das Augenmerk auf das Handeln anstelle von Absichten gelegt wird. Sie werden als Orientierungshilfe für die Erhebung und Analyse der Datensätze vorgeschlagen:

**Unternehmer** sind Personen (Unternehmensinhaber), die im Rahmen der Schaffung oder Ausweitung einer Wirtschaftstätigkeit durch die Ermittlung und Nutzung des Potenzials neuer Produkte, Prozesse oder Märkte Werte schöpfen wollen.

Bei der **unternehmerischen Tätigkeit** handelt es sich um unternehmerisches menschliches Handeln zur Wertschöpfung im Rahmen der Schaffung oder Ausweitung einer Wirtschaftstätigkeit durch die Ermittlung und Nutzung des Potenzials neuer Produkte, Prozesse oder Märkte.

Beim **Unternehmertum** handelt es sich um das mit der unternehmerischen Tätigkeit verbundene Phänomen.

Mit diesen Begriffsbestimmungen wird die unternehmerische Tätigkeit von der „gewöhnlichen“ Wirtschaftstätigkeit abgegrenzt. Zusätzlich darin: (i) darauf hingewiesen, dass Kapitalgesellschaften und sonstige Unternehmen unternehmerisch geprägt sein können, wenngleich nur die Personen, welche die Kontrolle oder das Eigentum der Organisationen innehaben, als Unternehmer betrachtet werden können; (ii) betont, dass unternehmerisches Handeln sich eher in der Praxis zeigt, als geplant oder beabsichtigt zu werden; (iii) die unternehmerische Tätigkeit nicht mit der Gründung eines bestimmten „Trägers“ gleichgesetzt, unabhängig davon, ob es sich um eine formale Ausprägung, wie beispielsweise als Einheit mit eigener Rechtspersönlichkeit, oder um eine informelle Ausprägung handelt, wenngleich mit ihnen eine Messung zur Abbildung bestimmter Träger als Verkörperung einer unternehmerischen Tätigkeit ermöglicht wird, und (iv) trotz der begrifflichen Bestimmung im Unternehmenskontext die wirtschaftliche, soziale und kulturelle Wertschöpfung mit einbezogen.

Quelle: Ahmad und Seymour (2008).

## Textfeld 2. Rahmenkonzept des Programms „Indikatoren zum Unternehmertum“ zur Auseinandersetzung mit dem Unternehmertum und für diesbezügliche Messungen

Das EIP erkennt an, dass die Komplexität des Unternehmertums von keinem einzelnen Indikator angemessen erfasst werden kann, weshalb eine Reihe von Kennzahlen entwickelt wurden, mit denen verschiedene Aspekte verschiedener Arten des Unternehmertums erfasst werden können. Diese Kennzahlen werden als Indikatoren der unternehmerischen Leistung bezeichnet und sollen bei der Analyse zentraler Fragestellungen Unterstützung bieten, darunter: *Wie hoch ist die Rate der Unternehmensgründungen in einem bestimmten Land? Wie viele Arbeitsplätze werden von ihnen geschaffen? Wie viele neu gegründete Unternehmen überleben die ersten fünf Jahre nach ihrer Gründung? Bringen junge Unternehmen Innovationen hervor oder exportieren sie? Wer gründet mehr Unternehmen: Frauen oder Männer? Werden die Unternehmen von ihnen in denselben Branchen gegründet?*

Ebenso verfolgt das Programm einen umfassenderen Ansatz zur Messung des Unternehmertums, indem nicht nur das unternehmerische Phänomen an sich in den Blick genommen wird, sondern auch die Faktoren, die einen Einfluss darauf ausüben. Diese Faktoren reichen von den Marktbedingungen bis hin zum Rechtsrahmen, der Kultur oder den Bedingungen beim Zugang zu Finanzen. Einige dieser Determinanten können auf einfacherem Wege gemessen werden (z. B. das Vorhandensein und der Restriktionsgrad des Kartellrechts oder die Verwaltungskosten bei der Gründung eines neuen Unternehmens in einem Land), während die Schwierigkeit bei anderen Determinanten darin besteht, geeignete Kennzahlen (z. B. Wagniskapital und Business-Angel-Kapital) zu finden und/oder ein Verständnis von der genauen Art ihrer Beziehung zum Unternehmertum zu gewinnen (z. B. Kultur). Das EIP verfolgt das Ziel, die Forschung zu diesen weniger gut verstandenen, weniger messbaren Determinanten des Unternehmertums voranzutreiben.

Determinanten						Unternehmerische Leistung	Auswirkungen
Rechtsrahmen	Marktbedingungen	Zugang zu Finanzierung	Bildung und Verbreitung von Wissen	Unternehmerische Fähigkeiten	Kultur	Unternehmensbasiert	Schaffung von Arbeitsplätzen
Verwaltungsaufwand für Gründung	Kartellrecht	Zugang zu Fremdkapitalfinanzierung	FuE-Investitionen	Ausbildung und Erfahrung von Unternehmen	Risikoeinstellung in der Gesellschaft	Beschäftigungsbasiert	Wirtschaftswachstum
Verwaltungsaufwand für Wachstum	Wettbewerb	Business Angels	Schnittstelle zwischen Universität/Industrie	Wirtschaftliche und unternehmerische Bildung (Fähigkeiten)	Einstellung gegenüber Unternehmern	Wohlstand	Armutsbekämpfung
Konkursvorschriften	Zugang zum Binnenmarkt	Zugang zu Wagniskapital	Technologische Zusammenarbeit zwischen Unternehmen	Infrastruktur für das Unternehmertum	Wunsch nach einem eigenen Unternehmen		Formalisierung des informellen Sektors
Sicherheits-, Gesundheits- und Umweltvorschriften	Zugang zu ausländischen Märkten	Zugang zu anderen Arten von Eigenkapital	Technologieverbreitung	Zuwanderung	Unternehmerausbildung (Denkweise)		
Produktregulierung	Grad der öffentlichen Beteiligung	Aktienmärkte	Breitbandzugang				
Arbeitsmarktregulierung	Öffentliches Beschaffungswesen						
Gerichtlicher und rechtlicher Rahmen				Unternehmen	Beschäftigung	Wohlstand	
Soziale Sicherheit und Gesundheitsschutz				Gründungsraten bei den Arbeitgeberunternehmen	Anteil der wachstumsstarken Unternehmen (nach Beschäftigung)	Anteil der wachstumsstarken Unternehmen (nach Umsatz)	
Einkommenssteuern; Vermögenssteuern/ Erbschaftssteuern				Schließungsraten bei den Arbeitgeberunternehmen	Anteil der Gazellenunternehmen (nach Beschäftigung)	Anteil der Gazellenunternehmen (nach Umsatz)	
Unternehmens- und Kapitalsteuern	Patentsystem; Normen			Unternehmensfluktuation	Eigentumsquote bei neu gegründeten Unternehmen	Mehrwert, junge oder kleine Unternehmen	
				Nettowachstum des Unternehmensbestands	Eigentumsquoten beim Unternehmensbestand	Produktivitätsbeitrag, junge oder kleine Unternehmen	
				Überlebensraten nach 3 und 5 Jahren	Beschäftigung in 3 und 5 Jahre alten Unternehmen	Innovationsleistung, junge oder kleine Unternehmen	
				Anteil der 3 und 5 Jahre alten Unternehmen	Durchschnittliche Unternehmensgröße nach 3 und 5 Jahren	Exportleistung, junge oder kleine Unternehmen	

Quelle: OECD (2013), *Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing.

## Arbeitskräfteerhebung von Eurostat

Bei der Arbeitskräfteerhebung von Eurostat handelt es sich um eine monatliche Haushaltserhebung in allen EU-Mitgliedstaaten, mit der Informationen zu den Aktivitäten am Arbeitsmarkt erfasst werden. Dieser Bericht beschäftigt sich mit den verfügbaren Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitskräfteerhebung. Nach Definition von Eurostat handelt es sich bei selbstständig Erwerbstätigen um Personen, die im eigenen Unternehmen, landwirtschaftlichen Betrieb oder einer eigenen freiberuflichen Praxis tätig sind und für ihre Arbeit eine Form des wirtschaftlichen Ertrags erhalten. Hierzu zählen Löhne, Gewinne, Sachleistungen oder Familieneinkünfte (für Familienarbeitskräfte). Freiwilligenarbeit ist von dieser Definition ausgenommen. Der Zweck des Unternehmens ist für den Status der Einzelpersonen als selbstständig Erwerbstätige nicht von Bedeutung. Das bedeutet, dass mit dem Unternehmen eine Gewinnerzielungsabsicht verfolgt werden kann oder auch gemeinnützige Ziele oder dass es sich um ein Sozialunternehmen handeln kann.

Einer oder mehrere selbstständig Erwerbstätige können Eigentümer eines Unternehmens sein. Für ihren Status als selbstständig Erwerbstätige ist dies unerheblich, sofern sie direkt für das Unternehmen arbeiten. In diesen Fällen kann mehr als ein selbstständig Erwerbstätiger im selben Unternehmen arbeiten. Beispielsweise jeder Gesellschafter einer Personengesellschaft würde als selbstständig Erwerbstätiger gezählt, sofern es sich beim Unternehmen um die Haupttätigkeit am Arbeitsmarkt handelt. Unternehmensinhaber werden jedoch nicht als selbstständig Erwerbstätige erfasst, wenn sie nicht am alltäglichen Geschäft des Unternehmens beteiligt sind.

Es gibt verschiedene Konzepte für die selbstständige Erwerbstätigkeit:

- Bei den *selbstständig Erwerbstätigen auf eigene Rechnung* handelt es sich um die selbstständig Erwerbstätigen ohne weitere Arbeitnehmer, die für sie tätig sind;
- Bei den *Arbeitgebern* handelt es sich um die selbstständig Erwerbstätigen, die Arbeitnehmer beschäftigen;
- Die *Selbstständigenquote* wird definiert als Zahl der selbstständig Erwerbstätigen, sowohl selbstständig Erwerbstätige auf eigene Rechnung als auch Arbeitgeber (d. h. selbstständig Erwerbstätige mit Arbeitnehmern), im Verhältnis zur Zahl der erwerbstätigen Menschen.

Weitere Informationen zur Arbeitskräfteerhebung von Eurostat erhalten Sie unter: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour\\_market/methodology](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/methodology).

## Global Entrepreneurship Monitor

Beim Global Entrepreneurship Monitor (GEM) handelt es sich um eine internationale Initiative, mit der die Unternehmertätigkeit und Einstellungen weltweit im Rahmen von jährlichen Haushaltserhebungen unter der Erwachsenenbevölkerung (im Alter von mindestens 18 Jahren) in den teilnehmenden Ländern erhoben werden. Er liefert die Antworten der im Rahmen von Interviews befragten Erwachsenen zu ihren angegebenen Einstellungen gegenüber dem Unternehmertum, ihren Aktivitäten im Vorfeld der Gründung, ihrer Arbeit bei neuen Unternehmen, ihrer Beteiligung bei etablierten Unternehmen und ihren Unternehmensschließungen.

Im Gegensatz zu Unternehmenserhebungen werden beim GEM Haushalte (Personen) befragt, damit diejenigen ermittelt werden können, die sich gerade in einer der verschiedenen Phasen des Unternehmertums befinden. Da die Einzelperson im Rahmen dieser Erhebung die Analyseeinheit darstellt, besteht die Möglichkeit, Informationen zu den unternehmerischen Beweggründen, Zielen und sonstigen individuellen Merkmalen zu erheben.

Im Jahr 2013 wurden 70 Länder im GEM erfasst, und seit dem Jahr 1999 wurden 90 Länder in die Erhebungen einbezogen. Mit Ausnahme von Österreich, Bulgarien, Zypern, Dänemark und Malta wurden 2013 sämtliche Länder der EU erfasst.

Im Jahr 2013 reichte die Stichprobengröße von 2 000 Teilnehmern in den meisten Ländern bis hin zu 24 600 in Spanien. Die Gesamtgröße der Stichprobe für die EU betrug 86 237. Die Antworten bei den Erhebungen werden nach Alter und Geschlecht gewichtet, damit die Ergebnisse repräsentativ für die

nationale Bevölkerung sind. Zur Verbesserung der Zuverlässigkeit der Ergebnisse wurden die in diesem Kapitel vorgestellten Daten zu jedem Land für die Jahre 2008 bis 2012 kombiniert. Hierdurch steigt die Stichprobe enorm, und es wird eine detailliertere Aufschlüsselung ermöglicht.

In diesem Bericht werden verschiedene Indikatoren des GEM vorgestellt:

- Die *Rate des werdenden Unternehmertums* wird als Anteil der Bevölkerung definiert, der aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt ist, dessen Inhaber oder Teilhaber die betreffende Person sein wird, und bei dem das Unternehmen an die Inhaber höchstens seit drei Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat.
- Die *Rate des neuen Unternehmertums* bezieht sich auf den Anteil der Bevölkerung, der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat.
- Die bekannteste vom GEM veröffentlichte Kennzahl ist der *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA) Index*, d. h. der Index der gesamten Unternehmertätigkeit in der Frühphase, bei welchem es sich um die Summe der Anteile der Bevölkerung handelt, die Tätigkeiten im Rahmen des werdenden Unternehmertums nachgehen und die innerhalb der vergangenen 42 Monate ein neues Unternehmen gegründet haben. Hierbei handelt es sich um eine Kennzahl für die Phase vor der Unternehmensgründung (werdendes Unternehmertum) und die Phase direkt nach der Gründung eines neuen Unternehmens (geschäftsführender Eigentümer eines neuen Unternehmens).
- Die *Rate des etablierten Unternehmertums* des GEM bezieht sich auf den Anteil der Bevölkerung, der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Diese Kennzahl liefert Informationen zum Bestand der Unternehmen einer Volkswirtschaft.

### Textfeld 3. **Unterschiede zwischen den Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und zur Unternehmensinhaberschaft**

- Die in Teil I dieses Buches präsentierten Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit stammen aus der Arbeitskräfteerhebung. Diese Daten beziehen sich auf geschäftsführende Inhaber von Unternehmen, die sich selbst Gewinne oder Gehälter für die Arbeit auszahlen, die sie mit dem Unternehmen auf eigene Rechnung übernehmen, und die angeben, selbstständig erwerbstätig zu sein. Die Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit beziehen sich auf Personen, die in der Regel in einem Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit allein arbeiten oder nur sehr wenige Personen beschäftigen. Menschen, die größere Kapitalgesellschaften führen, geben im Allgemeinen nicht an, selbstständig erwerbstätig zu sein, da sie in der Lohnbuchhaltung des Unternehmens geführt werden und daher als Arbeitnehmer gelten. Darüber hinaus enthalten die Daten keine Angaben zu Personen, die sich gerade im Prozess der Unternehmensgründung befinden und diese Gründung jedoch noch nicht abgeschlossen haben, und Unternehmensinhaber, die im alltäglichen Unternehmensgeschäft keine aktive Rolle spielen.
- Viele der in diesem Buch vorgestellten Daten stammen aus dem Global Entrepreneurship Monitor. Diese Daten erstrecken sich auf Personen, die angeben, dass sie aktiv den Versuch unternehmen, ein eigenes Unternehmen zu gründen oder bereits ein Unternehmen führen oder irgendeiner Art der selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgehen oder Waren oder Dienstleistungen an andere Personen verkaufen. Hierbei handelt es sich um eine breiter angelegte Definition als bei den Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit. Es werden selbstständig Erwerbstätige sowie alle anderen Arten von Unternehmensinhabern erfasst. Insbesondere geschäftsführende Inhaber von Kapitalgesellschaften sind hierin enthalten, während sie bei den Daten zur Selbstständigkeit fehlen. Im Global Entrepreneurship Monitor werden auch Personen erfasst, die Unternehmen möglicherweise als Nebenerwerb betreiben, während sich die in diesen Kapiteln verwendeten Daten der Arbeitskräfteerhebung nur auf die Haupttätigkeit am Arbeitsmarkt beziehen. Aus diesem Grund werden in der Arbeitskräfteerhebung Personen nur dann als selbstständig Erwerbstätige gezählt, wenn die selbstständige Erwerbstätigkeit mehr Zeit als das Arbeitsverhältnis in Anspruch nimmt.

Weitere Informationen zu der beim Global Entrepreneurship Monitor verwendeten Methodik sind im 2013 GEM Global Report enthalten, der unter der folgenden Adresse verfügbar ist: [www.gemconsortium.org/docs/cat/1/global-reports](http://www.gemconsortium.org/docs/cat/1/global-reports).

## Flash Eurobarometer

Bei der Umfrage des Flash Eurobarometer mit dem Titel „Unternehmertum in Europa und darüber hinaus“ (Nr. 354) handelt es sich um eine Haushaltserhebung unter der Erwachsenenbevölkerung im Alter von mindestens 15 Jahren. Mit der Erhebung werden die Entwicklung und die Determinanten des Unternehmertums untersucht und es werden Fragen zu den Einstellungen zum Unternehmertum, zur unternehmerischen Bildung, zur Risikobereitschaft, zu Neugründungen und Faktoren für und Hindernisse auf dem Weg in die selbstständige Erwerbstätigkeit gestellt. Die Erhebung erstreckt sich auf 40 Länder, einschließlich aller 28 EU-Mitgliedstaaten.

Die Erhebung für das Jahr 2012 wurde im Juni 2012 und im August 2012 durchgeführt. In jedem EU-Mitgliedstaat wurde eine Stichprobe von etwa 1 000 Personen im Alter von mehr als 15 Jahren nach dem Zufallsprinzip ausgewählt; die Gesamtstichprobe für die 40 Länder hatte einen Umfang von 42 080 Personen. Die meisten Befragungen wurden mithilfe von Festnetztelefonen durchgeführt. Zur Sicherstellung des Repräsentationsgrads wurde nach der Stratifizierung eine Gewichtung der Ergebnisse vorgenommen.

Weitere Informationen sind in der folgenden Publikation enthalten: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl\\_354\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf).

## Gemeinschaftsstatistik über Einkommen und Lebensbedingungen

Bei der Gemeinschaftsstatistik über Einkommen und Lebensbedingungen (EU-SILC) handelt es sich um ein Rahmenprojekt zur Erhebung von aktuellen und vergleichbaren Daten zu Einkommen, Armut, sozialer Ausgrenzung und Lebensbedingungen. Die Daten werden in allen 28 EU-Ländern, Island, Norwegen, der Schweiz und in der Türkei erhoben.

Die Erhebung konzentriert sich auf zwei Arten von Daten. Es werden Querschnittsdaten von etwa 130 000 Haushalten und 270 000 Personen im Alter von mehr als 16 Jahren in der EU erfasst. Zusätzlich werden Längsschnittdaten von etwa 100 000 Haushalten und 200 000 Personen im Alter von mehr als 16 Jahren in den EU-Ländern erhoben. Die Daten zur sozialen Ausgrenzung und zu den Wohnverhältnissen werden von den Haushalten erhoben und die Informationen zur Arbeit, Bildung und Gesundheit werden von den Einzelpersonen erfragt.

Weitere Informationen zur Gemeinschaftsstatistik über Einkommen und Lebensbedingungen erhalten Sie unter: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/eu\\_silc](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/eu_silc).

## Literatur

Ahmad, N. und R. G. Seymour (2008), «Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection», *Document de travail Statistique OCDE 2008/01*, Publication OCDE, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/243164686763>.

Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354, verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl\\_354\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf).

Global Entrepreneurship Monitor (2013), «Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report», verfügbar unter: <http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report>.

OCDE (2013), *Panorama de l'entrepreneuriat*, Publication OCDE, Paris. DOI: [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-en).



## Kapitel 1

# Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in der europäischen Union<sup>1, 2</sup>

Soziale Integration ist seit Langem eine politische Priorität der Mitgliedstaaten der EU und die Dringlichkeit des Handelns hat sich seit der Wirtschaftskrise mit der zunehmenden Arbeitslosigkeit und Ausgrenzung vom Arbeitsmarkt noch verstärkt. Unternehmertum kann potenziell zur Lösung dieses Problems beitragen. Mit politischen Konzepten für ein integrationsförderndes Unternehmertum soll sichergestellt werden, dass alle Mitglieder der Gesellschaft über die gleichen Möglichkeiten zur Gründung und Führung von Unternehmen und für eine selbstständige Erwerbstätigkeit oder zur Nutzung der Erfahrungen aus der unternehmerischen Tätigkeit für die Erweiterung ihrer Fertigkeiten und die Erhöhung ihrer Beschäftigungsfähigkeit verfügen. Mithilfe dieser Strategien sollen Menschen unterstützt werden, die bei der Gründung tragfähiger Unternehmen besonderen Herausforderungen gegenüberstehen, deren unternehmerisches Potenzial aber zugleich unterschätzt wird. Dazu gehören Frauen, junge Menschen, Ältere, ethnische Minderheiten und Menschen mit Behinderungen.

### 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-zyprische Bevölkerung auf der Insel vertritt. Die Türkei erkennt die Türkische Republik Nordzypern (TRNC) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und nachhaltige Lösung gefunden wurde, behält die Türkei ihren Standpunkt im Hinblick auf die 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.

## Unternehmertum für alle

Unternehmertum fördert das Wirtschaftswachstum durch Innovation und die Schaffung von Arbeitsplätzen (siehe Leseleitfaden zur Definition des Unternehmertums von OECD und Eurostat), aber sein Integrationspotenzial wird erst dann nutzbar, wenn benachteiligte soziale Gruppen die gleichen Möglichkeiten zur erfolgreichen Gründung und Führung eines Unternehmens erhalten wie andere Menschen. Viele Untersuchungen deuten darauf hin, dass der Großteil der Unternehmer in der EU männlich, wohlhabend, gut ausgebildet, weiß und im Inland geboren ist. Damit ist die Realität weit von der Idealvorstellung zu Integration entfernt. Eine Reihe von Abbildungen verdeutlicht den Mangel an Unternehmern außerhalb des Durchschnitts. Beispielsweise betrug im Jahr 2012 die Zahl der Frauen unter den Selbstständigen nur 9 Millionen gegenüber 21 Millionen Männern. Auch die Zahl der von Frauen gegründeten Unternehmen, die neu in den Markt eintreten, liegt in den EU-Ländern üblicherweise niedriger als bei Männern.

Zugleich besteht ein Gefälle im Hinblick auf die Qualität des Unternehmertums zu Lasten benachteiligter sozialer Gruppen – die Indikatoren zu Geschäftsvolumen, den Einkünften aus einer selbstständigen Erwerbstätigkeit und den Überlebensraten von Unternehmen liegen bei Frauen, jungen Menschen und Zuwanderern deutlich niedriger im Vergleich zur übrigen Bevölkerung (Europäische Kommission, 2005). Außerdem beschäftigten im Jahr 2012 in der EU nur 24 % der weiblichen und 11 % der jungen Selbstständigen (15 bis 24 Jahre) Arbeitnehmer, aber 34 % der männlichen bzw. 29 % der erwachsenen Selbstständigen.

Entscheidungssträger auf nationaler, regionaler und kommunaler Ebene können dieses Ziel mit Programmen unterstützen, die für eine stärkere Sensibilisierung der Menschen und eine Steigerung der Motivation für das Unternehmertum als Karriereentscheidung in allen Bevölkerungsgruppen sorgen und Probleme bei der Funktionsweise von Märkten und Institutionen beheben, die sich auf bestimmte Bevölkerungsgruppen in stärkerem Maße als auf andere auswirken.

Diese Konzepte legen ihren Schwerpunkt auf die Unterstützung der Gründung von Unternehmen und der selbstständigen Erwerbstätigkeit von Menschen, die im Unternehmertum unterrepräsentierten oder am Arbeitsmarkt benachteiligten sozialen Gruppen angehören. Dies schließt beispielsweise Frauen ein, die seltener als Männer an Unternehmen beteiligt oder selbstständig erwerbstätig sind. Ebenso gibt es Bevölkerungsgruppen mit einem höheren Risiko der sozialen Ausgrenzung als andere, die aus der Gründung eines Unternehmens einen Nutzen ziehen können, beispielsweise ethnische Minderheiten und Zuwanderer, Menschen mit Behinderungen, junge Arbeitslose und Menschen in Gegenden mit schwerwiegender wirtschaftlicher Schieflage.

Wenngleich die Unternehmensgründung – genauer gesagt die nachhaltige Unternehmensgründung – eindeutig zu den Zielen politischer Konzepte für ein integrationsförderndes Unternehmertum gehört, ist der Weg in die Unternehmensgründung nicht für jeden geeignet. Dank der genannten Strategien werden sich jedoch sehr häufig Fertigkeiten, Selbstbewusstsein, die Motivation und Netzwerke verbessern, wodurch wiederum die Chancen auf einen Arbeitsplatz größer werden. Zusätzlich können politische Konzepte für ein integrationsförderndes Unternehmertum das soziale Unternehmertum unterstützen, das seinerseits die Eingliederung von Angehörigen benachteiligter Gruppen in die Arbeitswelt und die Gesellschaft unterstützen kann.

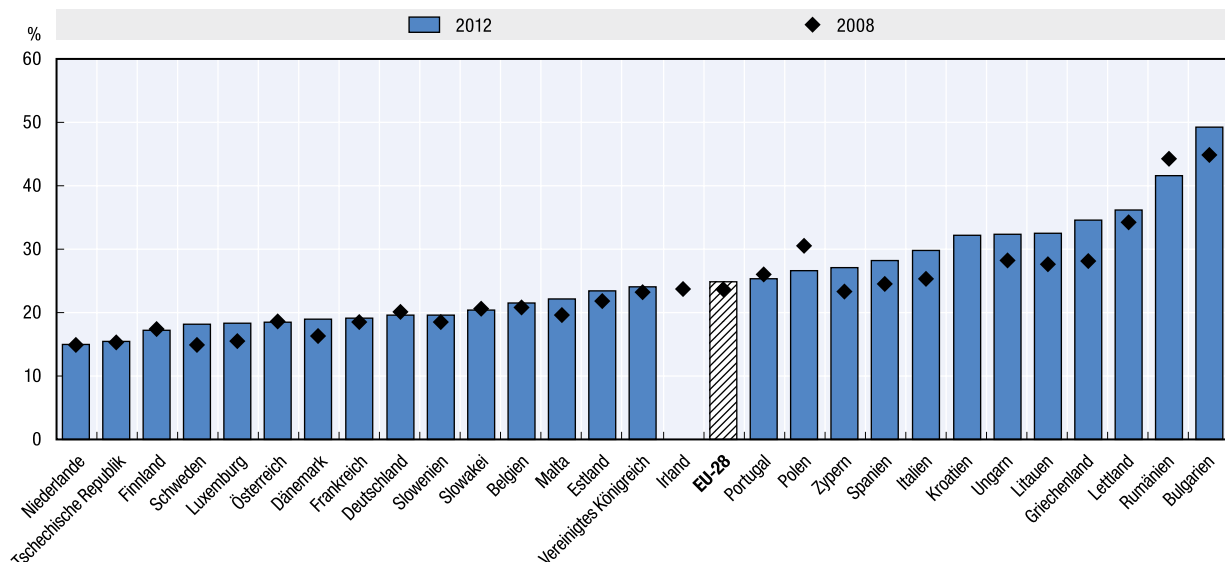
## Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung

Die soziale Eingliederung ist seit Langem ein angestrebtes Ziel der Europäischen Union, aber die jüngste Wirtschaftskrise hat die Dringlichkeit des Handelns noch verstärkt, da sich der von sozialer Ausgrenzung bedrohte Bevölkerungsanteil in vielen EU-Mitgliedstaaten weiter erhöht hat (Abbildung 1.1). Im Jahr 2012 waren 25 % der EU-Bevölkerung, d. h. 124,5 Millionen Menschen, von Armut oder sozialer Ausgrenzung bedroht.

Am niedrigsten lag dieser Anteil in den Niederlanden (15 %), der Tschechischen Republik (15,4 %) und Finnland (17,2 %). In diesen Ländern haben sich die Zahlen seit 2008 nur wenig verändert. Demgegenüber ist in fast allen Ländern mit einem hohen Anteil der von Armut oder sozialer Ausgrenzung bedrohten Bevölkerung seit 2008 ein weiterer Anstieg zu verzeichnen. In Bulgarien beispielsweise war 2012 knapp die Hälfte der Bevölkerung von Armut und sozialer Ausgrenzung bedroht, mit einem Anstieg um 4,5 Prozentpunkte seit 2008. Zu den Ländern mit einem hohen gefährdeten Bevölkerungsanteil gehören auch Rumänien, Lettland und Griechenland, wo 2012 über ein Drittel der Menschen von Armut und sozialer Ausgrenzung bedroht war.


Abbildung 1.1. **Anteile der Bevölkerung, die von Armut oder sozialer Ausgrenzung bedroht sind (2012 gegenüber 2008)**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



Hinweise: 1. Für Irland liegen für das Jahr 2012 keine Daten vor. 2. Kroatien ist vom EU-28-Wert für das Jahr 2008 ausgenommen.

Quelle: Eurostat, Statistik über Einkommen, soziale Eingliederung und Lebensbedingungen, 2013.

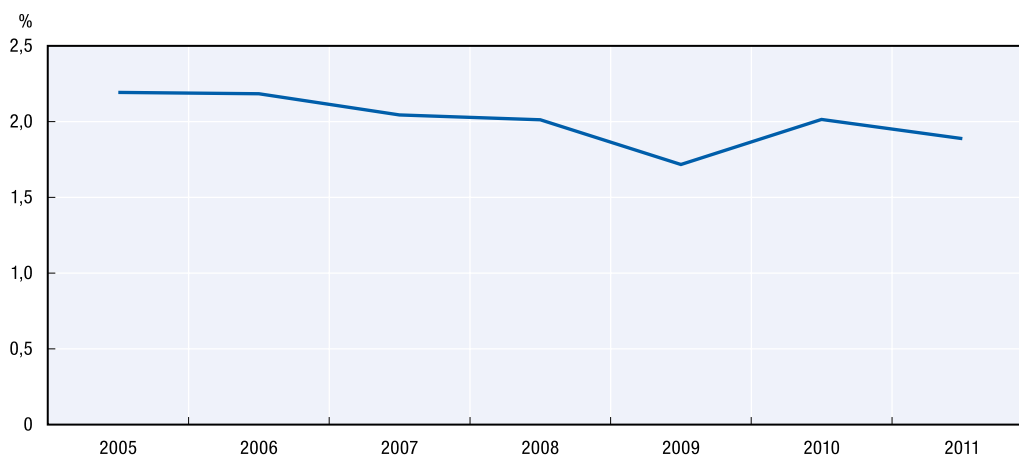
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190596>

Als Antwort auf diese wachsende Herausforderung bekräftigten die EU-Mitgliedstaaten ihre Verpflichtung, dieses Problem im Rahmen der Strategie „Europa 2020“ ([http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_de.htm)) anzugehen, welche darauf abzielt, die Zahl der von Armut bedrohten Menschen bis zum Jahr 2020 um 20 Millionen zu senken. Allerdings besteht noch Spielraum bei der Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung durch Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum.


Bei einem der effektivsten Wege zur Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung handelt es sich eine aktive Arbeitsmarktpolitik und Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen, die auf eine Eingliederung oder Wiedereingliederung von Menschen in den Arbeitsmarkt abzielen. Infolge der gestiegenen Arbeitslosigkeit und des Rückgangs der Erwerbsbeteiligung erhöhten sich zwischen 2007 und 2011 die Ausgaben der EU für aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen um 22 %. Zu diesen Maßnahmen gehören auch Unterstützungsprogramme für das Unternehmertum, etwa in Form

von Aus- und Weiterbildung und Anreizen für Unternehmensgründungen. Die Ausgaben für aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmensgründungen und zur Schaffung von Gründungsanreizen erhöhten sich zwischen 2007 und 2011 um 12 %. Dieser Anstieg liegt im Vergleich zu den Gesamtausgaben für aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen niedriger und bedeutet daher einen relativen Rückgang der Maßnahmen zur Gründungsförderung im Rahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik der EU (Abbildung 1.2). Der Einsatz von aktiven arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen zur Gründungsförderung ist in den Mitgliedstaaten sehr unterschiedlich. In vielen Mitgliedstaaten, darunter Zypern, Bulgarien, Luxemburg, Belgien, Malta, Portugal, Rumänien, Österreich, Lettland und Tschechien, lagen die Ausgaben für aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen für Gründungsanreize im Jahr 2011 praktisch bei Null (Abbildung 1.3). Die Auswirkungen solcher Maßnahmen auf die Einbindung in den Arbeitsmarkt sind nicht ausreichend bekannt, da sie häufig nicht gut dokumentiert ist. Es gibt jedoch einige Nachweise von spezifischen Programmen, die deren Wirksamkeit belegen. Beispielsweise konnten viele Programme für Überbrückungsleistungen durch die Weiterzahlung einer Grundsicherung in der Frühphase der Unternehmensentwicklung Gründungsvorhaben aus der Arbeitslosigkeit heraus erfolgreich unterstützen. Näher besprochen werden Überbrückungsleistungen in Kapitel 6, das sich mit der Förderung von Gründern aus der Arbeitslosigkeit heraus befasst, sowie in Kapitel 9, in dem der Einfluss der Sozialversicherungssysteme auf Unternehmensgründungen und selbstständige Erwerbstätigkeit untersucht wird.

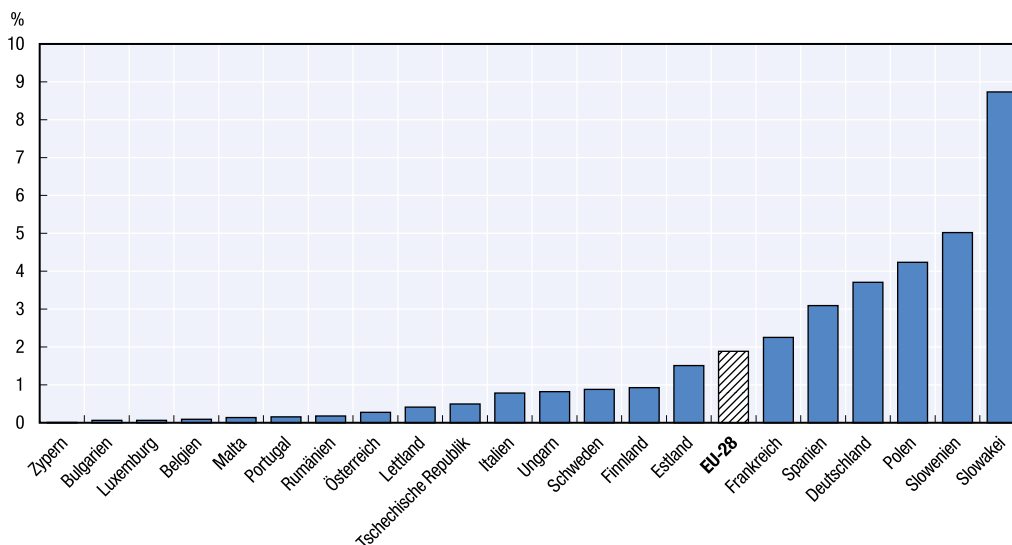
Abbildung 1.2. **Anteile der Gründungsförderung an den Ausgaben für aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen (EU-28), 2005-2011**



Quelle: Eurostat, Ausgaben für arbeitsmarktpolitische Maßnahmen nach Interventionsart, 2014.


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190609>

Ein zweiter Ansatz ist die Gestaltung von Programmen, die eine Hebelwirkung der EU-Strukturfonds bewirken. Eine der zentralen Finanzierungsquellen, die im Hinblick auf die Nutzung des Unternehmertums als Mittel zur Förderung der sozialen Eingliederung verfügbar sind, ist der Europäische Sozialfonds (ESF). Der ESF dient der Kofinanzierung von Programmen, die speziell auf die Bedürfnisse gefährdeter Gruppen mit Schwierigkeiten beim Zugang zum Arbeitsmarkt ausgerichtet sind. Dazu gehören Bildungs- und Fortbildungsprogramme für benachteiligte Gruppen, insbesondere Arbeitslose, und Programme zur Bekämpfung von Diskriminierung und Hindernissen auf dem Arbeitsmarkt. Das Unternehmertum ließe sich jedem dieser Bereiche zuordnen. Im Programmzeitraum 2007-2013 wurden über den ESF knapp 76 Milliarden EUR bereitgestellt, und etwa ein Sechstel der Mittel floss in Programme zur Förderung der sozialen Eingliederung. Bislang wurden die Möglichkeiten des Fonds zur Förderung des Unternehmertums von den Mitgliedstaaten nicht in vollem Umfang ausgeschöpft. Für den laufenden Programmzeitraum 2014-2020 wird jedoch eine größere Schwerpunktsetzung gefordert.

Abbildung 1.3. **Anteile der Gründungsförderung an den Ausgaben für aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen, 2011**

Hinweis: 1. Für Kroatien, Dänemark, Irland, Griechenland, Litauen, die Niederlande und das Vereinigte Königreich liegen keine Daten vor.

Quelle: Eurostat, Ausgaben für arbeitsmarktpolitische Maßnahmen nach Interventionsart, 2014.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190619>

## Kurzer Fahrplan zur Lektüre dieser Publikation

In diesem Buch wird untersucht, wie ein integrationsförderndes Unternehmertum von der Politik unterstützt werden kann. Im Teil I werden Daten zum Umfang und zur Qualität des Unternehmertums in der EU nach Gruppen vorgestellt, die innerhalb des Unternehmertums benachteiligt oder unterrepräsentiert sind, – Frauen, junge Menschen und Ältere. Außerdem enthält Teil I Daten zur Art des Unternehmenssitzes, während Daten zu Arbeitslosen und ethnischen Minderheiten in Teil II des Buches zu finden sind.

Das erste Kapitel von Teil I, **Kapitel 2, enthält eine Vorstellung der Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und zu den unternehmerischen Tätigkeiten von Frauen in der EU**, einschließlich der Quoten und Anzahl der selbstständig erwerbstätigen Frauen und der Sektoren, in denen sie tätig sind. In diesem Kapitel werden zudem die Daten der Haushaltserhebung der Global Entrepreneurship Research Association zu unternehmerischen Tätigkeiten in den verschiedenen Lebenszyklusphasen vorgestellt. Diese Daten vermitteln einen Überblick über das Ausmaß der Gründungsabsichten, Gründungsaktivitäten und Aktivitäten nach der Gründung für jene, die innerhalb des Unternehmertums benachteiligt oder unterrepräsentiert sind. Weitere Umfragedaten werden ebenso verwendet, um einen Einblick in die bei der Unternehmensgründung bestehenden Hindernisse und andere zentrale Merkmale im Hinblick auf die Auswirkungen der selbstständigen Erwerbstätigkeit zu gewähren. Auf die gleiche Weise **werden in den Kapiteln 3 und 4 Daten zu selbstständiger Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeiten von jungen Menschen und Älteren vorgestellt. Kapitel 5 befasst sich mit Daten zur Art des Unternehmenssitzes**, d. h. mit der Frage, ob Unternehmer ihre Gründungsaktivitäten von zu Hause aus oder in anderen Räumlichkeiten bzw. mobil betreiben.

Nach Ausführungen zu den Raten unternehmerischer Tätigkeit in den Hauptzielgruppen schließt sich Teil II mit einer näheren Untersuchung von zwei zentralen Zielgruppen der politischen Strategien und Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum an. **In den Kapiteln 6 und 7 wird die Unterstützung der unternehmerischen Tätigkeit in den Gruppen der Arbeitslosen und der ethnischen Minderheiten und Zuwanderer untersucht.** In jedem

Kapitel werden Daten zur Verdeutlichung des Umfangs und Potenzials des Unternehmertums für jede Gruppe vorgestellt. Der Schwerpunkt beider Kapitel liegt jedoch auf den politischen Ansätzen zur Förderung und Unterstützung dieser Gruppen bei Gründungsvorhaben und selbstständiger Erwerbstätigkeit. Es werden Beispiele für derzeit übliche Praktiken zusammen mit politischen Empfehlungen vorgestellt.

Die zweite Hälfte von Teil II befasst sich mit den spezifischen Werkzeugen, die der Politik in ihrem Instrumentarium zur Unterstützung eines integrationsfördernden Unternehmertums zur Verfügung stehen. **Kapitel 8 untersucht die Möglichkeiten politischer Entscheidungsträger zur Förderung von Wirtschaftsförderungsdiensten für unterrepräsentierte und benachteiligte Gruppen.** Das Kapitel beschreibt das unterschiedliche Vorgehen in der EU und enthält Empfehlungen zur Verbesserung dieser Fördermöglichkeiten. **Kapitel 9 untersucht die Einflüsse der Sozialversicherungssysteme auf Unternehmensgründungen und selbstständige Erwerbstätigkeit.** In dem Kapitel wird erörtert, wie unterschiedliche Komponenten der Sozialversicherungssysteme die Gründungsentscheidung beeinflussen können, insbesondere bei Angehörigen benachteiligter Gruppen, die gegebenenfalls von mehr als einer Form des Sozialschutzes abhängig sind. Weiterhin werden die jüngsten Maßnahmen verschiedener Mitgliedstaaten zur Verbesserung des Sozialschutzes für Selbstständige vorgestellt und Empfehlungen an die Politik ausgesprochen.

Schließlich wird in Teil III ein tiefgreifender Einblick in jeden der 28 Mitgliedstaaten gewährt. **In Kapitel 10 werden für jeden Mitgliedstaat inspirierende politische Vorgehensweisen vorgestellt, mit denen ein integrationsförderndes Unternehmertum unterstützt wird, sowie Daten zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und zum Unternehmertum in unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen vorgestellt.**

## Literatur

- Ahmad, N. und R. G. Seymour (2008), «Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection», *Document de travail Statistique OCDE* 2008/01, Publication OCDE, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/243164686763>.
- Europäische Kommission (2005), „Factors of business success survey“, Eurostat.
- Eurostat (2014), Ausgaben für arbeitsmarktpolitische Maßnahmen nach Interventionsart, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour\\_market/labour\\_market\\_policy](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_market_policy).
- Eurostat (2013), Statistik über Einkommen, soziale Eingliederung und Lebensbedingungen (EU-SILC), [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income\\_social\\_inclusion\\_living\\_conditions/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income_social_inclusion_living_conditions/introduction).

TEIL I

# **Integrationsfördernde unternehmerische Tätigkeiten in Europa**





## Kapitel 2

# Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Tätigkeiten von Frauen<sup>1, 2</sup>

*In diesem Kapitel werden Nachweise für den Umfang und die Qualität der selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit von Frauen vorgestellt. Dies schließt Daten zur Verbreitung dieser Tätigkeiten in den EU-Mitgliedstaaten, den Merkmalen der selbstständigen Erwerbstätigkeit und den Hindernissen ein, denen Frauen bei der Gründung eines Unternehmens gegenüberstehen.*

### 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 (TRNC) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und nachhaltige Lösung gefunden wurde, behält die Türkei ihren Standpunkt im Hinblick auf die 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.

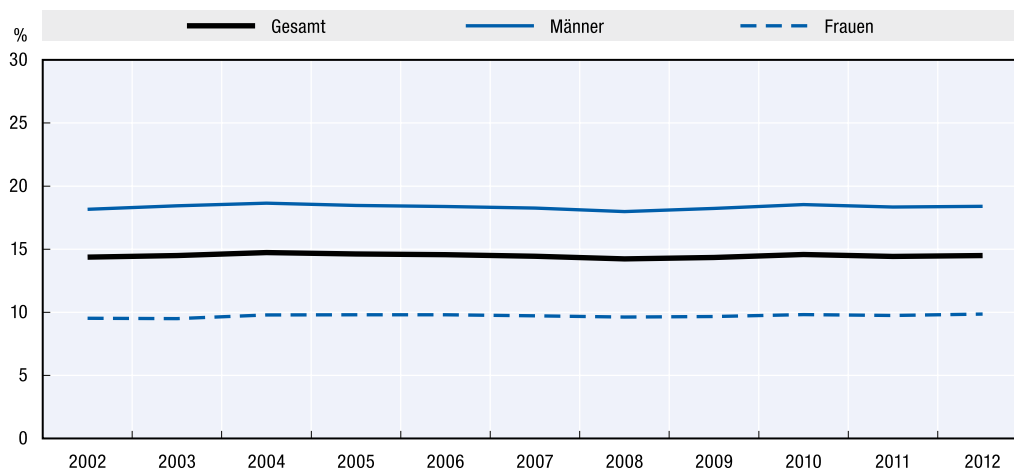
## Selbstständige Erwerbstätigkeit von Frauen

- Auch wenn die Selbständigenquoten von Frauen gestiegen sind, ist die Wahrscheinlichkeit für eine selbstständige Erwerbstätigkeit bei Frauen erheblich geringer als bei Männern. Im Jahr 2012 gab es in der EU mehr als 9,6 Millionen selbstständig erwerbstätige Frauen, aber 21,3 Millionen selbstständig erwerbstätige Männer.
- Von den knapp 30,9 Millionen selbstständig Erwerbstätigen im Jahr 2012 beschäftigten etwa 8,9 Millionen Arbeitnehmer. Diese Zahl hat im Laufe des letzten Jahrzehnts abgenommen. Der weibliche Anteil an Selbstständigen mit Arbeitnehmern betrug 26 %. Die Zahl der selbstständig erwerbstätigen Frauen mit Arbeitnehmern ist im Verlauf des letzten Jahrzehnts bei etwa 2,3 Millionen konstant geblieben.
- Selbstständig erwerbstätige Frauen sind seltener als selbstständig erwerbstätige Männer in der Bau- und Fertigungsindustrie tätig.


Die selbstständige Erwerbstätigkeit ist eine Form der Erwerbstätigkeit, bei der Menschen in ihrem eigenen Unternehmen, landwirtschaftlichen Betrieb oder ihrer eigenen freiberuflichen Praxis tätig sind und aus ihrer Arbeit einen wirtschaftlichen Nutzen ziehen, beispielsweise in Form von Löhnen, Gewinnen, Sachleistungen oder Familieneinkünften (für Familienarbeitskräfte). Freiwilligenarbeit ist von dieser Definition ausgenommen. Selbstständig erwerbstätige Menschen können allein arbeiten (d. h. selbstständige Erwerbstätigkeit auf eigene Rechnung) oder Arbeitnehmer beschäftigen. Eine Untersuchung der Selbständigenquote ist häufig günstiger als die Zählung der selbstständig Erwerbstätigen, damit Änderungen bei der Größe der Erwerbsbevölkerung berücksichtigt werden können. Mit der Selbständigenquote wird der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Menschen im Verhältnis zur Zahl aller erwerbstätigen Menschen gemessen. Weitere Informationen zu diesen Konzepten und Datenquellen können im Leseleitfaden am Anfang des Buches nachgelesen werden.

Abbildung 2.1. **Selbstständigenquoten nach Geschlecht (EU-28), 2002-2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



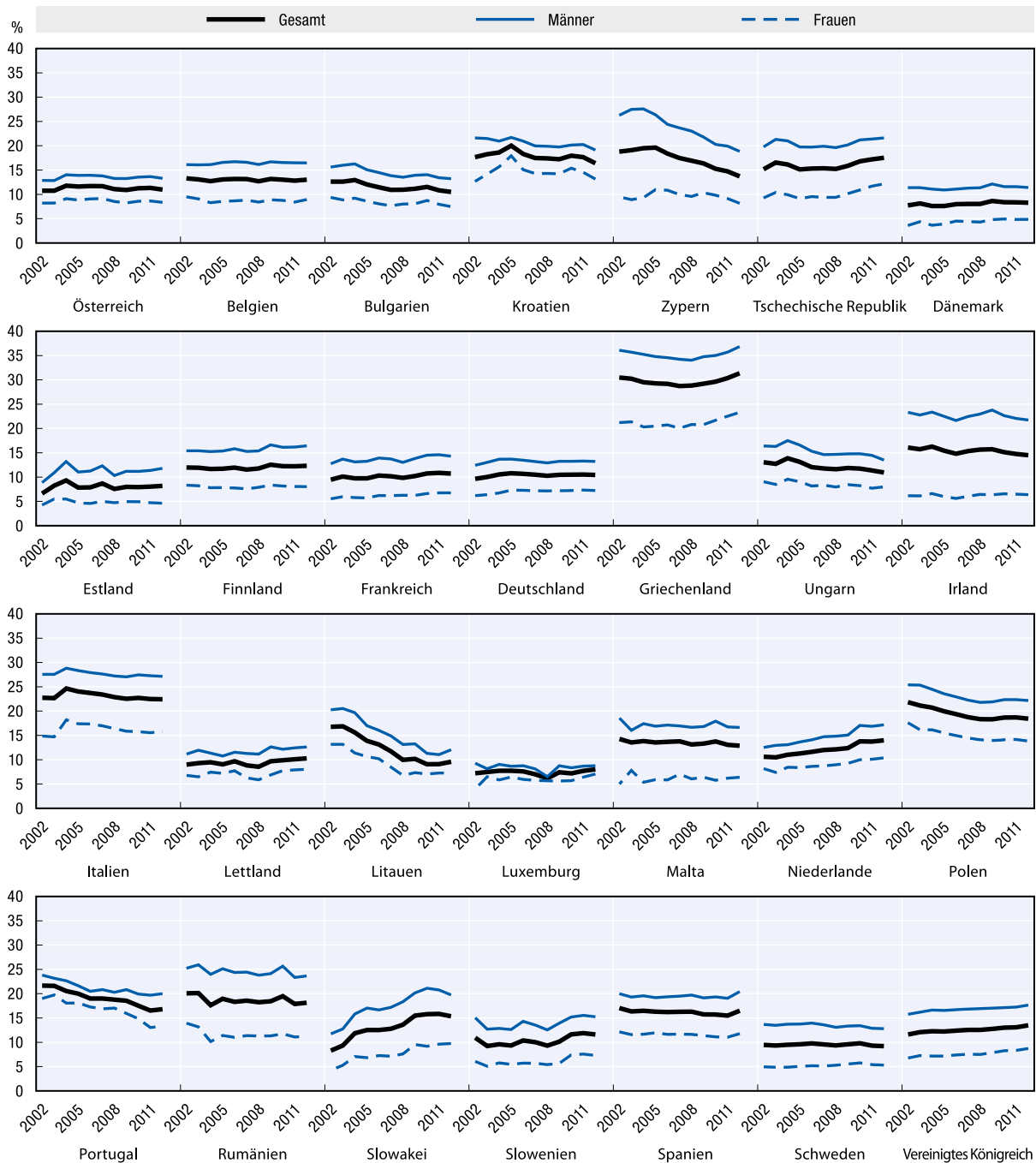
Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190627>

Die Abbildung 2.1 enthält eine Darstellung der Selbstständigenquoten in der EU (einschließlich Kroatien) zwischen 2002 und 2012 nach Geschlecht. Die Selbstständigenquoten haben sich in diesem Zeitraum nur wenig verändert. Im Jahr 2012 lag die Selbstständigenquote bei den Frauen bei 9,9 % und somit weit hinter der Quote der Männer (18,4 %) zurück. Insgesamt gingen von den etwa 30,9 Millionen selbstständig Erwerbstätigen in der Bevölkerung nur 9,6 Millionen Frauen (31,1 %) einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach.

Abbildung 2.2. **Selbstständigenquoten nach Geschlecht, 2002-2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190633>

In der Abbildung 2.2 werden die Unterschiede zwischen den einzelnen EU-Mitgliedstaaten im Hinblick auf die Selbstständigenquoten verdeutlicht. Daraus wird deutlich, dass bei den Quoten erhebliche Schwankungen zwischen den einzelnen Ländern bestehen. Die höchsten Selbstständigenquoten verzeichneten Griechenland (23,3 %), Italien (15,8 %) und Polen (13,8 %), während die niedrigsten Werte in Estland (4,6 %), Dänemark (4,9 %) und Schweden (5,3 %) ermittelt wurden. Die Unterschiede können auf eine Reihe von Faktoren zurückgeführt werden, darunter die gesellschaftlichen Einstellungen zur Rolle der Frau innerhalb der Gesellschaft, die Arbeitsmarktbedingungen und makroökonomische Faktoren.

Obwohl die Selbstständigenquoten von Frauen in allen EU-Mitgliedstaaten hinter denen von Männern zurückliegen, gibt es Länder, in denen bei Frauen eine hohe Selbstständigenquote zu verzeichnen ist. Beispielsweise lag die Selbstständigenquote von Frauen in Griechenland im Jahr 2012 bei 23,3 % und damit oberhalb der Selbstständigenquoten von Männern in 25 der anderen EU-Mitgliedstaaten.

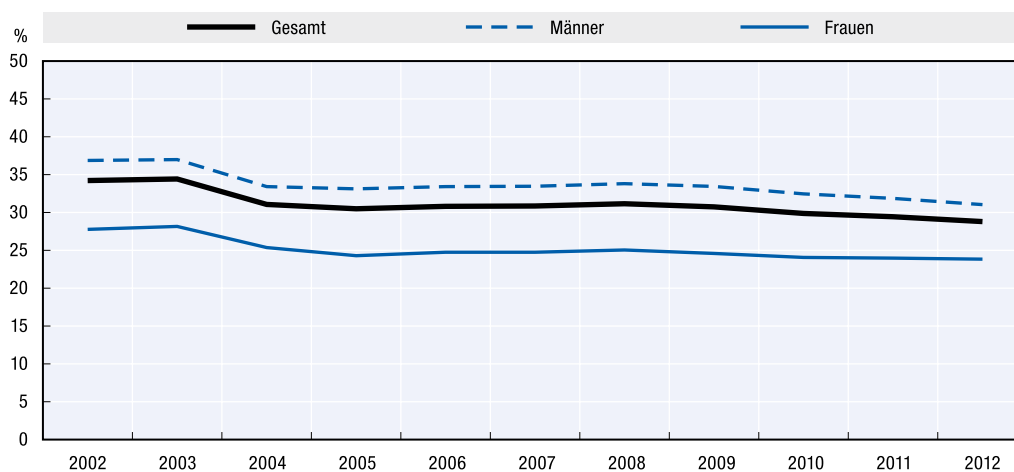
Im Zeitraum von 2002 bis 2012 konnte in 18 EU-Ländern bei den Frauen ein Anstieg der Selbstständigenquoten verzeichnet werden. Die stärksten Zunahmen vollzogen sich in der Slowakei (+ 130 %), Luxemburg (+ 77 %) und Dänemark (+ 35 %). In den übrigen zehn EU-Ländern kam es zu einer rückläufigen Entwicklung. Hierbei waren die deutlichsten Rückgänge in Litauen (- 45 %), Portugal (- 30 %) und Polen (- 22 %) zu verzeichnen.

Der Anteil der Selbstständig erwerbstätigen Frauen mit Arbeitnehmern sank zwischen 2002 und 2012 um 14,2 % und verzeichnete damit einen ähnlichen Rückgang wie der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Männer mit Arbeitnehmern (15,8 %) (Abbildung 2.3). Während im Jahr 2002 etwa 28 % der selbstständig erwerbstätigen Frauen in der EU Arbeitnehmer beschäftigten, ging dieser Wert bis 2012 auf 23,8 % zurück. Demnach beschäftigten von den 9,6 Millionen selbstständig erwerbstätigen Frauen in der EU im Jahr 2012 nur 2,3 Millionen weitere Mitarbeiter. Allerdings verzeichneten 11 Länder zwischen 2002 und 2012 einen Anstieg der Anteile der selbstständig erwerbstätigen Frauen mit Arbeitnehmern: Belgien, Bulgarien, Zypern, Griechenland, Ungarn, Lettland, Litauen, Polen, Portugal, Spanien und Schweden (Abbildung 2.4).

In der Abbildung 2.4 werden darüber hinaus zwei weitere Aspekte ersichtlich. Zum einen ist Irland der einzige Mitgliedstaat, in dem der Anteil der selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern bei Frauen höher liegt als bei Männern. Im Jahr 2012 beschäftigten dort 35,1 % der selbstständig erwerbstätigen Frauen Arbeitnehmer, gegenüber 30,1 % der selbstständig erwerbstätigen Männer.

**Abbildung 2.3. Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern nach Geschlecht (EU-28), 2002-2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen

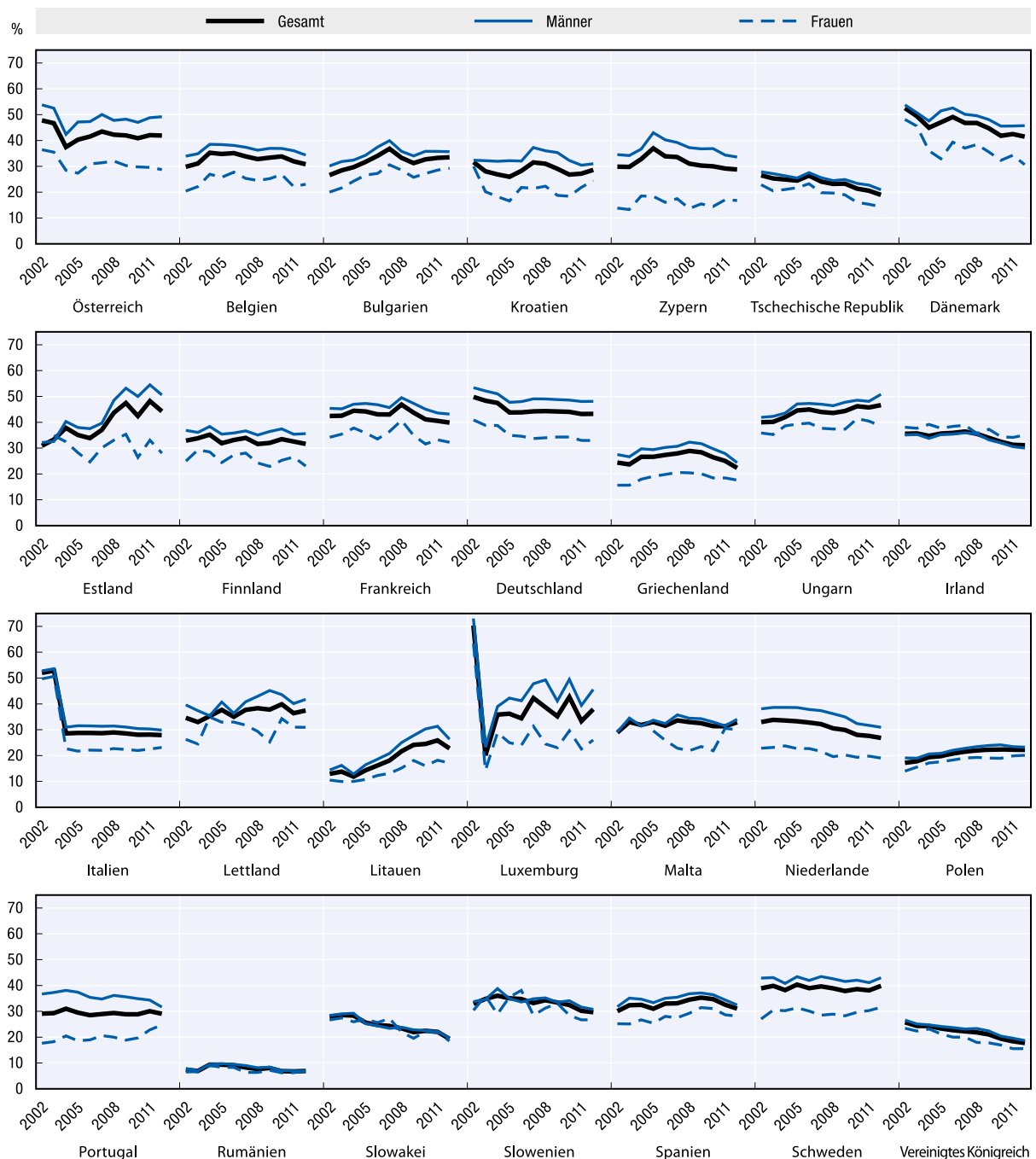


Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190649>

Abbildung 2.4. **Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern nach Geschlecht, 2002-2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



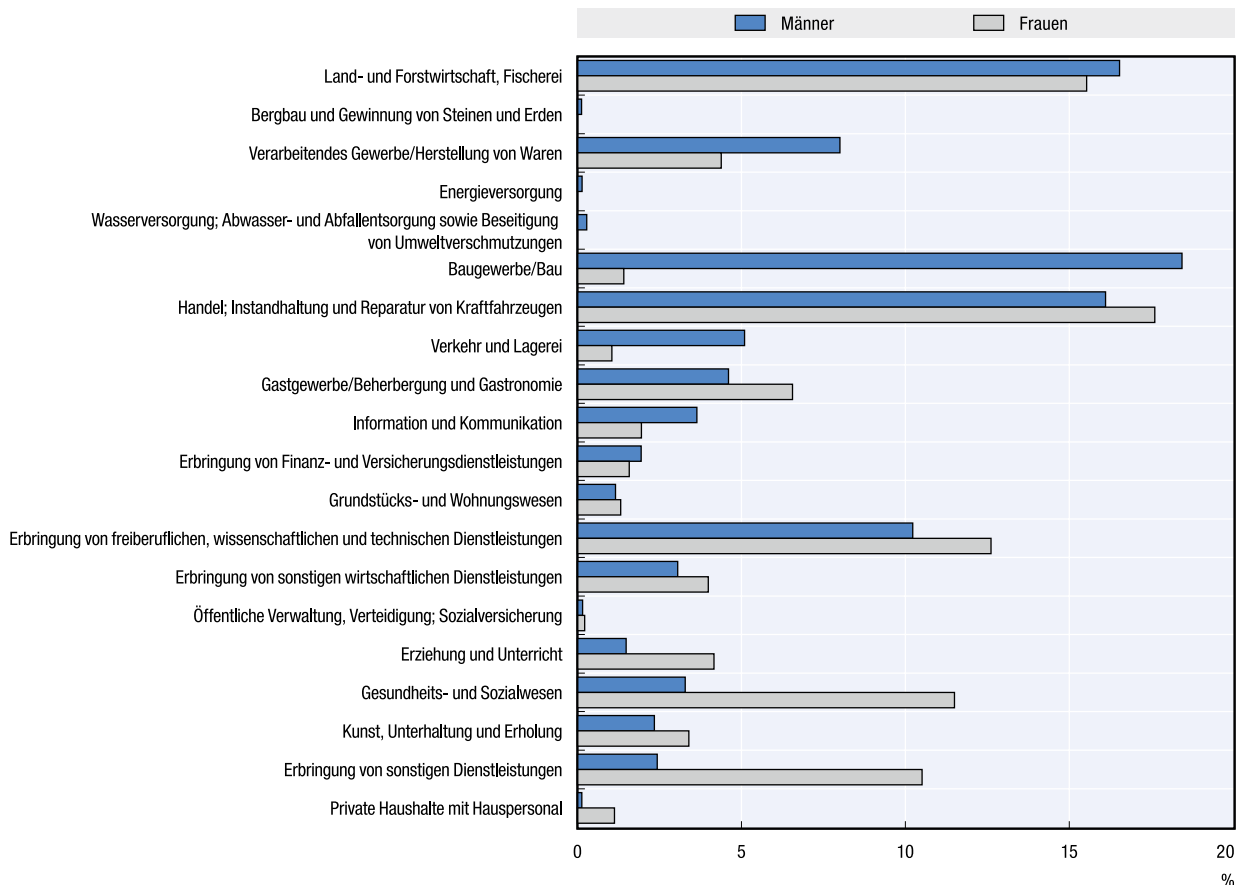
Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190655>


Zweitens schwankt der Anteil der selbstständig erwerbenden Frauen mit Arbeitnehmern erheblich zwischen den Mitgliedstaaten. Während in Frankreich, Deutschland, Ungarn, Irland, Lettland und Schweden etwa ein Drittel der selbstständig erwerbenden Frauen mindestens einen weiteren Mitarbeiter beschäftigten, traf dies in Rumänien auf weniger als 10 % zu.

### Abbildung 2.5. Selbständigenquoten nach Geschlecht und Wirtschaftszweig (EU-28), 2012

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190667>

Die Selbständigenquoten nach Geschlecht und Wirtschaftszweig sind in Abbildung 2.5 dargestellt. Im Jahr 2012 waren die meisten selbständig erwerbstätigen Frauen in den Wirtschaftszweigen Land- und Forstwirtschaft, Fischerei (15,5 %); Handel (17,6 %); freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen (12,6 %); Gesundheits- und Sozialwesen (11,5 %) und sonstige Dienstleistungen (einschließlich Reparaturen und Kundendienstleistungen für Konsumgüter und persönliche Dienstleistungen) (10,5 %) tätig. Zusammengefasst entfielen auf diese Branchen 67,7 % der selbständigen Erwerbstätigkeiten von Frauen.

Selbständig erwerbstätige Frauen arbeiteten häufiger als Männer in den Bereichen Handel; Gastgewerbe/Beherbergung und Gastronomie; freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen; sonstige öffentliche Dienstleistungen; Erziehung und Unterricht; Gesundheits- und Sozialwesen; Kunst, Unterhaltung und Erholung; sonstige Dienstleistungen und in Privathaushalten mit Hauspersonal (d. h. Köchinnen, Wäscherinnen usw.).

### Unternehmerische Tätigkeiten von Frauen im Verlauf des Lebenszyklus von Unternehmen

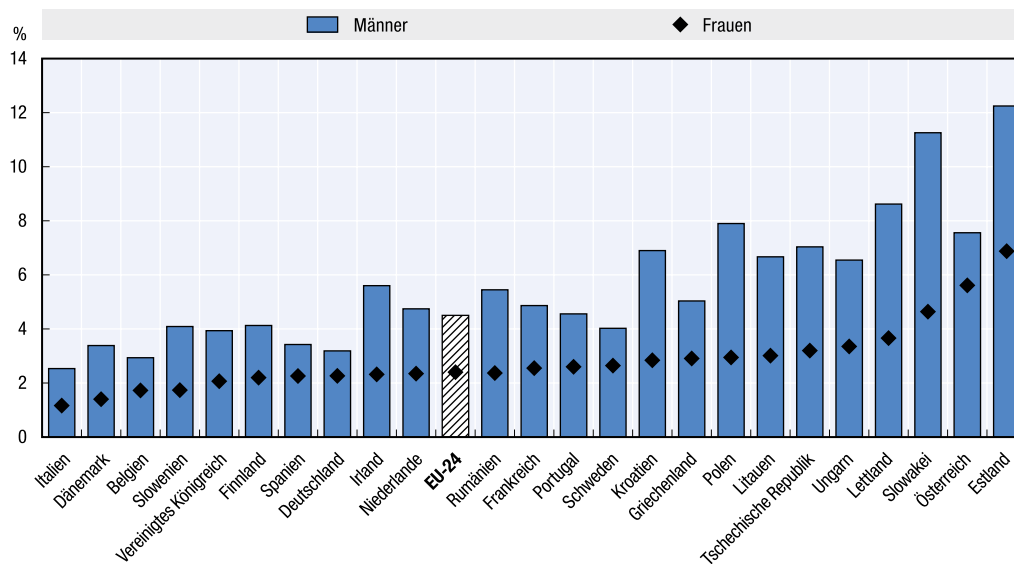
- Frauen befinden sich mit geringerer Wahrscheinlichkeit als Männer im Prozess der Unternehmensgründung (d. h. werdendes Unternehmertum). Zwischen 2008 und 2012 waren in der EU insgesamt 4,5 % der Männer an Prozessen der Unternehmensgründung beteiligt, aber nur 2,4 % der Frauen.

- Außerdem war bei Frauen zwischen 2008 und 2012 die Wahrscheinlichkeit, ein neu gegründetes Unternehmen zu führen, um die Hälfte geringer als bei Männern (1,8 % vs. 3,5 %).
- Ebenso waren Frauen weniger häufig als Männer Inhaber eines etablierten Unternehmens. Im Zeitraum 2008 bis 2012 waren 3,6 % der Frauen in der EU Inhaberinnen eines etablierten Unternehmens – das ist weniger als die Hälfte im Vergleich zu Männern (7,7 %).

In der Abbildung 2.6 werden die Raten des werdenden Unternehmertums in den EU-Ländern nach Geschlecht dargestellt. Diese Raten entsprechen dem Anteil der Erwachsenen in der Bevölkerung, die angeben, aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt zu sein, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden. Das Unternehmen darf an die Inhaber seit höchstens drei Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet haben. Weitere Informationen zu diesem Konzept und der Datenquelle können im Leseleitfaden am Anfang des Buches nachgelesen werden.

Frauen in der EU befinden sich mit geringerer Wahrscheinlichkeit als Männer in der Phase des werdenden Unternehmertums, d. h. im Prozess der Unternehmensgründung. Doch obwohl Frauen insgesamt seltener als Männer an Prozessen der Unternehmensgründung beteiligt sind, gibt es verschiedene Mitgliedstaaten mit einer diesbezüglich sehr hohen Beteiligung von Frauen. In Estland, Österreich und der Slowakei lag zwischen 2008 und 2012 der Anteil der Frauen, die sich im Prozess der Unternehmensgründung befanden, höher als der Anteil der Männer in vielen anderen Mitgliedstaaten. Das größte geschlechtsspezifische Gefälle beim werdenden Unternehmertum bestand in der Slowakei (6,6 Prozentpunkte), das geringste in Deutschland (0,9 Prozentpunkte).

Abbildung 2.6. **Raten des werdenden Unternehmertums nach Geschlecht, 2008-2012 (kombiniert)**  
Anteile der 18- bis 64-jährigen



Hinweise: 1. EU-Mitgliedstaaten, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen: Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2008-2012 aggregiert. Die folgenden Länder nahmen nicht an allen jährlichen GEM-Erhebungen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Österreich (2012), Tschechische Republik (2011), Estland (2012), Irland (2008, 2010, 2011, 2012), Italien (2008, 2009, 2010, 2012), Litauen (2011, 2012), Polen (2011, 2012), Portugal (2010, 2011, 2012), Slowakei (2011, 2012), Schweden (2010, 2011, 2012). 3. Die Rate des werdenden Unternehmertums ist definiert als Anteil der Erwachsenen im Alter von 18 bis 64 Jahren, die aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden, wobei ihnen seit höchstens drei Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen. Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

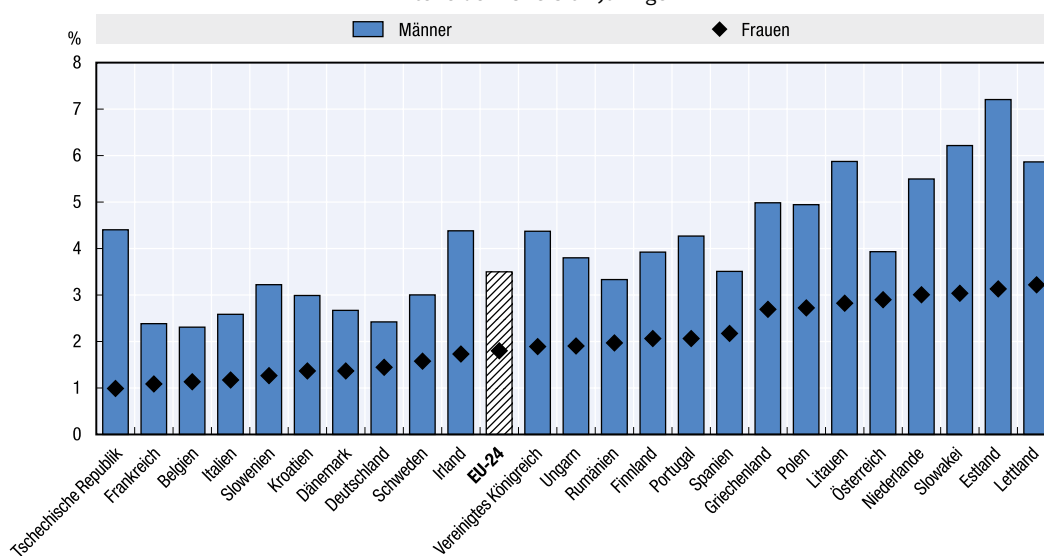
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190677>

In Abbildung 2.7 werden die Raten des neuen Unternehmertums nach Geschlecht dargestellt. Diese Raten entsprechen dem Anteil der Erwachsenen in der Bevölkerung, die angeben, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens zu sein, das an seine Inhaber seit mindestens drei und höchstens 42 Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet hat.

Insgesamt war bei Frauen die Wahrscheinlichkeit, Inhaberin eines neuen Unternehmens zu sein, halb so groß wie bei Männern (1,8 % vs. 3,5 %). Allerdings bestehen bei den Raten des neuen Unternehmertums von Frauen ebenso wie bei den Raten des entstehenden Unternehmertums ausgeprägte Unterschiede zwischen den EU-Mitgliedstaaten. Gemessen an der Gesamtzahl der Unternehmensinhaberinnen in der EU-28 lag die Rate des neuen Unternehmertums bei Frauen in der Tschechischen Republik am niedrigsten (1,1 %) und in Lettland am höchsten (3,2 %). Aus der Abbildung ist ersichtlich, dass das beim entstehenden Unternehmertum erkennbare geschlechtsspezifische Gefälle bei den Raten des neuen Unternehmertums fortbesteht.

Abbildung 2.7. **Raten des neuen Unternehmertums nach Geschlecht, 2008-2012 (kombiniert)**

Anteile der 18- bis 64-Jährigen



Hinweise: 1. EU-Mitgliedstaaten, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2008-2012 aggregiert. Die folgenden Länder nahmen nicht an allen jährlichen GEM-Erhebungen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Österreich (2012), Tschechische Republik (2011), Estland (2012), Irland (2008, 2010, 2011, 2012), Italien (2008, 2009, 2010, 2012), Litauen (2011, 2012), Polen (2011, 2012), Portugal (2010, 2011, 2012), Slowakei (2011, 2012), Schweden (2010, 2011, 2012). 3. Die Rate des neuen Unternehmertums ist definiert als Anteil der Erwachsenen, die gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neu gegründeten Unternehmens sind, wobei ihnen seit mehr als drei, jedoch höchstens 42 Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190685>

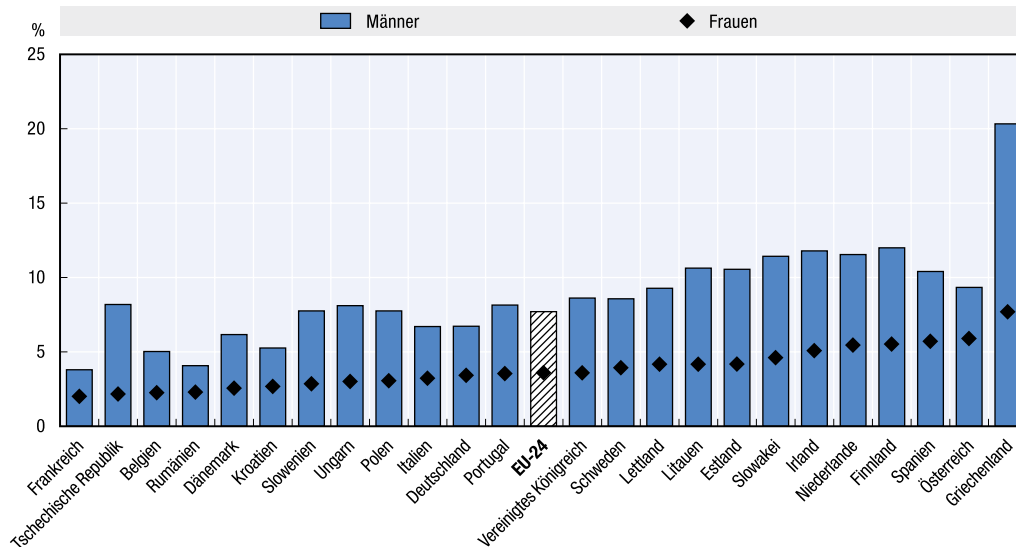
In Abbildung 2.8 werden die Raten des etablierten Unternehmertums in der EU über den Zeitraum 2008 und 2012 nach Geschlecht dargestellt. Diese Raten entsprechen dem Anteil der Erwachsenen in der Bevölkerung, die angeben, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens zu sein, das an seine Inhaber seit mehr als 42 Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet hat.

Das bereits bei den Raten des werdenden und neuen Unternehmertums beobachtete geschlechtsspezifische Gefälle besteht in ausgeprägter Form auch bei den Raten des etablierten Unternehmertums. EU-weit waren Frauen seltener als Männer Inhaberinnen etablierter Unternehmen (3,6 % vs. 7,7 %). Am stärksten ausgeprägt war das geschlechtsspezifische Gefälle in Griechenland (12,6 Prozentpunkte), am geringsten in Frankreich und Rumänien (je 1,8 Prozentpunkte). Bei den Raten des neuen Unternehmertums sind zwischen den



Abbildung 2.8. **Raten des etablierten Unternehmertums nach Geschlecht, 2008-2012 (kombiniert)**

Anteile der 18- bis 64-Jährigen



Hinweise: 1. EU-Mitgliedstaaten, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen: Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2008-2012 aggregiert. Die folgenden Länder nahmen nicht an allen jährlichen GEM-Umfragen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Österreich (2012), Tschechische Republik (2011), Estland (2012), Irland (2008, 2010, 2011, 2012), Italien (2008, 2009, 2010, 2012), Litauen (2011, 2012), Polen (2011, 2012), Portugal (2010, 2011, 2012), Slowakei (2011, 2012), Schweden (2010, 2011, 2012). 3. Die Rate des etablierten Unternehmertums ist definiert als der Anteil der Erwachsenen, die gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens sind, wobei ihnen seit mehr als 42 Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen. Diese Kennzahl gibt Aufschluss über den Unternehmensbestand einer Volkswirtschaft.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190691>

Mitgliedstaaten gewisse Unterschiede festzustellen und in den Ländern mit hohen bzw. niedrigen Raten des werdenden oder neuen Unternehmertums sind im Allgemeinen auch die Raten des etablierten Unternehmertums dementsprechend hoch bzw. niedrig.

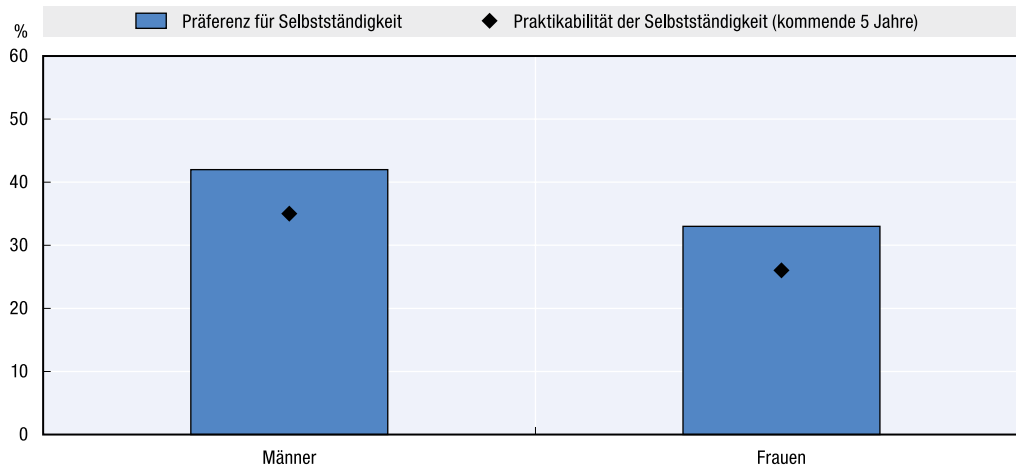
## Für Frauen bei der Unternehmensgründung bestehende Hindernisse

- Eines der Hindernisse, denen Frauen bei der Unternehmensgründung gegenüberstehen, ist ihre Eigenwahrnehmung zur Realisierbarkeit einer solchen Tätigkeit. Frauen betrachten die Selbstständigkeit im Vergleich zu Männern mit geringerer Wahrscheinlichkeit als vorzuziehende Art der Erwerbstätigkeit (33 % vs. 42 %) und auch seltener als realisierbar (26 % vs. 35 %).
- Am häufigsten führten Frauen die Nichtrealisierbarkeit einer Selbstständigkeit auf fehlendes Finanzkapital zurück (22 % im Jahr 2012), was auch bei Männern ein häufig angegebener Grund ist (20 %).
- Auch sonst stimmen viele der von Frauen und Männern genannten Gründe für die Nichtrealisierbarkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit überein. Allerdings berichten Frauen häufiger von Schwierigkeiten bei der Vereinbarkeit der Selbstständigkeit mit ihren familiären Verpflichtungen (8 % vs. 4 %).

In Abbildung 2.9 werden für das Jahr 2012 die Unterschiede zwischen Männern und Frauen in ihrer Wahrnehmung der Attraktivität und Praktikabilität der selbstständigen Erwerbstätigkeit veranschaulicht. Männer zogen die selbstständige Erwerbstätigkeit der abhängigen Beschäftigung sehr viel häufiger als Frauen vor (42 % vs. 33 %) und sahen die Selbstständigkeit auch häufiger als realisierbar an (35 % vs. 26 %). Diese Unterschiede bei den Vorstellungen über die selbstständige Erwerbstätigkeit können durch viele Faktoren erklärt werden, einschließlich der unterschiedlichen Auswirkungen von Hindernissen bei der Unternehmensgründung auf Frauen bzw. auf Männer.

**Abbildung 2.9. Attraktivität und Praktikabilität der selbstständigen Erwerbstätigkeit nach Geschlecht (EU-28), 2012**

„Angenommen, Sie könnten zwischen verschiedenen Arten von Berufstätigkeit wählen, wären Sie dann lieber selbständig?“  
 „Unabhängig davon, ob Sie sich selbstständig machen wollen oder nicht, wäre es für Sie machbar, sich in den nächsten fünf Jahren selbständig zu machen?“

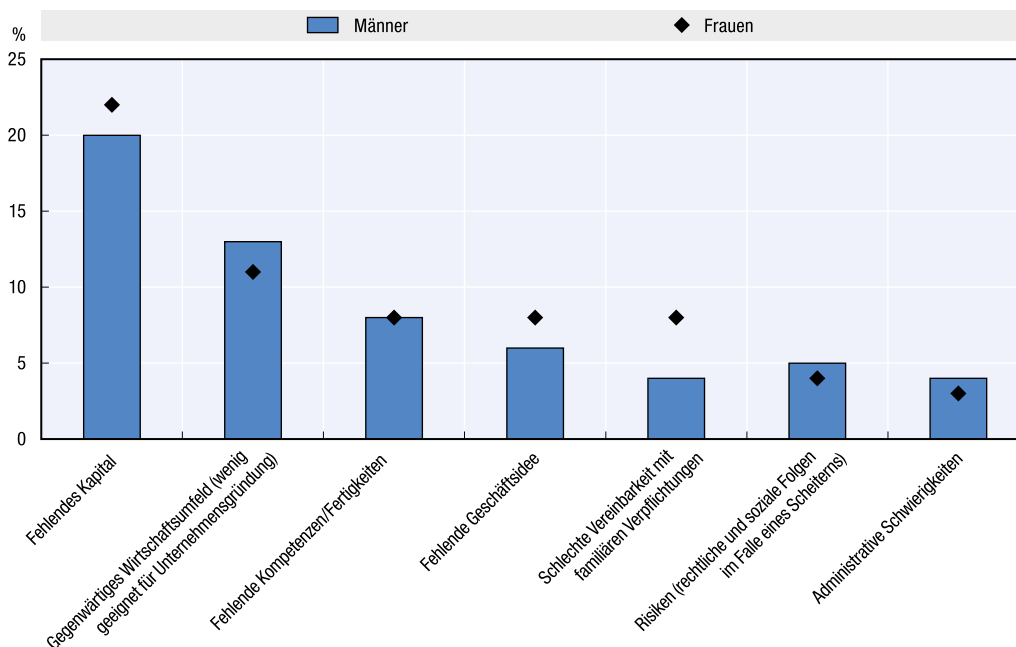


Quelle: Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354.  
 StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190708>

Die Hindernisse für selbstständige Erwerbstätigkeit nach Geschlecht wird in Abbildung 2.10 dargestellt. Sowohl Männer als auch Frauen gaben den Zugang zu Gründungskapital als größtes Hindernis an, Frauen jedoch etwas häufiger (22 % vs. 20 %). Mit gleich hoher

**Abbildung 2.10. Hindernisse für selbstständige Erwerbstätigkeit nach Geschlecht (EU-28), 2012**

„Warum wäre es für Sie nicht machbar, sich in den nächsten fünf Jahren selbständig zu machen?“



Quelle: Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354.  
 StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190715>

Wahrscheinlichkeit gaben Männer und Frauen fehlende Kompetenzen, eine hohe Gefahr des unternehmerischen Scheiterns und mit diesem verbundene gravierende Auswirkungen sowie verwaltungstechnische Schwierigkeiten als Gründe an. Frauen nannten häufiger Schwierigkeiten bei der Vereinbarkeit von selbstständiger Erwerbstätigkeit und familiären Verpflichtungen (8 % vs. 4 %) und das Fehlen einer Geschäftsidee (8 % vs. 6 %). Hingegen wurde von Frauen mit etwas geringerer Wahrscheinlichkeit als von Männern die aktuelle Wirtschaftslage als Hindernis bei der Unternehmensgründung angegeben (11 % vs. 13 %).

## Arbeitszeiten von selbstständig erwerbstätigen Frauen

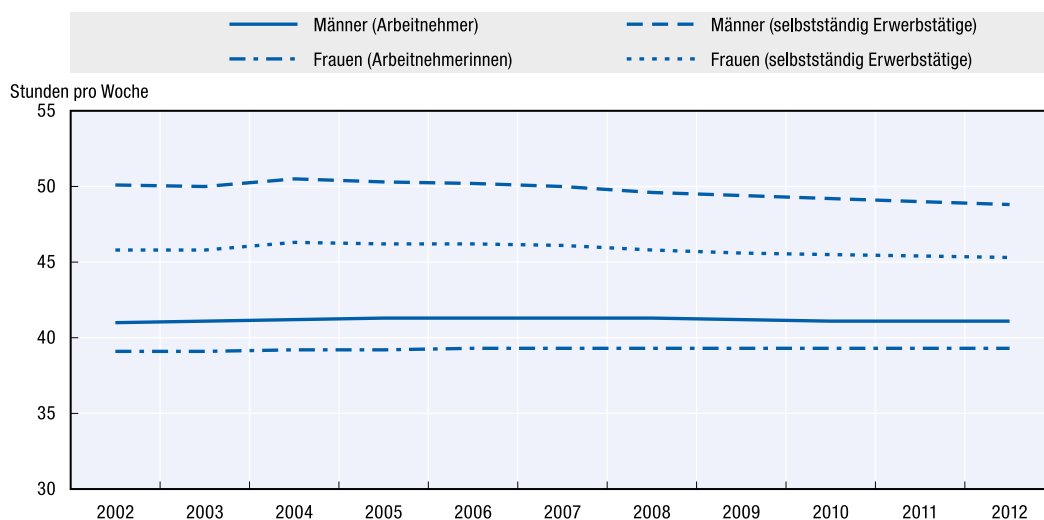
- Im Jahr 2012 arbeiteten selbstständig erwerbstätige Frauen in der EU durchschnittlich 45,3 Stunden pro Woche und damit 3,5 Stunden weniger als selbstständig erwerbstätige Männer (48,8 Wochenstunden).
- Im Durchschnitt arbeiteten selbstständig erwerbstätige Frauen in der EU 6,0 Wochenstunden mehr als abhängig beschäftigte Frauen. Dieser Unterschied liegt etwas niedriger als bei selbstständig erwerbstätigen Männern im Vergleich zu abhängig beschäftigten Männern (7,7 Wochenstunden).
- Im Jahr 2012 bestanden zwischen den Mitgliedstaaten bei den Wochenarbeitszeiten der selbstständig erwerbstätigen Frauen erhebliche Unterschiede mit Schwankungen zwischen 39,3 Wochenstunden in Rumänien bis hin zu 52,2 Wochenstunden in Österreich.

Selbstständig Erwerbstätige leisten mit größerer Wahrscheinlichkeit mehr Arbeitsstunden als Arbeitnehmer (Abbildung 2.11). 2012 betrug die durchschnittliche Wochenarbeitszeit von männlichen Arbeitnehmern 41,1 Stunden, die der selbstständig erwerbstätigen Männer 48,8 Stunden. Gleichermaßen arbeiteten Arbeitnehmerinnen 39,3 Stunden pro Woche, selbstständig erwerbstätige Frauen jedoch 45,3 Wochenstunden. Insgesamt war im letzten Jahrzehnt eine leicht rückläufige Entwicklung bei den Wochenarbeitsstunden der selbstständig Erwerbstätigen zu verzeichnen, während die Wochenarbeitszeit der Arbeitnehmer konstant geblieben ist.

In Abbildung 2.12 werden die Unterschiede bei den Arbeitsstunden nach Mitgliedstaat über den gleichen Zeitraum dargestellt. Zwischen den Mitgliedstaaten gibt es deutliche

Abbildung 2.11. **Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeiten der selbstständig Erwerbstätigen nach Geschlecht (EU-28), 2002-2012**

Wöchentliche Arbeitszeiten der 18- bis 64-Jährigen (bei Vollzeitbeschäftigung)



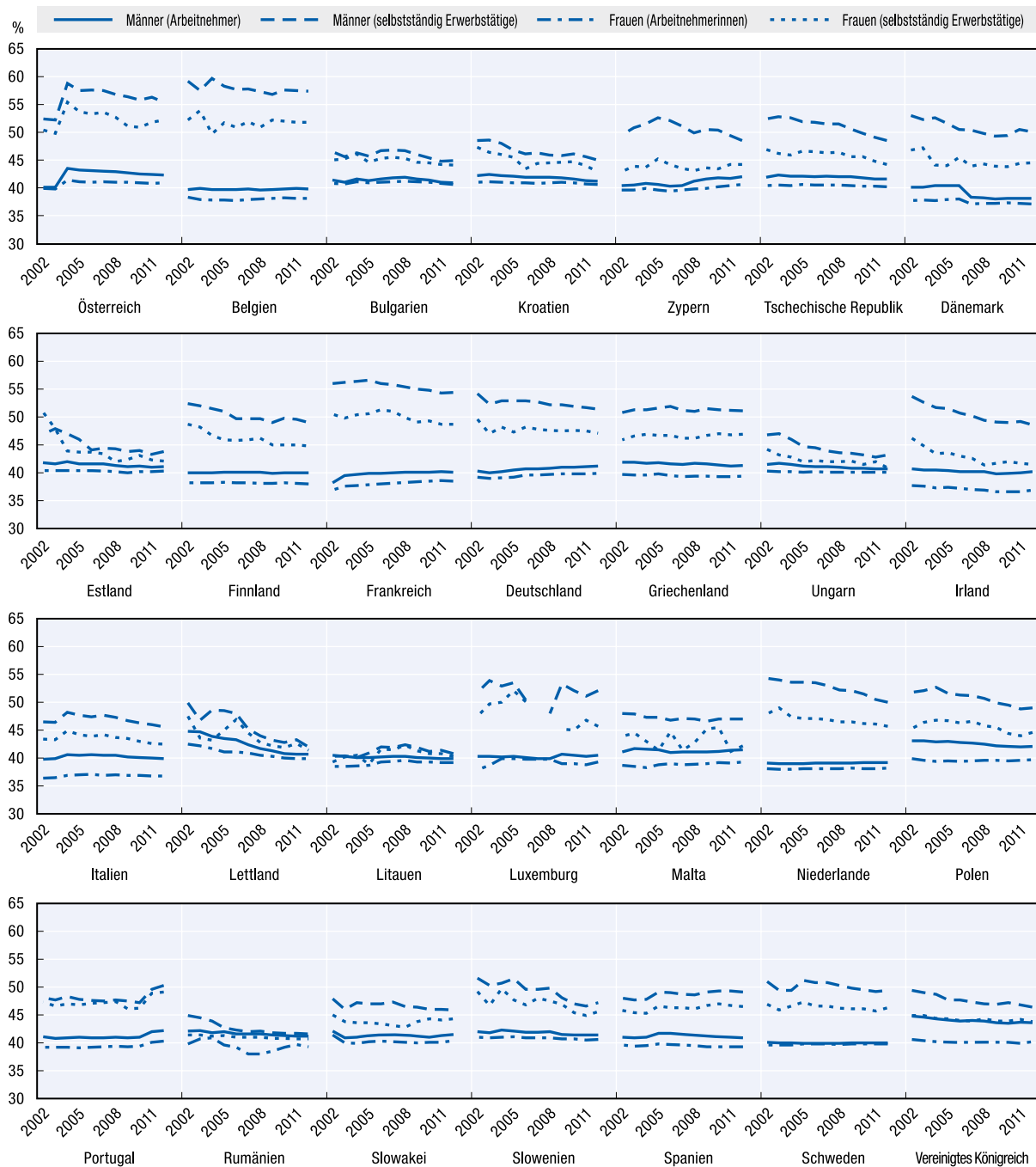
Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190725>


Unterschiede bei der durchschnittlichen Anzahl der Wochenarbeitsstunden. In Lettland, Litauen und Rumänien bestanden 2012 bei der durchschnittlichen Arbeitsstundenanzahl nur geringe Unterschiede in Abhängigkeit von Geschlecht und Beschäftigungsstatus. In Belgien, Frankreich, Irland und den Niederlanden hingegen waren diesbezüglich bedeutende geschlechtsspezifische Unterschiede festzustellen.

Abbildung 2.12. **Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeiten der selbstständig Erwerbstätigen nach Geschlecht, 2002-2012**

Wöchentliche Arbeitszeiten der 18- bis 64-Jährigen (bei Vollzeitbeschäftigung)



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190732>

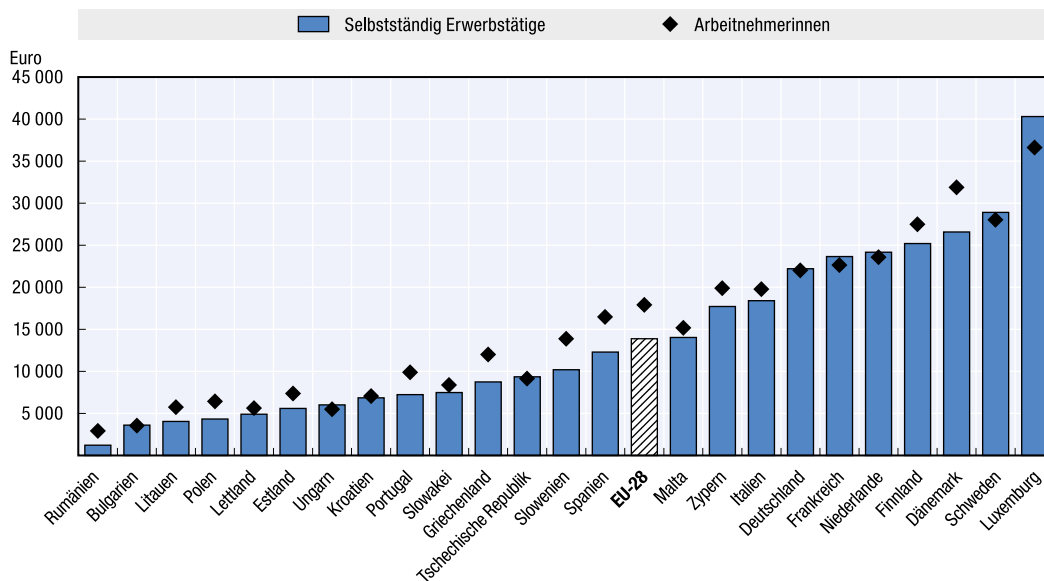
## Einkünfte von Frauen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit

- Im Jahr 2012 diente die Unternehmensinhaberschaft bei Frauen mit geringerer Wahrscheinlichkeit als bei Männern als Haupteinnahmequelle (66 % vs. 79 %). 12 % der Unternehmensinhaberinnen arbeiteten zusätzlich in Vollzeitbeschäftigung und weitere 14 % in Teilzeitbeschäftigung. Bei den Männern traf dies auf 11 % bzw. 7 % zu.
- Selbstständig erwerbstätige Frauen erzielten im Jahr 2012 in der EU geringere Einkünfte als abhängig beschäftigte Frauen. Allerdings verdienten selbstständig erwerbstätige Frauen in der EU insgesamt genauso viel wie selbstständig erwerbstätige Männer.


Im Jahr 2012 verdienten Frauen in der EU durchschnittlich knapp 18 000 EUR, wenn sie ihre Haupterwerbstätigkeit als Arbeitnehmerinnen ausübten, oder knapp unter 14 000 EUR, wenn sie selbstständig erwerbstätig waren (Abbildung 2.13). In allen Mitgliedstaaten außer Frankreich, Luxemburg und Schweden verdienten Arbeitnehmerinnen besser als selbstständig erwerbstätige Frauen. Sehr geringe Unterschiede bei den Einkünften der selbstständig erwerbstätigen gegenüber abhängig beschäftigten Frauen verzeichneten Bulgarien, die Tschechische Republik, Deutschland und Ungarn.

Abbildung 2.13. **Jahreseinkommen (Frauen), 2012**

Mittleres Nettoeinkommen aus Erwerbstätigkeit in Vollzeit



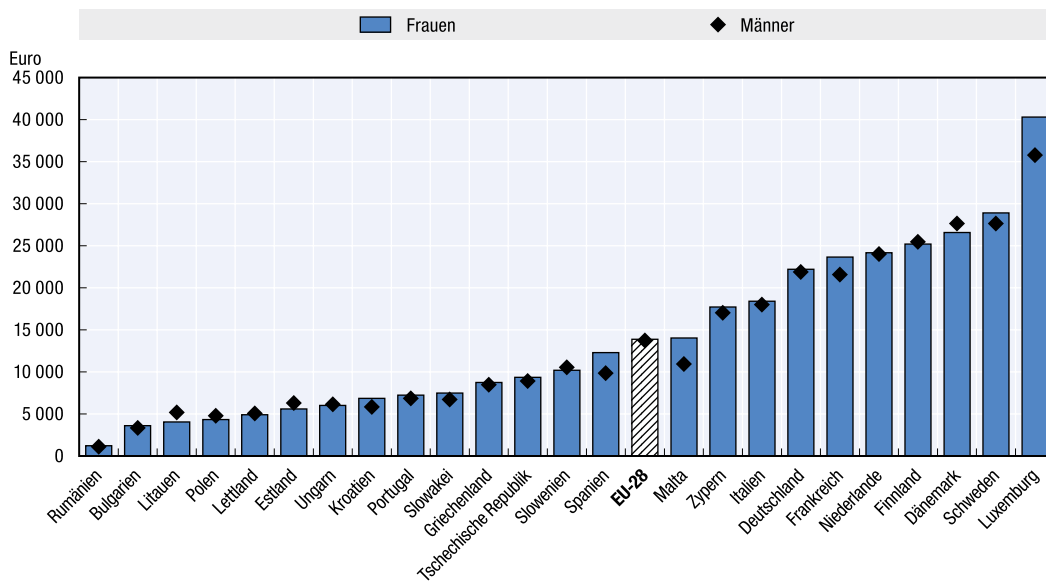
Quelle: Eurostat, Statistik zu Einkommen und Lebensbedingungen 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190740>

EU-weit wurden im Jahr 2012 von selbstständig erwerbstätigen Frauen und Männern praktisch gleich hohe Einkünfte erzielt. Beide Gruppen verdienten 2012 knapp unter 14 000 EUR und damit etwas weniger als im Jahr 2011. Die Höhe der Einkünfte schwankte zwar zwischen den Mitgliedstaaten, erreichte aber in fast allen Mitgliedstaaten bei den selbstständig erwerbstätigen Frauen das gleiche Niveau wie bei den selbstständig erwerbstätigen Männern. Die Ausnahmen sind Dänemark und Litauen, wo selbstständig erwerbstätige Männer etwas mehr als selbstständig erwerbstätige Frauen verdienten, sowie Frankreich, Luxemburg, Malta und Spanien, wo selbstständig erwerbstätige Frauen mehr verdienten als selbstständig erwerbstätige Männer.

Abbildung 2.14. **Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit nach Geschlecht, 2012**

Mittleres Nettoeinkommen aus Erwerbstätigkeit in Vollzeit



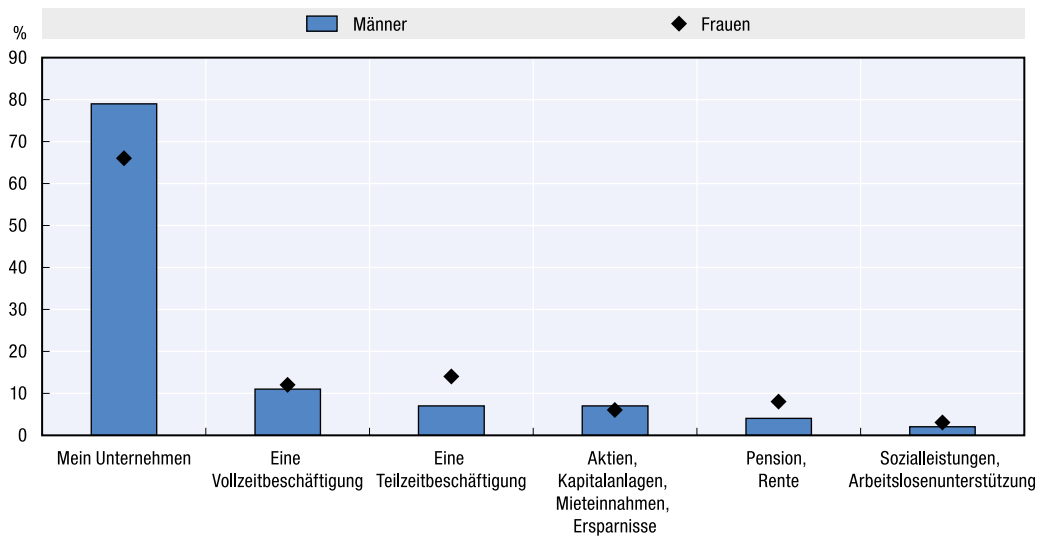
Quelle: Eurostat, Statistik zu Einkommen und Lebensbedingungen 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190754>

Abbildung 2.15 verschafft weitere Einblicke in die Einkünfte von Unternehmensinhabern. Unternehmensinhaberinnen waren weniger stark auf ihr Unternehmen als Haupteinnahmequelle angewiesen als Männer. Während selbstständiger erwerbstätige Frauen nur 66% ihrer Einkünfte aus ihrer unternehmerischen Tätigkeit erzielten, traf dies bei selbstständig erwerbstätigen Männern auf 79% zu. Unternehmensinhaber und Unternehmensinhaberinnen waren gleich stark auf eine abhängige Vollzeitbeschäftigung als Haupteinnahmequelle angewiesen, aber Unternehmensinhaberinnen erzielten mit größerer Wahrscheinlichkeit Einkünfte aus Teilzeitbeschäftigung und Renten.

Abbildung 2.15. **Haupteinnahmequellen von selbstständig Erwerbstätigen nach Geschlecht (EU-28), 2012**

„Welche [...] ist/sind derzeit Ihre Haupteinnahmequelle(n)?“ (Frage an Inhaber eines Unternehmens)



Quelle: Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190763>

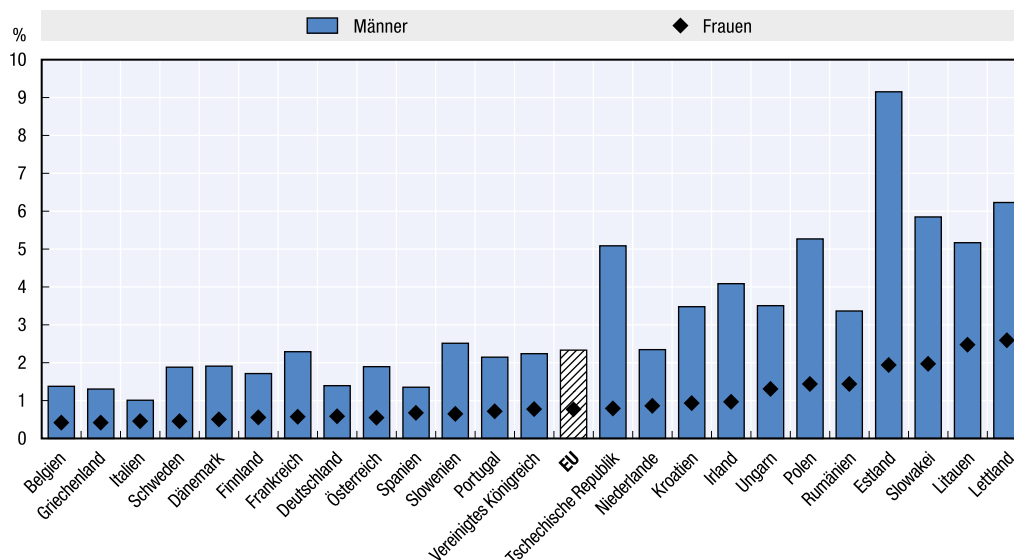
## Wachstumserwartungen von Unternehmerinnen

- Weniger als 1 % der Frauen in der EU war zwischen 2008 und 2012 an Unternehmertätigkeiten in der Frühphase beteiligt und ging davon aus, in den ersten fünf Jahren der Geschäftstätigkeit mehr als sechs Arbeitsplätze zu schaffen. Dieser Anteil liegt bei weniger als der Hälfte im Vergleich zu Männern (2,3 %).

Die Abbildung 2.16 zeigt den Anteil der Frauen, die zwischen 2008 und 2012 an Unternehmertätigkeiten in der Frühphase beteiligt waren und davon ausgingen, in den ersten fünf Jahren mehr als sechs Arbeitsplätze zu schaffen. Bei den an Unternehmertätigkeiten in der Frühphase beteiligten Frauen in der EU lag die Wahrscheinlichkeit, die Schaffung von sechs Arbeitsplätzen zu erwarten, im Vergleich zu Männern weniger als halb so hoch (0,8 % vs. 2,3 %). In zwölf Mitgliedstaaten, darunter Lettland (2,6 %) und Litauen (2,5 %), gingen Frauen häufiger als Männer davon aus, in den ersten fünf Jahren der Geschäftstätigkeit mehr als sechs Arbeitsplätze zu schaffen. In zwei Dritteln der Mitgliedstaaten lag dieser Anteil bei Frauen allerdings unter 1 %.

### Abbildung 2.16. Wachstumserwartungen von Unternehmerinnen und Unternehmern nach Geschlecht, 2008-2012 (kombiniert)

Anteile der 15- bis 64-jährigen Unternehmer/-innen in der Frühphase, die damit rechnen, in den kommenden 5 Jahren mehr als 6 Arbeitsplätze zu schaffen



Hinweis: Als Unternehmer/-innen in der Frühphase gelten Personen, die vor höchstens 42 Monaten ein Unternehmen gegründet haben, sowie Personen, die derzeit aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190775>

## Literatur

Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354, verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl\\_354\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf).

Eurostat (2013a), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment\\_unemployment\\_ifs/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_ifs/data/database).

Eurostat (2013b), Statistik zu Einkommen und Lebensbedingungen, verfügbar unter: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income\\_social\\_inclusion\\_living\\_conditions/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income_social_inclusion_living_conditions/introduction).

Global Entrepreneurship Monitor (2013), Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.





## Kapitel 3

# Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Tätigkeiten von jungen Menschen<sup>1, 2</sup>

*Dieses Kapitel enthält Nachweise zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit von jungen Menschen. Diese Nachweise veranschaulichen den Anteil der jungen Menschen, die aktiv am Unternehmertum beteiligt oder selbstständig erwerbstätig sind, und zeigen die bei der Unternehmensgründung bestehenden Hindernisse sowie einige Hauptmerkmale junger selbstständig erwerbstätigen Menschen auf.*

### 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:

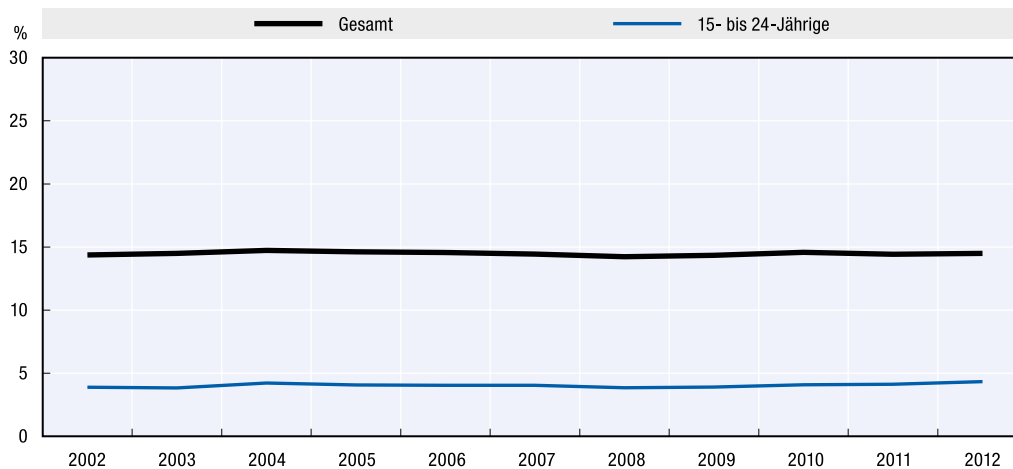
Die Republik Zypern wird von allen Mitgliedern der Vereinten Nationen mit Ausnahme der Türkei anerkannt. Die Informationen in diesem Dokument beziehen sich auf das Gebiet, das der tatsächlichen Kontrolle der Regierung der Republik Zypern untersteht.

## Selbstständige Erwerbstätigkeit von jungen Menschen


- Nur wenige junge Menschen in der EU sind selbstständig erwerbstätig. Von den 30,8 Millionen selbstständig Erwerbstätigen im Jahr 2012 waren weniger als 820 000 junge Menschen im Alter von 15 bis 24 Jahren (2,6 %).
- Die Selbstständigenquoten bei jungen Menschen in der EU schwankten 2012 zwischen 1,2 % in Dänemark und 12,2 % in Italien.
- In den meisten Fällen beschäftigten junge selbstständig Erwerbstätige keine weiteren Mitarbeiter. Im Jahr 2012 beschäftigten nur 11,3 % der jungen selbstständig Erwerbstätigen mindestens einen Arbeitnehmer. 2002 lag dieser Anteil noch bei 18,9 %.
- Die selbstständigen Erwerbstätigkeiten junger Menschen konzentrierten sich auf die folgenden Wirtschaftsbereiche: Land- und Forstwirtschaft, Fischerei (12,6 %); Baugewerbe/Bau (16,9 %); Handel (13,7 %).

Bei jungen Menschen (im Alter von 15 bis 24 Jahren) ist die Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit sehr viel geringer als in der Erwachsenenbevölkerung allgemein (Abbildung 3.1). Im Jahr 2012 betrug der Anteil der selbstständig Erwerbstätigen bei jungen Menschen in Beschäftigung 4,3 % und damit weniger als ein Drittel im Vergleich zu den Erwachsenen insgesamt (14,5 %). Die Selbstständigenquoten bei jungen Menschen und Erwachsenen blieben zwischen 2002 und 2012 stabil.

Abbildung 3.1. **Selbstständigenquoten bei jungen Menschen (EU-28), 2002-2012**  
Anteile der 15- bis 64-Jährigen



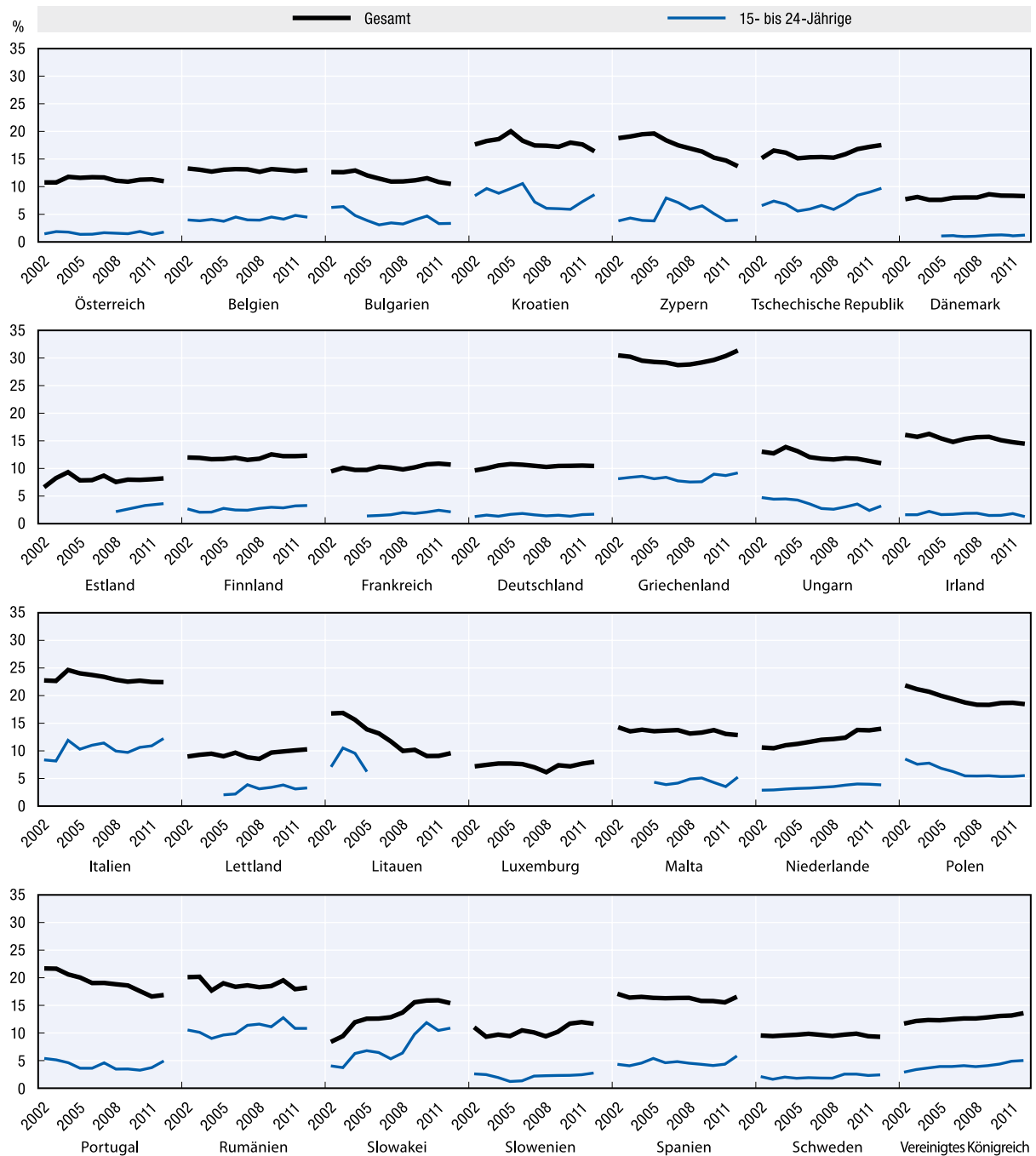
Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190782>


Die Selbstständigenquoten bei jungen Menschen sind in Abbildung 3.2 für jeden Mitgliedstaat dargestellt. Zwischen 2002 und 2012 verzeichneten diese Quoten in 19 Mitgliedstaaten einen Anstieg, darunter insbesondere in der Slowakei (6,9 Prozentpunkte), und einen Rückgang in sieben Mitgliedstaaten, darunter Polen (3,0 Prozentpunkte) und Bulgarien (2,9 Prozentpunkte). In Dänemark blieb die Selbstständigenquote bei jungen Menschen im Zeitraum 2002-2012 unverändert.

Abbildung 3.2. **Selbstständigenquoten bei jungen Menschen, 2002-2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190795>

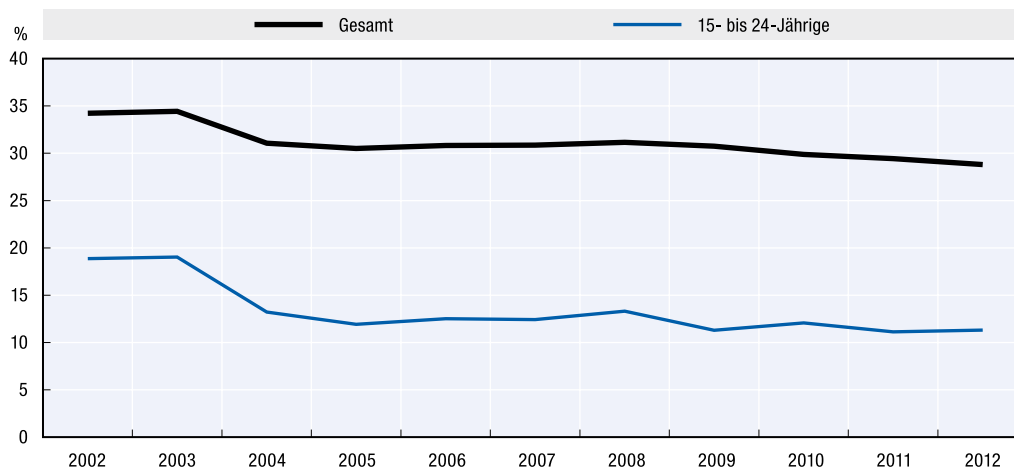
Die Beweggründe für die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit, gerade bei jungen Menschen, sind ein wichtiger Gesichtspunkt für die Politik, da sie sich auf die Chancen bei der Entwicklung eines Gründungsvorhabens zu einem tragfähigen Unternehmen auswirken können. Die einen gründen ein Unternehmen, weil sie eine Chance erkannt haben und diese nutzen möchten, die anderen, weil ihre Suche nach einem Arbeitsplatz erfolglos war. Diese

Beweggründe verändern sich im Laufe der Zeit. Wer ursprünglich sein Unternehmen nach erfolgloser Arbeitsplatzsuche gründete, erkennt und nutzt später möglicherweise große Wachstumschancen. Allerdings muss sich die Politik auch darüber klar sein, dass einige Menschen in die Selbstständigkeit gehen, weil Arbeitgeber ihre Aufträge unter Umständen bevorzugt an selbstständige Auftragnehmer vergeben, anstatt Arbeitnehmer einzustellen.


Zwischen 2002 und 2012 konnte ein deutlicher Rückgang beim Anteil der jungen selbstständig Erwerbstätigen (im Alter von 15 bis 24 Jahren) verzeichnet werden, die weitere Mitarbeiter beschäftigten (Abbildung 3.3). Im Jahr 2002 beschäftigten in der EU etwa 19 % der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen Arbeitnehmer, im Jahr 2012 ging dieser Anteil jedoch auf 11 % zurück. Von den 819 000 jungen selbstständig Erwerbstätigen in der EU beschäftigten im Jahr 2012 nur 92 400 weitere Mitarbeiter. Dieser Abfall stimmt mit dem allgemeinen Rückgang des Anteils der selbstständig Erwerbstätigen mit Mitarbeitern überein. Diese Tendenz ist auf verschiedene Faktoren rückführbar, darunter makroökonomischen Bedingungen und strukturelle Probleme auf dem Arbeitsmarkt. Ein Thema für die politischen Entscheidungsträger in Europa ist beispielsweise die Frage, in welchem Maße Arbeitgeber bevorzugt Selbstständige beauftragen statt Arbeitnehmer einzustellen. Aus dieser Praxis ergeben sich für Beschäftigte weniger stabile Arbeitsverhältnisse, während die Arbeitgeber ihre Ausgaben für Sozialversicherungsbeiträge senken. Auch wenn der Blick auf die Selbstständigenquoten allein keine diesbezüglichen Rückschlüsse zulässt, gehen die rückläufigen Zahlen bei den selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern mit einer zunehmenden Präferenz der Arbeitgeber einher, Selbstständige zu beauftragen statt Arbeitnehmer einzustellen.

**Abbildung 3.3. Anteile der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen mit Arbeitnehmern (EU-28), 2002-2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



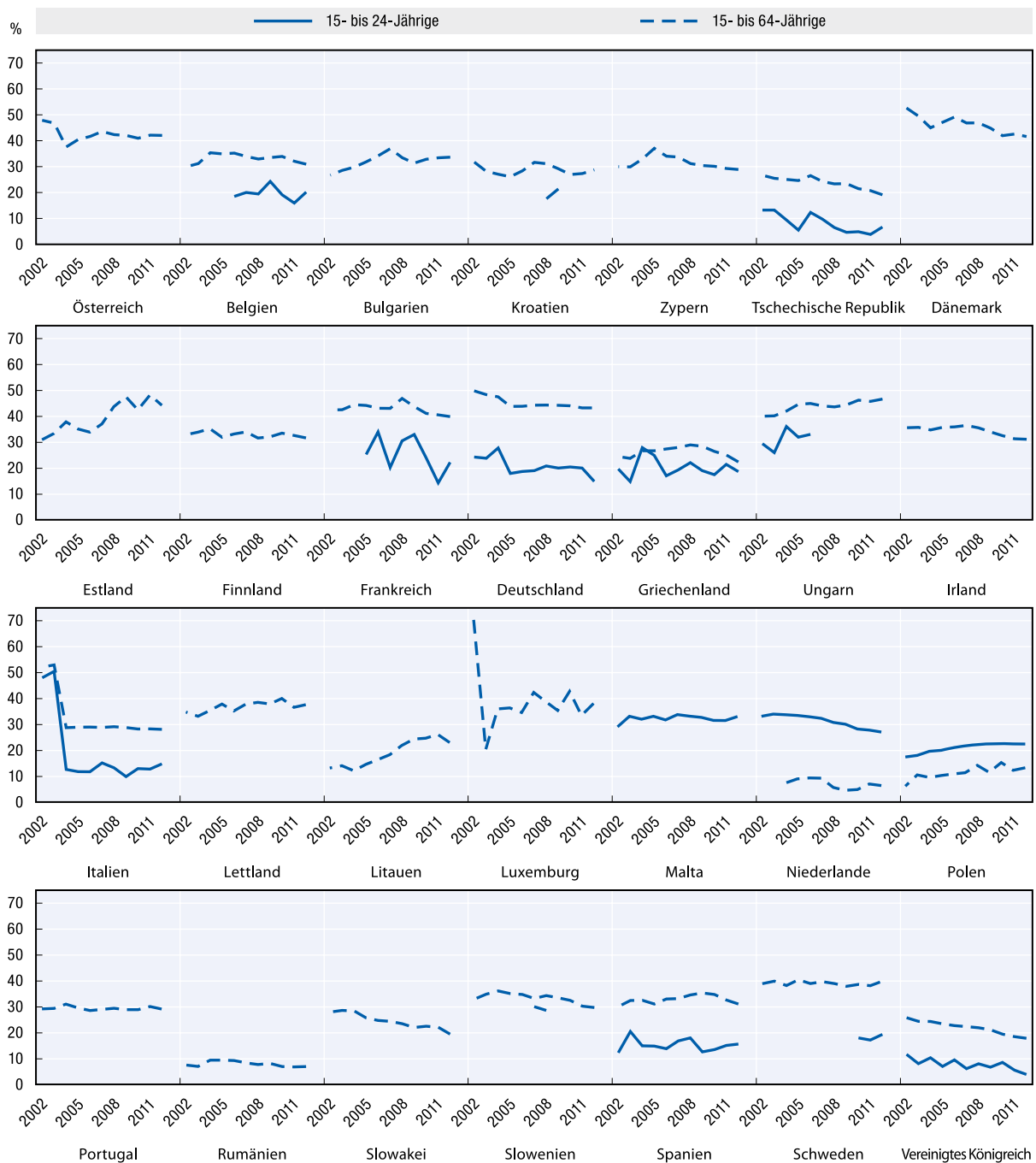
Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190802>


Der Anteil der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen mit Arbeitnehmern wird in Abbildung 3.4 für jeden Mitgliedstaat dargestellt. Aus den Daten lassen sich zwei zentrale Sachverhalte ableiten. Erstens beschäftigten junge selbstständig Erwerbstätige in allen Ländern, für die Daten verfügbar sind, mit geringerer Wahrscheinlichkeit Arbeitnehmer. Zweitens gab es trotz des dramatischen Rückgangs beim Anteil der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen mit Arbeitnehmern in der EU insgesamt einige Mitgliedstaaten, in denen ein Anstieg dieses Anteils verzeichnet wurde. Dazu gehören Polen und Spanien.

Abbildung 3.4. **Anteile der selbstständig erwerbstätigen jungen Menschen mit Arbeitnehmern, 2002-2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



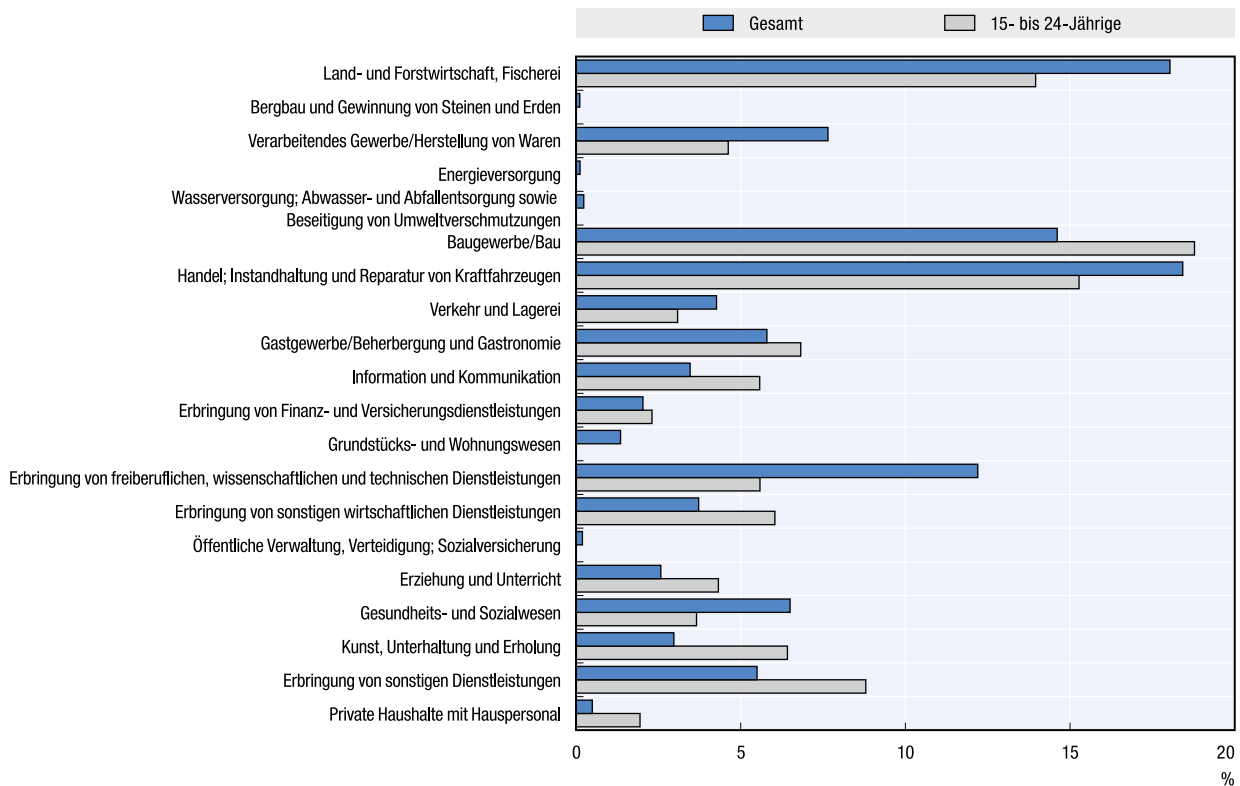
Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190815>


Die Selbstständigenquoten bei jungen Menschen (im Alter von 15 bis 24 Jahren) nach Wirtschaftszeit ist in Abbildung 3.5 dargestellt. Die selbstständigen Erwerbstätigkeiten junger Menschen konzentrierten sich im Jahr 2012 auf drei Wirtschaftszweige: Land- und Forstwirtschaft, Fischerei (12,6 %); Baugewerbe/Bau (16,9 %); Handel (13,7 %). Insgesamt entfielen auf diese Branchen 43,2 % der selbstständigen Erwerbstätigkeit von jungen Menschen.

Abbildung 3.5. **Selbstständigenquoten bei jungen Menschen nach Wirtschaftszweig (EU-28), 2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



Quelle: Eurostat, Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190829>

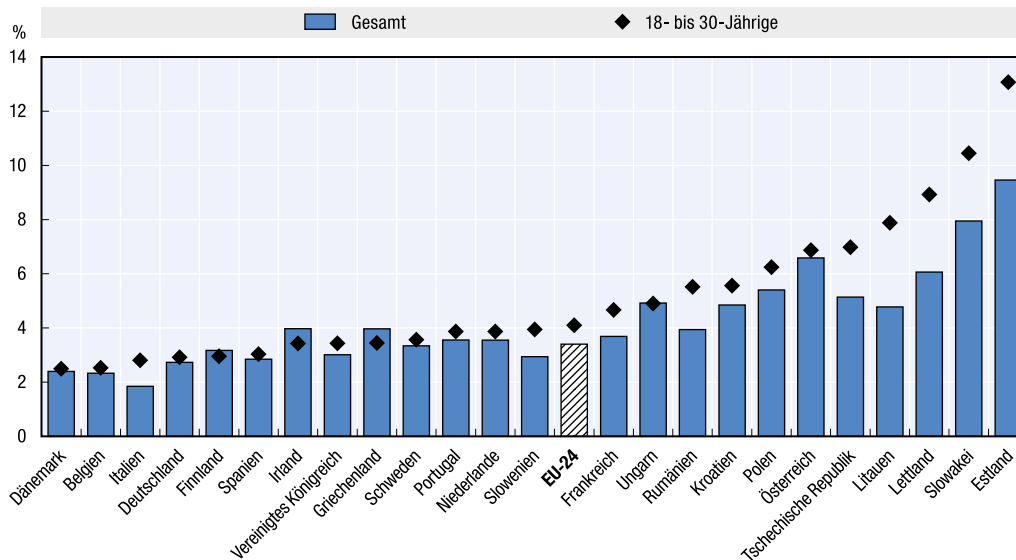
## Unternehmerische Tätigkeiten von jungen Menschen im Verlauf des Lebenszyklus von Unternehmen

- Junge Menschen (im Alter von 18 bis 30 Jahren) in der EU waren zwischen 2008 und 2012 etwas häufiger als Erwachsene am Prozess der Unternehmensgründung beteiligt (4,1 % vs. 3,4 %).
- Der Anteil junger Menschen, die ein Unternehmen gründeten, unterschied sich deutlich zwischen den Mitgliedstaaten und schwankte von 2,5 % in Dänemark bis 13,1 % in Estland.
- Zwischen 2008 und 2012 waren junge Menschen in der EU mit fast ebenso hoher Wahrscheinlichkeit wie Erwachsene Inhaber neu gegründeter Unternehmen (2,6 % vs. 2,9 %).
- Im etablierten Unternehmertum der EU war der Anteil junger Menschen sehr gering: weniger als 2 % der 18- bis 30-Jährigen waren Inhaber eines etablierten Unternehmens.


In Abbildung 3.6 sind die Raten des werdenden Unternehmertums bei jungen Menschen (im Alter von 18 bis 30 Jahren) und bei der Erwachsenenbevölkerung insgesamt (im Alter von 18 bis 64 Jahren) für die EU-Länder dargestellt. Die Rate des werdenden Unternehmertums entspricht dem Anteil der Erwachsenen in der Bevölkerung, die angeben, aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt zu sein, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden. Das Unternehmen darf an die Inhaber seit höchstens drei Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet haben. Weitere Informationen zu diesem Konzept und der Datenquelle können im Leseleitfaden nachgelesen werden.

In der großen Mehrheit der EU-Mitgliedstaaten lagen die Raten des werdenden Unternehmertums bei jungen Menschen höher als bei den Erwachsenen im Allgemeinen

Abbildung 3.6. **Raten des werdenden Unternehmertums bei jungen Menschen, 2008-2012 (kombiniert)**  
Anteile der 18- bis 64-Jährigen



Hinweise: 1. EU-Mitgliedstaaten, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen: Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2008-2012 aggregiert. Die folgenden Länder nahmen nicht an allen jährlichen GEM-Erhebungen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Österreich (2012), Tschechische Republik (2011), Estland (2012), Irland (2008, 2010, 2011, 2012), Italien (2008, 2009, 2010, 2012), Litauen (2011, 2012), Polen (2011, 2012), Portugal (2010, 2011, 2012), Slowakei (2011, 2012), Schweden (2010, 2011, 2012). 3. Die Rate des werdenden Unternehmertums ist definiert als Anteil der Erwachsenen im Alter von 18 bis 64 Jahren, die aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden, wobei ihnen seit höchstens drei Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen.  
Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

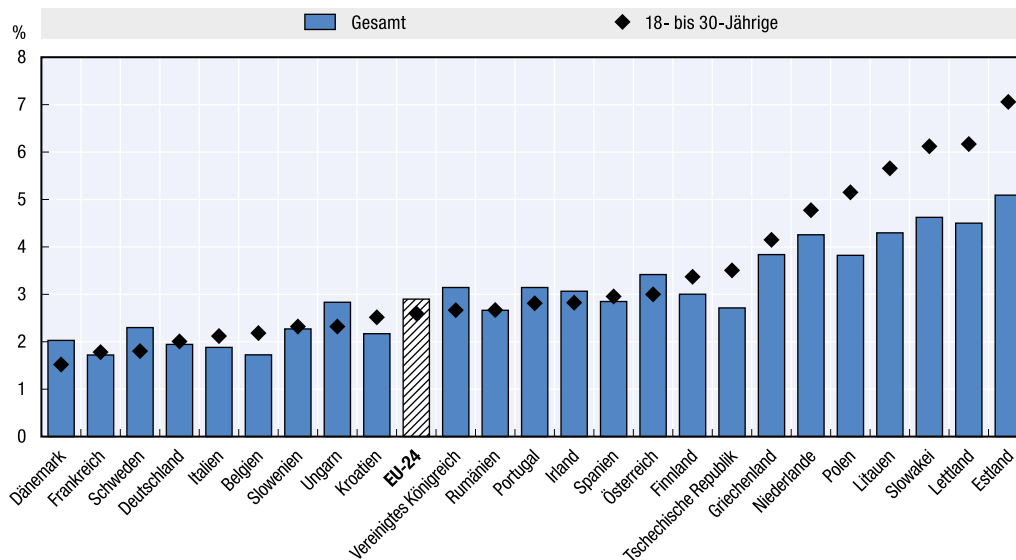
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190835>

(Abbildung 3.6). Das größte Gefälle zwischen jungen Menschen und Erwachsenen bestand in Estland mit 3,6 Prozentpunkten, während die Raten in Ungarn keine Unterschiede aufwiesen. Die Abbildung 3.6 weist außerdem auf erhebliche Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten der EU hin. Die höchsten Raten des werdenden Unternehmertums verzeichneten Estland (13,1 %), die Slowakei (10,4 %) und Lettland (8,9 %), während in Dänemark (2,5 %), Belgien (2,5 %) und Italien (2,8 %) die Werte am niedrigsten lagen.


Ähnliche Muster sind auch im Hinblick auf die Raten des neuen Unternehmertums zu verzeichnen, mit denen der Anteil der Erwachsenen in der Bevölkerung gemessen wird, die gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens sind, das an die Inhaber seit mehr als drei Monaten, aber weniger als 42 Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Die Raten des neuen Unternehmertums lagen in 16 Mitgliedstaaten bei jungen Menschen höher als bei Erwachsenen allgemein (Abbildung 3.7). Übereinstimmend mit den Raten des werdenden Unternehmertums wurden die höchsten Werte in Estland (7,1 %), Lettland (6,2 %) und der Slowakei (6,1 %) verzeichnet. Die niedrigsten Raten des neuen Unternehmertums wurden in Dänemark (1,5 %), Frankreich (1,8 %) und Schweden (1,8 %) ermittelt. Das größte Gefälle zwischen den Raten des neuen Unternehmertums bei jungen Menschen und Erwachsenen allgemein bestand in Estland (2,0 Prozentpunkte), das geringste in Portugal (0,3 Prozentpunkte).

Anders als bei den Raten des werdenden und neuen Unternehmertums wurden in allen EU-Mitgliedstaaten für das etablierte Unternehmertum bei jungen Menschen sehr viel geringere Raten festgestellt als bei Erwachsenen im Allgemeinen (Abbildung 3.8). Die Rate des etablierten Unternehmertums bezieht sich auf den Anteil der Erwachsenen in der Bevölkerung, die gegenwärtig

Abbildung 3.7. **Raten des neuen Unternehmertums bei jungen Menschen, 2008-2012 (kombiniert)**  
Anteile der 18- bis 64-Jährigen



Hinweise: 1. EU-Mitgliedstaaten, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen: Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2008-2012 aggregiert. Die folgenden Länder nahmen nicht an allen jährlichen GEM-Erhebungen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Österreich (2012), Tschechische Republik (2011), Estland (2012), Irland (2008, 2010, 2011, 2012), Italien (2008, 2009, 2010, 2012), Litauen (2011, 2012), Polen (2011, 2012), Portugal (2010, 2011, 2012), Slowakei (2011, 2012), Schweden (2010, 2011, 2012). 3. Die Rate des neuen Unternehmertums ist definiert als Anteil der Erwachsenen, die gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neu gegründeten Unternehmens sind, wobei ihnen seit mehr als drei, jedoch höchstens 42 Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen.  
Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190842>

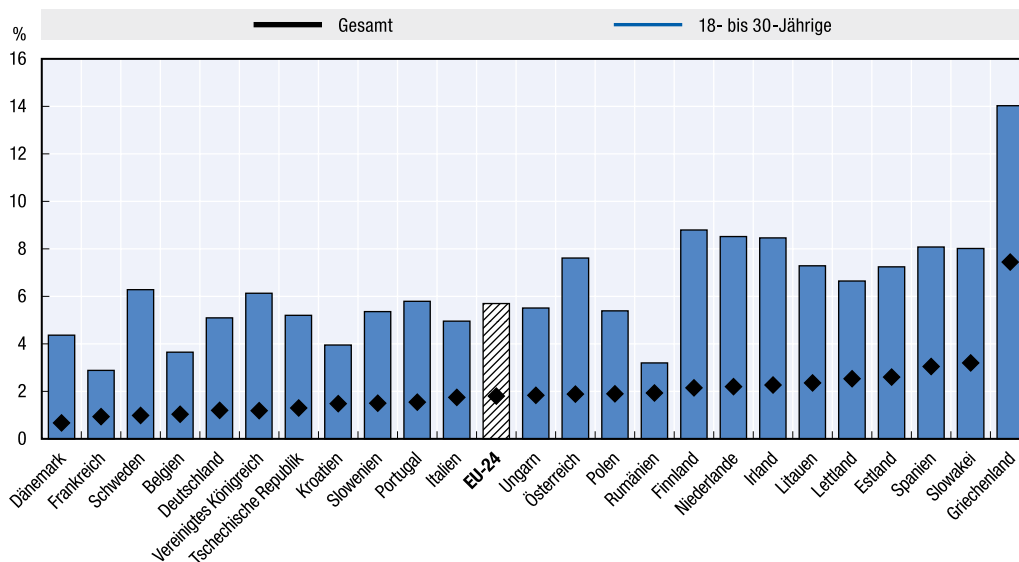
geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens sind, das an die Inhaber seit mehr als 42 Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet hat. In der EU insgesamt sind junge Menschen mit einer Wahrscheinlichkeit von nur einem Drittel gegenüber Erwachsenen Inhaber eines etablierten Unternehmens. Zwischen den Mitgliedstaaten waren jedoch deutliche Unterschiede festzustellen – sowohl bei den Zahlen für das etablierte Unternehmertum junger Menschen als auch bei dem relativen Gefälle zwischen den Raten von jungen Menschen und Erwachsenen. Die höchste Rate des etablierten Unternehmertums junger Menschen verzeichnete Griechenland, wo der Wert bei 7,4 % und damit knapp über der Hälfte der Rate für Erwachsene (14,0 %) lag. Der Mitgliedstaat mit dem geringsten Gefälle zwischen den Raten des etablierten Unternehmertums von jungen Menschen und Erwachsenen war Rumänien, wo der Wert für junge Menschen bei 1,9 % und damit bei etwa 60 % des Wertes für Erwachsene insgesamt (3,2 %) lag.

## Für junge Menschen bei der Unternehmensgründung bestehende Hindernisse

- Junge Menschen im Alter von 15 bis 24 Jahren zogen die selbstständige Erwerbstätigkeit der abhängigen Beschäftigung mit größerer Wahrscheinlichkeit vor als die erwachsene Bevölkerung insgesamt (45 % vs. 37 %). Junge Menschen sahen die selbstständige Erwerbstätigkeit zudem häufiger als realisierbar an (41 % vs. 30 %).
- Junge Menschen gaben mit größerer Wahrscheinlichkeit einen fehlenden Zugang zu Finanzierung (26 % vs. 21 %) und fehlende Kompetenzen (18 % vs. 8 %) als Hindernisse für eine selbstständige Erwerbstätigkeit an.




Abbildung 3.8. **Raten des etablierten Unternehmertums bei jungen Menschen, 2008-2012 (kombiniert)**  
Anteile der 18- bis 64-Jährigen



Hinweise: 1. EU-Mitgliedstaaten, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2008-2012 aggregiert. Die folgenden Länder nahmen nicht an allen jährlichen GEM-Erhebungen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Österreich (2012), Tschechische Republik (2011), Estland (2012), Irland (2008, 2010, 2011, 2012), Italien (2008, 2009, 2010, 2012), Litauen (2011, 2012), Polen (2011, 2012), Portugal (2010, 2011, 2012), Slowakei (2011, 2012), Schweden (2010, 2011, 2012). 3. Die Rate des etablierten Unternehmertums ist definiert als der Anteil der Erwachsenen, die gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens sind, wobei ihnen seit mehr als 42 Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen. Diese Kennzahl gibt Aufschluss über den Unternehmensbestand einer Volkswirtschaft.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190855>

Junge Menschen (15 bis 24 Jahre) gaben mit größerer Wahrscheinlichkeit als Erwachsene allgemein (15 bis 64 Jahre) an, die selbstständige Erwerbstätigkeit der abhängigen Beschäftigung vorzuziehen (Abbildung 3.9). Im Jahr 2012 gaben 45 % der jungen Menschen in der EU an, die selbstständige Erwerbstätigkeit vorzuziehen, bei den Erwachsenen insgesamt waren es 37 %.

Junge Menschen sahen die selbstständige Erwerbstätigkeit zudem häufiger als realisierbar an (Abbildung 3.9). Im Jahr 2012 gaben 41 % der jungen Menschen in der EU an, dass für sie eine selbstständige Erwerbstätigkeit in den nächsten fünf Jahren realisierbar wäre. Bei den Erwachsenen insgesamt lag dieser Anteil bei lediglich 30 %.

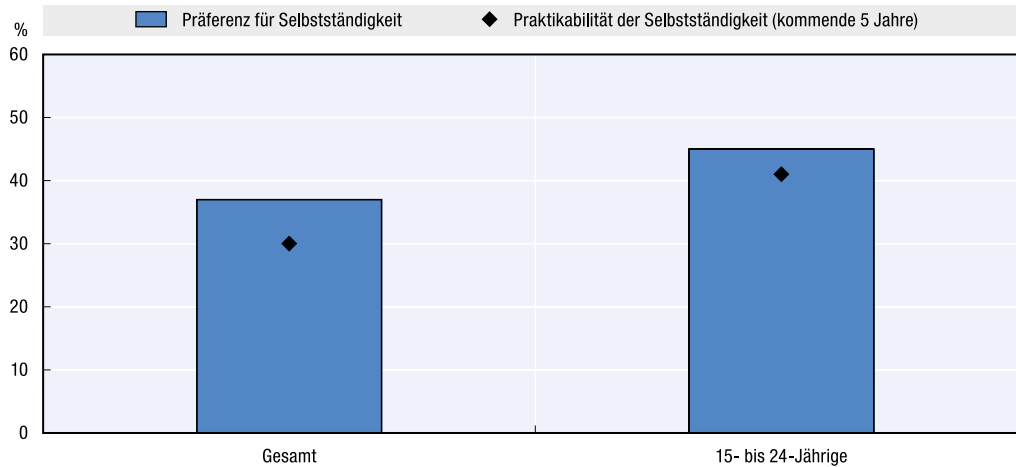
Diese Unterschiede zwischen jungen Menschen und Erwachsenen im Hinblick auf die bevorzugte Beschäftigungsart und die Realisierbarkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit sind vermutlich auf verschiedene Faktoren zurückzuführen. Zum einen können junge Menschen mit geringerer Wahrscheinlichkeit als Erwachsene auf Erfahrungen mit dem Erwerbsleben oder einer selbstständigen Erwerbstätigkeit zurückblicken. Demzufolge ist ihr Wissen über die selbstständige Erwerbstätigkeit möglicherweise unzureichend oder sie unterschätzen das hohe Maß an Engagement und Arbeit, das mit ihr verbunden ist. Zum anderen könnte die geänderte Einstellung junger Menschen gegenüber der Erwerbstätigkeit auch mit dem Wandel in der Art der Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen in Zusammenhang stehen.

Die Abbildung 3.10 verdeutlicht einige Unterschiede zwischen jungen Menschen und Erwachsenen hinsichtlich der Frage, warum eine selbstständige Erwerbstätigkeit in den nächsten fünf Jahren nicht realisierbar wäre. Junge Menschen gaben mit größerer Wahrscheinlichkeit

**Abbildung 3.9. Attraktivität und Praktikabilität der selbstständigen Erwerbstätigkeit für junge Menschen (EU-28), 2012**

„Angenommen, Sie könnten zwischen verschiedenen Arten von Berufstätigkeit wählen, wären Sie dann lieber selbständig?“

„Unabhängig davon, ob Sie sich selbstständig machen wollen oder nicht, wäre es für Sie machbar, sich in den nächsten fünf Jahren selbständig zu machen?“

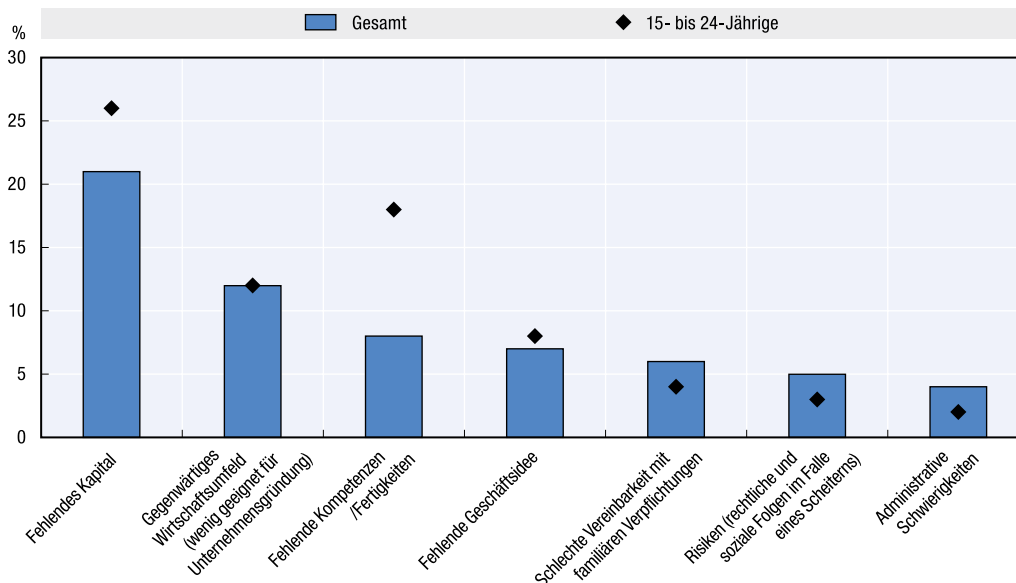


Quelle: Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354. StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190861>

fehlendes Finanzkapital (26 % vs. 21 %) und einen Mangel an unternehmerischen Kompetenzen (18 % vs. 8 %) als Gründe an. Bei den anderen wahrgenommenen Hindernissen waren die Unterschiede zwischen jungen Menschen und Erwachsenen gering ausgeprägt. Verwaltungsschwierigkeiten scheinen für junge Menschen kein merkliches Hindernis darzustellen, was darauf schließen lässt, dass die Bemühungen zur Verringerung des bürokratischen Aufwands leichten Erfolg zeigen.

**Abbildung 3.10. Hindernisse für selbstständige Erwerbstätigkeit bei jungen Menschen (EU-28), 2012**

„Warum wäre es für Sie nicht machbar, sich in den nächsten fünf Jahren selbständig zu machen?“



Quelle: Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354. StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190871>

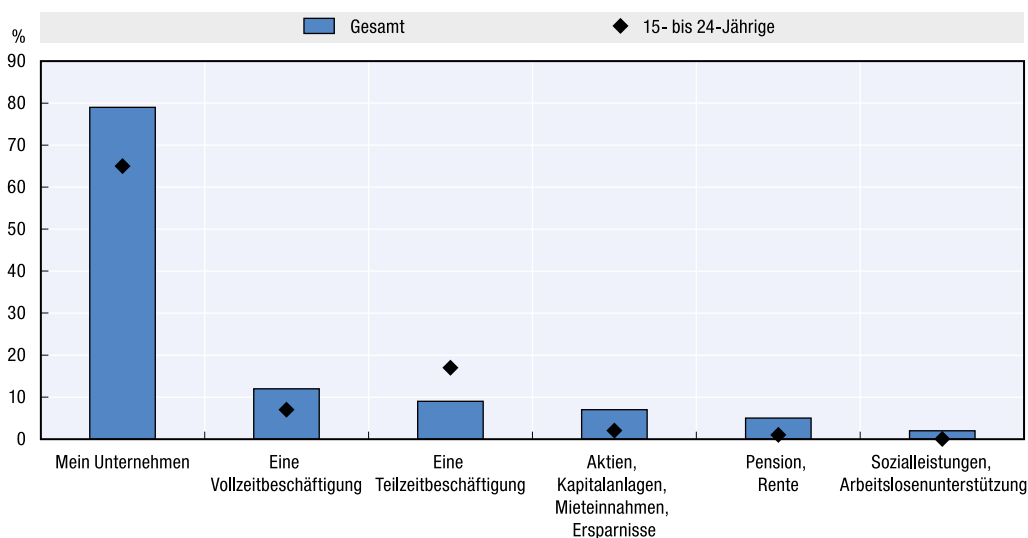
## Einkünfte junger Menschen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit

- Im Jahr 2012 stellte das eigene Unternehmen für junge Menschen mit geringerer Wahrscheinlichkeit als für Erwachsene die Haupteinnahmequelle dar (65 % vs. 79 %). Dementsprechend gaben 20 % der jungen Menschen Teilzeitbeschäftigungen als Haupteinnahmequelle an.


Die Einnahmequellen junger Unternehmensinhaber (im Alter von 15 bis 24 Jahren) sind in Abbildung 3.11 dargestellt. Junge Menschen erwirtschafteten 65 % ihrer Einkünfte über ihr Unternehmen und damit einen geringeren Anteil als Erwachsene (15 bis 64 Jahre), bei denen dieser Anteil 79 % betrug. Junge Menschen gingen seltener als Erwachsene einer anderen Vollzeitbeschäftigung nach (7 % vs. 12 %), übten aber häufiger eine zusätzliche Teilzeitbeschäftigung aus (17 % vs. 9 %). Nur sehr wenige junge Unternehmensinhaber erzielten Einkünfte aus Kapitalanlagen und Ersparnissen oder in Form von Renten und Sozialleistungen oder Arbeitslosenunterstützung.

Abbildung 3.11. **Haupteinnahmequellen von jungen Menschen (EU-28), 2012**

„Welche [...] ist/sind derzeit Ihre Haupteinnahmequelle(n)?“ (Frage an Inhaber eines Unternehmens)



Quelle: Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190881>

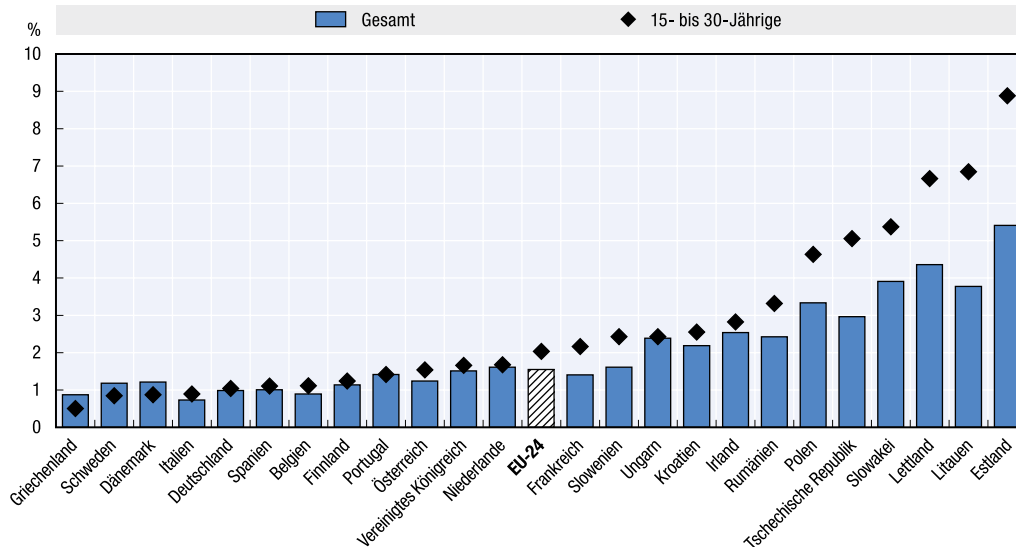
## Wachstumserwartungen von jungen Unternehmern

- Junge Menschen (im Alter von 18 bis 30 Jahren), die an Unternehmertätigkeiten in der Frühphase beteiligt sind, gingen mit größerer Wahrscheinlichkeit als Erwachsene davon aus, in den nächsten fünf Jahren mehr als sechs Arbeitsplätze zu schaffen.
- In fünf Mitgliedstaaten (Estland, Litauen, Lettland, Slowakei und Tschechische Republik) lag der Anteil junger Unternehmerinnen und Unternehmer in der Frühphase, die davon ausgingen, in den nächsten fünf Jahren mehr als sechs Arbeitsplätzen zu schaffen, mehr als dreimal so hoch wie der Durchschnittswert in der EU für die Erwachsenen allgemein.

Der Anteil junger Unternehmerinnen und Unternehmer (im Alter von 18 bis 30 Jahren) in der Frühphase in der EU, die davon rechnen, in den kommenden fünf Jahren mehr als sechs Arbeitsplätzen zu schaffen, ist in Abbildung 3.12 dargestellt. Als Unternehmer/-innen in der Frühphase gelten Personen, die vor höchstens 42 Monaten ein Unternehmen gegründet haben, sowie Personen, die derzeit aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden. Insgesamt gingen in der EU etwa 2 % der jungen

### Abbildung 3.12. Wachstumserwartungen von jungen Unternehmerinnen und Unternehmern, 2008-2012 (kombiniert)

Anteile der 15- bis 64-jährigen Unternehmer/-innen in der Frühphase, die damit rechnen, in den kommenden 5 Jahren mehr als 6 Arbeitsplätze zu schaffen



Hinweis: Als Unternehmer/-innen in der Frühphase gelten Personen, die vor höchstens 42 Monaten ein Unternehmen gegründet haben, sowie Personen, die derzeit aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190891>

Unternehmerinnen und Unternehmer in der Frühphase davon aus, in den nächsten fünf Jahren mindestens sechs Arbeitsplätze zu schaffen. Dieser Anteil liegt höher als der Gesamtdurchschnitt für Erwachsene, was auch für die große Mehrheit der einzelnen Mitgliedstaaten gilt. Allerdings schwankten die Werte zwischen 0,9 % in Griechenland und 8,9 % in Estland.

#### Literatur

Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354, verfügbar unter [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl\\_354\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf).

Eurostat (2013), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar unter: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment\\_unemployment\\_lfs/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_lfs/data/database).

Global Entrepreneurship Monitor (2013), Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

## Kapitel 4

# Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Tätigkeiten von Älteren<sup>1, 2</sup>

*Dieses Kapitel enthält Nachweise zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und unternehmerischen Tätigkeit von Älteren. Es enthält Angaben zu der Zahl und dem Anteil der Älteren, die selbstständig erwerbstätig sind, und zu den Hauptmerkmalen dieser Beschäftigungsart. Auch für die Hindernisse im Zusammenhang mit der selbstständigen Erwerbstätigkeit werden Nachweise erbracht.*

### 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 (TRNC) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und nachhaltige Lösung gefunden wurde, behält die Türkei ihren Standpunkt im Hinblick auf die Zypernfrage bei.

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

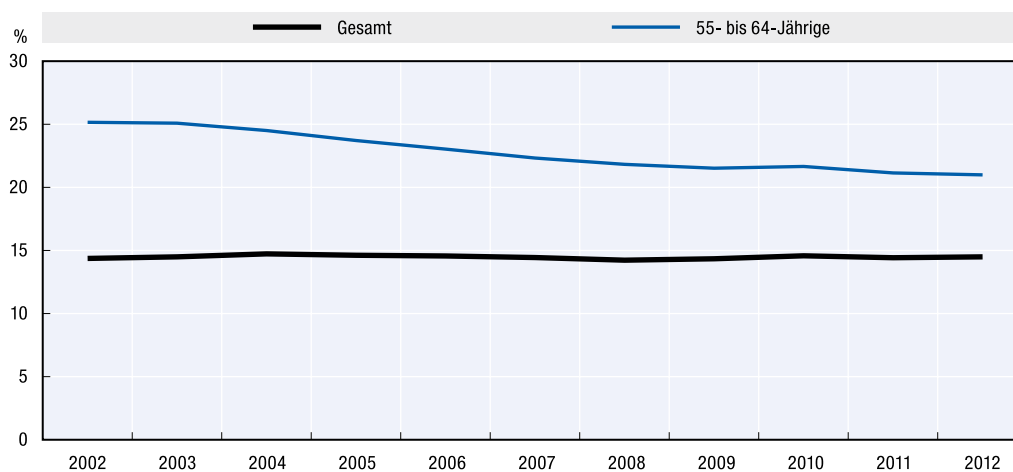
Die Republik Zypern wird von allen Mitgliedern der Vereinten Nationen mit Ausnahme der Türkei anerkannt. Die Informationen in diesem Dokument beziehen sich auf das Gebiet, das der tatsächlichen Kontrolle der Regierung der Republik Zypern untersteht.

## Selbstständige Erwerbstätigkeit von Älteren


- Ältere (55- bis 64-Jährige) gehen mit größerer Wahrscheinlichkeit als Erwachsene insgesamt einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach. In der Europäischen Union gab es 6,5 Millionen Ältere, die im Jahr 2012 einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgingen. Dies entspricht einem Anteil von 21,0 % aller weiterhin erwerbstätigen Personen im Alter von 55 bis 64 Jahren. Allerdings ist damit seit dem Jahr 2002, als der Anteil der Älteren in selbstständiger Erwerbstätigkeit bei 25,2 % lag, ein Rückgang zu verzeichnen.
- Innerhalb der einzelnen EU-Mitgliedstaaten schwankte im Jahr 2012 der Anteil der Älteren, die einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachgingen, zwischen 7,3 % in Estland und 51,8 % in Griechenland.
- Die Wahrscheinlichkeit der Beschäftigung von Arbeitnehmern lag bei selbstständig Erwerbstätigen Älteren ebenso hoch wie bei der übrigen Erwachsenenbevölkerung. Im Jahr 2012 beschäftigten knapp 30 % der selbstständig erwerbstätigen Älteren weitere Mitarbeiter.
- In den Wirtschaftszweigen verarbeitendes Gewerbe/Herstellung von Waren, Baugewerbe/Bau Fertigungs- und Bauindustrie und Handel waren ältere Selbstständige im Jahr 2012 im Vergleich zur Erwachsenenbevölkerung überrepräsentiert.

In Abbildung 4.1 sind die Selbstständigenquoten von Älteren (55 bis 64 Jahre) und der Erwachsenenbevölkerung insgesamt (15 bis 64 Jahre) dargestellt. Im Jahr 2012 gingen Ältere in der EU mit größerer Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach als Erwachsene insgesamt (21,0 % vs. 14,5 %). Während die Selbstständigenquote der Erwachsenen in der EU zwischen 2002 und 2012 unverändert blieb, sank sie bei den Älteren um 16 % (von 25,2 % auf 21,0 %).

Abbildung 4.1. **Selbstständigenquoten bei Älteren (EU-28), 2002-2012**  
Anteile der 15- bis 64-Jährigen



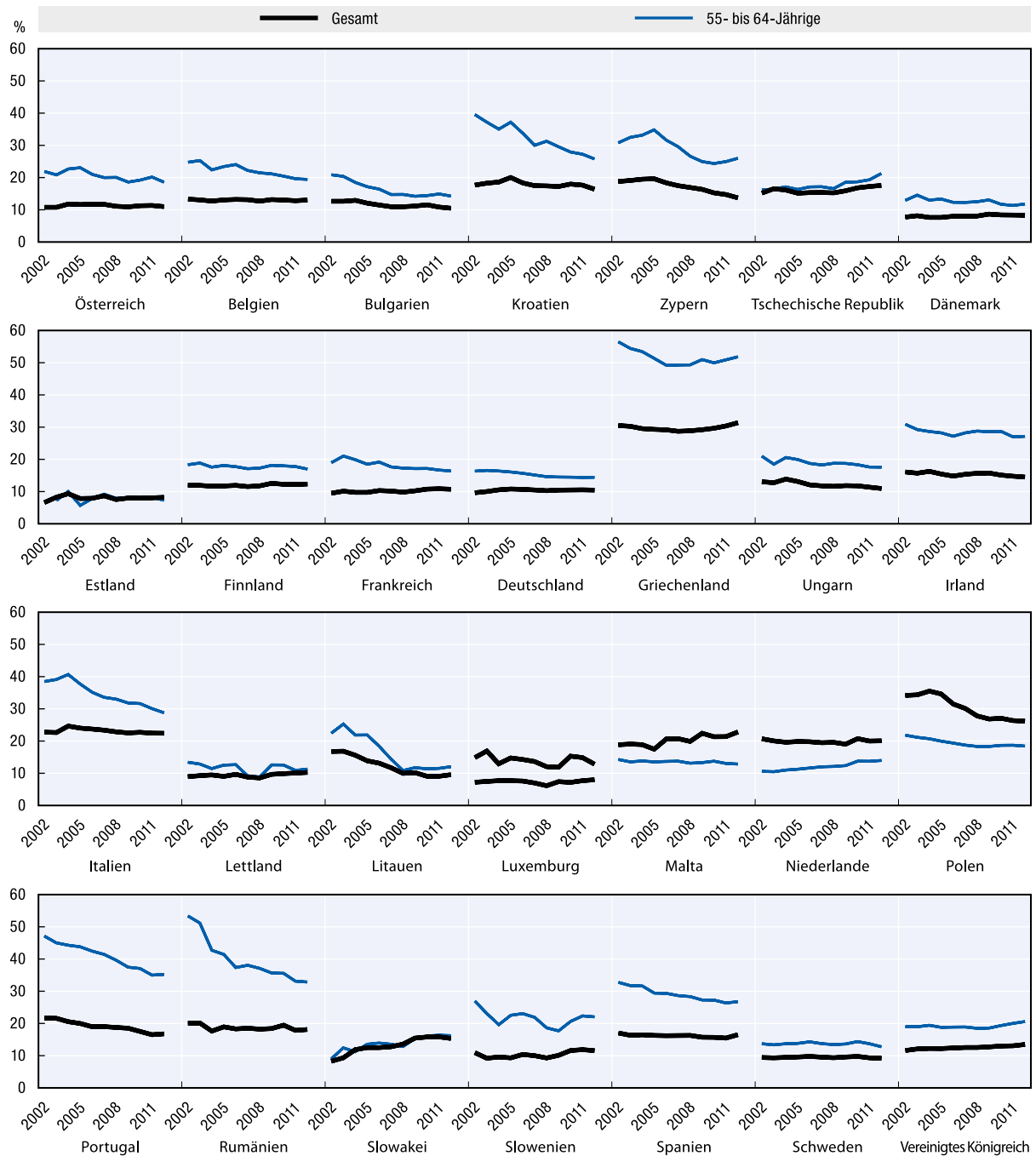
Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190907>

Die Selbstständigenquoten der Älteren und Erwachsenen im Zeitraum 2002 bis 2012 werden in Abbildung 4.2 für jeden Mitgliedstaat dargestellt. In diesem Zeitraum verzeichneten nur drei Mitgliedstaaten einen Anstieg der Selbstständigenquoten bei Älteren: die Slowakei (7,2 Prozentpunkte), die Tschechische Republik (5,2 Prozentpunkte) und das Vereinigte Königreich

Abbildung 4.2. **Selbstständigenquoten bei Älteren, 2002-2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.


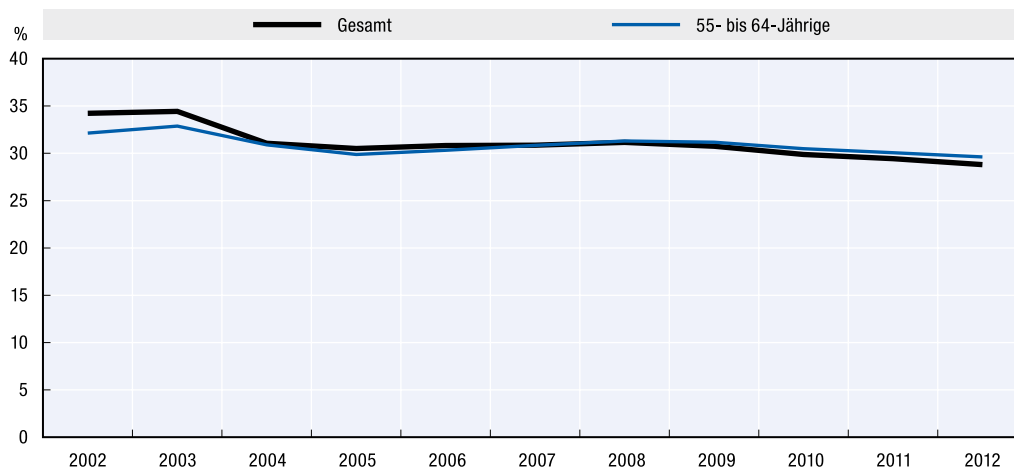

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190916>

Abbildung 4.3. **Anteile der selbstständig erwerbstätigen Älteren mit Arbeitnehmern (EU-28), 2002-2012**

Anteile der 15- bis 64-Jährigen



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190921>

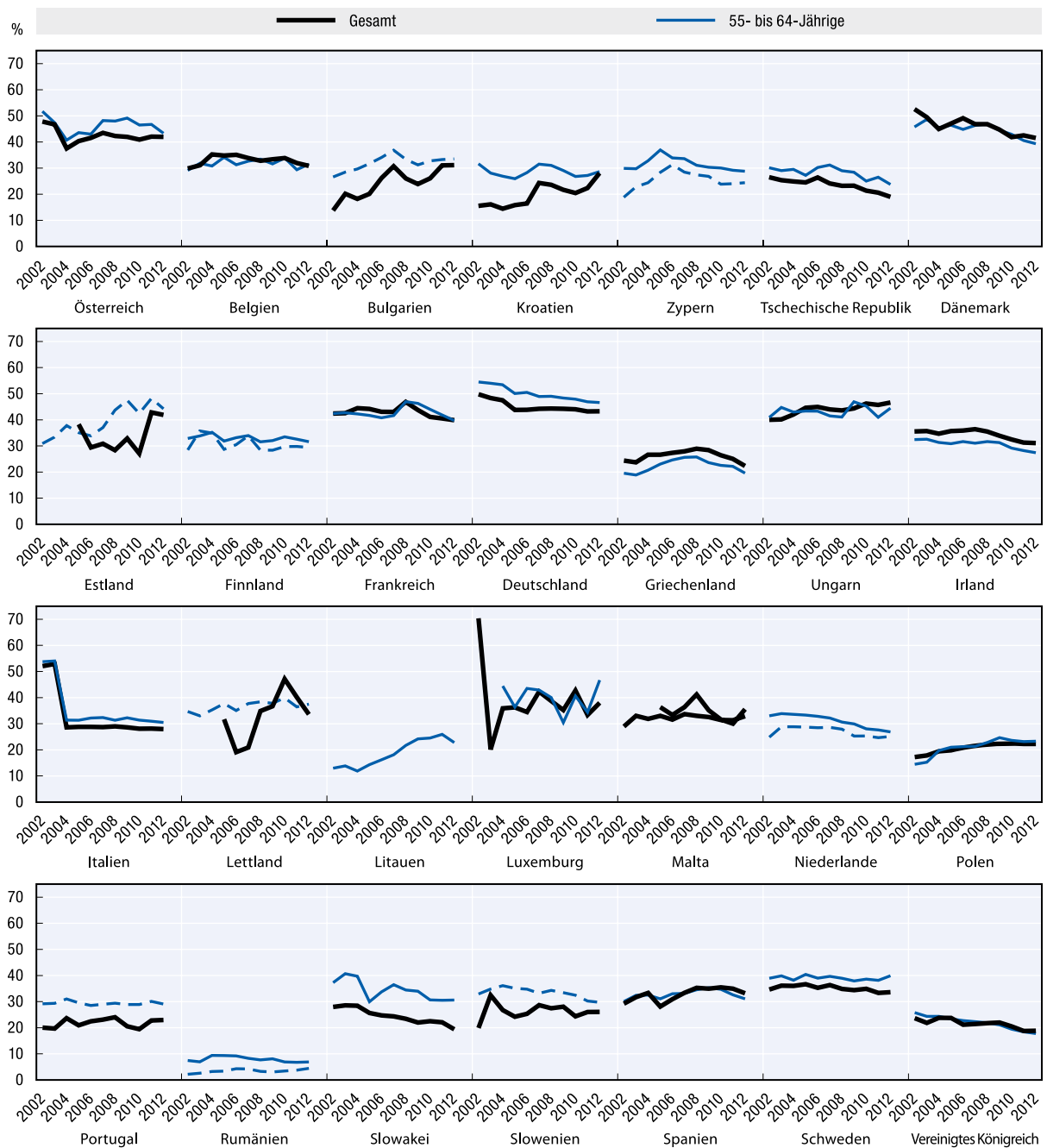
(1,6 Prozentpunkte). Die stärksten Rückgänge konnten in Rumänien (20,5 Prozentpunkte), Kroatien (13,7 Prozentpunkte), Portugal (11,9 Prozentpunkte) und Litauen (10,5 Prozentpunkte) verzeichnet werden.

Im Jahr 2012 beschäftigten in der EU knapp 30 % der selbstständig erwerbstätigen Älteren (55 bis 64 Jahre) mindestens einen weiteren Mitarbeiter, was etwa dem gleichen Anteil entspricht wie bei der Erwachsenenbevölkerung insgesamt (15 bis 64 Jahre). Damit wurden von 1,9 Millionen der 6,5 Millionen selbstständig erwerbstätigen Älteren Arbeitnehmer beschäftigt. Allerdings ist der Anteil der selbstständig erwerbstätigen Älteren (55 bis 64 Jahre), die Arbeitsplätze anbieten, im vergangenen Jahrzehnt leicht zurückgegangen. Im Jahr 2002 hatten noch 32,1 % der selbstständig erwerbstätigen Älteren Arbeitnehmer beschäftigt. Ein ähnlicher Rückgang ist in diesem Zeitraum auch für die Gesamtkohorte der selbstständig erwerbstätigen Erwachsenen mit Arbeitnehmern zu verzeichnen.


Die Anteile der selbstständig erwerbstätigen Älteren mit Arbeitnehmern werden in Abbildung 4.4 für jeden Mitgliedstaat dargestellt. In zehn Mitgliedstaaten beschäftigten selbstständig erwerbstätige Ältere im Jahr 2012 mit größerer Wahrscheinlichkeit weitere Mitarbeiter als die selbstständig erwerbstätigen Erwachsenen insgesamt. Im Jahr 2012 waren Luxemburg (46,7 %), Deutschland (46,6 %) und Ungarn (44,5 %) die Länder, in denen selbstständig erwerbstätige Ältere mit der größten Wahrscheinlichkeit Arbeitnehmer beschäftigten. Dies steht im Gegensatz zu der Lage in Rumänien (4,4 %), dem Vereinigten Königreich (18,8 %) und Griechenland (19,6 %), wo weniger als ein Fünftel der selbstständig erwerbstätigen Älteren weitere Mitarbeiter beschäftigten.



Abbildung 4.4. **Anteile der selbstständig erwerbstätigen Älteren mit Arbeitnehmern, 2002-2012**  
Anteile der 15- bis 64-Jährigen

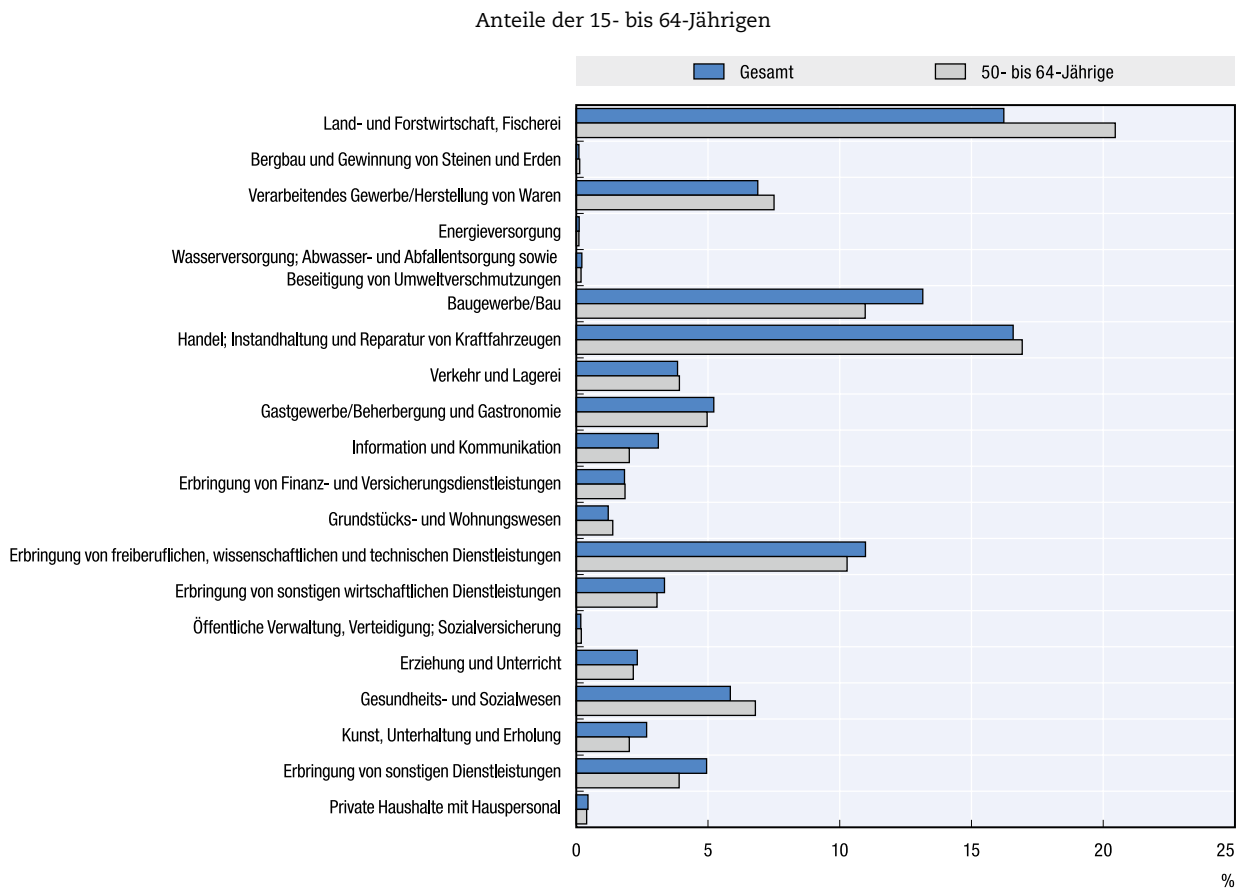


Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190939>

Die Selbstständigenquoten bei Älteren (50 bis 64 Jahre) nach Wirtschaftszweig ist in Abbildung 4.5 dargestellt. Selbstständig erwerbstätig Ältere waren mit größerer Wahrscheinlichkeit als die Erwachsenenbevölkerung insgesamt in den Wirtschaftsbereichen Land- und Forstwirtschaft, Fischerei; Handel/Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Verkehr und Lagerei; Grundstücks- und Wohnungswesen sowie Gesundheits- und Sozialwesen tätig. Im Jahr 2012 arbeitete der Großteil der selbstständig erwerbstätigen Älteren in den Bereichen Land- und Forstwirtschaft, Fischerei (20,5 %); Handel/Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen (16,9 %); Baugewerbe/Bau (11,0 %) sowie freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen (10,3 %). Knapp 60 % der selbstständig erwerbstätigen Älteren waren 2012 in diesen vier Wirtschaftsbereichen tätig.

Abbildung 4.5. **Selbstständigenquoten bei Älteren nach Wirtschaftszweig (EU-28), 2012**



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2012.

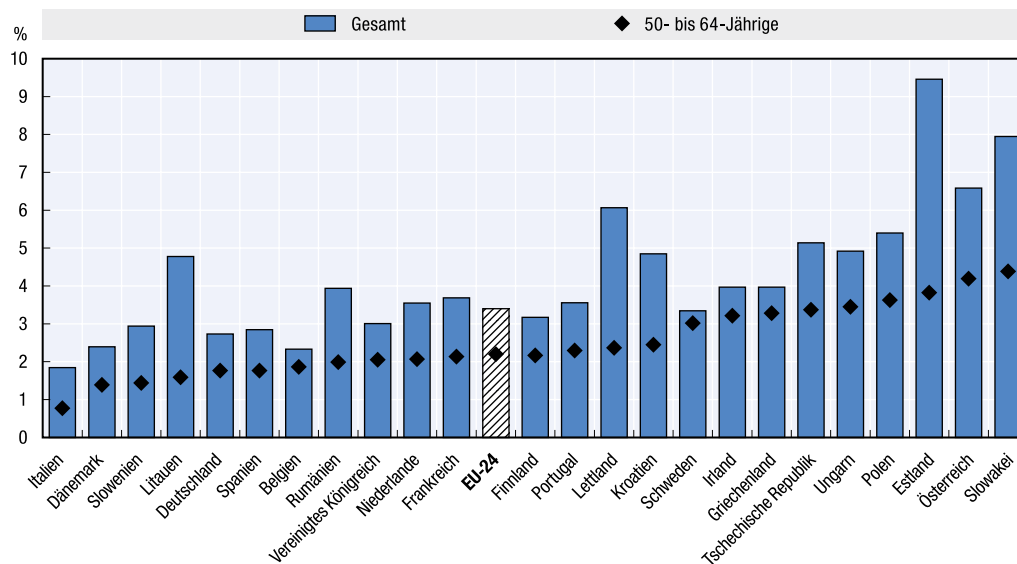
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190949>

## Unternehmerische Tätigkeiten von Älteren im Verlauf des Lebenszyklus von Unternehmen


- Im Zeitraum 2008 bis 2012 waren nur wenige Ältere (50 bis 64 Jahre) an Gründungsvorhaben beteiligt: Ihr Anteil betrug etwas mehr als 2 %.
- Etwa 2 % der älteren Bevölkerung in der EU waren zwischen 2008 und 2012 Inhaber neuer Unternehmen und etwa 7 % waren Inhaber von etablierten Unternehmen. Beide Raten unterscheiden sich nicht merklich von denen der Erwachsenenbevölkerung insgesamt.

Abbildung 4.6. **Raten des werdenden Unternehmertums bei Älteren, 2008-2012**  
(kombiniert)

Anteile der 18- bis 64-Jährigen



Hinweise: 1. EU-Mitgliedstaaten, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen: Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2008-2012 aggregiert. Die folgenden Länder nahmen nicht an allen jährlichen GEM-Erhebungen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Österreich (2012), Tschechische Republik (2011), Estland (2012), Irland (2008, 2010, 2011, 2012), Italien (2008, 2009, 2010, 2012), Litauen (2011, 2012), Polen (2011, 2012), Portugal (2010, 2011, 2012), Slowakei (2011, 2012), Schweden (2010, 2011, 2012). 3. Die Rate des werdenden Unternehmertums ist definiert als Anteil der Erwachsenen im Alter von 18 bis 64 Jahren, die aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden, wobei ihnen seit höchstens drei Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen.  
Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190956>

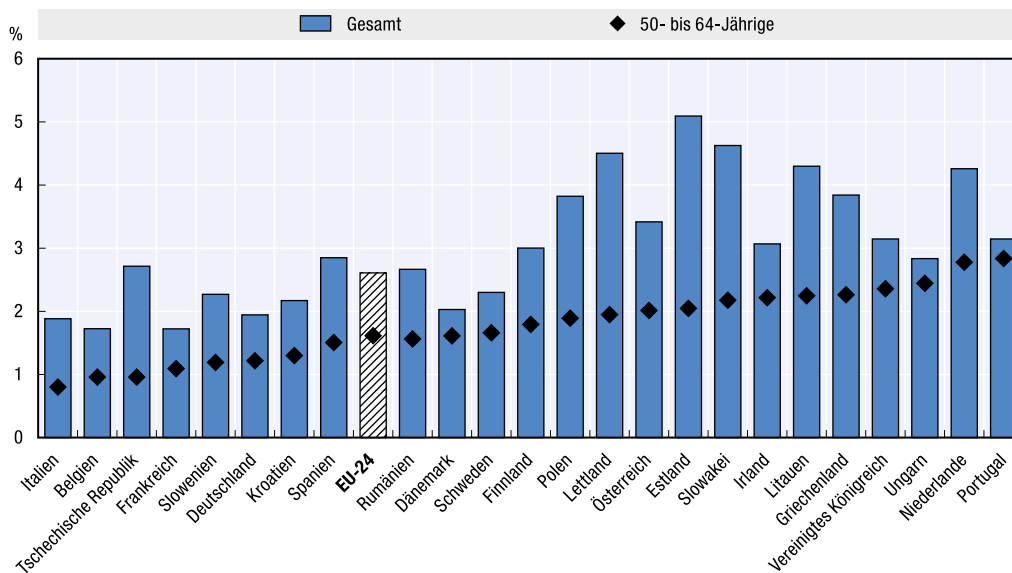
In Abbildung 4.6 sind die Raten des werdenden Unternehmertums bei Älteren (50 bis 64 Jahre) nach EU-Land dargestellt. Diese Kennzahl entspricht dem Anteil der Erwachsenen in der Bevölkerung, die angeben, aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt zu sein, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden. Das Unternehmen darf an die Inhaber seit höchstens drei Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet haben. Die Daten sind aufgeschlüsselt nach Geschlecht, Alter, Bildungsniveau und Einkommensniveau. Weitere Informationen zu diesem Konzept und der Datenquelle können im Leseleitfaden am Anfang des Buches nachgelesen werden.

Im Zeitraum 2008 bis 2012 waren bei älteren Unternehmern EU-weit niedrigere Raten des werdenden Unternehmertums festzustellen als bei der erwachsenen Bevölkerung insgesamt (18 bis 64 Jahre). Im EU-Durchschnitt lag die Rate des werdenden Unternehmertums in der EU für Ältere bei 2,2 % gegenüber 3,4 % für Erwachsene allgemein. In den einzelnen Ländern schwankten die Raten des werdenden Unternehmertums bei Älteren zwischen 1,8 % in Italien und 4,4 % in der Slowakei. Die größten Unterschiede zwischen den Werten für Ältere und für die Erwachsenenbevölkerung insgesamt wiesen Estland (5,6 Prozentpunkte), Lettland (3,7 Prozentpunkte) und die Slowakei (3,6 Prozentpunkte) auf. Das geringste Gefälle verzeichneten Schweden (0,3 Prozentpunkte), Belgien (0,5 Prozentpunkte) und Griechenland (0,7 Prozentpunkte).

Auch die Raten des neuen Unternehmertums lagen bei den Älteren in allen EU-Mitgliedstaaten niedriger als in der Erwachsenenbevölkerung allgemein (Abbildung 4.7). Die Rate des neuen Unternehmertums ist definiert als der Anteil der Erwachsenen in der Bevölkerung, die


Abbildung 4.7. **Raten des neuen Unternehmertums bei Älteren, 2008-2012**  
(kombiniert)

Anteile der 18- bis 64-Jährigen



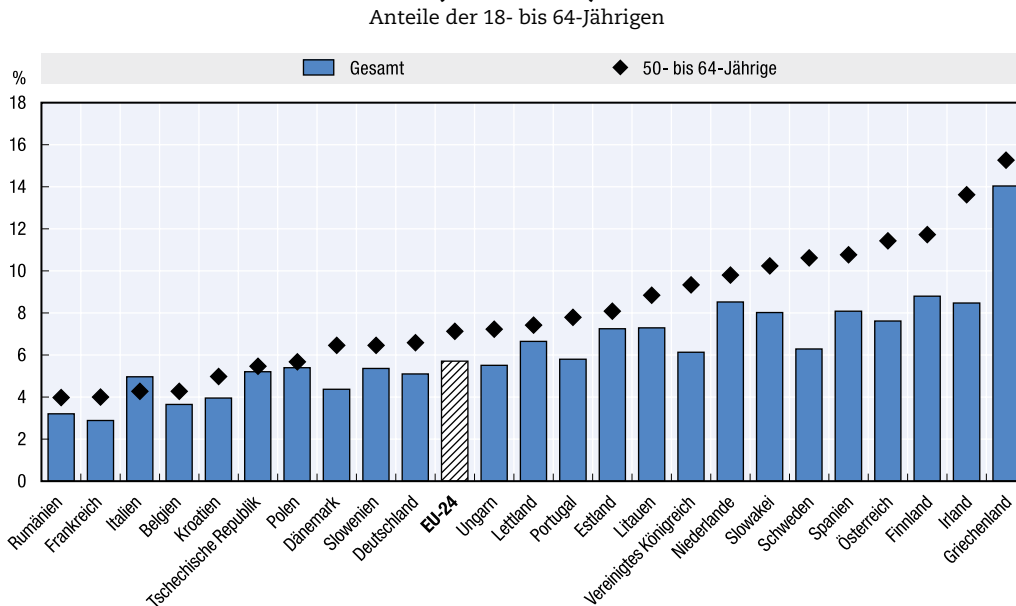
Hinweise: 1. EU-Mitgliedstaaten, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen: Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2008-2012 aggregiert. Die folgenden Länder nahmen nicht an allen jährlichen GEM-Erhebungen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Österreich (2012), Tschechische Republik (2011), Estland (2012), Irland (2008, 2010, 2011, 2012), Italien (2008, 2009, 2010, 2012), Litauen (2011, 2012), Polen (2011, 2012), Portugal (2010, 2011, 2012), Slowakei (2011, 2012), Schweden (2010, 2011, 2012). 3. Die Rate des neuen Unternehmertums ist definiert als Anteil der Erwachsenen, die gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neu gegründeten Unternehmens sind, wobei ihnen seit mehr als drei, jedoch höchstens 42 Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190969>


gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens sind, das an die Inhaber seit mehr als drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Im EU-Durchschnitt lag die Rate des neuen Unternehmertums 2012 bei 2,6 % für die Erwachsenenbevölkerung allgemein und bei 1,6 % für Ältere. Den höchsten Anteil an Älteren, die im Zeitraum 2008 bis 2012 Inhaber eines neuen Unternehmens waren, verzeichnete Portugal (3,1 %), den niedrigsten Anteil Italien (1,9 %). Bei dem Gefälle zwischen den Raten des neuen Unternehmertums in der Erwachsenenbevölkerung gegenüber Älteren bestanden nur leichte Schwankungen zwischen den Mitgliedstaaten. Am stärksten ausgeprägt war dieses Gefälle in Estland (3,1 Prozentpunkte), am geringsten in Portugal (0,3 Prozentpunkte).

Allerdings waren Ältere in allen Mitgliedstaaten mit Ausnahme von Italien mit größerer Wahrscheinlichkeit Inhaber eines etablierten Unternehmens (Abbildung 4.8). Als Inhaber eines etablierten Unternehmens werden die Erwachsenen definiert, die gegenwärtig geschäftsführende Inhaber eines etablierten Unternehmens sind, das an die Inhaber seit mehr als 42 Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Zwischen 2008 und 2012 waren 7,1 % der Älteren in der EU Inhaber eines etablierten Unternehmens. Dieser Wert lag somit über dem EU-Durchschnittswert von 5,7 % für die erwachsene Bevölkerung.

Abbildung 4.8. **Raten des etablierten Unternehmertums bei Älteren, 2008-2012 (kombiniert)**

Hinweise: 1. EU-Mitgliedstaaten, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen: Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2008-2012 aggregiert. Die folgenden Länder nahmen nicht an allen jährlichen GEM-Erhebungen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Österreich (2012), Tschechische Republik (2011), Estland (2012), Irland (2008, 2010, 2011, 2012), Italien (2008, 2009, 2010, 2012), Litauen (2011, 2012), Polen (2011, 2012), Portugal (2010, 2011, 2012), Slowakei (2011, 2012), Schweden (2010, 2011, 2012). 3. Die Rate des etablierten Unternehmertums ist definiert als Anteil der Erwachsenen, die gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens sind, wobei ihnen seit mehr als 42 Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen. Diese Kennzahl gibt Aufschluss über den Unternehmensbestand einer Volkswirtschaft.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933190976>

## Für Ältere bei der Unternehmensgründung bestehende Hindernisse

- Ältere Menschen in der EU gaben der selbstständigen Erwerbstätigkeit mit ebenso hoher Wahrscheinlichkeit den Vorzug gegenüber einer abhängigen Beschäftigung wie die Erwachsenenbevölkerung insgesamt, betrachteten sie jedoch nur halb so häufig als realisierbar (16 % vs. 30 %).
- Als Grund dafür gaben Ältere am häufigsten fehlendes Finanzkapital an, das in der Erwachsenenkohorte jedoch mit mehr als doppelter Wahrscheinlichkeit als Hindernis genannt wurde (10 % vs. 21 %).

In der Abbildung 4.9 wird der Anteil der Älteren (über 55 Jahre) und der Erwachsenen dargestellt, die die selbstständige Erwerbstätigkeit einer abhängigen Beschäftigung vorziehen, sowie die von ihnen angenommene Realisierbarkeit in den nächsten fünf Jahren. Im Jahr 2012 gaben 35 % der älteren Menschen – und damit ein ähnlicher Anteil wie bei den Erwachsenen insgesamt (37 %) – der Selbstständigkeit den Vorzug gegenüber der Arbeit als Arbeitnehmer.

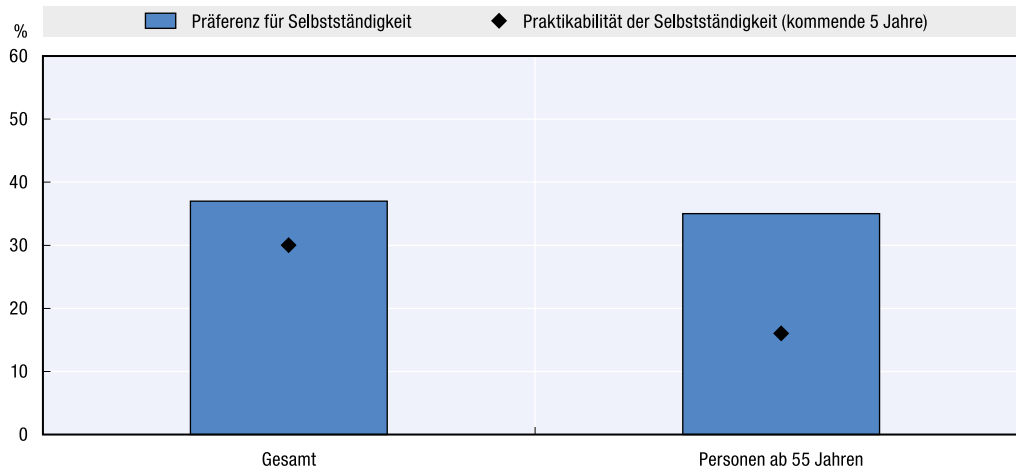
Allerdings erachteten Ältere mit nur halb so hoher Wahrscheinlichkeit wie Erwachsene die selbstständige Erwerbstätigkeit in den nächsten fünf Jahren für realisierbar. Im Jahr 2012 gaben 16 % der älteren Menschen an, dass eine Selbstständigkeit in den nächsten fünf Jahren realisierbar wäre, während dieser Anteil bei den Erwachsenen bei 30 % lag.

Doch obwohl Ältere die Selbstständigkeit nur halb so häufig als realisierbar ansahen, nannten sie mit sehr viel geringerer Wahrscheinlichkeit Hindernisse für eine selbstständige

**Abbildung 4.9. Attraktivität und Praktikabilität der selbstständigen Erwerbstätigkeit für Ältere (EU-28), 2012**

„Angenommen, Sie könnten zwischen verschiedenen Arten von Berufstätigkeit wählen, wären Sie dann lieber selbstständig?“

„Unabhängig davon, ob Sie sich selbstständig machen wollen oder nicht, wäre es für Sie machbar, sich in den nächsten fünf Jahren selbstständig zu machen?“

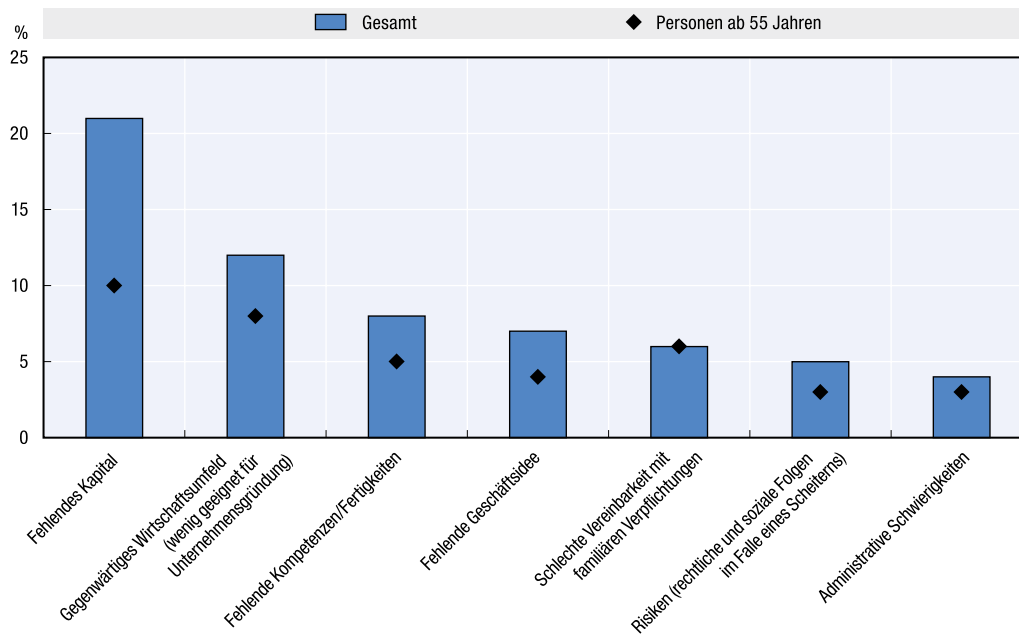


Quelle: Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190989>

**Abbildung 4.10. Hindernisse für selbstständige Erwerbstätigkeit bei Älteren (EU-28), 2012**

„Warum wäre es für Sie nicht machbar, sich in den nächsten fünf Jahren selbstständig zu machen?“



Quelle: Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933190990>

Erwerbstätigkeit. Nur 10 % der älteren Menschen gaben an, dass fehlendes Finanzkapital sie von der Gründung eines Unternehmens abhalten würde, gegenüber 21 % der Erwachsenen. Ebenso gaben von den Älteren nur 5 % fehlende Kompetenzen und 4 % fehlende Geschäftsideen als Hinderungsgrund für die Gründung eines Unternehmens an, während diese Hindernisse von 8 % bzw. 7 % der Erwachsenen genannt wurden.

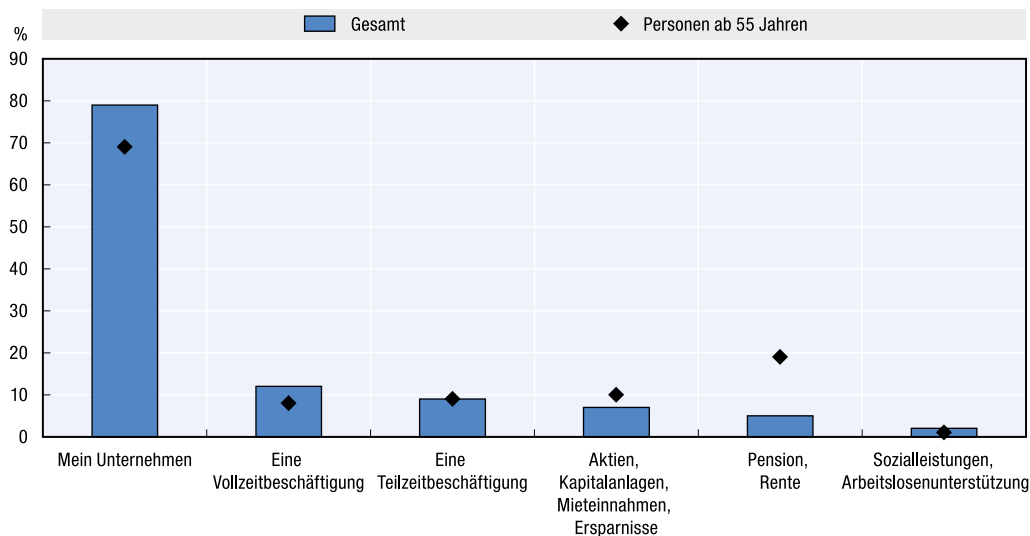
## Einkünfte aus selbstständiger Erwerbstätigkeit bei Älteren

- Unternehmensinhaber im Alter von über 55 Jahren gaben etwas seltener als Erwachsene ihr Unternehmen als Haupteinnahmequelle an.

In Abbildung 4.11 sind die Haupteinkommensquellen von älteren Unternehmensinhabern dargestellt. Knapp 70 % der älteren Unternehmensinhaber gaben ihr Unternehmen als Haupteinkommensquelle an. Dieser Anteil liegt unter dem Durchschnitt für Erwachsene allgemein (79 %) und weist darauf hin, dass ältere Unternehmensinhaber mit höherer Wahrscheinlichkeit auf andere Einkommensquellen angewiesen waren. Knapp 20 % der älteren Unternehmensinhaber gaben als Haupteinkommensquelle ihre Pension/Rente an, 10 % nannten Renteneinkünfte, Ersparnisse und Kapitalanlagen. Knapp 10 % waren auf eine Teilzeit- bzw. Vollzeitbeschäftigung angewiesen, um die mit ihrem Unternehmen erwirtschafteten Einkünfte aufzustocken.

Abbildung 4.11. **Haupteinnahmequellen bei selbstständig erwerbstätigen Älteren (EU-28), 2012**

„Welche [...] ist/sind derzeit Ihre Haupteinnahmequelle/n?“ (Frage an Inhaber eines Unternehmens)



Quelle: Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191001>

## Wachstumserwartungen von selbstständig erwerbstätigen Älteren

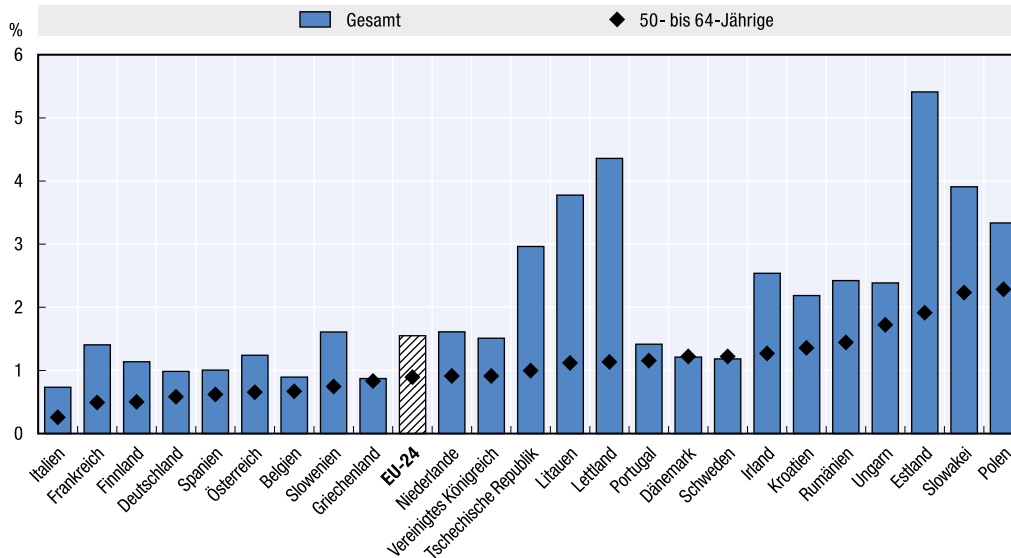
- Weniger als 1 % der älteren Unternehmerinnen und Unternehmer (50 bis 64 Jahre) in der Frühphase in der EU, rechneten mit der Schaffung von mehr als sechs Arbeitsplätzen in den nächsten fünf Jahren.

Die Abbildung 4.12 zeigt für den Zeitraum 2008-2012 den Anteil der älteren Unternehmerinnen und Unternehmer (50 bis 64 Jahre) in der Frühphase in der EU, die davon ausgingen, in den nächsten fünf Jahren mehr als sechs Arbeitsplätzen zu schaffen. Diese Kennzahl bezieht sich auf ältere Unternehmer/-innen in der Frühphase, die vor höchstens 42 Monaten ein Unternehmen gegründet haben, sowie Personen, die derzeit aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden.

Insgesamt ging in der EU weniger als 1 % der älteren Unternehmerinnen und Unternehmer in der Frühphase, davon aus, in den nächsten fünf Jahren mindestens sechs Arbeitsplätze zu schaffen. Dieser Anteil lag unter dem Gesamtdurchschnitt für Erwachsene (1,6 %). Dies deutet darauf hin, dass nur sehr wenige ältere Gründer Wachstumsziele verfolgen. Zwischen den Mitgliedstaaten bestanden für diese Kennzahl nur geringe Unterschiede, wobei die meisten

### Abbildung 4.12. Wachstumserwartungen von älteren Unternehmerinnen und Unternehmern, 2008-2012 (kombiniert)

Anteile der 15- bis 64-jährigen Unternehmer/-innen in der Frühphase, die damit rechnen, in den kommenden 5 Jahren mehr als 6 Arbeitsplätze zu schaffen



Hinweis: Als Unternehmer/-innen in der Frühphase gelten Personen, die vor höchstens 42 Monaten ein Unternehmen gegründet haben, sowie Personen, die derzeit aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind, dessen Inhaber oder Teilhaber sie sein werden.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191018>

älteren Unternehmer mit Wachstumsbestrebungen in Polen zu finden waren, wo 2,3 % der an Gründungsvorhaben beteiligten Älteren mit der Schaffung von mindestens sechs Arbeitsplätzen in den nächsten fünf Jahren rechneten.

### Literatur

Europäische Kommission (2012), „Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, Flash Eurobarometer 354, verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl\\_354\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf).

Eurostat (2013), Arbeitskräfteerhebung, verfügbar auf: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment\\_unemployment\\_lfs/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_lfs/data/database).

Global Entrepreneurship Monitor (2013), Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum 2008 bis 2012.



## Kapitel 5

# Art des Unternehmenssitzes

*Dieses Kapitel enthält Angaben zu den Anteilen der Unternehmer, die in den verschiedenen Phasen ihres Gründungsvorhabens die Unternehmenstätigkeit in der Privatwohnung, in anderen Räumlichkeiten, mobil oder an sonstigen Standorten ausüben. Die Nachweise zur Art des Unternehmenssitzes sind nach Geschlecht und Alter aufgeschlüsselt.*

## Art des Unternehmenssitzes

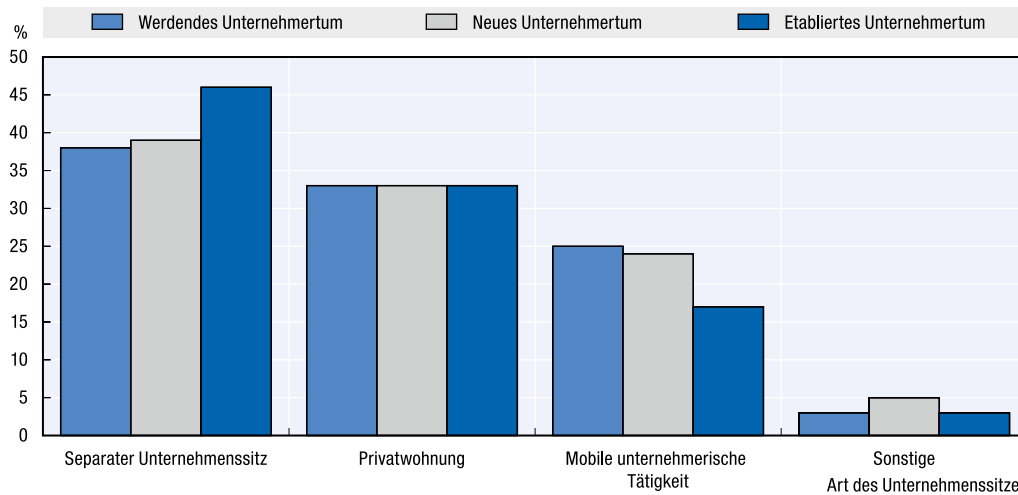
- Im Jahr 2012 wurde knapp die Hälfte der Unternehmen in der EU von einem festen Standort aus geführt, der nicht die Wohnung des Inhabers war.
- Etwa ein Drittel der etablierten Unternehmen wurde von der Wohnung des Inhabers aus geführt, weitere 17 % waren mobile Unternehmen.
- Frauen und über 40-Jährige führten ihr Unternehmen mit höherer Wahrscheinlichkeit von zu Hause aus.
- Entstehende und neue Unternehmen wurden ebenso häufig wie etablierte Unternehmen von zu Hause aus geführt, aber seltener in gesonderten Räumlichkeiten.
- Knapp ein Viertel der Gründungsaktivitäten und der Tätigkeiten neuer Unternehmen wurde mobil ohne festen Standort durchgeführt.

Im Jahr 2012 wurden etwa 46 % der etablierten Unternehmen in der EU von einem festen Standort aus geführt, der nicht die Wohnung des Inhabers war (Abbildung 5.1). Etablierte Unternehmen sind Unternehmen, die ihrem Inhaber seit mehr als 42 Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet haben. Etwa ein Drittel der etablierten Unternehmen wurde von der Wohnung des Inhabers aus geführt, weitere 17 % waren mobile Unternehmen. Als mobil gelten Unternehmen, bei denen die Geschäftstätigkeit aus einem Fahrzeug heraus (z. B. Imbissstände) oder am Standort des Kunden ausgeübt wird. Ein kleiner Anteil der etablierten Unternehmen – etwa 3 % – wurde von einem „sonstigen“ Standort aus geführt. Dies schließt im Wesentlichen Unternehmen ein, die ausschließlich eine Online-Präsenz haben.

Ein anderes Bild im Hinblick auf die Art des Unternehmenssitzes zeigt sich jedoch bei einer Untersuchung des werdenden und neuen Unternehmertums. Tätigkeiten des werdenden Unternehmertums, d. h. zur Gründung eines Unternehmens, das an die Inhaber seit höchstens drei Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet hat, wurden mit geringerer Wahrscheinlichkeit in gesonderten Räumlichkeiten ausgeführt. Demnach wurden nur 38 % der Tätigkeiten des werdenden Unternehmertums von einem festen Standort außerhalb der Wohnung des Inhabers aus geführt. Ein Drittel der Tätigkeiten des werdenden Unternehmertums wurde in der Wohnung des Inhabers ausgeübt, während für ein Viertel kein fester Standort vorhanden war.


Die Arten des Unternehmenssitzes im Rahmen des neuen Unternehmertums, d. h. der Sitz eines neu gegründeten Unternehmens, das an die Inhaber seit mehr als drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter oder Löhne gezahlt oder sonstige Zahlungen geleistet hat, stimmten im Wesentlichen mit denen des werdenden Unternehmertums überein. Die Wahrscheinlichkeit eines eigenen festen Standorts war bei Tätigkeiten des neuen Unternehmertums nicht höher als bei denen des werdenden Unternehmertums. Ebenso wurden beide mit gleicher Häufigkeit in der Privatwohnung des Inhabers durchgeführt.

Abbildung 5.1. Art des Unternehmenssitzes (EU insgesamt), 2012



Hinweis: Länder, deren Werte in die EU-Gesamtwerte eingeflossen sind: Österreich, Belgien, Kroatien, Dänemark, Estland, Finnland, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Niederlande, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung für 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191020>

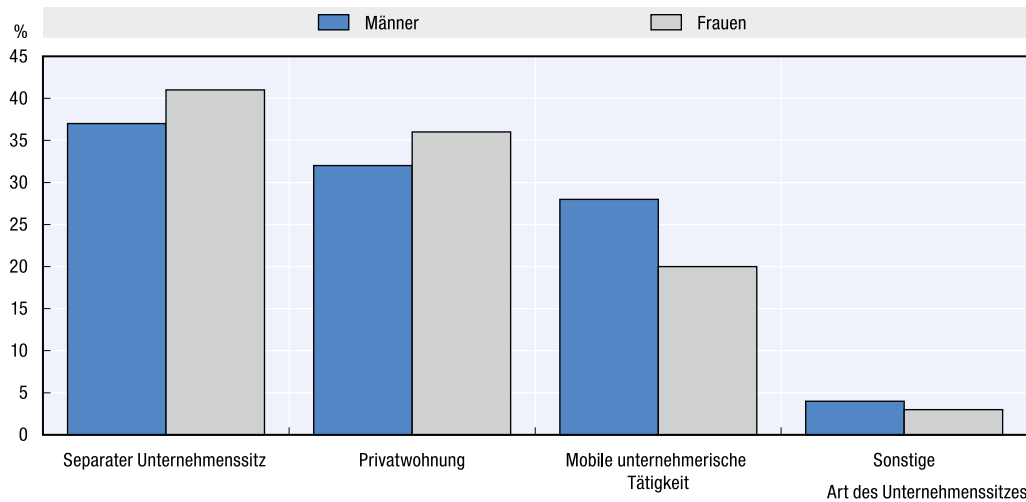
## Art des Unternehmenssitzes von Unternehmen in der Frühphase nach Geschlecht und Alter

- Im Jahr 2012 übten Frauen ihre Unternehmertätigkeit in der Frühphase mit höherer Wahrscheinlichkeit als Männer in gesonderten Räumlichkeiten oder in der Privatwohnung aus. Männer hingegen waren in der Frühphase ihres Unternehmens häufiger als Frauen mobil tätig.
- Die über 40-Jährigen übten ihre Unternehmertätigkeit in der Frühphase häufiger in der Privatwohnung aus als unter 40-Jährige, die ihrerseits mit höherer Wahrscheinlichkeit in gesonderten Räumlichkeiten oder mobil tätig waren.

In Abbildung 5.2 wird die Art des Unternehmenssitzes bei Unternehmertum in der Frühphase für 2012 nach Geschlecht dargestellt. Unternehmertum in der Frühphase ist definiert als aktive Mitarbeit an der Gründung eines Unternehmens, dessen Inhaber oder Teilhaber die betreffende Person sein wird, oder eine unternehmerische Tätigkeit, bei der die Unternehmensgründung höchstens 42 Monate zurückliegt. Frauen übten ihre Tätigkeiten im Zusammenhang mit Gründungsvorhaben oder neuen Unternehmen mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit als Männer an einem gesonderten festen Standort (41 % vs. 37 %) oder in der Privatwohnung (36 % vs. 32 %) aus. Allerdings führten sie seltener als Männer ein mobiles Unternehmen (20 % vs. 28 %).

Die Art des Unternehmenssitzes bei Unternehmertum in der Frühphase nach Alter ist in Abbildung 5.3 dargestellt. Bei den Standorten der Unternehmertätigkeit in der Frühphase bestehen sehr geringe Unterschiede zwischen der Gruppe der unter 30-Jährigen und der Gruppe der 30- bis 39-Jährigen. Etwa 40 % der Inhaber waren in festen Räumlichkeiten außerhalb ihrer Wohnung tätig, während weitere 30 % von zu Hause aus arbeiteten. Von den unter 30-Jährigen führten etwa 27 % die Unternehmertätigkeit in der Frühphase mobil durch, in der Gruppe der 30- bis 39-Jährigen waren es 29 %.

Abbildung 5.2. Art des Unternehmenssitzes bei Unternehmertum in der Frühphase nach Geschlecht (EU insgesamt), 2012



Hinweis: 1. Länder, deren Werte in die EU-Gesamtwerte eingeflossen sind: Österreich, Belgien, Kroatien, Dänemark, Estland, Finnland, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Niederlande, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich 2. Unternehmertum in der Frühphase ist definiert als aktive Mitarbeit an der Gründung eines Unternehmens, dessen Inhaber oder Teilhaber die betreffende Person sein wird, oder eine unternehmerische Tätigkeit, bei der die Unternehmensgründung höchstens 42 Monate zurückliegt.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung für 2012.


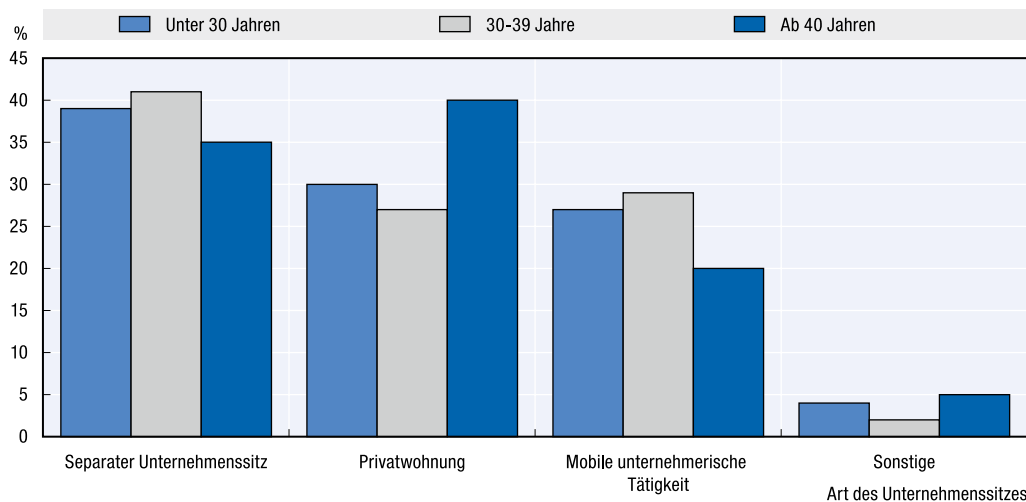

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191034>

Abbildung 5.3. Art des Unternehmenssitzes bei Unternehmertum in der Frühphase nach Alter (EU insgesamt), 2012



Hinweis: 1. Länder, deren Werte in die EU-Gesamtwerte eingeflossen sind: Österreich, Belgien, Kroatien, Dänemark, Estland, Finnland, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Niederlande, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich 2. Unternehmertum in der Frühphase ist definiert als aktive Mitarbeit an der Gründung eines Unternehmens, dessen Inhaber oder Teilhaber die betreffende Person sein wird, oder eine unternehmerische Tätigkeit, bei der die Unternehmensgründung höchstens 42 Monate zurückliegt.

Quelle: Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung für 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191048>

Die über 40-Jährigen hingegen übten ihre Unternehmertätigkeit in der Frühphase mit höherer Wahrscheinlichkeit in der Privatwohnung aus. Der entsprechende Anteil lag in dieser Altersgruppe bei knapp 40 %. Zudem führten über 40-Jährige ihre Unternehmertätigkeit in der Frühphase seltener als jüngere Altersgruppen mobil durch (20 % vs. 27 % bei den unter 30-Jährigen bzw. 29 % bei den 30- bis 39-Jährigen).

### **Literatur**

Global Entrepreneurship Monitor (2013), Spezielle Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter der Erwachsenenbevölkerung im Zeitraum für 2012.



TEIL II

# **Politische Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum**





## Kapitel 6

# Politische Unterstützung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus<sup>1, 2</sup>

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.

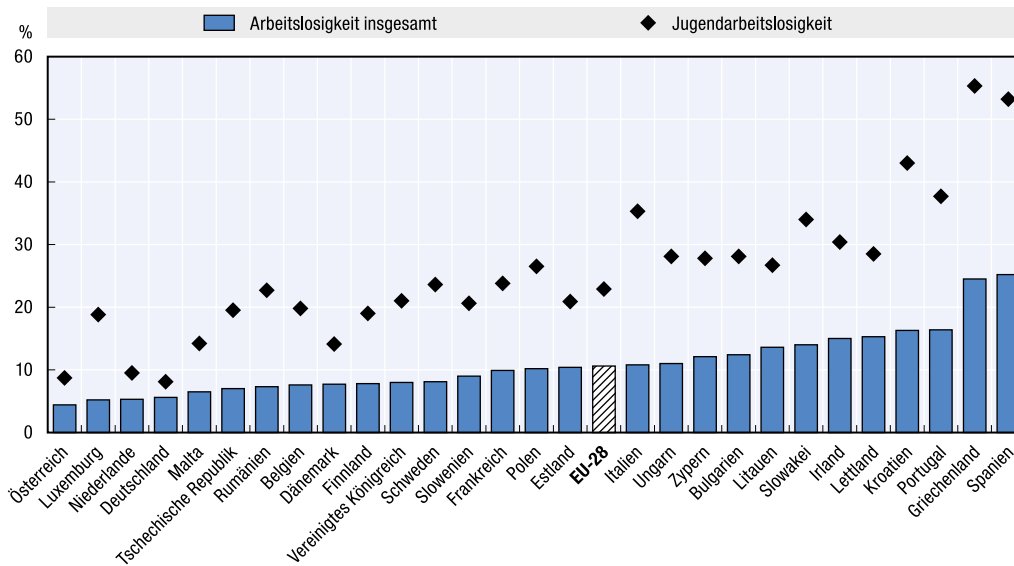
Die Arbeitslosigkeit, insbesondere unter Jugendlichen, ist derzeit eine der größten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen, denen die EU-Mitgliedstaaten und viele andere Länder weltweit gegenüberstehen. Die damit verbundenen Folgen sind auf makroökonomischer Ebene ebenso spürbar wie 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

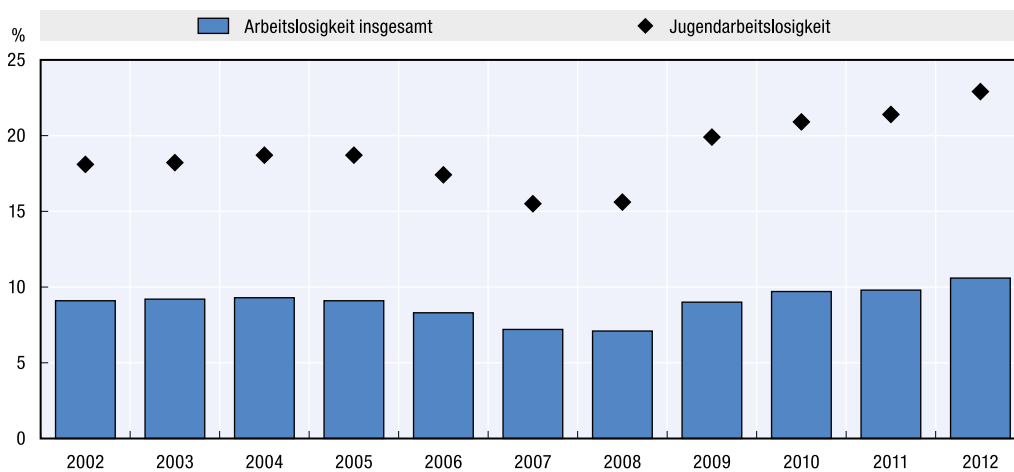
Abbildung 6.1. **Arbeitslosenquoten nach Mitgliedstaat, 2012**



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2012.

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

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

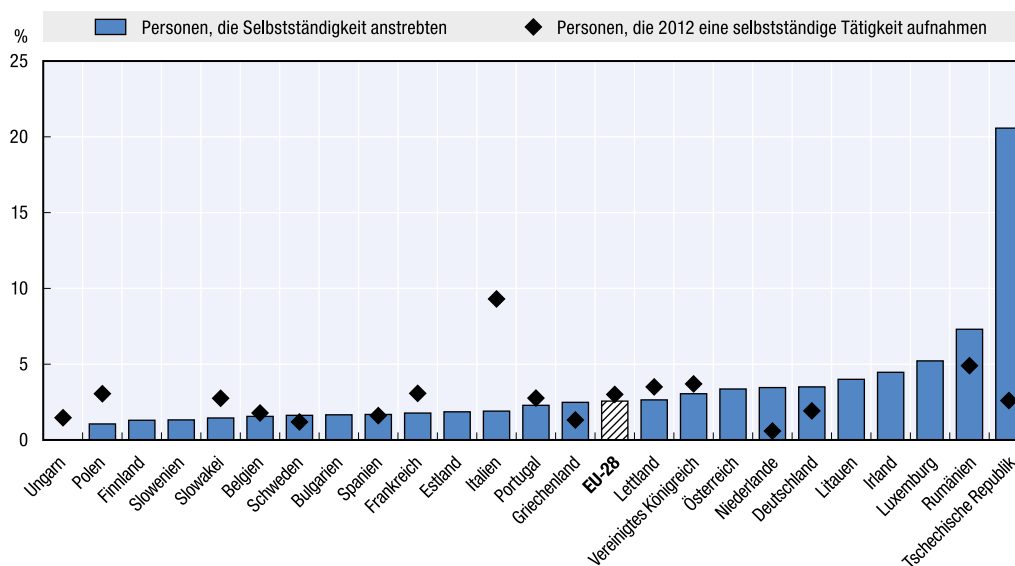


Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung 2002-2012.


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.

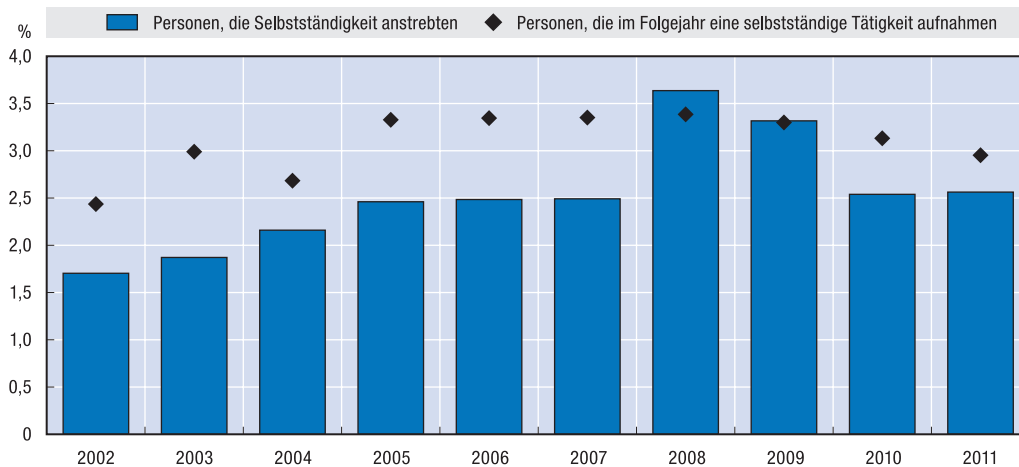
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191077>

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

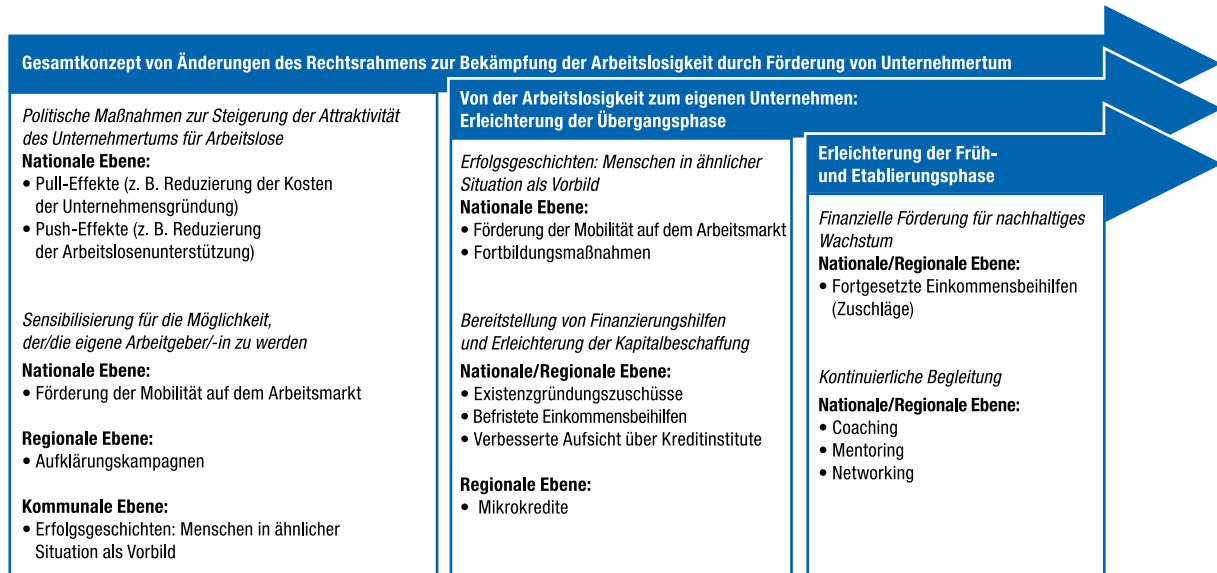
- Der Übergang von der Arbeitslosigkeit in die selbstständige Erwerbstätigkeit wird in der EU durch eine Vielzahl politischer Maßnahmen unterstützt. Gemeinsame Ansätze umfassen Sensibilisierungsmaßnahmen, Schulungen, finanzielle Unterstützung vor und nach der Existenzgründung, Wirtschaftsförderungsdienste 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 Caliando, 2008) und das Ertragspotential (Caliando 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](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.
- Kluge, 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](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.



## Kapitel 7

# Politische Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten<sup>1, 2</sup>

*In vielen EU-Ländern ist unter den ethnischen Minderheiten eine starke unternehmerische Aktivität zu verzeichnen. In diesem Kapitel wird über das Ausmaß der Unternehmertätigkeit von ethnischen Minderheiten berichtet und einige Schlüsselmerkmale dieser Unternehmen aufgezeigt. Weiterhin werden die wesentlichen Hindernisse für potenzielle Unternehmer aus ethnischen Minderheiten bei der Unternehmensgründung vorgestellt sowie die Maßnahmen, die politische Entscheidungsträger zur Unterstützung ethnischer Minderheiten bei der Überwindung dieser Hindernisse ergreifen können. Zur Veranschaulichung dieser Maßnahmen werden inspirierende Vorgehensweisen aus dem gesamten EU-Raum präsentiert.*

### 1. Hinweis der Türkei:

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 (TRNC) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und nachhaltige Lösung gefunden wurde, behält die Türkei ihren Standpunkt im Hinblick auf die 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.

## Potenzial ethnischer Minderheiten für Unternehmensgründungen und selbstständige Erwerbstätigkeit

- Ethnische Minderheiten und zugewanderte Unternehmer bilden eine heterogene Gruppe mit erheblichen Unterschieden in Bezug auf Ethnizität, Geschlecht und Aufenthaltsdauer im Aufnahmeland (d. h. kürzlich zugewandert, erste bzw. zweite Generation usw.).
- Das unternehmerische Potenzial dieser Gruppe wird zusätzlich dadurch unterstrichen, dass die Selbstständigenquote im Ausland geborener Menschen in neun EU-Mitgliedstaaten höher liegt als die der im Inland geborenen.
- Über die Überlebensrate von Unternehmen, die von im Ausland geborenen Menschen geführt werden, liegen nur in begrenzten Maß Belege vor. Allerdings deuten Belege aus Frankreich darauf hin, dass Unternehmen von im Ausland geborenen Menschen eine niedrigere Überlebensrate aufweisen als die von im Inland geborenen Menschen geführten.

Unter dem Unternehmertum ethnischer Minderheiten sind Unternehmensgründungen und selbstständige Erwerbstätigkeiten von Menschen zu verstehen, die einer ethnischen Minderheit angehören oder in einem anderen Land geboren wurden als ihrem Wohnsitzland. Es muss darauf hingewiesen werden, dass es sich nicht um eine homogene Gruppe handelt, da Unterschiede in Bezug auf Ethnizität, Geschlecht sowie den Umstand bestehen, ob die betreffende Person neu zugewandert ist oder die erste bzw. zweite Generation einer ethnischen Minderheit vertritt (Pécoud, 2012). Das Konzept kann außerdem in verschiedenen Kontexten in unterschiedlicher Weise Anwendung finden und sich je nach Stadt, Region oder Nation unterscheiden (Rath et al., 2011).

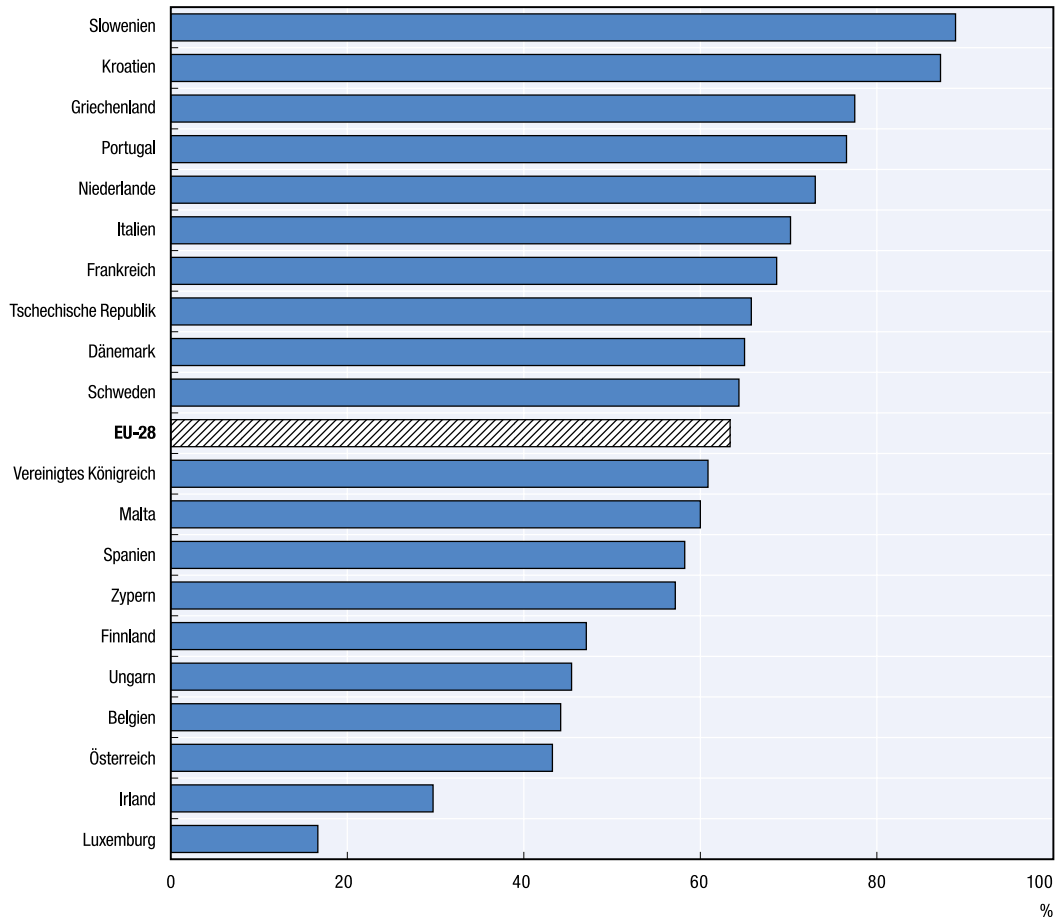
### Selbstständigenquoten

Diverse Gründe erschweren die genaue Messung der Größenordnung und des Umfangs der selbstständigen Erwerbstätigkeiten ethnischer Minderheiten in EU-weit vergleichbarer Weise. Erstens werden in nationalen Arbeitskräfteerhebungen keine Fragen zur Ethnizität der jeweiligen Person gestellt. Zweitens ist die eigene Identifizierung mit einer bestimmten ethnischen Minderheit abhängig von Selbstwahrnehmung und Kontext. So sehen sich Angehörige einer ethnischen Minderheit unter Umständen selbst nicht als dieser zugehörig und würden sich entsprechend nicht als solche identifizieren. Drittens stellt eine ethnische Minderheit in einer Stadt bzw. einer Region nicht notwendigerweise eine Minderheit in einer anderen Stadt oder Region desselben Landes dar.


Eine Möglichkeit, wie die Selbstständigenquoten der ethnischen Minderheiten annäherungsweise ermittelt werden können, besteht darin, eine enger definierte Bevölkerungsgruppe zu betrachten: die der im Ausland Geborenen. Aus statistischen Gründen lässt sich dieses Konzept einfacher definieren. Allerdings muss der Umstand gewürdigt werden, dass diese Bevölkerungsgruppe sich konzeptuell von jener der ethnischen Minderheiten unterscheidet, denn Angehörige ethnischer Minderheiten können im Inland geboren sein, während es umgekehrt auch im Ausland geborene Menschen gibt, die nicht zu einer ethnischen Minderheit gehören. Außerdem unterscheidet sich das Profil der im Ausland geborenen Menschen je nach Mitgliedstaat. Im Jahr 2012 waren auf EU-Ebene 63,3 % der im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen außerhalb der EU geboren (Abbildung 7.1). Luxemburg verzeichnete den niedrigsten Anteil im Ausland geborener selbstständiger Erwerbstätiger, die außerhalb der EU geboren wurden, während dieser Anteil mit 87,2 % in Slowenien und 88,9 %

in Kroatien am höchsten lag. Weiterhin zu berücksichtigen ist die Tatsache, dass auch die außerhalb der EU geborene Bevölkerung erhebliche Unterschiede aufweist, die auf historische Muster, die gesamtwirtschaftliche Lage, die Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt sowie Einwanderungsgesetze und Sozialpolitik ihrer jeweiligen Ursprungsländer zurückzuführen sind.

Abbildung 7.1. **Anteile der im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen, deren Geburtsort außerhalb der EU liegt, 2012**



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012.

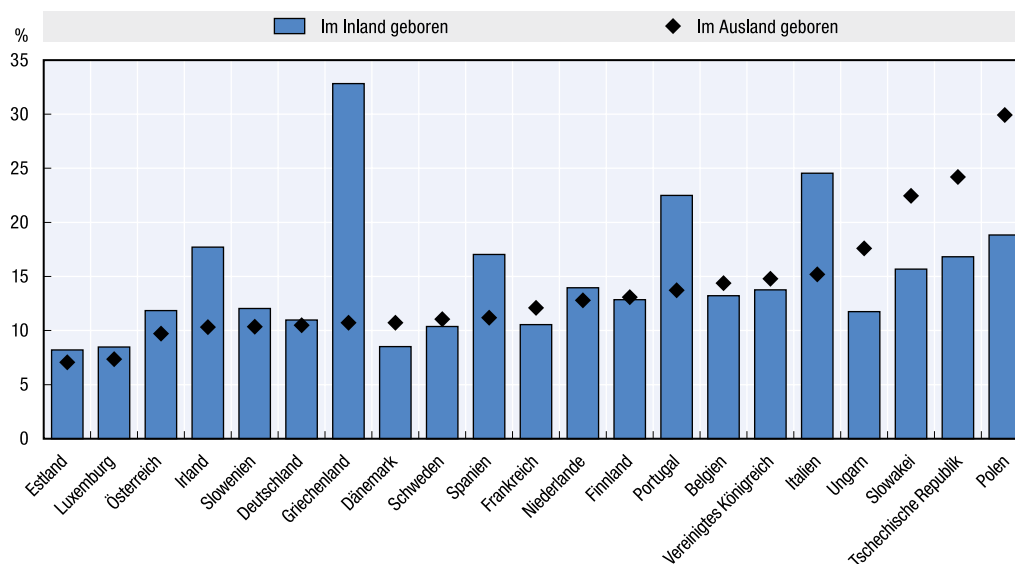
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191091>

In vielen EU-Mitgliedstaaten sind im Ausland geborene Personen mit größerer Wahrscheinlichkeit selbstständig erwerbstätig als im Inland geborene (siehe Abbildung 7.2). Dies war 2012 in Belgien, der Tschechischen Republik, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Ungarn und dem Vereinigten Königreich der Fall. Jedoch war in der Hälfte der EU-Länder die Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit bei im Ausland geborenen Personen geringer als bei im Inland geborenen. In der Abbildung ist zu erkennen, dass der Unterschied zwischen der Selbstständigquote im Inland geborener und im Ausland geborener Personen in Griechenland am größten war: Dort betrug die Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit bei im Ausland geborenen ein Drittel der in Griechenland geborenen Personen. Allerdings sind die Unterschiede zwischen den ethnischen Minderheiten häufig größer als die Unterschiede zwischen der im Inland und im Ausland geborenen Bevölkerung.

Die Anteile der im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen in der EU haben sich seit 2004 nur geringfügig geändert (Abbildung 7.3). Nur in Estland und Dänemark sind erhebliche Unterschiede zu verzeichnen. In Estland erhöhte sich der Anteil um etwa 7 Prozentpunkte,

während er in Dänemark um beinahe 5 Prozentpunkte sank. Gleichzeitig sind marginale Veränderungen in Frankreich (ein leichter Anstieg) und dem Vereinigten Königreich (ein leichter Rückgang) zu beobachten.

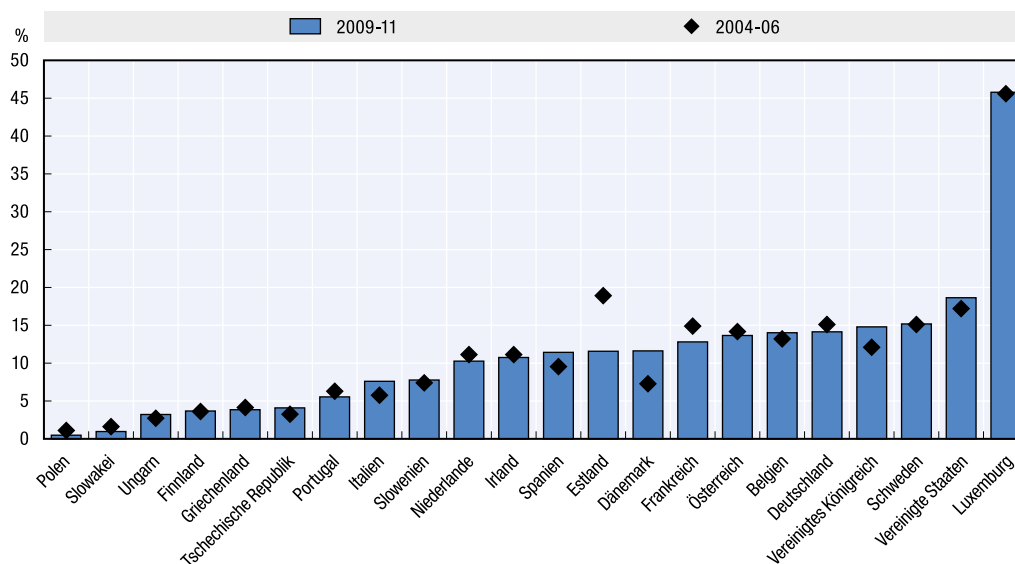
Abbildung 7.2. **Selbstständigenquoten nach Geburtsort (In-/Ausland) und Mitgliedstaat, 2012**



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191104>

Abbildung 7.3. **Anteile der selbstständig Erwerbstätigen, die im Ausland geboren sind (2009-2011 gegenüber 2004-2006)**



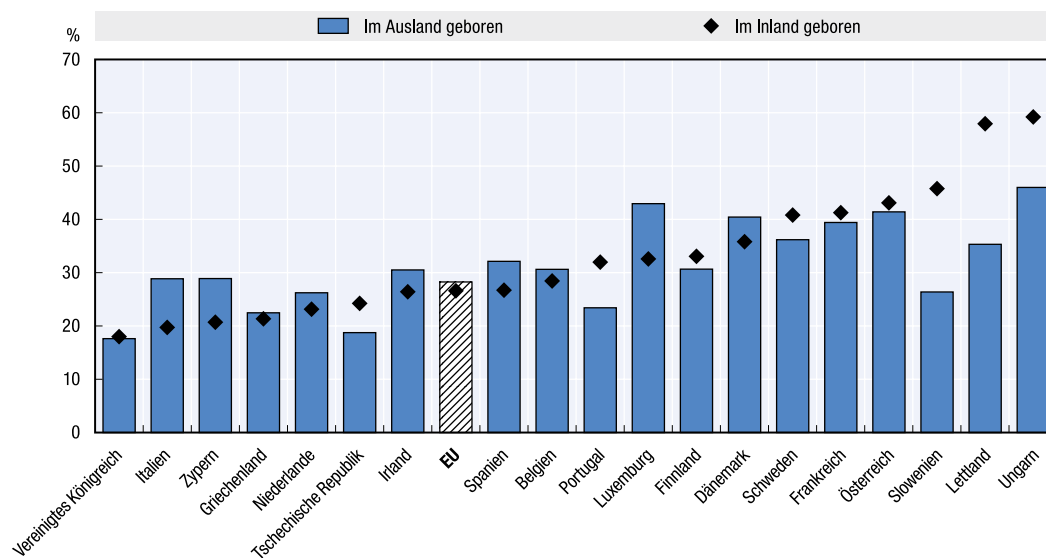
Hinweis: Selbstständig Erwerbstätige im Agrarsektor sind ausgenommen.

Quelle: Nach OECD (2013), „Entrepreneurship at a Glance“.


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191111>

Auf EU-Ebene ist die Wahrscheinlichkeit, dass im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige eigene Arbeitnehmer beschäftigen, genauso hoch wie die der im Inland geborenen (siehe Abbildung 7.4). Zwischen den Mitgliedstaaten bestehen hingegen Unterschiede. In neun Mitgliedstaaten beschäftigten im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige mit geringerer Wahrscheinlichkeit eigene Arbeitnehmer. Am größten fiel die Differenz in Italien (32 %), Zypern (28 %) und Luxemburg (24 %) aus. In den anderen neun Mitgliedstaaten (für die Daten verfügbar sind), liegt die Wahrscheinlichkeit, Arbeitnehmer zu beschäftigen, bei den im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen höher. Beispielsweise beschäftigten im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige in Slowenien (73 %), Lettland (64 %) und Portugal (36 %) mit viel größerer Wahrscheinlichkeit eigene Arbeitnehmer.

Abbildung 7.4. **Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern nach Geburtsort (In-/Ausland), 2012**



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191129>

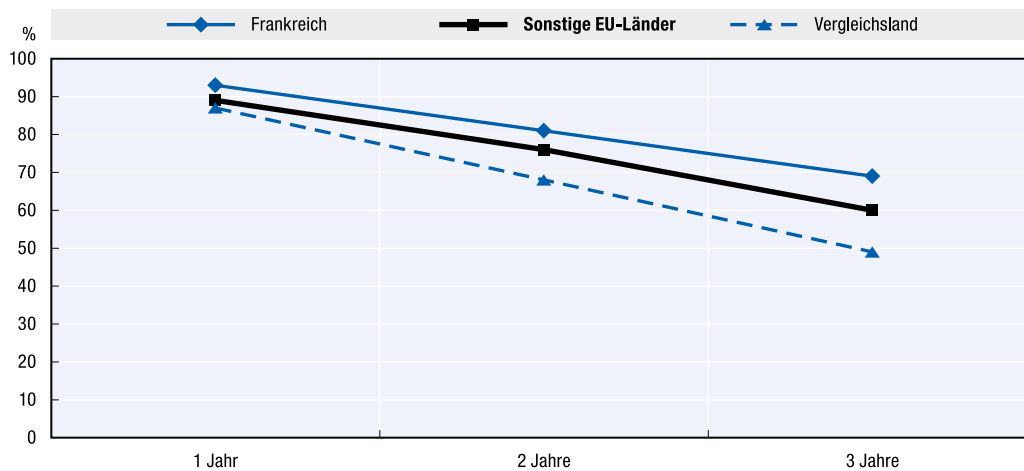
## Überlebensraten

Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und Zuwanderergruppen sind häufig in Branchen tätig, die sich durch regen Wettbewerb, niedrige Zutrittsschranken und geringe Qualifikationsanforderungen kennzeichnen (Kloosterman und Rath, 2003; APCE, 2013). Dazu gehören beispielsweise die Gastronomie, der Einzelhandel und die Textilindustrie. Diese Unternehmen konkurrieren oft über den Preis (Rezaei und Goli, 2006; Kloosterman und Rath, 2003; Rath et al., 2011), sind häufig arbeitsintensiv und erzielen in der Regel nicht ausreichend Einkünfte, um die Entwicklung und das Wachstum des Unternehmens voranzutreiben (McKay et al., 2009).

Angesichts dieser Unternehmensmerkmale überrascht es nicht, dass Unternehmen, die von im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen geführt werden, eine niedrigere Überlebensrate haben als diejenigen von im Inland geborenen Personen. Belege aus Frankreich zeigen, dass im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige niedrigere Überlebensraten aufweisen als im Inland geborene selbstständig Erwerbstätige (siehe Abbildung 7.5). Weiterhin lagen die Überlebensraten bei den von außerhalb der EU geborenen selbstständig Erwerbstätigen geführten Unternehmen niedriger als bei den von in der EU geborenen. Die Differenz beträgt nach dem ersten Jahr der Geschäftstätigkeit nur einige Prozentpunkte, steigt jedoch nach drei Jahren auf 20 Prozentpunkte.

Abbildung 7.5. **Überlebensraten von Unternehmen, die von Zuwanderern geführt werden (Frankreich)**

Durchschnitt der Kohorten 2006-2009



Hinweis: Selbstständig Erwerbstätige im Agrarsektor sind ausgenommen.

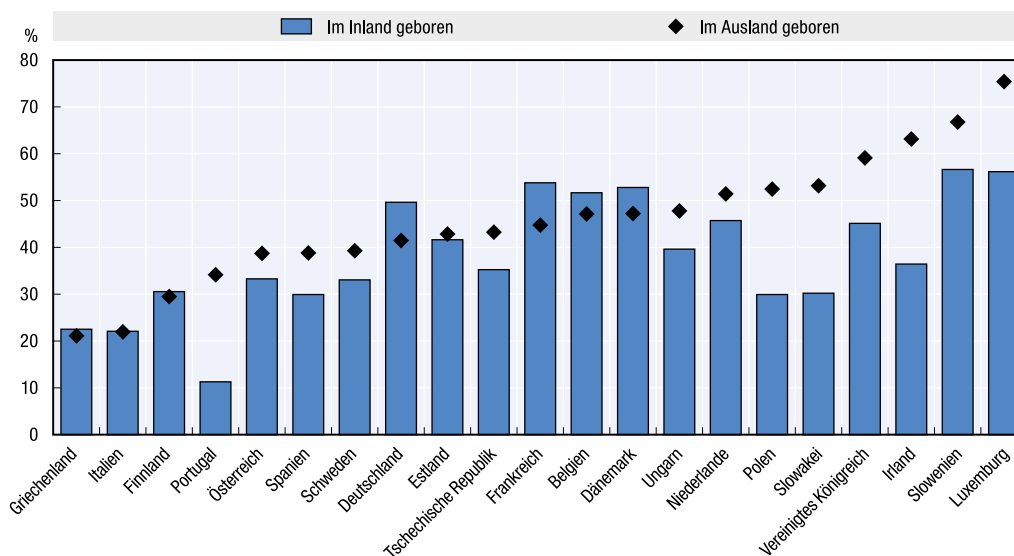
Quelle: Nach OECD (2013), „Entrepreneurship at a Glance“.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191131>

### Ausmaß der Fähigkeiten

Abbildung 7.6 liefert einige Hinweise auf den Bildungshintergrund von selbstständig Erwerbstätigen. Wenngleich dies nicht dem Ausmaß der Fähigkeiten entspricht, besteht zwischen beiden Merkmalen häufig eine Korrelation. Auf EU-Ebene haben im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige mit höherer Wahrscheinlichkeit einen tertiären Bildungsgang abgeschlossen als im Inland geborene selbstständig Erwerbstätige. Dieses Ergebnis trifft für

Abbildung 7.6. **Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit tertiärer Bildung nach Geburtsort (In-/Ausland), 2012**



Hinweise: 1. Tertiäre Bildung = mindestens Stufe 5 nach der Internationalen Standardklassifikation für Bildung (ISCED) 2.

Selbstständig Erwerbstätige im Agrarsektor sind ausgenommen.

Quelle: Nach OECD (2013), „Entrepreneurship at a Glance“.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191148>



die überwiegende Mehrheit der Mitgliedstaaten zu. Die Ausnahmen bilden Deutschland, Frankreich, Belgien und Dänemark, wo die Wahrscheinlichkeit für den Abschluss eines tertiären Bildungsgangs bei den im Inland geborenen selbstständig Erwerbstätigen höher liegt. In Griechenland, Italien, Finnland und Estland ist der Anteil der im Inland geborenen und der im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen, die einen tertiären Bildungsgang abgeschlossen haben, etwa gleich.

Ein Punkt, der in diesen Daten nicht aufgegriffen wird, ist die Anerkennung der Qualifikationen von im Ausland geborenen Personen. Häufig werden im Ausland erworbene Qualifikationen im Aufnahmeland nicht anerkannt (Rezaei und Goli, 2006). Dies stellt Unternehmer aus ethnischen Minderheiten vor eine zusätzliche Hürde, da sie unter Umständen nicht in der Lage sind, die für ihre Unternehmensgründung erforderlichen Genehmigungen und Zulassungen zu beschaffen.

## Hindernisse für ethnische Minderheiten bei der Unternehmensgründung

- Unternehmer aus ethnischen Minderheiten stehen bei der Unternehmensgründung vor den gleichen Hindernissen wie im Inland geborene Unternehmer, werden jedoch in der Regel durch diese Hürden in größerem Ausmaß zurückgehalten.
- Da Zuwanderer üblicherweise nicht mit dem Geschäfts- und Regelungsumfeld vertraut sind, können sich formelle wie informelle Institutionen in negativer Weise auf die Unternehmensgründung und die selbstständige Erwerbstätigkeit dieser Gruppe auswirken. Dies trifft insbesondere dann zu, wenn Zuwanderer eine Unternehmensgründung in stark reglementierten Sektoren beabsichtigen.
- Der Zugang zu Finanzierung kann ein Hindernis für Unternehmensgründer darstellen, insbesondere für kürzlich Zugewanderte, die weder eine Bonitätsgeschichte vorweisen können noch jemals am formellen Bankensystem teilgenommen haben.
- Wie bei allen Unternehmern erschweren fehlende unternehmerische Fähigkeiten die Unternehmensgründung. Häufig stellen insbesondere betriebswirtschaftliche Fähigkeiten und Kenntnisse der im Geschäftsumfeld genutzten Sprache Herausforderungen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer dar.
- Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer profitieren von einigen Wettbewerbsvorteilen. Innerhalb ihrer ethnischen Gemeinschaft haben sie Zugang zu Kunden und Lieferanten und können unter Umständen Verbindungen zu ihrem Heimatland für den internationalen Handel nutzen.

Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und Zuwanderergruppen sehen sich bei der Unternehmensgründung ähnlichen Hindernissen gegenüber wie die Gesamtbevölkerung. Diese Hindernisse sind jedoch in der Regel für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten größer als für allgemeine Unternehmer. Es gibt einige Belege für die Annahme, dass Frauen aus ethnischen Minderheiten noch größeren Hindernissen gegenüberstehen als Männer aus derselben Bevölkerungsgruppe (*Agentur für Gleichstellung, 2010*).

Wenn im Zusammenhang mit Unternehmern aus ethnischen Minderheiten über Hindernisse gesprochen wird, haben diese häufig eher mit der jeweiligen Branche als mit der Ethnizität zu tun. Allerdings können diese Herausforderungen häufiger bei Unternehmen festgestellt werden, die von ethnischen Minderheiten betrieben werden, da sich diese Unternehmer vorzugsweise in bestimmten Branchen ansiedeln (Ram und Smallbone, 2003). So sind beispielsweise viele Unternehmer aus ethnischen Minderheiten in der Textilindustrie und im Einzelhandel tätig – beide Branchen sind stark umkämpft und werden von großen Ketten beherrscht, die ihre Konkurrenten dank kleiner Margen unterbieten können.

### Institutionelle Hindernisse

Als Institutionen werden bestimmte Strukturen wie zum Beispiel regulierende Einrichtungen und/oder die für die Unternehmensförderung verfügbare Infrastruktur bezeichnet. Diese lassen sich weiter in formelle und informelle Institutionen unterteilen. Beide Formen sind bei der

Betrachtung der institutionellen Hindernisse für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten von Bedeutung, da sie gemeinsam die umfassenderen institutionellen Strukturen einer Gesellschaft darstellen. Institutionen können sowohl als aktivierende als auch als einschränkende Kräfte auf Unternehmensgründungen einwirken. Als aktivierende Kräfte sorgen sie für die Verringerung der Transaktionskosten und erleichtern im Allgemeinen das Funktionieren der Marktwirtschaft. Gleichzeitig können Institutionen für Unternehmer einschränkend wirken, da sie einen bestimmten Handlungsspielraum definieren. Von diesen Einschränkungen sind nicht alle Unternehmer bzw. ethnischen Gruppen im gleichen Ausmaß betroffen (OECD/EK, 2013).

### **Formelle Institutionen**

Formelle Institutionen beinhalten Gesetze und Vorschriften sowie jegliche Regelungen, die sich direkt auf die Kosten der Gründung eines Unternehmens, die Ausübung einer Wirtschaftstätigkeit oder die Schließung eines Unternehmens auswirken. Hierzu gehören Vorschriften zur Regelung des Markteintritts und -austritts sowie für Handelsgeschäfte geltende Gesetze. Außerdem beinhalten sie regulierende Institutionen und politische Maßnahmen, die Einfluss auf die Erwünschtheit und Realisierbarkeit des Unternehmertums (z. B. die Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsförderungspolitik) oder auf die Kosten und Opportunitätskosten der Gründung eines Unternehmens ausüben (z. B. der Rechtsrahmen).

Die häufig als Hindernis für das Unternehmertum vorgebrachte staatliche Regulierung kann über Gesetze und Vorschriften, die für ein günstiges Umfeld sorgen, auch Möglichkeiten für Unternehmer eröffnen. Die weitreichenden Regulierungsprozesse können sowohl eine einschränkende Wirkung (z. B. in Form von Vorschriften über Sicherheit und Gesundheitsschutz) als auch eine aktivierende Wirkung (z. B. über finanzielle Anreize) haben. Sowohl die aktivierenden als auch die einschränkenden Prozesse betreffen alle Unternehmer, allerdings nehmen Unternehmer aus ethnischen Minderheiten die staatliche Regulierung in der Tendenz als erheblichen negativen Einfluss wahr. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten haben zuweilen Schwierigkeiten beim Verständnis der Gesetze, Verwaltungsanforderungen und Vorschriften, umso mehr, wenn die zugewanderten Unternehmer aus einem Umfeld mit anderen regulatorischen Anforderungen stammen.

Wenngleich es nur wenige Belege für die Annahme gibt, regulierende Institutionen stellen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten ein größeres Hindernis dar als für die allgemeine Bevölkerung (Welter, 2012), haben regulierende Institutionen mit einiger Wahrscheinlichkeit größere Auswirkungen auf in jüngerer Zeit eingereiste Zuwanderer. Die Einstellung dieser Zuwanderer ist unter Umständen stärker durch das Umfeld des Landes geprägt, aus dem sie emigriert sind, als durch dasjenige ihres Aufnahmelandes. Im Gegensatz zu Unternehmern aus ethnischen Minderheiten, die in ihrem Land geboren und mit dessen Regeln, Kulturen und Institutionen vertraut sind, fehlt es den Zuwanderern an Erfahrung, Wissen und Fähigkeiten, die sie zur Bewältigung der ihnen fremden Institution oder Umgebung benötigen. Ein geringes Bildungsniveau kann dies noch verschlimmern (Welter, 2012). Es wurde gezeigt, dass Zuwanderer bei der Gründung von Unternehmen vor schwerwiegenden Problemen stehen, insbesondere in stark regulierten Branchen und Berufen (Kay und Schneck, 2012). Dies wird durch Belege aus Italien untermauert, die zeigen, dass zugewanderte Unternehmer Schwierigkeiten beim Verständnis der Verfahren und rechtlichen Anforderungen für Unternehmensgründungen haben (De Luca, 2011). Dies kann dazu führen, dass ethnische Minderheiten auf diese Herausforderungen reagieren, indem sie ihr Unternehmen im informellen Sektor gründen und betreiben. Belegen aus Schweden zufolge umgehen einige Zuwanderer aus Asien die schwedischen Zuwanderungsvorschriften, indem sie mit Touristenvisa ins Land gelangen und nicht registrierte Unternehmen gründen (Alund, 2003).

Ein wichtigstes mit Institutionen zusammenhängendes Hindernis ist der Zugang zu Dienstleistungen zur Unternehmensförderung. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten sind als Klienten von Agenturen für Unternehmensförderung unterrepräsentiert (Ram und Smallbone, 2003). Während einige Belege aus dem Vereinigten Königreich auf eine verstärkte Inanspruchnahme von Dienstleistungen zur Unternehmensförderung seitens ethnischer Minderheiten hindeuten, bestehen hierbei erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen ethnischen Gruppen (Ram und

Smallbone, 2003). Weiterhin sind tendenziell Unterschiede zwischen kürzlich Zugewanderten und im Inland geborenen ethnischen Minderheiten zu beobachten (Tisserant, 2003).

Von vielen Seiten wird behauptet, öffentliche und private Dienstleistungen zur Unternehmensförderung seien als Alternativen zu sehen, da ein fehlender Zugang zu öffentlichen Anbietern von Unternehmensförderung dadurch kompensiert werde, indem die Unterstützung von Freunden, Familie und Fachkräften aus dem eigenen Netzwerk in Anspruch genommen werde. Dies trifft jedoch nicht zu. Die Mehrheit der erfolgreichen Unternehmer nutzt Freunde, Familie und Geschäftspartner zusätzlich zu den Dienstleistungen und Förderungen, die im öffentlichen Sektor zur Verfügung stehen. Dies ist wichtig, da Belege aus dem Vereinigten Königreich darauf hindeuten, dass die ethnische Minderheit der Chinesen, die als erfolgreichste Unternehmer in der Tendenz am häufigsten eine Unternehmensberatung bei Gründung in Anspruch nahmen, diese hauptsächlich von chinesischen Buchhaltern und Fachkräften bezogen (Ram et al., 2002). Bei der Betrachtung dieses Aspekts ist außerdem Vorsicht geboten, weil Belege häufig die Wahrnehmung der Unternehmer und nicht ihre Erfahrungen und Handlungen widerspiegeln (Law, 2007).

### **Normative Institutionen**

Normative Institutionen bezeichnen die Werte, die Einfluss auf die Präferenzen in einer Gesellschaft oder die sozialen Normen im Hinblick auf Präferenzen und die Erwünschtheit ausüben.. Es wurde gezeigt, dass sie Einfluss darauf haben, welchen Wert die Gesellschaft im Allgemeinen dem Unternehmertum beimisst (Davidsson und Wiklund, 1997). Eine zentrale Frage besteht darin, wie diese Institutionen auf die Art und das Ausmaß der Unternehmertätigkeit ethnischer Minderheiten und Zuwanderergruppen im Vergleich zur übrigen geschäftstätigen Bevölkerung einwirken.

Normative institutionelle Hindernisse können auch dann bestehen, wenn Rollenvorbilder und eine unternehmerische Kultur fehlen. Für beide Aspekte wurde im Fall afrikanischer und karibischer Unternehmer im Vereinigten Königreich gezeigt, dass ihre Unternehmen seitens ihrer Gemeinschaft weniger akzeptiert werden und dem Unternehmertum ein geringerer Wert beigemessen wird als dies beispielsweise in südasiatischen Gemeinschaften der Fall ist (Ram und Smallbone, 2003). Im Gegensatz zu afrikanischen und karibischen Unternehmern hatten asiatische Unternehmer aus China oder Indien mit viel größerer Wahrscheinlichkeit erfolgreiche unternehmerische Rollenvorbilder; bei Unternehmern aus Pakistan und Bangladesch ist dies jedoch weniger wahrscheinlich (Ram und Smallbone, 2003).

Zusätzlich zu den Normen und Einstellungen, die innerhalb der jeweiligen Gruppe herrschen und das Unternehmertum entweder fördern oder behindern, sind Unternehmer aus ethnischen Minderheiten auch den in ihrem Wohnsitzland dominierenden Einstellungen ausgesetzt. Dies kann eine Verstärkung der vorherrschenden positiven Haltung gegenüber dem Unternehmertum innerhalb ihrer Kultur zur Folge haben, oder aber das Unternehmertum durch negative Stereotypen und diskriminierende Einstellungen schwächen. Es liegen in beschränktem Maß Hinweise dafür vor, dass ethnische Minderheiten durch die Gesellschaft und das Wirtschaftsumfeld diskriminiert werden. Belege aus Dänemark legen nahe, dass die Diskriminierung in beide Richtungen erfolgt, d. h. auch ethnische Minderheiten diskriminieren die im Inland geborene Bevölkerung (Serden Özcan, 2013). Nachfolgende Generationen ethnischer Gemeinschaften sind wahrscheinlich belastbarer und weniger vom negativen Einfluss normativer Institutionen (d. h. von Stereotypen und Vorurteilen) betroffen als frühere Generationen. Auch der Bildungshintergrund wirkt sich auf diese Wahrnehmung aus (Welter, 2012).

Eine wichtige Rolle bei der Bewältigung der normativen Institutionen durch ethnische Minderheiten und zugewanderte Unternehmer kommt dem sozialen Kapital zu. Herrscht innerhalb ihrer Minderheitengemeinschaft eine positive Einstellung gegenüber dem Unternehmertum, kann soziales Kapital die Mitglieder der Gemeinschaften dabei unterstützen, mit negativen Einstellungen und Diskriminierung umzugehen. So stehen beispielsweise Unternehmer in südasiatischen Gemeinschaften als Bürgen für neue Unternehmer ein, wenn diese sich um Bankkredite bemühen (Ram und Smallbone, 2003). Soziales Kapital ist insbesondere für Zuwanderer der ersten Generation von Bedeutung, die sich noch nicht mit dem Sozial- und Regulierungssystem

des Aufnahmelandes vertraut machen konnten. In der Regel stützt sich das soziale Kapital auf familiäre und soziale Beziehungen innerhalb der ethnischen Gemeinschaften – nur in seltenen Fällen erstreckt es sich auf andere Ethnien oder die im Inland geborene Bevölkerung. Diese Art des sozialen Kapitals verstärkt bereits bestehende Verbindungen (Granovetter, 1983; Coleman, 1987) und hat eher eine begrenzende als eine Brücken schlagende Funktion, da sie auf Vertrauen und Loyalität basiert (Putnam et al., 1993). Daher kann soziales Kapital zwar zur Unterstützung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten bei der Unternehmensgründung eingesetzt werden, hat aber wahrscheinlich keine erheblichen Auswirkungen auf die Überlebensrate der Unternehmen und die Förderung des Wachstums (Hegedahl und Rosenmeier, 2007).

### **Zugang zu Finanzierung**

Das mit am häufigsten angegebene Hindernis bei der Unternehmensgründung, mit dem alle Unternehmer konfrontiert sind, ist der Zugang zu Startkapital. Dies trifft oftmals auch auf Unternehmer aus ethnischen Minderheiten zu. Belege aus Frankreich deuten darauf hin, dass im Ausland geborene Unternehmer mit größerer Wahrscheinlichkeit als im Inland geborene eine Unternehmensgründung ohne Startkapital vollführen (73 % gegenüber 62 % im Jahr 2006) (APCE, 2012). Ähnliche Belege lassen sich in anderen EU-Ländern, etwa in Deutschland, finden (Kay und Schneck, 2012).

Einige Unternehmer aus ethnischen Minderheiten können sich dank informellen oder gemeinschaftsbasierten Finanzierungsmechanismen, zum Beispiel über Hawala-Netzwerke und revolvingende Kreditsysteme, eine Finanzierung durch Familienmitglieder und im Ausland lebende Bekannte sichern (Rezaei und Goli, 2006). Solche Finanzierungsmechanismen beschränken sich jedoch häufig auf relativ kleine Beträge, da sie sich in erster Linie auf Bargeld stützen. Daher sind die meisten Unternehmer aus ethnischen Minderheiten, die auf diese informellen Finanzierungssysteme zurückgreifen, bei der Gründung ihres Unternehmens häufig zur Einschränkung ihrer Geschäftspläne gezwungen.

Bezüglich der Herausforderungen beim Zugang zu Gründungsfinanzierung sind Unternehmer aus ethnischen Minderheiten zuweilen mit marktbedingten, kulturellen, qualifikationsbedingten und institutionellen Hindernissen konfrontiert.

### **Marktbedingte Hindernisse**

Eine zentrale Eigenschaft des Kreditmarktes ist die Informationsasymmetrie zwischen Kreditgebern und Kreditnehmern. So liegen Kreditgebern häufig keine Informationen über die Kreditnehmer und die Tragfähigkeit ihrer Projekte vor. Daher gestaltet sich die Bewertung von Kreditanträgen für Kreditgeber als schwierig, und sie fordern häufig Sicherheiten, die bei einem Ausfall des Kredits eingezogen werden können (d. h. durch Unternehmensaktiva besicherte Kreditfazilitäten).

Von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern betriebene Unternehmen werden marktseitig häufig als Klienten mit hohen Risiken eingestuft. Sie verfügen mit größerer Wahrscheinlichkeit über weniger Beleihungsobjekte als die allgemeine Bevölkerung (z. B. Immobilien, Fahrzeuge) und können mit geringerer Wahrscheinlichkeit eine gute Bonität bzw. in einigen Fällen überhaupt Erfahrungen mit Bankgeschäften oder eine Bonitätsgeschichte vorweisen (Heelsum, 2012). In der Folge werden ihre Kreditanträge mit höherer Wahrscheinlichkeit abgelehnt (Kay und Schneck, 2012).

Würden Kreditgeber allerdings die Zinssätze für Kreditnehmer mit fehlenden Sicherheiten als Ausgleich für ein höheres Risikoprofil erhöhen, zögen sie damit Kreditnehmer mit größerer Risikobereitschaft an, was eine Negativauslese zur Folge hätte. Außerdem wäre dies unter Umständen ein Anreiz für Kreditnehmer, mit einem höheren Risiko behaftete Projekte durchzuführen, um größere Darlehenstranchen zurückzuzahlen. Auch dies würde die Ausfallwahrscheinlichkeit erhöhen (d. h. moralisches Risiko). Diese Fehler von Kreditmärkten verhindern in der Folge einen gleichberechtigten Zugang zu Finanzierung durch Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer.

### **Kulturelle Hindernisse**

Kulturelle Hindernisse entstehen durch Stereotypen und Erwartungen und können sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite des Kreditmarkts entstehen. Auf der Angebotsseite werden kulturelle Hindernisse in der Regel durch Kreditsachbearbeiter und formelle Kreditvergabeprozesse verursacht. Kreditsachbearbeiter sind im Umgang mit selbstständig Erwerbstätigen geschult, die in Vollzeit ein einziges Unternehmen führen. Dies ist natürlich nicht immer der Fall. Überdies sind zugewanderte Unternehmer, die mehrere Unternehmen gleichzeitig führen, unter Umständen von einer Kreditrationierung betroffen, da sie nicht unter das Standard-Klientenprofil fallen. Eine soziale Diskriminierung ethnischer Minderheiten ist ebenfalls denkbar, wenngleich hierfür auf dem EU-Kreditmarkt keine aussagekräftigen Hinweise vorliegen (OECD/EK, 2013).

Auf der Nachfrageseite des Kreditmarkts können Unternehmer aus ethnischen Minderheiten durch sprachliche und soziale Barrieren daran gehindert sein, eine enge, vertrauensvolle Beziehung zu Banken und sonstigen Kreditgebern aufzubauen. Kreditsachbearbeitern gegenüber, die von diesen Unternehmern als Außenseiter betrachtet werden, machen sie möglicherweise auch nicht bereitwillig vollumfängliche Angaben zu persönlichen Einnahmen und zur Verschuldung (Leicht et al., 2012). Aus diesem Grund sind sie unter Umständen weniger erfolgreich bei der Sicherung einer externen Finanzierung.

Ein weiteres Hindernis ist dem Umstand geschuldet, dass Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer gar nicht erst Kreditanträge stellen, da sie annehmen, dass die Wahrscheinlichkeit einer Kreditzusage bei ihnen geringer ist als bei im Inland geborenen Unternehmern. Die Ursache hierfür könnte eine wahrgenommene Diskriminierung oder eine fehlende Kenntnis der Funktionsweise der Finanzmärkte sein. Belege aus dem Vereinigten Königreich zeigen, dass Unternehmer aus ethnischen Minderheiten, die vollständig oder teilweise informelle Unternehmen führten, der Überzeugung waren, private Kreditgeber seien verpflichtet, Informationen über die Kreditnehmer an Steuerbehörden weiterzugeben – aus diesem Grund stellten sie keine Kreditanträge (Ram et al., 2002). Weiterhin sind einige muslimische Unternehmer nicht bereit, Zinsen auf Kredite zu zahlen, und bemühen sich somit generell nicht um Kredite (Rezaei und Goli, 2006).

### **Qualifikationsbedingte Hindernisse**

Am Kreditmarkt wird ein Großteil der Kreditanträge abgelehnt, da die eingereichten Informationen unvollständig oder unsachgemäß sind. Dies trifft häufiger für Unternehmer zu, die nicht der männlichen und weißen allgemeinen Gruppe angehören. Hierzu trägt unter anderem die Kompetenzlücke zwischen ethnischen Minderheiten und Zuwanderern einerseits und allgemeinen Unternehmern andererseits bei. Häufig vorkommende qualifikationsbedingte Hindernisse hängen mit Geschäftsplanung und -führung sowie Kenntnissen in Finanzfragen zusammen. Erstens mangelt es vielen Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern an Erfahrung mit formellen Geschäftsplänen und in der Führung von Unternehmen. Aus diesem Grund sind ihre Finanzunterlagen häufig unzureichend und erschweren ihnen die Beschaffung eines Kredits bei offiziellen Kreditinstituten, die solche Unterlagen fordern. Zweitens kennen sich Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer unter Umständen nicht gut mit Unternehmensfinanzierungskonzepten aus, doch sind gerade diese zentral für das Verständnis der mit einem unternehmerischen Vorhaben verbundenen Risiken und Chancen (z. B. Zinssätze, Zeitwert des Geldes). Drittens haben Unternehmer aus ethnischen Minderheiten häufig geringe Kenntnisse darüber, wo sie eine Finanzierung beschaffen können (Rath et al., 2012).

### **Institutionelle Hindernisse**

Auch die Struktur von Finanzinstituten und ihre Funktionsweise bergen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer einige Probleme. Beispielsweise

ermöglichen einige Mikrokreditprogramme keinen Aufbau einer Bonitätsgeschichte, die den Kreditnehmern helfen könnte, bei offiziellen Kreditinstituten Kredite zu niedrigeren Zinssätzen in Anspruch zu nehmen. Auch für Unternehmer, die keine Erfahrungen mit dem formellen Bankensystem haben, kann der Aufbau einer Bonitätsgeschichte eine wichtige Rolle spielen.

Ein weiteres Beispiel sind fehlende Gesetze und Vorschriften in der islamischen Finanzierung und neu entstehenden Finanzsektoren wie z. B. Peer-to-Peer-Kreditvergabe und Gruppenfinanzierung.

### **Fehlende unternehmerische Fähigkeiten**

Unternehmer benötigen verschiedene Fähigkeiten, um ihre Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmensgründung zu verbessern. Dazu gehören technische Fähigkeiten (z. B. schriftliche und mündliche Kommunikation, Problemlösungsfähigkeiten, Beobachtung der Umgebung), betriebswirtschaftliche Fähigkeiten (z. B. Zielvorgabe, Entscheidungsfindung, Finanzen, Verhandlung, Kundenbeziehungen) sowie persönliche unternehmerische Fähigkeiten (z. B. Risikomanagement, Änderungsmanagement, strategisches Denken, Führungsfähigkeit) (OECD/EK, 2013). Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern mangelt es häufig an vielen dieser Fähigkeiten, insbesondere an Management-Kompetenzen (Rath et al., 2011). Dies kann vor allem auf Frauen aus ethnischen Minderheiten zutreffen.

Insbesondere sprachliche Fähigkeiten können eine Herausforderung für ethnische Minderheiten und Zuwanderer darstellen und werden bei der Bewältigung neuer regulatorischer und institutioneller Vorgaben bei der Unternehmensgründung zum Hindernis (Rath et al., 2011). In ähnlicher Weise erschweren solche sprachlichen Schwierigkeiten die Beantragung von Krediten und Startkapital sowie die Suche nach Geschäftspartnern. Weiterhin gestaltet sich die Entwicklung von Kunden- und Lieferantenbeziehungen schwieriger. Eine Möglichkeit, wie Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer diese Herausforderung umgehen können, ist die Gründung eines Unternehmens, dessen Zielgruppe Kunden aus derselben ethnischen Gruppe ist, und die Bemühung um Lieferanten, die dieselbe Sprache sprechen (Rezaei und Goli, 2007; Nkakleu und Levy-Tadjine, 2005). Allerdings schränkt dies natürlich in der Folge das Wachstumspotenzial des Unternehmens ein.

#### **Textfeld 7.1. Wettbewerbsvorteile von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten**

Unternehmer aus ethnischen Minderheiten stehen zwar vor vielen Herausforderungen, profitieren jedoch auch von einer Reihe von Wettbewerbsvorteilen. Bestimmte Marktchancen bleiben einheimischen Unternehmen unzugänglich, insbesondere wenn die Stadt, Region oder das Land groß genug ist, dass die dortigen Märkte Waren und Dienstleistungen bestimmter ethnischer Gruppen anbieten können. Beispiele dieses Phänomens sind in mehreren großen Ballungsräumen mit einer hohen Zuwandererdichte in bestimmten Bereichen zu beobachten (Andersen, 2008; Rezaei und Goli, 2007).

Die Konzentration von Menschen aus derselben ethnischen Gruppe in bestimmten Bereichen schafft einige Vorteile. So stehen zum Beispiel Kunden und Arbeitnehmer sowie Unterstützung aus der jeweiligen ethnischen Gemeinschaft zur Verfügung. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten setzen häufig in hohem Maße auf ethnische Ressourcen, insbesondere auf Arbeitnehmer aus der eigenen ethnischen Gruppe und oftmals auf Familienmitglieder. Dies kann für die Führung des Unternehmens von Vorteil sein, da dank der gemeinsamen Sprache und dem Kundenkreis unter den Arbeitnehmern auf formale Verwaltungsstrukturen verzichtet werden kann. Häufig können so Transaktionskosten verringert werden, da eine größere Flexibilität beim Umgang mit Mitarbeitern und Lieferanten möglich ist.

Unternehmen von Zuwanderern haben außerdem unter Umständen den Vorteil, mehr als nur eine Kultur zu kennen. Dies kann sich für die Internationalisierung und Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf internationale Märkte als nutzbringend erweisen. Häufig fällt diese Internationalisierung den Unternehmern der ersten Generation der ethnischen Minderheit am leichtesten, da sie sich sowohl in der Kultur ihrer Eltern als auch in der ihres Geburtslandes bestens auskennen (Light, 2010).

## Politische Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten

- Zur Beseitigung institutioneller Hindernisse können politische Entscheidungsträger entweder direkte Maßnahmen zur Verringerung der institutionellen Last ergreifen oder die Unternehmer dabei unterstützen, in ihrem Geschäftsumfeld besser zu agieren. Viele Maßnahmen auf lokaler, nationaler oder EU-Ebene zielen auf die Verringerung des Verwaltungsaufwands für Unternehmen und die Verbesserung der Verfügbarkeit von Dienstleistungen (z. B. durch Anlaufstellen) ab. Außerdem können Regierungen für Ausbildungsangebote sorgen und den Zugang zu Wirtschaftsförderungsdiensten erleichtern, damit sich die betroffenen Unternehmer besser in der institutionellen Umgebung zurechtfinden.
- Darlehensgarantien und Mikrokredite sind weit verbreitete Methoden, um Unternehmern aus ethnischen Minderheiten beim Zugang zu Startkapital zu unterstützen. Hierbei ist die Nutzung der Fachkenntnisse des Finanzsektors bei der Gestaltung und Umsetzung öffentlicher Programme von zentraler Bedeutung.
- Ausbildungs- und Wirtschaftsförderungsprogramme erhöhen die Erfolgchancen von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten, indem sie deren unternehmerische Fähigkeiten verbessern und sie bei der Anpassung an eine neue Geschäftskultur unterstützen. Die Aufnahme von Sprachkursen in diese Programme erleichtert den Unternehmern zudem die gesellschaftliche Integration.
- Die Kontaktaufnahme stellt eine der größten Herausforderungen bei der Unterstützung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten dar, da es vielen an Vertrauen gegenüber öffentlichen Agenturen mangelt, die derartige Dienstleistungen erbringen. Daher sind Partnerschaften mit Gemeinschaftsorganisationen von entscheidender Bedeutung, wenn diese Gruppen erreicht werden sollen.

Eingriffe der öffentlichen Politik zur Förderung und Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten werden häufig mit einem oder beiden der folgenden Argumente begründet. Erstens leisten von ethnischen Minderheiten geführte Unternehmen einen wirtschaftlichen Beitrag und es ist eine der Aufgaben der öffentlichen Politik, das Unternehmertum in allen Teilen der Gesellschaft, auch unter ethnischen Minderheiten, zu mobilisieren. Zweitens können mit der sozialen Eingliederung verbundene Herausforderungen durch das Unternehmertum ethnischer Minderheiten angegangen werden – dies wird zuweilen als Hauptgrund für öffentliche politische Maßnahmen in diesem Bereich betrachtet (Jaegers, 2008).

Die öffentliche Politik zur Förderung und Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten kann auf verschiedenen Ebenen stattfinden: auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene. Zwischen den EU-Mitgliedstaaten bestehen erhebliche Unterschiede bezüglich des Ausmaßes, in dem öffentliche politische Maßnahmen zur Förderung von Unternehmen ethnischer Minderheiten ergriffen wurden. Dies ist abhängig von der relativen Größe der jeweiligen ethnischen Minderheiten sowie den unterschiedlichen Haltungen zum potenziellen wirtschaftlichen Beitrag, den diese Unternehmer leisten. Die Mehrheit der nordwestlichen EU-Länder betreibt eine nationale Minderheiten- oder Integrationspolitik für kürzlich Zugewanderte sowie politische Maßnahmen zur Förderung von KMU (Triodos Facet, 2008). Allerdings gibt es große Unterschiede in der Art, wie diese beiden Aspekte kombiniert werden, d. h. wie das Unternehmertum von ethnischen Minderheiten und Zuwanderern gefördert wird. In einigen Ländern, etwa in Frankreich, Griechenland und Slowenien, unterscheidet die nationale Politik nicht zwischen Zuwanderern und Einheimischen.

### **Beseitigung institutioneller Hindernisse**

Eingriffe der öffentlichen Politik in Institutionen lassen sich grob in zwei Kategorien aufteilen: Auf der einen Seite zielen politische Maßnahmen darauf ab, strukturellen Einschränkungen wie z. B. regulierenden Rahmenbedingungen und dem institutionellen Umfeld zu begegnen. Diese regulierenden und strukturellen Eingriffe müssen im weiteren Kontext der Zuwanderung und der Integrationspolitik betrachtet werden, da sie sich unter Umständen erheblich auf das

Unternehmertum auswirken, auch wenn die damit verbundenen Probleme vielfach nicht allein mit der Geschäftswelt zu tun haben. Stattdessen betreffen sie vielmehr die Ansiedlung dieser Zuwanderer und ihre Integration in die Gesellschaft; dazu gehört auch das Verständnis von und die Reaktion auf institutionelle Anforderungen (z. B. das Einholen einer Gewerbeerlaubnis und die Meldung bei der zuständigen Steuerbehörde). Dabei kann es sich für einige Unternehmer aus ethnischen Minderheiten durchaus um eine neue Erfahrung handeln, auch wenn sie womöglich in ihrem Heimatland jahrelange Erfahrungen in der Führung eines Unternehmens gesammelt haben.

Die Europäische Union hat mehrere breit angelegte Maßnahmen ergriffen, um einige mit dem Institutions- und Regelungsumfeld zusammenhängende Herausforderungen anzugehen. Ein Beispiel ist der „Small Business Act“ für Europa (SBA), der Kleinunternehmen in der EU „das Leben leichter machen“ soll. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und Zuwanderergruppen können von solchen Maßnahmen profitieren, da gemäß dem Grundsatz „zuerst an die kleinen Betriebe denken“ ihr Verwaltungsaufwand verringert und ihre Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden soll (EK, 2008). Zu den spezifischen SBA-Maßnahmen, die für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer relevant sind, gehören die Verbesserung des Zugangs zu Finanzierung mittels verstärkter Darlehensgarantieprogramme sowie zu Wagniskapital, außerdem Lösungen mit einer Art „Schiedsstelle für Kredite“, die den Dialog zwischen KMU und Kreditinstituten erleichtern sollen. Weiterhin wurden Anlaufstellen geschaffen, die KMU bei der Beantragung europäischer, nationaler und lokaler Beihilfen unterstützen. Weitere Ziele des SBA sind die Verbesserung der Netzwerkarbeit und der Wettbewerbsregeln einerseits, um KMU auf den Weltmärkten wettbewerbsfähiger zu machen, und die Verbesserung der grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrssysteme und des Zugangs zum öffentlichen Beschaffungswesen andererseits, um die Wettbewerbsfähigkeit der KMU innerhalb der EU zu erhöhen (EK, 2013).

Außerdem werden zahlreiche relevante politische Maßnahmen zur Beseitigung institutioneller Hindernisse für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer auf lokaler Ebene ergriffen. Die meisten dieser Eingriffe der öffentlichen Politik auf dieser Ebene erfolgen mittels Bereitstellung von Informationen, Unternehmensberatung und Erhöhung des Angebots an Gewerberäumen. Es gibt Beispiele von Städten, in denen sich öffentliche Stellen aktiv um die Reduzierung institutioneller Hindernisse bemühen. Dies geschieht häufig in Form von Maßnahmen zum Abbau von Vorschriften, zur Verringerung von Städteplanungsaufgaben und zur Förderung und Erleichterung der Gründung von Wirtschaftsverbänden ethnischer Minderheiten. Letztere können erheblich dazu beitragen, dass Unternehmern aus ethnischen Minderheiten ermöglicht wird, auf institutionelle Mängel zu reagieren.

Ein weiterer Maßnahmenswerpunkt zur Beseitigung institutioneller Herausforderungen zielt darauf ab, die persönlichen Fähigkeiten von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten zu verbessern. Dadurch sollen sie in die Lage versetzt werden, ihre institutionelle Umgebung besser zu verstehen und besser darin zu handeln. Da Lokalbehörden in ihrem Unterstützungsangebot und in der Übernahme einer aktiven Rolle in diesem Bereich freier sind, finden solche öffentlichen politischen Maßnahmen häufiger auf der Ebene der Städte statt. In Dortmund gibt es zum Beispiel eine Reihe von Unterstützungsangeboten, unter anderem die *Förderung ethnischer Ökonomie*, die Beratung und Exportunterstützung für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten bietet (Fischer-Krapohl, 2010).

Eine wichtige politische Maßnahme ist die verstärkte Sensibilisierung für das Thema Unternehmertum innerhalb ethnischer Gemeinschaften. Bestimmte ethnische Minderheiten sehen auf eine lange Handelstradition in ihrer Kultur zurück, während dies bei anderen nicht der Fall ist – zielgerichtete Werbekampagnen können sich hier positiv auswirken. Eine weitere wichtige Sensibilisierungsbemühung seitens der Regierung ist die Förderung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten innerhalb ihrer Stadt, ihrer Region oder ihres Landes, um ihren Wert für die Gesamtwirtschaft zu unterstreichen und ein stärkeres Bewusstsein für den Beitrag zu schaffen, den sie in der Gesellschaft leisten. Als Beispiel für eine mögliche Herangehensweise sind Preisverleihungen zu nennen. So hält etwa die gemeinnützige Organisation First Enterprise Business Agency in Nottingham im Vereinigten Königreich jährlich eine Preisverleihung für



Unternehmen ethnischer Minderheiten ab. Für diese Veranstaltung, die in Zusammenarbeit mit Lokalbehörden und privaten Sponsoren ausgerichtet wird, steht ein jährliches Budget von 25 000 GBP (etwa 29 300 EUR) zur Verfügung. Ziel der Preisverleihung ist es, in der Gemeinschaft für Unternehmen ethnischer Minderheiten zu werben und Unternehmer, die ethnischen Minderheiten angehören, durch die Herausstellung von Rollenvorbildern zu motivieren.

Zu den weiteren politischen Maßnahmen, die Unternehmern aus ethnischen Minderheiten helfen sollen, sich im institutionellen Umfeld zurechtzufinden, gehören Ausbildungen, Informationsdienste und Unternehmensberatungszentren. In Ausbildungen werden Unternehmern aus ethnischen Minderheiten Fähigkeiten vermittelt, die sie zum besseren Verständnis des Geschäfts- und Regelungsumfeldes benötigen und die somit ihre Erfolgchancen erhöhen. Lokalregierungen können zielgerichtete Ausbildungen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten anbieten. Diese werden in der Regel in Zusammenarbeit mit Organisationen durchgeführt, die in verschiedenen ethnischen Gemeinschaften verankert sind. Dies wird später in diesem Kapitel im Einzelnen erörtert, wenn die Maßnahmen zur Verbesserung der unternehmerischen Fähigkeiten behandelt werden.

Außerdem können Informationsdienste und Unternehmensberatungsdienste eher informelle Ad-hoc-Unterstützung leisten. Regierungen können sich bemühen, diese Dienste, von denen viele allgemeiner Natur sind und für alle Unternehmer gelten, auf Unternehmer aus ethnischen Minderheiten auszurichten. Dienstleistungen zur Unternehmensförderung werden später in diesem Kapitel noch eingehender erörtert. Alternativ können politische Entscheidungsträger Wirtschaftsverbänden bei der Förderung und Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten Hilfestellung leisten.

## **Verbesserung des Zugangs zu Finanzierung**

### **Darlehensgarantien**

Darlehens- bzw. Kreditgarantieprogramme werden häufig dazu eingesetzt, Unternehmern aus ethnischen Minderheiten bei der Sicherung einer Finanzierung zu helfen. Da solche Programme durch die Einbindung von Banken die Fachkenntnisse und Ressourcen aus dem privaten Sektor nutzen, werden sie vermehrt im Rahmen der öffentlichen Politik eingesetzt. Die öffentlichen Garantien für diese Darlehen reduzieren das damit verbundene Kreditrisiko. Bei Darlehensgarantieprogrammen werden drei wesentliche Ansätze unterschieden (EK/OECD, 2014):

- Öffentliche Programme, die entweder direkt von der Regierung verwaltet oder eher dezentral durch das Bankensystem umgesetzt werden. Bei ersterem Ansatz, der vor allem in Osteuropa (z. B. in Slowenien und in der Slowakei) verbreitet ist, sind in der Tendenz staatliche Agenturen stärker am Entscheidungsprozess über die Bereitstellung der Darlehensgarantie beteiligt. Hingegen erfolgt die Umsetzung des zweitgenannten Ansatzes zum Beispiel im Vereinigten Königreich und in den Niederlanden im Bankensektor, wobei dieser, wenn überhaupt, nur wenige Vorgaben erhält, wie das Garantieprogramm zu verwalten und für welche Darlehen die öffentliche Garantie einzusetzen ist.
- Öffentlich-private Programme, an denen sowohl öffentliche als auch private Akteure beteiligt sind. Der Grad der Mitwirkung der Regierung, etwa bei der Erleichterung der Einrichtung des Programms, variiert. Ungeachtet der Rolle des öffentlichen Sektors bleibt die Verwaltung des Programms (z. B. die Kreditrisikobewertung und -überwachung) den Kreditinstituten überlassen. Als Beispiel für eine aktivere Beteiligung ist die ungarische Regierung zu nennen. Sie bemühte sich bei der Gründung ihres staatlichen Garantiefonds um die Mitwirkung sowohl der Kreditinstitute als auch der KMU-Verbände.
- Private Programme werden in der Regel durch von der Basis ausgehende Vereinigungen von Kreditgarantiegemeinschaften betrieben, die Unternehmer aus derselben lokalen Wirtschaftsgemeinschaft oder aus derselben Branche gruppieren. Bei diesen Programmen sind es die Vereinigungen der Kreditgarantiegemeinschaften, die eine erste Bewertung von potenziellen Kreditnehmern unter ihren Mitgliedern durchführen und die bei einem Kreditausfall an der Deckung von Verlusten beteiligt sind. Dennoch verbleibt die endgültige Entscheidung

über die Kreditvergabe bei der Bank, die ihre eigene ausführliche Kreditrisikobewertung durchführt. Die Rolle der Regierung beschränkt sich dabei auf die Festlegung des Regelungs- und Rechtsrahmens und auf die finanzielle Unterstützung, d. h. eine direkte Förderung oder eine Rückbürgschaft. Ein Beispiel für ein privates Darlehensgarantieprogramm bietet Italien. Die dortige Regierung stellt Banken, zusätzlich zu den durch die lokalen Vereinigungen von Kreditgarantiegemeinschaften (die in Italien als *confidi* bekannt sind) gewährten Bürgschaften erster Ebene, eine letztinstanzliche Rückbürgschaft beträchtlicher Höhe zur Verfügung.

Allen drei Ansätzen gemein ist die wesentliche Eigenschaft, dass die letztendliche Kreditvergabeentscheidung von den Banken getroffen wird, da diese immer noch für einen Teil des Ausfallrisikos einstehen, der in der Regel zwischen 20 % und 50 % der Kreditsumme beträgt. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer bilden zwar häufig eine Zielgruppe der Darlehensgarantieprogramme, doch läuft diese potenzielle Klientel Gefahr, von diesen Programmen ausgeschlossen zu werden, wenn Kreditgeber aus dem privaten Sektor nicht von ihrem typischen Klientenprofil abweichen.

Darlehensgarantieprogramme für ethnische Minderheiten und Zuwanderer können im Rahmen der Strukturfonds Unterstützung durch die EU erhalten. Zwei Beispiele hierfür aus dem vorangehenden Programmzeitraum sind die Initiative JEREMIE (Joint European Resources for Small and Medium-sized Enterprises – Gemeinsame europäische Ressourcen für kleinste bis mittlere Unternehmen) und JASMINE (Joint Action to Support Micro-finance Institutions in Europe). JEREMIE ist eine gemeinsame Initiative der Europäischen Kommission und des Europäischen Investmentfonds, die den Einsatz von Finanzierungsinstrumenten fördert, um KMU über Strukturfondsmaßnahmen einen verbesserten Zugang zu Finanzierung zu ermöglichen. Als Teil dieser breit gefassten Initiative riefen die Europäische Kommission, die Europäische Investitionsbank und der Europäische Investmentfonds JASMINE ins Leben. Ziel dieser Initiative ist es, bewährte Vorgehensweisen im Bereich der Mikrokredite zu verbreiten, Mikrokreditgeber in ihrer Entwicklung zu unterstützen und diesen Vermittlern dabei zu helfen, nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten nachhaltige und tragfähige Akteure zu werden. Ursprünglich bot JASMINE Mikrofinanzinstituten sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Dienstleistungen, inzwischen liegt der Fokus jedoch auf der technischen Unterstützung für Mikrokreditgeber. Die Finanzierung wird durch das europäische Mikrofinanzierungsinstrument PROGRESS, einem Teil des Programms für Beschäftigung und soziale Innovation (EaSI), zur Verfügung gestellt. Bei EaSI handelt es sich um ein Finanzierungsinstrument auf EU-Ebene, das eine qualifizierte, nachhaltige Beschäftigung und soziale Sicherheit fördert. Weiterhin zielt es auf die Bekämpfung sozialer Ausgrenzung und Armut sowie die Verbesserung der Arbeitsbedingungen ab, indem es die Modernisierung der Beschäftigungs- und Sozialpolitik, die berufliche Mobilität und den Zugang zu Mikrofinanzierung und soziales Unternehmertum unterstützt.

Bei der Gestaltung von Darlehensgarantieprogrammen sollten die nationalen und regionalen Regierungen für die Kreditrisikobewertung auf die Fachkenntnisse von Kreditinstituten aus dem privaten Sektor zurückgreifen. Kreditgeber sollten ihrerseits weiterhin einen kleinen Teil (z. B. 10-20 %) des Ausfallrisikos tragen, damit ein Anreiz für sie besteht, bei der Bewertung der Kreditanträge die gebotene Sorgfalt walten zu lassen. Im Vorfeld sollten höchstzulässige Ausfallraten festgelegt werden, damit die Nachhaltigkeit der Kreditgarantieprogramme für die öffentlichen Finanzen gewährleistet ist.

### **Mikrokredite**

Ein zweiter politischer Ansatz, um Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern den Zugang zu Finanzierung für ihre Unternehmensgründung zu erleichtern, besteht darin, den Zugang zu Mikrokrediten zu verbessern. In der Europäischen Union bezeichnen Mikrokredite in der Regel Kredite unter 25 000 EUR für Kleinstunternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten, selbstständig Erwerbstätige oder Arbeitslose und inaktive Personen, die in die selbstständige Erwerbstätigkeit wechseln möchten, jedoch keinen Zugang zu traditionellen Bankdienstleistungen haben (EIF, 2009).

Ein erfolgreiches Mikrokreditprogramm für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten wird in der Region Aarhus in Dänemark durchgeführt. Die Region bietet Mikrokredite über bis zu 7 000 EUR an und jede Kommune kann das Mikrokreditprogramm nach ihrem Ermessen umsetzen und verwalten. Das Programm läuft in vier Phasen ab. Zunächst müssen die Antragsteller ihre Geschäftspläne einreichen. Diejenigen mit Potenzial werden ausgewählt und die betreffenden Antragsteller in einer zweiten Phase zu einem informellen Beratungsgespräch eingeladen. Bei diesem Termin sprechen ein Unternehmensberater und der Klient informell über ihre „Partnerschaft“ und Bereiche, in denen der Klient möglicherweise Unterstützung und Ausbildung braucht. Die dritte Phase besteht aus der Ausbildung des Klienten durch Finanz- und Betriebswirtschaftskurse, die zwischen zwei und vier Monate laufen. In einem letzten Schritt sprechen die Klienten und die Unternehmensberater über die Vorbereitungen für den Geschäftsstart. Daraufhin entscheiden die Unternehmensberater, welche Klienten für eine Unternehmensgründung am besten vorbereitet sind und bieten diesen einen Mikrokredit als Starthilfe an (Goli und Rezaei, 2013). Dieses Beispiel macht deutlich, dass in vielen Mikrofinanzierungsprogrammen Wirtschaftsförderungsdienste integriert sind und Unternehmer diese Förderung häufig als Voraussetzung für die Finanzierung in Anspruch nehmen müssen.

Mehr als 70 % aller Mikrokreditgeber bieten neben einer Finanzierung Dienstleistungen zur Unternehmensförderung und sonstige Finanzdienstleistungen (z. B. Verbraucherkredite, Versicherungen) an (EMN, 2010). Entsprechend stützt sich das Geschäftsmodell von Mikrokreditinstituten auf ein kombiniertes Produktangebot und die Berechnung von höher als marktüblichen Zinssätzen sowie von Kreditantragsgebühren für Klienten, die keinen Zugang zum formellen Bankensystem haben. Allerdings hängt der Sektor sowohl bei der Deckung der Betriebskosten als auch beim Kreditkapital immer noch weitgehend von der öffentlichen Unterstützung ab, wie anhand der durchschnittlichen Rückzahlungsrate der vom Europäischen Mikrofinanzierungsnetz befragten Mikrofinanzierungsanbieter, welche bei 63 % liegt, deutlich wird (EMN, 2010).

Weitere Beispiele für Mikrokreditprogramme für ethnische Minderheiten und zugewanderte Unternehmer können in den Textfeldern 7.2 und 7.3 nachgelesen werden, die das Szechenyi Unternehmer-Programm für Roma in Ungarn bzw. die Entwicklungspartnerschaft EXZEPT in Deutschland beschreiben. Das Programm aus Ungarn verdeutlicht, wie eine Programmüberwachung wirksam eingesetzt werden kann, um die zur Kundenidentifizierung und -ansprache genutzten Ansätze anzupassen. EXZEPT stützt sich auf ein Netzwerk aus Anlaufstellen und wurde bereits in drei Städten erfolgreich umgesetzt.

Obgleich Mikrokredite wie geschaffen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer zu sein scheinen, deutet die jüngste Befragung des EMN (EMN, 2010) darauf hin, dass nur 41 % der EMN-Mitglieder Klienten haben, die ethnischen Minderheiten angehören oder Zuwanderer sind. Dies unterstreicht, dass politische Entscheidungsträger noch viel mehr tun können, um Unternehmern aus ethnischen Minderheiten den Zugang zu Mikrokrediten zu ermöglichen.

### **Islamische Finanzierung**

In der EU leben derzeit 19 Millionen Muslime, was 3,8 % der EU-Bevölkerung entspricht, und dieser Bevölkerungsanteil wächst (Pew Forum, 2011). Die muslimische Bevölkerung ist nicht gleichmäßig auf den EU-Raum verteilt. West- und Nordeuropa, insbesondere die Niederlande, Belgien, Frankreich und das Vereinigte Königreich ziehen in der Tendenz mehr muslimische Zuwanderer an und verzeichnen größere Bevölkerungsgruppen von muslimischen Europäern der zweiten Generation.

Islamische Finanzierung bezeichnet Finanzierungsinstrumente, die im Einklang mit der Scharia stehen, gemäß derer das Berechnen von Zinsen verboten ist. Aufgrund des jüngsten Anstiegs der Anzahl islamischer Finanzinstitute weltweit hat die islamische Finanzierung Potenzial, zur Förderung und Erleichterung des Unternehmertums in muslimischen Gemeinschaften beizutragen.

### Textfeld 7.2. **Szechenyi Unternehmer-Programm (SEP), Ungarn**

**Beschreibung:** Ziel des Szechenyi Unternehmer-Programm (SEP) ist die Förderung der Integration der Roma in die ungarische Gesellschaft. Konkret stellt es finanzielle Unterstützung zur Verfügung, mit der die Marktposition der Unternehmen der Roma und ihre soziale Eingliederung verbessert werden sollen.

**Problemgegenstand:** Roma sind in Ungarn und in einer Reihe anderer EU-Länder von sozialer Ausgrenzung bedroht. Insbesondere sind Roma häufig der Diskriminierung ausgesetzt und erhalten keine Unterstützung durch allgemeine Förderungsanbieter. Dieses Programm wurde entwickelt, um der ungarischen Regierung zu ermöglichen, den Roma auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Hilfe zugänglich zu machen.

**Ansatz:** Die Initiative stellt über ein Ausschreibungsverfahren finanzielle Unterstützung bereit. Dabei soll dem Investitionsbedarf der Unternehmen, die von Roma geleitet werden oder Roma beschäftigen, Rechnung getragen werden. Das landesweite Programm wird durch das ungarische Ministerium für Wirtschaft und Verkehr umgesetzt. Es beinhaltet auch nichtfinanzielle Unterstützung, Informationsdienste und Netzwerkveranstaltungen.

**Auswirkungen:** Das ungarische Ministerium für Wirtschaft und Verkehr meldet sowohl einen Anstieg der Zahlen der selbstständigen Erwerbstätigen unter den Roma als auch der Roma, die in Unternehmen von Nicht-Roma beschäftigt sind. Zwischen 2003 und 2007 wurden insgesamt 332 Beihilfen (im Gesamtwert von 4,6 Millionen EUR) gewährt und schätzungsweise 400 neue Arbeitsplätze geschaffen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Der Erfolg des Programms ist zum Teil dem Umstand geschuldet, dass die Programmleiter im Verlauf des Programms Bereitschaft zur Flexibilität und zur Neudefinition der Zulassungskriterien bewiesen. Das Angebot finanzieller und nichtfinanzieller Unterstützung ist insofern von Vorteil, als dass diese beiden Faktoren sich gegenseitig positiv beeinflussen. Durch eine regelmäßige Überwachung konnte ein Missbrauch der Beihilfen verhindert werden – ein Problem, das bei anderen Programmen dieser Art auftrat.

Einige der wichtigsten Anlageinstrumente der islamischen Finanzierung sind folgende (Molenaar, 2013):

- Gewinnbeteiligung (*d. h. mudharabah*): Der Investor stellt dem Unternehmer Mittel zur Verfügung und erhält einen Ertrag, der auf der vereinbarten Gewinnbeteiligungsquote basiert. Dieses Prinzip kann sowohl für Bankeinlagen als auch zur Unternehmensfinanzierung eingesetzt werden. Jegliche Verluste werden vom Kapitalgeber getragen.
- Kostenaufschlag (*d. h. murabahah*): Bei dieser Transaktion werden Güter zu einem Preis verkauft, der einen von beiden Parteien vereinbarten Gewinnaufschlag beinhaltet. Allerdings muss der Verkäufer den Käufer bei einer murabahah bereits zum Zeitpunkt der Erstvereinbarung über die tatsächlichen Kosten informieren.
- Gemeinschaftsunternehmen (*d. h. musharakah*): Dies bezeichnet eine Partnerschaft, bei der sich der Kreditnehmer und der Kreditgeber den Gewinn gemäß einer vereinbarten Quote teilen, die nicht dem Verhältnis der Investitionssummen entsprechen muss. Etwaige Verluste werden jedoch entsprechend dem ursprünglich vom jeweiligen Partner investierten Betrag aufgeteilt.
- Vermittlung (*d. h. wakalah*): Hierbei handelt es sich um einen Vertrag, bei dem eine Person (der Auftraggeber) eine andere beauftragt, in ihrem Namen eine bestimmte Aufgabe zu erfüllen. Die Person, die sich dieser Aufgabe annimmt, handelt als Agent, der für seine Dienstleistung eine Gebühr erhält.
- Zinslose Finanzierung (*d. h. quard*): Für einen bestimmten Zeitraum werden auf Gefälligkeitsbasis Mittel zur Verfügung gestellt, der Kreditnehmer muss nur den geliehenen Betrag zurückzahlen. Wenn er dies wünscht, kann er allerdings zum Dank einen Zusatzbetrag bezahlen.

### Textfeld 7.3. **Entwicklungspartnerschaft EXZEPT in Deutschland**

**Beschreibung:** Die im Bundesland Hessen ansässige Entwicklungspartnerschaft EXZEPT richtet sich an ethnische Minderheiten und andere potenzielle Unternehmer aus benachteiligten Gruppen. Das Programm bietet einen besseren Zugang zu Mikrokrediten und Unternehmensberatung.

**Problème abordé:** Diese Initiative trägt dem Umstand Rechnung, dass benachteiligte Gruppen im Klientenstamm von Zentren für Wirtschaftsförderung unterrepräsentiert sind und sich dies negativ auf ihre Fähigkeit zur Beschaffung von Finanzierung auswirkt. EXZEPT soll diese Lücke schließen. Zu Beginn führte die Partnerschaft einige grundlegende Untersuchungen durch, um zu ermitteln, mit welchen Herausforderungen ethnische Minderheiten in Bezug auf Unternehmensförderung konfrontiert waren. Man fand heraus, dass Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer Schwierigkeiten hatten, kleine Finanzierungssummen (unter 25 000 EUR) zu beschaffen und dass bestehende Infrastrukturen, wie zum Beispiel Handelskammern, die Zusammenarbeit mit erfahrenen Unternehmern vorziehen – diese Erfahrung vorzuweisen, ist für Zuwanderer bisweilen schwierig.

**Ansatz:** Der Ansatz umfasst zwei parallel verfolgte Strategien – eine legt den Schwerpunkt auf Finanzen, die andere auf Unternehmensförderung. Die Partnerschaft hat eine Anlaufstelle eingerichtet, die im Bereich Unternehmensförderung mit dem Deutschen Mikrofinanz Institut und dem Bundesqualitätszirkel Gründungsberatung zusammenarbeitet. Außerdem ist EXZEPT Teil der transnationalen Partnerschaft, wodurch ein Leistungsvergleich mit anderen EU-Ländern ermöglicht wird. Um die zentralen Erfolgsfaktoren für neue Unternehmensgründungen durch Mitglieder ethnischer Minderheiten zu ermitteln, wurden unter anderem Mitarbeiter von Unternehmensförderungsinitiativen befragt, die in vier deutschen Großstädten mit Zuwanderern arbeiteten. Diese Bemühung um einen evidenzbasierten Ansatz ist als eine der Stärken der Partnerschaft EXZEPT anzusehen.

**Auswirkungen:** Das von EXZEPT angewandte Anlaufstellen-Modell wurde bereits in drei Städten erfolgreich umgesetzt und unterstützte 2 500 Menschen im Zeitraum 2003-2004. Wenngleich sich EXZEPT bei der Unterstützung von Unternehmensgründungen einen Namen gemacht hat, wirkt sich die Erfahrung der Initiative am stärksten im Bereich Mikrofinanzierung aus. Weiterhin hat EXZEPT bei Benchmarking-Studien zu Mikrofinanzierungsinitiativen in Deutschland und anderen Ländern mitgewirkt. Zur Bewertung von Kreditanträgen entwickelten die Partner ein Vier-Punkte-System, das sie zur Prüfung folgender Aspekte einsetzen: Persönlichkeit, Konzept, Markt und Risiko. Ist ein Kreditantrag erfolgreich, werden im Rahmen eines klar definierten Nachsorgesystems Einzel- und Gruppencoachings sowie eine Selbsteinschätzung vorgenommen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das EXZEPT-Modell nutzt einen integrierten Ansatz, der Finanzierung und Unternehmensberatung bietet. Die daraus entstehende Synergie erhöht die Erfolgchancen. Der Ansatz wird durch Anlaufstellen unterstützt, die fest im bestehenden Netzwerk regionaler Akteure verankert sind. Dadurch wird die Akzeptanz seitens traditioneller Unterstützungszentren gestärkt. Überdies ermöglicht dieser systematische und dokumentierte Ansatz anderen Initiativen, von EXZEPT zu lernen.

Unter den EU-Ländern ist die islamische Finanzierung im Vereinigten Königreich am weitesten fortgeschritten, wobei die Islamic Bank of Britain als landesweit einzige Bank hervorsticht, die vollständig Scharia-konform agiert. Aufgrund der wachsenden Anzahl von Banken, die Scharia-konforme Produkte einführen, muss die Regierung bei der Aufklärung der Angebots- und Nachfrageseite dieses Marktes mitwirken. Unter Umständen sind muslimische Unternehmer nicht auf dem Laufenden bezüglich neuer Scharia-konformer Produkte am Kreditmarkt, während die diese Produkte anbietenden Finanzinstitute zur Zusammenarbeit mit Unternehmer ermutigt werden müssen.

Zwar findet islamische Finanzierung immer mehr Verbreitung und bietet muslimischen Unternehmern großes Potenzial, doch sollten politische Entscheidungsträger sich der Tatsache bewusst sein, dass jüngste Versuche einer Einführung islamischer Finanzierungsprodukte in der EU nicht immer von Erfolg gekrönt waren. Wenn Regierungen die Einführung oder Unterstützung islamischer Finanzierungsprodukte in Erwägung ziehen, übersehen sie oft einen wesentlichen Faktor: Diese Produkte müssen an der Nachfrage ausgerichtet sein. Es liegen keine Belege für die Annahme vor, dass die Einführung dieser Produkte sich stimulierend auf unternehmerische Tätigkeiten auswirken (Stressman Foundation, 2012).

## **Verbesserung unternehmerischer Fähigkeiten**

### **Ausbildung**

EU-weit bieten viele Städte und Regionen Kurse und Workshops zur Unternehmensgründung und Geschäftsführung für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten an. Darin werden die typischerweise in einer Unternehmersausbildung erwarteten Themen behandelt, unter anderem Geschäftsplanung, steuerliche Fragen und Personalverwaltung. Die Ausbildung für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten unterscheidet sich darin, dass sie in der Regel zusätzlich Module zur Geschäftskultur und zu gesellschaftlichen Themen beinhaltet. Häufig werden diese Ausbildungseinheiten in verschiedenen Sprachen angeboten, um sie auf diese Weise für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten attraktiv und relevant zu machen. Ein einzigartiger Ansatz für Ausbildungsangebote für ethnische Minderheiten und Zuwanderer wird von den Getting Started Camps in Dänemark vertreten (siehe Textfeld 7.4). Hierbei werden in zweitägigen Camps Ausbildungen durchgeführt und Unterstützung bei der Netzwerkarbeit geleistet.

Zusätzlich zu Ausbildungen zu den Aspekten Unternehmensgründung und Geschäftsführung bieten einige Städte Sprachkurse, die die Integration von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten in ihre Gemeinschaft fördern können. So bietet etwa die Kommune von Terrassa in Spanien Katalanisch-Sprachkurse an, die von der chinesischen Gemeinschaft in Anspruch genommen werden (Goli und Rezaei, 2013).

### **Wirtschaftsförderungsdienste**

Wirtschaftsförderungsdienste umfassen eine breite Palette an Beratungsleistungen, die der Förderung der Entwicklung von Unternehmern und deren Unternehmen dienen. (Kapitel 8 enthält eine weiterführende Diskussion zu Wirtschaftsförderungsdiensten). Derartige Dienste umfassen z. B. Beratungs- und Unternehmensberatungsleistungen, Coaching und Mentoring. In Textfeld 7.5 wird Cre'Action in Frankreich beschrieben, ein Mentoring-Programm für junge aus Nordafrika zugewanderte Unternehmer. Das vom ESF gestützte Programm nutzte das Unternehmertum als Mechanismus zur Unterstützung der Integration dieser jungen Zuwanderer in die französische Gesellschaft. Weitere Beispiele werden in Teil III dieses Buches beschrieben, unter anderem Stebo in Belgien und Best Form – Boosting Entrepreneurship Tools for Migrants in Portugal, die Coaching und Ausbildungen für zugewanderte Unternehmer bieten.

Politische Entscheidungsträger müssen auch die besondere Problematik berücksichtigen, die mit der Erbringung dieser Unterstützungsleistungen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten einhergehen. Belege aus Deutschland zeigen, dass die Kosten und das fehlende Vertrauen zu Unternehmensberatern zwei der Hindernisse beim Zugang zu Wirtschaftsförderungsdiensten sind (Leicht et al., 2012). Der Kostenfaktor kann beseitigt werden, indem solche Dienste kostenlos oder kostengünstig angeboten werden, was in der EU gängige Praxis ist. Das zweite Problem, die Vertrauensfrage, ist komplexer – der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zwischen Anbietern und der Gemeinschaft ist ein zeitaufwändiger Prozess. Da Unternehmensberater häufig nicht die ethnische Zusammensetzung ihrer Klienten widerspiegeln, klafft hier eine Lücke, die zur geringen Inanspruchnahme solcher Dienste durch Unternehmer aus ethnischen Minderheiten beiträgt. Diese Problematik findet sich bei den Unternehmerinnen aus ethnischen Minderheiten sogar in verstärkter Form. Belege aus Deutschland deuten darauf hin, dass Frauen aus ethnischen Minderheiten spezialisierte Beratungsdienste vorziehen (Leicht et al., 2009), jedoch ist hier Vorsicht geboten. Politische Entscheidungsträger laufen stets Gefahr, durch die Erbringung einer zielgerichteten Unterstützung die Ausgrenzung weiter zu verstärken.

## **Erreichung von Klienten aus ethnischen Minderheiten**

Die größte Herausforderung für politische Entscheidungsträger bei der Unterstützung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten liegt darin, eine Reihe von Hindernissen zu

#### Textfeld 7.4. **Getting Started Camps, Dänemark**

**Beschreibung:** Ziel der Getting Started Camps für Unternehmerinnen aus ethnischen Minderheiten (Januar 2009 bis April 2010) war es, die Möglichkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit in das Bewusstsein weiblicher Flüchtlinge und Zuwanderer zu rücken. Das Projekt wurde mit Unterstützung des Ministeriums für Flüchtlinge, Einwanderer und Integration und der Kommune Kopenhagen durchgeführt. Es richtete sich an zwei Zielgruppen: 1) Frauen, die gute Voraussetzungen mitbrachten, z. B. Zuwanderer aus westlichen Ländern, denen noch der letzte Anstoß zur Realisierung ihrer unternehmerischen Fähigkeiten fehlte, und 2) Frauen, die weniger gute Voraussetzungen mitbrachten, unter anderem Frauen aus benachteiligten Gebieten, denen Selbstvertrauen und formale Fertigkeiten fehlten.

**Ansatz:** Das Projekt stützte sich auf die Zusammenarbeit zwischen Stadtverwaltungen, nationalen Regierungen sowie Schlüsselunternehmen aus dem privaten Sektor, die einige Mittel für die Preisgelder zu Verfügung stellten. Ein wichtiger erster Projektschritt war die Kontaktaufnahme. Man bemühte sich, Informationen zu Möglichkeiten für selbstständige Erwerbstätigkeiten und das Unterstützungsangebot in Kopenhagen zu verbreiten. In Wohngebieten mit einem hohen Anteil an ethnischen Minderheiten und Zuwanderern wurden Informationsveranstaltungen durchgeführt. Zusätzlich wurde Printmaterial an einschlägige Clubs, Verbände und Gemeindegruppen verteilt.

In den Camps wurde ein zweitägiger Intensivkurs zum Thema Entwicklung kreativer Ideen und Lösungen sowie unternehmerischer Konzepte gehalten. Das erste Camp bestand aus 45 Teilnehmerinnen aus der ersten Zielgruppe, den qualifizierten und motivierten Frauen. Hier stand die Entwicklung der Konzepte und Geschäftsideen der Teilnehmerinnen im Vordergrund. Das zweite Camp mit 5 Teilnehmerinnen, das 2,5 Tage lief, richtete sich an die zweite Zielgruppe, d. h. Frauen, die von einer wirtschaftlichen Unabhängigkeit noch relativ weit entfernt waren. Dieses Camp vermittelte eher grundlegende Fertigkeiten.

Im Anschluss an die Camps konnten Teilnehmerinnen, die einen vollständigen Geschäftsplan entwickelt hatten, an einem Wettbewerb um die beste Geschäftsidee teilnehmen, für die ein Preisgeld von 20 000 DKK (etwa 2 680 EUR) ausgesetzt war. Die Preisrichter wurden aus Wirtschaftsverbänden, Unternehmensberatungen und Finanzinstituten ausgewählt. Sie gaben den Teilnehmerinnen eine ausführliche Rückmeldung und krönten eine Gewinnerin.

**Auswirkungen:** Laut der Auswertung dieses Projekts wechselten 16 % der Teilnehmerinnen in die selbstständige Erwerbstätigkeit, während zu Projektbeginn 3 % selbstständig erwerbstätig waren. Wenngleich 34 % während des Projekts ihre Pläne für eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufgaben, gaben 44 % an, dass sie immer noch diese Absicht hegten.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Der klare Schwerpunkt, den das Projekt auf Gemeinschaftsaktivitäten, u. a. Camps, legte, trug zur Netzwerkbildung, Verpflichtung und zum Selbstvertrauen unter den Teilnehmerinnen bei. Evaluierungen ergeben, dass der Einsatz von Camps in der Ausbildung und der Wettbewerb um eine Finanzierung Wirkung zeigen und in andere Projekte aufgenommen werden sollten (EVU, 2007; Rezaei und Goli, 2006).

bewältigen, die der Inanspruchnahme einer Unternehmensförderung durch diese Unternehmer im Wege stehen (Ram und Smallbone, 2003). Aus verschiedenen Gründen haben Agenturen für Unternehmensförderung häufig Schwierigkeiten, potenzielle Klienten aus ethnischen Minderheiten zu identifizieren. Erstens erfassen wenige Unternehmensförderungsagenturen die Ethnizität der unterstützten Unternehmensinhaber, so dass die vorhandenen Datenbanken für Folgemaßnahmen ungeeignet sind und nicht aus vergangenen Erfahrungen gelernt werden kann. Zweitens eignen sich die produktorientierten Ansätze, die von der überwiegenden Mehrheit allgemeiner Unternehmensförderungsagenturen verfolgt werden, nicht für kulturspezifische Fragen, zum Beispiel in Bezug auf Sprache, Religion und in manchen Fällen Geschlecht. Damit verbunden ist die dritte Herausforderung, nämlich dass die Angebote allgemeiner Agenturen unter Umständen irrelevant für Unternehmen sind, die von ethnischen Minderheiten betrieben werden. Viertens liegen zahlreiche Belege für die Annahme vor, dass es Unternehmensinhabern aus ethnischen Minderheiten an Vertrauen in die Personen mangelt, die die Unterstützung leisten (z. B. Ram und Smallbone, 2003; Leicht et al., 2012).

### Textfeld 7.5. Cre'Action, Frankreich

**Beschreibung:** Das französische Programm Cre'Action („Von der Zuwanderung zur Unternehmensgründung“) bemüht sich darum, arbeitslose Zuwanderer aus Nordafrika im Alter von 18 bis 30 Jahren bei der Unternehmensgründung zu unterstützen, indem sie mit erfahrenen Unternehmensinhabern aus ihrer ethnischen Gemeinschaft zusammengebracht werden. Das Mentoring-Programm begann 2002, wurde 2005 modifiziert und endete 2007.

**Problemgegenstand:** Jugendliche mit Migrationshintergrund und Zuwanderer sind unter den Unternehmensgründern in Frankreich unterrepräsentiert. Das Programm Cre'Action zielte darauf ab, jungen Zuwanderern bei ihrer Integration in die französische Gesellschaft Hilfe zu leisten und sich selbst eine Beschäftigung zu schaffen.

**Ansatz:** Im Rahmen dieses Mentoring-Programms wurde ein Netzwerk aus Unternehmern aus Nordafrika geschaffen. Durch die Mitwirkung von Unternehmern aus derselben ethnischen Gruppe sollte das Projekt für Jugendliche attraktiver gestaltet und auf bereits in der Gemeinschaft vorhandenem sozialem Kapital aufgebaut werden. Der Gesamthaushalt des Programms betrug 775 000 EUR über drei Jahre (2002-2005). Im Jahr 2005 wurde Cre'Action durch das Programm „Von der Zuwanderung zur Unternehmensgründung“ abgelöst, dem im Zeitraum 2005-2007 ein Haushalt von 368 400 EUR zur Verfügung stand. Die Hälfte der Mittel für beide Programme stammten über das EQUAL-Programm aus dem Europäischen Sozialfonds, 40 % der Finanzierung wurde von den lokalen Regierungen gestellt und die übrigen 10 % von Privatinvestoren.

**Auswirkungen:** Zwischen 2002 und 2006 bewarben sich 223 potenzielle Unternehmer für das Programm. Die Bewerber waren in der Regel gut ausgebildet; 76 % von ihnen hatten mindestens einen Bachelor-Abschluss. Von den 225 Bewerbern wurden 48 für das Programm ausgewählt und 25 gründeten im Anschluss ihr eigenes Unternehmen. Wenngleich 23 Teilnehmer kein Unternehmen gründeten, hatte das Mentoring positive Auswirkungen für viele von ihnen, die eine Arbeitsstelle in der abhängigen Erwerbstätigkeit fanden.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Die Unterstützung von Jugendlichen mit Migrationshintergrund bei der Unternehmensgründung basierte auf Vertrauensverhältnissen. In diesem Rahmen konnten hochwertige Leistungen in persönlicher Form erbracht werden. Die das Programm verwaltende Organisation verfügte über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Zusammenarbeit mit dieser Gemeinschaft und somit über ein profundes Wissen über die Herausforderungen, mit denen diese Jugendliche konfrontiert waren.

Bei der politischen Reaktion auf diese Herausforderung ist der Schwerpunkt auf die Entwicklung von Strategien zu legen, die die Beteiligung stärken und an sich die Rolle der Kontaktaufnahme definieren. Implizit bedeutet dies, dass es nicht um die eigentliche Kontaktaufnahme geht, sondern um die Art, wie allgemeine Organisationen bei der Entwicklung der Aktivitäten zur Kontaktherstellung vorgehen. Für Unternehmensförderungsagenturen sind gute Verbindungen zu anderen Vermittlern wichtig, die mit Zuwanderern und ethnischen Minderheiten zu tun haben, da viele der Hindernisse mit Institutionen zusammenhängen und in der Gesetzgebung verankert sind.

Daher ist ein gemeinschaftsbasierter Ansatz erforderlich, durch den Unterstützung und Beratung über die Netzwerke und Mechanismen der Gemeinschaft erbracht werden. Eine zentrale Stärke dieses Ansatzes ist, dass die Bedürfnisse der Gemeinschaft wahrscheinlich besser ermittelt werden können, wenn relevante Interessenträger beteiligt sind. Ein ganzheitlicher gemeinschaftsbasierter Ansatz, bei dem die Betonung auf Mitwirkung liegt, ist außerdem von Bedeutung, da er eine Grundlage für Vertrauensverhältnisse bietet. Die Schaffung von Vertrauen ist wesentliche Voraussetzung für die Akzeptanz seitens der Gemeinschaft und ein notwendiger erster Schritt, um Einzelunternehmer einzubinden. Textfeld 7.6 enthält ein Beispiel aus dem Vereinigten Königreich, das zeigt, wie lokale Partnerschaften wirksam zur Kontaktherstellung mit ethnischen Minderheiten eingesetzt werden können.

Einen weiteren Beleg für das Potenzial eines gemeinschaftsbasierten Ansatzes bietet die Erfahrung des Phoenix Fonds im Vereinigten Königreich. Viele von Schwarzen, ethnischen Minderheiten oder Flüchtlingen geführte Unternehmen haben nicht ohne Weiteres Zugang



zu allgemeinen Unterstützungsdiensten, weshalb man sich im Rahmen dieses Ansatzes auf Vermittler stützte, die bereits das Vertrauen der Gemeinschaft genossen (Ramsden, 2005). Dies erwies sich zwar als erfolgreich, jedoch ist die Wirksamkeit des Ansatzes noch ausbaufähig. Weiterhin ist ein Kostenaufschlag erforderlich, da die Unterstützung von schwer erreichbaren Klienten intensiv, flexibel und lokal sein muss. Flexibilität kann in diesem Fall bedeuten, dass Leistungen außerhalb der regulären Geschäftszeiten erbracht werden und Berater in der Arbeit mit diesen Klienten spezialisiert sein müssen. Im Idealfall wurden diese Berater aus genau diesen Gemeinschaften ausgewählt und dort ausgebildet.

#### Textfeld 7.6. **Gemeinschaftsbasierte Unternehmensberater, Vereinigtes Königreich**

**Beschreibung:** SIED/REFLEX ist eine von einer Lokalbehörde ins Leben gerufene Partnerschaft bestehend aus einer Gruppe von Unternehmensförderungsanbietern. Die Zielgruppe der Initiative sind schwer erreichbare Unternehmer und potenzielle Unternehmer. In London zählen zu den schwer erreichbaren Gruppen muslimische Frauen, kürzlich Zugewanderte und Asylsuchende. Das verbindende Element zwischen diesen Gruppen ist der Umstand, dass sie für allgemeine Unternehmensförderungsagenturen schwer zu erreichen sind.

**Problemgegenstand:** Die Partnerschaft SIED/REFLEX möchte eine große Lücke bei der Erbringung von Unterstützungsleistungen schließen, indem sie sich an schwer erreichbare Gruppen richtet, die sich weitgehend außerhalb des allgemeinen Unternehmensförderungssystems befinden. Hierbei liegt das Hauptproblem im fehlenden Vertrauen in allgemeine Agenturen, das mit einem Misstrauen gegenüber allgemeiner Unternehmensförderung einhergeht. Wenngleich die Ansiedlung dieser Gruppen außerhalb der allgemeinen Zielgruppe in erster Linie mit Vertrauens- und Identitätsproblemen zu erklären ist, muss eine auf sie zugeschnittene Unterstützung in manchen Fällen über den eng definierten Rahmen der Unternehmensförderung hinausgehen. Dies gilt insbesondere für kürzlich Zugewanderte und Asylsuchende, die beim Umgang mit Institutionen in ihrer neuen Umgebung eventuell einer eher grundlegenden Hilfe bedürfen, zum Beispiel bei der Eröffnung eines Bankkontos.

**Ansatz:** Die bei der Partnerschaft beteiligten Berater bieten Informationen und Rat und unterstützen Firmen und potenzielle Firmen beim Zugang zu Finanzierung. Ein zentrales Ziel besteht darin, das Fundament für ein Vertrauensverhältnis zwischen den Unternehmensberatern und ihren Klienten zu schaffen. Dies wird erreicht, indem die Personen, die die Unternehmensberatung und Unterstützung leisten, aus den Rängen der Gemeinschaften gewählt werden. Gleichzeitig ist eine vollständige Ausbildung und nach landesweit gültigen Kriterien erfolgende Akkreditierung der Berater ein wesentliches Element dieses Ansatzes.

Die gemeinschaftsbasierten Unternehmensberater sind mit Institutionen der Gemeinschaft verbunden, von denen nur die wenigsten geschäftliche Zwecke erfüllen, etwa Unternehmerclubs oder -verbände. In der Mehrheit sind diese Institutionen Gemeindezentren oder ähnliche Einrichtungen, die von den Gemeinschaftsmitgliedern regelmäßig in Anspruch genommen werden. In der Folge bestehen beim Besuch eines Gemeindezentrums, um sich geschäftlich beraten zu lassen, nicht dieselben psychologischen Hürden, mit denen viele potenzielle Klienten bei allgemeinen Unterstützungsagenturen konfrontiert sind – etwa bei Business Link, das von vielen als Teil des Establishment wahrgenommen wird.

Ressourcen werden an die Gemeinschaftsorganisationen verteilt, die innerhalb des Systems für Stabilität sorgen sollen, da einzelne Unternehmensberater unter Umständen ihren Arbeitsplatz wechseln. Eine institutionelle Basis ist daher von großer Bedeutung. Die Partnerschaft SIED/REFLEX erhielt zwei EQUAL-Finanzierungstranchen und konnte sich so acht Jahre lang weiterentwickeln. Mittels der zweiten Tranche wurde die geographische Erweiterung des Projekts auf zusätzliche Bezirke Londons umgesetzt.

**Auswirkungen:** Im Rahmen des EQUAL-Programms mussten zwar Überwachungsdaten vorgelegt werden, eine offizielle Evaluierung der Initiative ist bisher aber noch nicht erfolgt. Außerdem wurde einer der Partner von SIED/REFLEX im Small Business Research Centre der Kingston University mit der Evaluierung einiger Aspekte beauftragt, die als Rückmeldung für das Programm dienen sollten. Eine weitere zentrale Institution, die die Tätigkeiten der Initiative unterstützte, war die Association of Community Based Business Advice (ACBBA), die mit einem Teil der Erstfinanzierung ins Leben

gerufen wurde. Dies ist von Bedeutung, da die ACBBA die Partnerschaft verwaltet und sich nach Ende des Finanzierungszeitraums als Hauptorganisation um die Beschaffung weiterer Verträge kümmert und die Partnerschaft weiterentwickelt.

Es handelt sich um eine Dachorganisation, welche den Austausch bewährter Vorgehensweisen und die weiterführende berufliche Entwicklung von Unternehmensberatern erleichtert. Bei der Beurteilung der Auswirkungen ist zu berücksichtigen, dass das Projektgebiet eines der meisten benachteiligten landesweit ist. Dieses Programm hatte unübersehbare Auswirkungen für mehr als 1 000 Unternehmen von Klienten während des Finanzierungszeitraums, doch beeinflusste es auch die Politik und Verfahrensweisen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Jedes Konsortium aus Netzwerkpartnern benötigt eine starke Führung – in diesem Fall übernahm der Projektinitiator, das London Borough of Islington, diese Rolle, der auch für die Erstellung des Erstantrags und der erforderlichen Monitoring-Berichte verantwortlich war. Die zweite Erfolgsvoraussetzung ist die Sicherung einer kontinuierlichen Grundfinanzierung, da Institutionen wie ACBBA selbst über sehr begrenzte Ressourcen verfügen und dennoch bei dem Projekt, insbesondere bei der Verbreitung der Ergebnisse, eine zentrale Rolle spielen.

## Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen

Mitglieder ethnischer Minderheiten und Zuwanderer sind bei der Unternehmensgründung mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert. Es gibt Belege für die Annahme, dass sich das institutionelle Umfeld negativ auf die Unternehmertätigkeit auswirken kann, da diese Gruppen nicht mit Gesetzen, Vorschriften sowie der Kultur und den gesellschaftlichen Einstellungen vertraut sind und viele Zuwanderer aus Gebieten mit geringer Regulierung in die EU kommen. Weitere Herausforderungen hängen mit dem Zugang zu Startkapital und fehlenden unternehmerischen Fähigkeiten zusammen. Auf lokaler, nationaler und EU-Ebene finden sich zahlreiche Beispiele für politische Maßnahmen, mit denen Unternehmer aus ethnischen Minderheiten im jeweiligen Problemfeld unterstützt werden sollen.

Häufig liegt die Herausforderung für politische Entscheidungsträger in der EU darin, Mitglieder aus ethnischen Minderheiten wirksam einzubinden und den Zugang zu vorhandener Unterstützung zu erleichtern. Natürlich ist ein speziell zugeschnittenes Beratungsangebot bei einer geringen ethnischen Bevölkerungsdichte nicht kosteneffizient. Darum müssen andere Optionen in Betracht gezogen werden, etwa die Einsetzung von Mitgliedern der ethnischen Minderheiten als spezialisierte Berater im Rahmen des Angebots allgemeiner Agenturen. Anders als im städtischen Raum, wo die Dichte der ethnischen Bevölkerung viel höher ist, sind in solchen Fällen speziell auf die Bedürfnisse der Minderheiten ausgerichtete Agenturen unter Umständen keine gute Wahl.

Vielfach ist der Unterstützungsbedarf von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmer nicht allein geschäftlicher Natur. Dies erfordert eine enge Verknüpfung von Unterstützungsprogrammen für Unternehmer mit Programmen, die kürzlich Zugewanderten das Wissen und die Fähigkeiten vermitteln, die sie für die Einbürgerung benötigen. Weiterhin sind Schnittstellen zur Integrationspolitik notwendig, um die Eingliederung ethnischer Minderheiten in die Gesellschaft zu fördern.

### Zentrale politische Empfehlungen

- Das Bewusstsein für unternehmerische Möglichkeiten und vorhandene Unterstützungsprogramme für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und Zuwanderer muss gefördert werden. Hierzu müssen unbedingt lokale, gemeinschaftsbasierte Medien wie Radiosender, Newsletter und Zeitungen eingesetzt werden, nicht nur die Massenmedien.
- Die Zusammensetzung der Unternehmensförderungsanbieter sollte genauso ethnisch vielfältig sein wie die Nachfrageseite (d. h. die Unternehmer). Dies ist aus dem Grund von Bedeutung, weil Vertrauen als zentraler Faktor die Inanspruchnahme der allgemeinen Unternehmensförderung durch ethnische Minderheiten und Zuwanderer beeinflusst. Ein wirksamer Ansatz besteht in der Zusammenarbeit mit Gemeinschaftsorganisationen.

- Öffentliche politische Maßnahmen sind so zu gestalten, dass sie auf vorhandenem sozialen Kapital und Netzwerken aufbauen und diese stärken, statt neue Infrastrukturen einzusetzen. So sollte zum Beispiel die Gründung von Wirtschaftsverbänden für ethnische Minderheiten und Zuwanderer gefördert werden, um für die Erbringung von Unterstützungsleistungen für Unternehmen ein auf Vertrauen basierendes Umfeld zu schaffen. Anders ausgedrückt würden jegliche Bemühungen zur Stärkung der formellen Institutionen von der Verbesserung der informellen Institutionen profitieren.
- Neue einzuführende Gesetze, die Auswirkungen auf die Unternehmensentwicklung haben können, sind aktiv zu überprüfen, um sicherzustellen, dass sie keine ethnischen Minderheiten oder Zuwanderer diskriminieren. Insbesondere müssen Vorschriften darauf geprüft werden, ob sie sprachliche Hindernisse schaffen.
- Es ist sicherzustellen, dass ethnische Minderheiten und Zuwanderer Zugang zu Darlehensgarantien und Mikrokreditprogrammen haben, indem entweder Sonderbereiche innerhalb allgemeiner Programme oder neue, zielgerichtete Programme eingerichtet werden.
- Zur Verbesserung der Kenntnisse von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern in Finanzfragen sind Ausbildungsangebote zu schaffen, damit diese Gruppen ihre Chancen auf eine Finanzierung über den Kreditmarkt verbessern können.
- Als Teil des Ausbildungspakets für Unternehmer sind Sprachkurse anzubieten, die ethnische Minderheiten und Zuwanderer dabei unterstützen, sich in die Gesellschaft zu integrieren und sich besser im institutionellen Umfeld zurechtzufinden.
- Die systematische und umfassende Überwachung und Evaluierung politischer Eingriffe muss verbessert werden. Es ist wichtig, die Inanspruchnahme der Unternehmensförderung unter Berücksichtigung des Geschlechts, der Ethnizität und des Zuwandererstatus des Klientenstamms öffentlicher Unternehmensförderungsagenturen auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene zu überwachen.

## Literatur

- Agentur für Gleichstellung im ESF (2010), Gender-Aspekte in der Existenzgründung, Berlin.
- Alund, A. (2003), „Ethnic Entrepreneurs and Other Migrants in the Wake of Globalization“, *International Review of Sociology*, Bd. 13(1), S. 77-87.
- Andersen, J. (2008), „Ressourcemosobilisierende beskæftigelsespolitik“, Roskilde Universitets Forlag, Dänemark.
- APCE (2013), „Les entreprises créées par des migrants trois ans après la création“, Note d'Analyse, APCE Observatoire, Avril.
- APCE (2012), Création d'entreprise par les entrepreneurs issus de l'immigration. L'exemple des entrepreneurs d'origines maghrébines, Collection FOCUS, Paris.
- Coleman, J. (1987), „Social capital in the creation of human capital“, *Am. J. Social*, Bd. 94, S. 95-121.
- Davidsson, P. und J. Wiklund (1997), „Values, Beliefs and Regional Variations in New Firm Formation Rates“, *Journal of Economic Psychology*, Bd. 19(2), S. 81-104.
- De Luca, F. (2011), „Percorsi e strategie imprenditoriali di fronte alla crisi“, in CNEL Il profilo nazionale degli immigrati imprenditori (S. 173-196), Rom.
- Europäische Kommission (EK) (2008), „Vorfahrt für KMU: Der ‚Small Business Act‘ für Europa, Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, verfügbar unter: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:DE:PDF>.
- Europäische Kommission – OECD (2014), „Zugang zu Gründungsfinanzierung für ein integrationsförderndes Unternehmertum“, EU: Luxemburg.
- Europäischer Investitionsfonds (EIF) (2009), „Microfinance in Europe: A Market Overview“, Working Paper 2009/01, Luxemburg.

- Europäisches Mikrofinanzierungsnetz (EMN) (2010), „Overview of the Microcredit Sector in the European Union“, Working Paper Nr. 6, Fundación Nantik Lum.
- EVU (2007), „Dokumentation og analyse af effekterne af opsøgende rådgivning til etniske virksomheder og iværksættere i Københavns Kommune“.
- Fischer-Krapohl, Y. (2010), „Migrantenökonomie in der Stadt – Räumliche Verteilung, Potenziale und Good-Practice zur kommunalen Förderung“, in A. Matern, S. von Löwis und A. Bruns (Hrsg.), Integration – Aktuelle Anforderungen und Strategien in der Stadt-, Raum- und Umweltplanung, Arbeitsmaterial der ARL, Nr. 353, S. 43-57.
- Goli, M. und S. Rezaei (2013), „Entrepreneurship by ethnic minorities: A background paper on skills and finance“, erstellt für das LEED-Programm der OECD.
- Granovetter, M. (1983), „The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited“, *Sociological Theory*, Bd. 1, S. 201-233.
- Heelsum, A. (2012) „Ethnic entrepreneurship – Case study: Terrassa, Spain“, European network of cities for local integration policies, <http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef112110.htm>.
- Hegedahl, P. und S. Rosenmeier (2007), Social kapital – som teori og praksis, Samfundslitteratur
- Jaegers, T. (2008), „Supporting Entrepreneurial Diversity in Europe – Ethnic Minority Entrepreneurship/ Migrant Entrepreneurship“, *Migrações Journal*, Bd. 3, S. 281-284.
- Kay, R. und S. Schneck (2012), „Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten“, Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.), IfM Materialien, Nr. 214.
- Kloosterman, R. und J. Rath (2003), *Immigrant Entrepreneurs. Venturing Abroad in the Age of Globalization*. Oxford/New York: Berg/University of New York Press.
- Law, I. (2007), „Ethnic Minority Business: Policy and Practice Review“, bei ESRC/CREMI/ETI/EMDA/ vorgestelltes Workshop-Papier
- Leicht, R., J. Bella Di, M. Langhauser, M. Leiß, R. Philipp, M. Volkert und L. Werner (2012), Bedeutung, Triebkräfte und Leistungen von Migrantenunternehmen in Baden-Württemberg (und Deutschland), Studie im Auftrag des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg, Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim.
- Leicht, R., R. Strohmeyer, M. Leiß und R. Philipp (2009), *Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen*, Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration NRW (Hg.), Düsseldorf.
- Light, I. (2010), „Foreword“ in B. Honig, I. Drori und B. Carmichael, *Transnational and Immigrant Entrepreneurship in a Globalized World*, Toronto: University of Toronto, S. ix-xvi.
- McKay, S., E. Markova, A. Paraskevopoulou und T. Wright (2009), „The relationship between migration status and employment outcomes“, verfügbar unter: <http://cordis.europa.eu/documents/documentlibrary/126625571EN6.pdf>
- Molenaar, K. (2013), „Financing of Micro, Small and Medium Enterprises for Underrepresented and Socially Disadvantaged Groups“, für das LEED-Programm der OECD erstelltes Hintergrundpapier, März 2013.
- Nkakleu, R. und T. Levy-Tadjine (2005), „La singularité de l’entrepreneuriat des migrants en France“, *Revue Congolaise de Gestion*, Nr. 9-10, September, S. 23-43.
- OECD (2013), *Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing, Paris [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-en).
- OECD/Die Europäische Kommission (2013), *Die fehlenden Unternehmer: Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in Europa*, OECD Publishing, Paris [http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/die-fehlenden-unternehmer\\_9789264188419-de](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/die-fehlenden-unternehmer_9789264188419-de).
- Pécoud, A. (2012), „Immigration, entrepreneuriat et ethnicité“, *Métropoles*, Nr. 11, verfügbar unter: <http://metropoles.revues.org/4560>, 8 September 2013.
- Pew Forum (2011), *The Future of the Global Muslim Population*, Washington, D.C.
- Putnam, R., R. Leonardi und R. Nanetti (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Ram, M. und D. Smallbone (2003), „Policies to Support Ethnic Minority Enterprise: the English Experience“, *Entrepreneurship and Regional Development*, Bd. 15(2), S. 151-166.

- Ram, M., D. Smallbone und D. Deakins (2002), „Ethnic Minority Businesses in the UK: Access to Finance and Business Support“, British Banking Association, London.
- Ramsden, P. (2005), „Evaluation – The Phoenix Development Fund“, Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform.
- Rath, J., A. Swagerman, H. Krieger, A. Ludwinek und L. Pickering (2011), Promoting ethnic entrepreneurship in European cities, Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg.
- Rezaei, S. und M. Goli (2007), „Indvandreres tætte netværk: Katalysator eller hæmsko for innovation og vækst? Et studie af formelle og uformelle netværksrelationers betydning for dynamikken i indvandrerejede virksomheder“, Roskilde University Press.
- Rezaei, S. und M. Goli (2006), „Det duale arbejdsmarked i et velfærdsstatsligt perspektiv – et studie af dilemmaet mellem uformel økonomisk praksis og indvandreres socio-økonomiske integration“, University of Roskilde, Delrapport 4, Hovedrapport.
- Serden Özcan, L. (2013), „In Danes we don't trust“, verfügbar unter: <http://www.jyllands-posten.dk/premium/erhverv/ECE5792638/in-danes-we-don-t-trust/>.
- Stressman Foundation (2012), „Intrinsic Barriers of Islamic Finance: Sharia Scholars and the Low Muslim Income“, Löbdergraben, Deutschland.
- Tisserant, P. (2003), „L'entrepreneuriat immigré: contribution à l'étude de l'aide à la création d'entreprise par les personnes d'origine étrangère“, Document de travail, Laboratoire ETIC, université de Metz.
- Triodos Facet (2008), „Entrepreneurial Diversity in a Unified Europe – Ethnic Minority Entrepreneurship/ Migrant Entrepreneurship“, Europäische Kommission, Brüssel.
- Welter, F. (2012), „Determinants of Entrepreneurship: Institutional Factors“, Hintergrundpapier für das OECD-Projekt zu Unternehmertum und sozialer Eingliederung.



## Kapitel 8

# Wirtschaftsförderungsdienste für Unternehmensgründung

*In diesem Kapitel wird untersucht, welche Rolle Wirtschaftsförderungsdienste bei der Förderung und Unterstützung von Unternehmensgründungen und der selbstständigen Erwerbstätigkeit potenzieller Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen einnehmen. Außerdem werden in diesem Kapitel der Umfang öffentlicher und gemeinnütziger politischer Ansätze in der Europäischen Union beleuchtet und Empfehlungen zur Stärkung dieser Unterstützung abgegeben.*

## Gründe für Wirtschaftsförderungsdienste für Unternehmensgründungen

- Ein wichtiger Grund für die Erbringung von Wirtschaftsförderungsdiensten ist die Vergrößerung des Humankapitals und des sozialen Kapitals von Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen.
- Zu den wirtschaftlichen Gründen für Wirtschaftsförderungsdienste gehört die Beseitigung von Marktfehlern und Hindernissen, denen sich insbesondere Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen bei der Unternehmensgründung und -entwicklung gegenübersehen.
- Zu den sozialen Gründen zählen die Vorteile, die eine verstärkte soziale Eingliederung mit sich bringt.

Wirtschaftsförderungsdienste für Unternehmensgründungen sind Dienstleistungen, die neuen Unternehmen durch die Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit und die Verbesserung ihres Marktzugangs zu mehr Erfolg verhelfen sollen. Diese Unterstützungsdienste zielen darauf ab, unternehmerische Tendenzen zu verstärken, individuelle unternehmerische Fähigkeiten und Kompetenzen zu stärken, die Wahrscheinlichkeit für eine Unternehmensgründung zu erhöhen und neu gegründete Unternehmen nachhaltiger zu machen. Sie leisten wertvolle Hilfe für Personen, die über bestimmte Branchen- oder Berufskenntnisse verfügen, denen jedoch die Fähigkeiten und das Wissen fehlen, die für die Gründung und den Betrieb eines Unternehmens erforderlich sind. Zu diesen Leistungen zählen Informationen zur Orientierungshilfe, die Förderung von Rollenvorbildern sowie Ausbildungs-, Coaching-, Mentoring- und Unternehmensberatungsangebote.

### Wirtschaftliche Gründe

Einer der wichtigsten Gründe für öffentliche politische Maßnahmen ist die Verbesserung von Marktfehlern wie zum Beispiel unvollständige Informationen. Personen sind sich unter Umständen einfach nicht bewusst, dass das Unternehmertum eine tragfähige Karrierewahl wäre bzw. dass sie eine Neigung zu einer unternehmerischen Tätigkeit haben. Weiterhin sind sie möglicherweise nicht mit der Funktionsweise bestimmter Märkte, Vorschriften oder Lieferketten vertraut und erkennen nicht, welche Vorteile ihnen externe Fachberatung und -unterstützung bei der Entwicklung ihrer Fähigkeiten als Unternehmer und Manager (z. B. Ausbildung, Planung, strategische Beratung) und Netzwerke (z. B. Messen, Mentoren) bieten.

Wirtschaftsförderungsdienste sorgen außerdem dafür, dass Unternehmern mehr Ressourcen zur Verfügung stehen. Eine externe Unternehmensförderung bietet einen zentralen Vorteil: Sie ergänzt das Humankapital und das soziale Kapital der Unternehmer, indem sie sie dabei unterstützt, günstige Geschäftsmöglichkeiten besser zu erkennen und zu bewerten sowie Strategien zu entwickeln, durch die sie Märkte erfolgreich erschließen und ihre eigene Marktpräsenz halten können (Chrisman et al., 2005). Neben diesen Fähigkeiten lernen Unternehmer zudem, wo sie bei Bedarf weitere Unterstützung finden.

Ein weiterer Grund für die Erbringung von Wirtschaftsförderungsdiensten ist, dass auf diese Weise öffentliche Finanzierungsmittel (z. B. Beihilfen oder Darlehen) ergänzt werden können. So kann die Entwicklung eines formalen Geschäftsplans eine Filterfunktion für den Zugang zu Krediten und Beihilfen für Neugründungen übernehmen. Vertiefen und erweitern Unternehmer ihre Fähigkeiten, kann sich dies auch positiv auf die Wahrscheinlichkeit einer Finanzierungszusage auswirken. Eine Überprüfung von Mikrofinanzierungsprogrammen in der EU zeigte, dass zugewanderten, weiblichen und arbeitslosen Unternehmern häufig in die Unternehmensförderung integrierte finanzielle Unterstützungspakete angeboten wurden, um



die Erfolgchancen für eine finanzielle Unterstützung zu erhöhen (Botti und Corsi, 2011). Die Untersuchung zieht keine Schlüsse über die Wirksamkeit der Wirtschaftsförderungsdienste, die europäische Mikrofinanzierungsanbieter erbringen. Sie stellt allerdings fest, dass Mikrofinanzierungsprogramme, die Kredite an einkommensschwache oder benachteiligte Begünstigte vergeben, weniger nachhaltig sind, da die niedrigen Kreditsummen mit höheren Verwaltungskosten verbunden sind (Botti und Corsi).

Schließlich können Wirtschaftsförderungsdienste den Weg für positive externe Effekte bereiten, etwas für Modellierungseffekte (z. B. Rollenvorbilder) (Audretsch, 2002). Rollenvorbilder erfüllen häufig eine entscheidende Funktion bei der Unterstützung unternehmerischer Absichten (Van Auken et al., 2006) und sind wesentlich für die Entwicklung und Aufrechterhaltung von Neugründungen (Bosma et al., 2012). Beispiele für unternehmerische Rollenvorbilder, die erfolgreich Wege aus der wirtschaftlichen Zurücksetzung geschaffen haben, können für bestimmte Gemeinschaften und Personen wichtig sein, unter denen Unternehmer unterrepräsentiert sind. So haben Personen mit geringem Bildungsniveau mit geringerer Wahrscheinlichkeit ein Rollenvorbild – ein Umstand, der sie in ihren Bemühungen um die Entwicklung und Aufrechterhaltung ihres neu gegründeten Unternehmens hindern könnte (Bosma et al., 2012). Weitere positive externe Effekte können die Stärkung und Einbettung des sozialen Kapitals der Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen sein. Diese Unternehmer sind häufig darum benachteiligt, weil ihnen das konkrete Know-how und das Wissen über wichtige Akteure fehlen. Somit können Vorteile aus bewährten Verfahren gewonnen werden, wenn diese in bestimmten Branchen und Märkten zum Einsatz kommen, und damit die Nachhaltigkeit neuer Unternehmen auf lange Sicht gesteigert werden.

### **Soziale Gründe**

Für die Erbringung von Unterstützungsleistungen für Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen bestehen auch Gründe in Bezug auf soziale Eingliederung und Gleichheit. In vielen Wirtschaftssystemen im EU-Raum finden sich Gegenden, die anhaltend wirtschaftlich benachteiligt sind. Für solche Gemeinschaften kann die Förderung des Unternehmertums positive externe Effekte haben. Unternehmer, die aus benachteiligten Gemeinschaften stammen, können anderen Menschen aus diesen Gemeinschaften zeigen, dass es möglich ist, der Armut durch eine Unternehmensgründung und eine selbstständige Erwerbstätigkeit zu entkommen. Gleichermaßen können Unternehmerinnen auf das Potenzial aufmerksam machen, das das Unternehmertum bietet, und die Entwicklung von Wissen und Netzwerkeffekten fördern, indem sie mit neuen, aufstrebenden Unternehmerinnen für einen Erfahrungs- und Kompetenzaustausch zusammenkommen.

Die Wirtschaftsförderung kann außerdem Gleichheit und Chancen fördern. So ist zum Beispiel ein Unterscheidungsmerkmal der selbstständigen Erwerbstätigkeit in der EU, dass Frauen nur 31 % der selbstständig Erwerbstätigen und nur 25 % der selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern ausmachen (siehe Kapitel 2). Könnten mehr Frauen für das Unternehmertum gewonnen werden und würde sich eine größere Anzahl ihrer Unternehmen erfolgreich und nachhaltig entwickeln, würde dies zur Beseitigung der Ungleichheit beitragen, mit der Frauen und Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen auf dem Arbeitsmarkt konfrontiert sind.

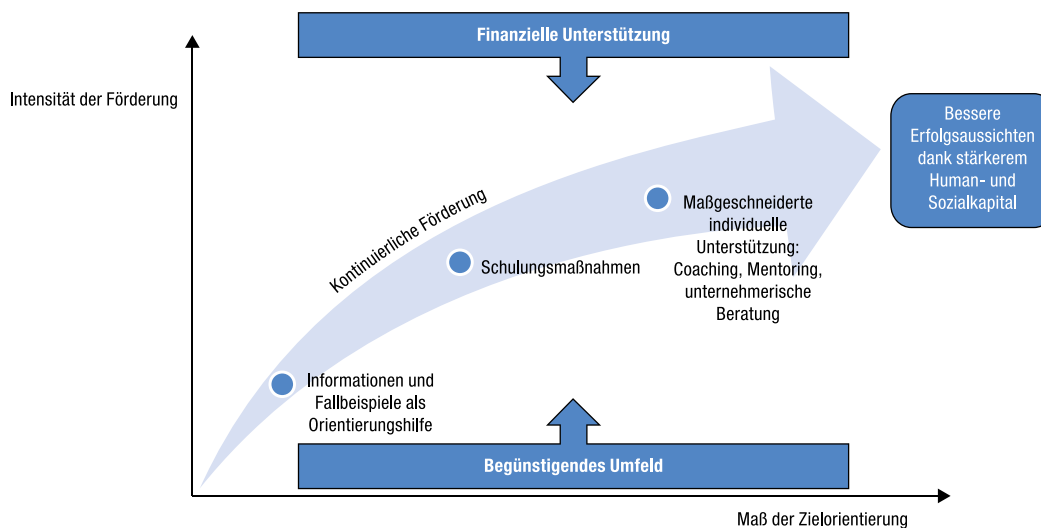
## **Ansätze aus der öffentlichen Politik zur Erbringung von Wirtschaftsförderungsdiensten**

- Öffentlich bereitgestellte Wirtschaftsförderungsdienste in der EU reichen von Informationen zur Orientierungshilfe, die eine große Klientengruppe erreichen, bis hin zu intensiveren individualisierten Formen der Unterstützung wie zum Beispiel Coaching, Mentoring und Unternehmensberatung.

- Klienten, die individualisierte Unterstützung in Anspruch nehmen, identifizieren sich häufig besser mit Anbietern aus derselben Zielgruppe (z. B. Frauen, Jugendliche, Senioren, ethnische Minderheiten).
- Es liegen nur wenig Belege zur Wirksamkeit öffentlicher Wirtschaftsförderungsdienste vor, doch die vorhandenen Belege deuten darauf hin, dass eine Unterstützung eher positive Ergebnisse liefert, wenn sie in integrierter Form (d. h. von der Gründungsphase bis hin zu späteren Phasen) erbracht wird.
- Die EU-Mitgliedstaaten verfolgen unterschiedliche Ansätze bei der Erbringung von Wirtschaftsförderungsdiensten. Einige setzen spezialisierte Agenturen ein, während andere allgemeine Durchführungsmechanismen nutzen. Es gibt wenig Belege für die Annahme, eine dieser Methode sei wirksamer als die andere – in der Regel kommt es auf die relative Größe der Zielgruppe an.

Dem öffentlichen Sektor steht eine Reihe von Optionen zur Verfügung, um verschiedene Wirtschaftsförderungsdienste entweder direkt oder über den gemeinnützigen Sektor zu unterstützen und so auf die im vorigen Kapitel herausgestellten Hindernisse einzugehen. Abbildung 8.1 enthält die drei Hauptarten von Leistungen zur Unternehmensförderung für Unternehmensgründungen: Informationen zur Orientierungshilfe, Ausbildung und individuell abgestimmte Unterstützung (d. h. Coaching, Mentoring und Unternehmensberatung).

Abbildung 8.1. **Wirtschaftsförderungsdienste für Unternehmensgründungen**



Quelle: Nach Greene, F. (2013), „Start-up Business Development Support Services for Inclusive Entrepreneurs“, erstellt für das LEED-Programm der OECD.

Wenngleich Unternehmensgründungen auch ohne jegliche formale Unterstützung erfolgen können, deutet Abbildung 8.1 darauf hin, dass werdenden Unternehmern gewisse Möglichkeiten dank potenziellen öffentlichen Unterstützungsleistungen offen stehen. Mit zunehmender Absicht einer Unternehmensgründung verstärkt sich wahrscheinlich auch die Intensität der Dienstleistungen zur Unternehmensförderung. Generell findet eine Verlagerung statt von der operativen oder transaktionalen Hilfe (d. h. Informationen zur Orientierungshilfe), die überwiegend auf die breite Masse der Unternehmer ausgerichtet ist, hin zu einer eher strategischen oder transformierenden Unterstützung (d. h. Coaching, Mentoring und Unternehmensberatung), die eine individuell abgestimmte Arbeit anstrebt.

Auf die finanzielle Unterstützung und die förderlichen Rahmenbedingungen wird in diesem Kapitel nicht eingegangen, doch müssen sie als wichtige Faktoren bei der Unternehmensgründung

anerkannt werden, insbesondere für Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen (OECD/EK, 2013). Auch wenn finanzielle Unterstützung eher werdenden Unternehmern mit festen Absichten, ein Unternehmen zu gründen, zur Verfügung steht, kann sie mit einiger Wahrscheinlichkeit auch nach der Gründung in Anspruch genommen werden, um neu gegründete Unternehmen aufrechtzuerhalten. Wie Abbildung 8.1 zeigt, haben die förderlichen Rahmenbedingungen Einfluss auf die Art und Weise, wie werdende Unternehmer sich entwickeln und neue geschäftliche Situationen nutzen. Allgemein gesprochen sind Möglichkeiten zur Unternehmensgründung umso größer, je förderlicher die Rahmenbedingungen sind.

### **Informationen zur Orientierungshilfe**

Informationen zur Orientierungshilfe sind „operative“ Mittel (Hjalmarsson und Johansson, 2003), die eine wichtige Vermittlungs-, Sensibilisierungs- und Verbreitungsfunktion erfüllen können, potenziellen Unternehmern Aufschluss über ihre unternehmerischen Tendenzen geben und ihnen vermitteln, welche Unterstützung ihnen zur Verfügung steht und wie sie ihren künftigen Bedarf erkennen können. Die Internationale Arbeitsorganisation (IAO) (2006) legt nahe, dass diese Dienstleistungen Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen auf die Verfügbarkeit von Unterstützung aufmerksam machen kann und ihnen somit ermöglichen, Ausbildung, Beratung und Mentoring in Anspruch zu nehmen. Informations- und Orientierungsdienste werden immer häufiger über das Internet erbracht (EK, 2002). Die EU und einzelne Mitgliedstaaten bieten eine Reihe von Internetplattformen an, die als Anlaufstelle fungieren und allen Unternehmern den Zugriff zu Informationen zu verschiedenen operativen Fragen in Bezug auf die Unternehmensgründung ermöglichen sollen, (z. B. Marketing, operatives Geschäft, Gewerbeanmeldung, Einhaltung von Steuervorschriften, Finanzierungsquellen).

Für zukünftige Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen ist es äußerst schwierig zu erkennen, ob das Unternehmertum für sie wünschenswert und realisierbar ist. Zwei Drittel der Frauen (63 %) haben noch nie eine Unternehmensgründung ins Auge gefasst (EK, 2012), was darauf hin deutet, dass die Zielgruppen der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum erheblich durch dieses fehlende Bewusstsein gehindert sind. Weiterhin klafft eine Lücke zwischen der Anzahl der Menschen, die ein Unternehmen gründen möchten und derer, die diese Absicht tatsächlich umsetzen. So zeigen zum Beispiel EU-Daten, dass 45 % der jungen Menschen (15- bis 24-jährige) an einem eigenen Unternehmen interessiert sind, doch nur 6 % von ihnen in dieser Richtung aktiv geworden sind (EK, 2012).

Es herrscht auch die Erkenntnis vor, dass Informationsschranken bestehen. Mehr als die Hälfte der Frauen, Arbeitslosen und jungen Menschen hält es für schwierig, Informationen über Unternehmensgründungen einzuholen (EK, 2012). Der geschäftliche Erfolg von Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen hält sich zuweilen in Grenzen, wodurch die langfristige Nachhaltigkeit ihrer Unternehmen gefährdet ist. Wie das Kurzdossier der EK/OECD (2012) zeigte, sind die Unternehmen älterer Unternehmer (über 55 Jahren) mit geringerer Wahrscheinlichkeit wachstumsorientiert als die jüngerer Menschen, während sich aus dem Dossier der OECD/EK (2013) ergab, dass von Frauen geführte Unternehmen mit geringerer Wahrscheinlichkeit überleben und wachsen.

Darum besteht das Ziel der im Rahmen der öffentlichen Politik durchgeführten Initiativen, die Informationen zur Orientierungshilfe bereitstellen, darin, potenzielle und tatsächliche Unternehmer an fachliche Informationsquellen und Hilfe zu verweisen. Viele werdende Unternehmer stützen sich auf ihre Familie und ihre Freunde – nur ein kleiner Teil lässt sich für ihr Unternehmen fachlich ausbilden. Beispielsweise erhielt in Frankreich weniger als ein Viertel der 2010 befragten Unternehmer zu irgendeinem Zeitpunkt während ihrer beruflichen Laufbahn professionelle Unterstützung (INSEE, 2012). Ein möglicher Ansatz ist der von *Empresarias* in Spanien verfolgte ([www.e-empresarias.net](http://www.e-empresarias.net)). Das Online-Informationsportal bietet Informationen für Frauen, die eine Geschäftsidee erwägen und aktiv entwickeln. Von zentraler Bedeutung bei dieser Online-Beratung ist das Versprechen, dass Fragen potenzieller Unternehmerinnen innerhalb von 48 Arbeitsstunden beantwortet werden. Die Beratung und

Unterstützung erfolgt unter anderem in den Bereichen Gewerbeanmeldungsverfahren, Zugang zu Finanzierung, Steuerfragen, Beschäftigung von Arbeitnehmern, Internationalisierung, Marktforschung und Geschäftsräume. Außerdem bietet das Portal Newsletter, Selbstdiagnose-Tools und Diskussionsforen und stellt von Frauen gegründete Unternehmen vor. Ziel ist es, ein virtuelles Netzwerk aufzubauen, in dem Unternehmerinnen Erfahrungen austauschen, Partner für neue Projekte und neuen Unternehmerinnen Unterstützung leisten können. Bis heute wurden so 96 000 Unternehmerinnen unterstützt, die 16 500 Unternehmen führen. Ein weiteres Beispiel dafür, wie Frauen für das Unternehmertum sensibilisiert werden und zu diesem Thema informiert werden können, bietet der „National Women’s Enterprise Day“ in Irland, der in Teil III dieses Buches beschrieben wird.

Auch wenn klare, einfach zugängliche Informationen zur Orientierungshilfe wichtig sind, um für das Thema Unternehmertum zu sensibilisieren und die verfügbaren Unterstützungsdienste bekannter zu machen, haben solche Informationen alleine wahrscheinlich nur einen geringen Einfluss auf Unternehmensgründer. Nur wenige Untersuchungen beschäftigen sich direkt mit dem Einfluss von Informationen zur Orientierungshilfe, doch wurde in der Evaluierung eines Unternehmensförderungsprogramms für Jugendliche festgestellt, dass Informations- und Orientierungsdienste für den Übergang in die selbstständige Erwerbstätigkeit nicht hilfreich waren (Greene und Storey, 2004). (Im Anhang 8 A1 sind die Ergebnisse der Evaluierungen zusammengefasst, die Orientierungsprogramme und andere Wirtschaftsförderungsdienste untersuchten).

### **Rollenvorbilder**

Als Rollenvorbilder dienen erfahrene Unternehmer, die das Unternehmertum fördern, indem sie im Rahmen formeller oder informeller Mechanismen als Botschafter fungieren. So können Rollenvorbilder in Werbekampagnen oder in den Medien (d. h. durch formelle Mechanismen) wirksam werden oder durch ihre Handlungen in ihrer Gemeinschaft Einfluss auf andere ausüben (d. h. durch informelle Mechanismen).

Sie erfüllen eine wichtige Funktion, indem sie vielen Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen dabei helfen, negative gesellschaftliche Haltungen gegenüber Unternehmensgründungen zu überwinden. Insbesondere junge und sich noch in der Ausbildung befindliche Unternehmer benötigen unter Umständen verstärkt Rollenvorbilder, damit sie einen ersten Schritt ins Unternehmertum wagen. Zudem sprechen in der EU Belege dafür, dass mehr selbstständig erwerbstätige Frauen als Männer Rollenvorbilder für sehr wichtig halten (OECD/EK, 2013). Menschen aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen identifizieren sich häufig besser mit Rollenvorbildern aus ihrer eigenen Gemeinschaft als mit allgemeinen Unternehmern, da sie Ähnlichkeiten mit sich selbst in Bezug auf Eigenschaften, Motivation oder Zielen erkennen (Bosma et al., 2012).

Viele aktuelle Ansätze aus dem Bereich der öffentlichen Politik zur Unterstützung und Förderung von Rollenvorbildern setzen den Schwerpunkt auf Frauen. Ein Beispiel ist das Europäische Netzwerk für Botschafterinnen des Unternehmertums, ein EU-finanziertes Projekt, dessen Ziel es ist, „erfolgreiche Unternehmerinnen dafür zu gewinnen, Frauen jeden Alters vor Ort dazu zu ermutigen, Unternehmerinnen zu werden und ihr eigenes Unternehmen zu gründen.“ Die Botschafterinnen unterstützen andere Frauen dabei, das nötige Selbstvertrauen für die Gründung und Schaffung erfolgreicher Unternehmen zu entwickeln. Außerdem sind sie als Rollenvorbilder eine Quelle der Inspiration für andere Frauen, weil sie „ihre eigene Geschichte erzählen“ (Europäische Kommission, 2013). Das Netzwerk besteht aus 270 Unternehmerinnen aus der gesamten EU. In ihrem ersten Jahr hielten die Botschafterinnen 141 nationale Auftaktveranstaltungen ab, mit denen sie 7 600 werdende Unternehmerinnen erreichten. Daten aus fünf der teilnehmenden Länder zeigten, dass dank der Unterstützung der Botschafterinnen 52 neue, von Frauen geführte Unternehmen gegründet und 68 neue Arbeitsplätze geschaffen werden konnten. Das in Schweden, einem der teilnehmenden Ländern, durchgeführte Programm „Botschafterinnen für Weibliches Unternehmertum“ wird in Kapitel 10 eingehender beschrieben.

Ein weiteres Beispiel ist WomEqual in Finnland, das von 2007 bis 2012 lief (siehe Textfeld 8.1) und eine Online-Gemeinschaft schuf, die durch Coaching- und Ausbildungsangebote ergänzt wurde. Ziel dieser Online-Gemeinschaft ist es, durch die Vorstellung von Erfolgsgeschichten von Unternehmerinnen, die im Technologiesektor tätig sind, Hochschulabsolventinnen für das Potenzial einer selbstständigen Erwerbstätigkeit zu sensibilisieren und das Selbstvertrauen junger Frauen diesbezüglich zu stärken. Im Nachgang zu dieser Sensibilisierung werden Ausbildungen, Coaching und Mentoring für diejenigen angeboten, die sich zu einer Unternehmensgründung entschließen. Aus WomEqual hat sich eine internationale Zusammenarbeit mit Partnern in Österreich und Deutschland entwickelt, im Rahmen derer jungen Frauen internationale Rollenvorbilder, Betreuung und Mentoring geboten werden.

### **Ausbildung**

Ziel der Unternehmergeausbildung ist es, die unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten eines Unternehmers zu verbessern. Dies kann die Erfolgchancen für Unternehmensgründungen erhöhen. So kann die Ausbildung zum Beispiel die Führungskompetenzen verbessern, die Unternehmern eine bessere Verwaltung ihrer Ressourcen (z. B. Zielsetzung durch Erstellung von Geschäftsplänen), von Informationen (z. B. die Analyse und Interpretation von Daten), Beziehungen (z. B. Verhandlungs- und zwischenmenschliche Fähigkeiten), ihres Personals (z. B. Kommunikationsfähigkeiten und Delegationsgeschick) und ihrer eigenen Tätigkeiten (z. B. Zeitmanagementfähigkeiten) ermöglichen. Im Rahmen einer Ausbildung können Unternehmer zudem ihre unternehmerischen Fähigkeiten und Kompetenzen durch Ausbildungsaktivitäten selbst prüfen, entweder online, durch Unterrichtsmaterial oder in strukturierten Unterrichtsumgebungen. Diese Aktivitäten sollen ihr Verständnis für die Notwendigkeit einer Geschäftsstrategie (z. B. Produktauswahl, Marktpositionierung (Inlands-, Export-, Nischenmarkt)), eines reaktionsfähigen, wettbewerbsorientierten Fokus (z. B. Qualität, Flexibilität, Innovation, Kosten, Auslieferung), ausgearbeiteter Geschäftspraktiken (z. B. Lieferantenbeziehungen, Innovations- und Technologiepraktiken) sowie den Aufbau einer positiven Geschäftskultur erhöhen.

Eine Ausbildung kann außerdem Peer-to-Peer-Netzwerkarbeit und -Lernangebote beinhalten, während akkreditierte Ausbildungen externen Interessenträgern (z. B. Investoren) signalisieren können, dass der Unternehmer fähig und glaubwürdig ist. Außerdem sorgt eine Ausbildung dafür, dass Unternehmern mehr Informationsquellen zur Verfügung stehen und ihre dynamischen Lernfähigkeiten gesteigert werden (Chrisman et al., 2005). Weiterhin gibt es einen Zusammenhang zwischen der Unternehmergeausbildung und der Bildung positiver unternehmerischer Absichten (Peterman und Kennedy, 2003).

Die Ausbildung kann formell oder informell erfolgen. Bei der formellen Ausbildung „findet das Lernen in einer organisierten und strukturierten Umgebung statt und wird ausdrücklich als Lernen bezeichnet“ (OECD, 2010), während es sich bei der informellen Ausbildung um „ein Lernen handelt, das aus alltäglichen Aktivitäten resultiert, die mit der Arbeit, Familie und Freizeit zusammenhängen“ (OECD, 2010). Die formelle Ausbildung findet häufig in Form von Kurzzeitkursen statt, allerdings sind auch Workshops zu spezifischen Fragen und Problemen üblich. Vermehrt werden Online-Angebote genutzt, die Belegen zufolge genauso effektiv wie der traditionelle Fernunterricht sind (d. h. Fernlerngänge mit Lehrbriefen, Bildungsfernsehen und Videokonferenzen) und effektiver als der Unterricht im Klassenraum sein können, wenn sie mit persönlichen Interaktionen kombiniert werden (Means et al., 2010).

Zu den häufigsten Formen der Unternehmergeausbildung gehören Online-Lehrgänge, themenbezogene Workshops und strukturierte Lehrgänge mit persönlichem Unterricht. Dabei können verschiedene betriebswirtschaftliche Fähigkeiten wie Rechnungswesen und Finanzen, Recht und rechtliche Fragestellungen vermittelt oder auch die persönliche Entwicklung unterstützt werden. Ein erheblicher Teil der Vermittlung dieser Art von Ausbildung erfolgt in Form von Online-Lehrgängen, für welche die Entwicklung webbasierter Plattformen und Kursmaterialien erforderlich ist. Das Online-Lernen bietet den Vorteil, dass die Unternehmensinhaber und

Textfeld 8.1. **WomEqual, Finnland**

**Beschreibung:** WomEqual wurde als eines der EQUAL-Programme der EU durch den Fachbereich Elektro- und Kommunikationstechnik der Technischen Universität Helsinki in Zusammenarbeit mit anderen Universitäten im Zeitraum 2005 bis 2007 ins Leben gerufen. Trotz seiner beträchtlichen Auswirkungen auf die nationale und internationale Netzwerkarbeit erhielt das Programm 2012 keine Mittel mehr und lief aus.

**Problemgegenstand:** Ziel des Programms war es, auf die Bedürfnisse junger Absolventinnen und Wissenschaftlerinnen, die sich für den Technologiesektor interessieren, sowie die Bedürfnisse von bereits in diesem Bereich tätiger Unternehmerinnen einzugehen. Das WomEqual-Projekt strebte die Entwicklung operativer Modelle an, mittels derer Frauen ihre Karriere in Technologieunternehmen und Forschungszentren vorantreiben können, sowie die Förderung der Innovationskraft und des Unternehmertums von Frauen.

**Ansatz:** Es wurden zwei politische Instrumente eingesetzt: Neben der Online-Gemeinschaft *weme.fi* sollte ein Coaching- und Ausbildungsprogramm mit dem Titel „Introduction into business thinking“ das unternehmerische Denken durch die Bereitstellung von Rollenvorbildern und praktischem Know-how fördern. Auf diesen beiden Plattformen wurden Erfolgsgeschichten von Unternehmerinnen im Technologiesektor vorgestellt, um das Selbstvertrauen junger Frauen zu stärken.

Außerdem wurde ein Mentoring-Programm entwickelt, bei dem erfahrene Mentorinnen mit technischer Hochschulbildung neuen Unternehmerinnen praktische Hilfestellung bieten. Diese Zusammenarbeit wurde mittels eines Mentoring-Vertrags bestätigt, in dem beide Parteien ihre Bedürfnisse und Ziele darlegten. Als einer der ersten Partner von WomEqual hat die Universität Oulu das Mentoring-Programm erfolgreich einführen können. WomEqual war zudem in einer transnationalen Zusammenarbeit mit dem Titel *Women Entrepreneurs East/West* eingebettet, die aus drei weiteren EQUAL-Entwicklungspartnern aus Österreich (Selbstständigkeit als berufliche Alternative), Lettland (*Reducing causes of professional segregation*) und Deutschland (*AWOPE – Activating women’s potential for entrepreneurship*) bestand. Dies ermöglichte den Teilnehmerinnen den Zugang zu internationalen Netzwerkplattformen, Workshops und Konferenzen und befähigte sie dazu, bei der europäischen Berufsbildung für Unternehmer geschlechterdifferenzierte Standards zu setzen. Alle Frauen aus dem Technologiesektor konnten kostenlos an den Aktivitäten von WomEqual teilnehmen.

Das Programm wurde an mehreren Universitäten umgesetzt, wobei jede Universität ihren Schwerpunkt auf einen anderen Programmbestandteil legte. Die Technische Universität Helsinki (Fachbereich Elektro- und Kommunikationstechnik) war für das Führungsmanagement zuständig, während der Fachbereich Telekommunikation für die Entwicklung und Wartung der *weme.fi*-Gemeinschaft zuständig war. Die Graduate School in Electronics, Telecommunications, and Automation (GETA) führte das Ausbildungsprogramm „Introduction into business thinking, technology applications and enterprise leadership“ durch. Drei weitere wissenschaftliche Einrichtungen beteiligten sich an der Umsetzung des Programms. Das Projekt verfügte über einen Haushalt in Höhe von 1,3 Millionen EUR für die Laufzeit von zwei Jahren (2005-2007) und wurde vom Europäischen Sozialfonds, dem finnischen Bildungsministerium und verschiedenen anderen an EQUAL teilnehmenden finnischen Kommunen unterstützt.

**Auswirkungen:** Der Erfolg des Programms zeigte sich in der rasch anwachsenden Anzahl der Mitglieder von *weme.fi*. Binnen zwei Monaten nach dem Start der Plattform im März 2007 war die Anzahl der Nutzer von 0 auf 800 gestiegen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das Programm erhielt kontinuierliche Unterstützung von ausgewählten Universitäten, die besonderen Wert auf die Netzwerkarbeit durch professionelles Mentoring und Rollenvorbilder legten. Zudem wurde die unternehmerische Ausbildung aufgrund der Erfahrungen und des Erfolgs des Programms ein wesentliches Element der GETA.

potenziellen Unternehmensinhaber bei der Entwicklung ihrer Fähigkeiten flexibel sind und die Grenzkosten für die Bereitstellung nach der Deckung der Fixkosten gering ausfallen.

In der EU gibt es eine Reihe angesehener Unternehmergebildungsprogramme. Ein Beispiel eines Programms, das sich für die Stärkung der unternehmerischen Ausrichtung und Fähigkeiten einsetzt, ist *Una Empresa en Mi Centro* (EMC) in Spanien. Ziel dieses Unternehmergebildungsprogramms ist die Unterstützung von Erwachsenen mit intellektueller Minderbegabung in der Region

Asturien. Konkret bemüht sich das Programm darum, die Vermittlung grundlegender Fähigkeiten (z. B. Rechenfähigkeit, Lese- und Schreibfähigkeit und Kommunikationskompetenzen) mit unternehmerischen Fähigkeiten (z. B. Teamarbeit, Problemlösungsfähigkeiten) zu kombinieren, Hilfestellung beim Übergang von der Schule ins Arbeitsleben zu leisten und Menschen mit besonderen Bildungsbedürfnissen bei der Integration in die Gemeinschaft zu unterstützen. Von den Teilnehmern wird erwartet, dass sie in Zusammenarbeit eigene Unternehmen gründen und führen. 2012 nahmen beinahe 2 000 Menschen an dem Programm teil, das seither erfolgreich von der Nachbarregion Galicien übernommen wurde.

Ein weiteres Beispiel einer Unternehmergebung für Frauen wird in Textfeld 8.2 beschrieben. Weitere Beschreibungen solcher Beispiele finden sich in Teil III dieses Buches, unter anderem das Youth Entrepreneurship Support Scheme in Zypern, das Beihilfen und Ausbildung für aufstrebende Jungunternehmer gewährt, *Schüler-Institut für Technik und angewandte Informatik (SITI)* in Deutschland, das eine praktische Ausbildung für Jugendliche bietet, das Programm MeXX in Ungarn, das sich an Unternehmerinnen richtet, und das Projekt REGIONFEMME in der Slowakei, das Ausbildung und Netzwerkveranstaltungen für Unternehmerinnen bietet.

Während Ausbildungen sich im Allgemeinen positiv auf die Teilnehmer auswirken, gibt es Ausbildungsprogramme, die als „Auslese“ wirken. Anders ausgedrückt kann die Ausbildung als Realitätsprüfung fungieren, die diejenigen von einer Unternehmensgründung abschreckt, bei denen sie nicht angemessen ist. So stellte man zum Beispiel bei einer Evaluierung des Überbrückungsgelds in Deutschland fest, dass Coaching und Ausbildung für Arbeitslose, die ein Unternehmen zu gründen beabsichtigten, keinen Einfluss auf die Dauer der selbstständigen Erwerbstätigkeit hatten und dass die Ausbildung die Wahrscheinlichkeit einer späteren Arbeitslosigkeit und Coaching die Wahrscheinlichkeit für einen Austritt aus der Erwerbstätigkeit sogar erhöhte (Oberschachtsiek und Scioch, 2011). Oberflächlich betrachtet scheint dies eine negative Folge zu sein, doch kann eine mögliche Erklärung darin zu suchen sein, dass Ausbildung und Coaching die vorgefasste Meinung über die künftigen wirtschaftlichen Aussichten des neu gegründeten Unternehmens schärfen, weshalb es zu höheren Austrittsquoten kommt, weil die Betroffenen eine Verschuldung zu vermeiden versuchen (Oberschachtsiek und Scioch, 2011).

### **Coaching und Mentoring**

In der Regel handelt es sich beim Coaching um eine kurze Beziehung, in der bestimmte Fähigkeiten eines Unternehmers entwickelt werden sollen. Die Teilnehmer haben klar definierte Rollen in diesem kooperativen Prozess. Dabei ist der Betreuer dafür verantwortlich, Ziele zu entwickeln und den Betreuten mittels konstruktiven Feedbacks in Richtung dieser Ziele zu leiten. Der Betreute hingegen soll Ideen und Optionen entwickeln, Schritte zur Erreichung des Ziels ergreifen und Fortschritte melden.

Das Mentoring ist eine professionelle Beziehung, in der ein erfahrener Unternehmer (der Mentor) einen anderen Unternehmer, der häufig über weniger Erfahrungen verfügt (den Teilnehmer), bei der Entwicklung von Fähigkeiten und Kenntnissen unterstützt, die den Teilnehmer bei seiner beruflichen und persönlichen Reifung fördern. Diese Beziehungen sind häufig von längerer Dauer und informeller Natur. Die Aufgaben eines Mentors können in drei Funktionen aufgliedert werden: psychologische Unterstützung (d. h. Unternehmern zu helfen, ihre Stärken und Schwächen zu erkennen, sie während schwieriger Phasen zu unterstützen und sie zu ermutigen und zu motivieren), Unterstützung der beruflichen Laufbahn (d. h. zur Verbesserung der Netzwerke des Unternehmers beizutragen, Wissen und Informationen bereitzustellen, als Resonanzboden für neue Ideen zu wirken und dem Teilnehmer bei der Lösung von Problemen zu helfen) und Rollenvorbild (d. h. der Mentor teilt seine Erfahrungen und Herausforderungen, um zu verdeutlichen, wie Schwierigkeiten durchgestanden und überwunden werden können) (St-Jean, 2010).

In der Regel erfolgen Coaching und Mentoring in persönlicher Form, allerdings kann diese Art der Unterstützung mit Online-Instant-Messaging-Tools wie Skype auch aus der Ferne geleistet werden. Ein Aspekt, in dem sich das Coaching potenziell vom Mentoring unterscheidet,

### Textfeld 8.2. **Empowering and Activating Women in der Gespanschaft Osijek-Baranja, Kroatien**

**Beschreibung:** Das Projekt „Empowering and Activating Women in the Labour Market“ war eines von 18 Projekten, die im Rahmen der Umsetzung des IPA (Instrument für Heranführungshilfe) IV der Europäischen Union für Kroatien als Teil des vom kroatischen Arbeitsamt geschaffenen Beihilfeprogramms zur Entwicklung der Humanressourcen „Frauen auf dem Arbeitsmarkt“ vereinbart wurden.

**Problemgegenstand:** Ziel dieses Beihilfeprogramms war die Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit benachteiligter Frauen und die Förderung ihres Zugangs zum Arbeitsmarkt durch eine selbstständige Erwerbstätigkeit. Es richtete sich unter anderem an langzeitarbeitslose Frauen, arbeitslose Frauen über 40, inaktive Frauen, alleinerziehende Frauen, die seit mehr als sechs Monaten inaktiv oder arbeitslos waren, arbeitslose Frauen aus den Gespanschaften mit der höchsten Arbeitslosigkeit sowie arbeitslose Frauen, die nationalen Minderheiten, insbesondere den Roma, angehören.

**Ansatz:** Neben der Gewährung von Beihilfen bietet das Programm Bildungs-, Ausbildungs- und arbeitspraktische Aktivitäten in Kombination mit individualisierten Beratungsdiensten und Mentoring sowie mit der Entwicklung und Umsetzung von Organisationsmodellen (z. B. Genossenschaften, Verbände), die sich besser zur Bereitstellung eines Unterstützungsnetzwerks für Personen eignen, die über eine selbstständige Erwerbstätigkeit wieder in den Arbeitsmarkt einsteigen möchten.

Im August 2009 wurden dem Programm 121 200 EUR in Folge eines öffentlichen Aufrufs zur Einreichung von Vorschlägen gewährt. Das Projekt lief am 4. Dezember 2010 an und wurde ein Jahr später unter der Leitung des Regionalbüros des kroatischen Arbeitsamtes in Osijek und seines Partners, der Peace and Human Rights Association Baranja, umgesetzt. Zu den Partneranbietern gehörten das Centre for Entrepreneurship in Osijek (für eine Ausbildung in unternehmerischen Fähigkeiten und Geschäftsplanung), die Landwirtschaftliche Fakultät der J.J. Strossmayer Universität in Osijek (für die praktische Ausbildung im Bereich Gemüseproduktion), das Centre for Professional Rehabilitation (für die praktische Ausbildung in der Herstellung von Kunsthandwerk aus Holz, Stoff, Keramik, Glas, Wolle) und Escape (für die praktische Ausbildung in der Entwicklung von Webshops).

**Auswirkungen:** Ursprünglich bewarben sich 200 arbeitslose Frauen für das Programm, von denen 79 von Psychologen ausgewählt wurden und daraufhin an Motivationsworkshops und Ausbildungen für Unternehmer teilnehmen durften. Aus dieser Gruppe entschieden sich 31 Teilnehmerinnen für eine praktische landwirtschaftliche Ausbildung und 29 für eine Weiterbildung im Kunsthandwerk; 19 entschieden sich für beide Möglichkeiten. Im Anschluss an die Ausbildung und die Beihilfen starteten 52 Teilnehmerinnen ihr eigenes erfolgreiches Unternehmen (EuropeAid/128290/D/SER/HR: Evaluation of Active Labour Market Measures Targeting Disadvantaged Women in the Labour Market (2007-2010), Evaluierungsbericht, September 2011, S. 130-136).

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Zum Erfolg des Projekts haben zwei wichtige Bestandteile beigetragen: (a) die Bereitstellung von miteinander verknüpften Unterstützungsangeboten (d. h. Motivationsworkshops, Ausbildungen und Beihilfen) und (b) eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Regionalbüro des kroatischen Arbeitsamtes in Osijek, der Peace and Human Rights Association Baranja und Partnerorganisationen (Centre for Entrepreneurship in Osijek; die Landwirtschaftliche Fakultät der J.J. Strossmayer Universität in Osijek; Centre for Professional Rehabilitation, Escape), um sicherzustellen, dass die Teilnehmerinnen in allen Phasen der Unternehmensgründung und Geschäftstätigkeit angemessene Hilfestellung erhielten.

ist, dass die Beziehung beim Coaching in der Tendenz kürzerer Natur ist und sich in der Regel auf eine Geschäftstätigkeit und ein Einzelziel bzw. ein enges Zielspektrum konzentriert.

Die Mehrzahl der laufenden Programme ist auf die allgemeine Bevölkerung in ihrer Gesamtheit ausgerichtet, wobei eine Reihe von Programmen für bestimmte benachteiligte und unterrepräsentierte Gruppen vorgesehen ist. Daher ist es wichtig zu gewährleisten, dass sozioökonomische Zielgruppen diese Programme kennen und Zugang zu diesen haben und dass die Programme auf eine Art gestaltet sind und bereitgestellt werden, dass eine Teilnahme tatsächlich erfolgen kann (OECD/E, 2013). Viele Programme, die auf Klienten aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen ausgerichtet sind, bieten Coaching durch einen Betreuer an, der aus derselben Zielgruppe wie der Klient stammt (z. B. Coaching von Frauen für Frauen oder von Senioren für Senioren).



In der EU finden sich viele Beispiele für Coaching- und Mentoring-Programme, darunter Erasmus für Jungunternehmer. Dabei handelt es sich um ein traditionelles Mentoring-Programm, dessen zentrale Aufgabe darin besteht, Jungunternehmern einen Aufenthalt in einem anderen europäischen Land zu ermöglichen, wo sie von einem erfahrenen Unternehmer betreut werden. Dort sollen sie zwischen ein und sechs Monate mit ihrem Mentor zusammenarbeiten. Ziel hierbei ist es, dass die Jungunternehmer von einer Unterstützung vor Ort am Arbeitsplatz profitieren und dadurch Zugang zu potenziellen neuen Märkten erhalten und internationale Kooperationen und Möglichkeiten zur Zusammenarbeit entwickeln. Auch die Mentoren können Vorteile aus dem Programm ziehen, da es ihnen den Erwerb neuer Fähigkeiten und Erfahrungen ermöglicht.

Ein weiteres Beispiel ist die 12/8 Group, ein Peer-Mentoring-Programm für afrikanisch-karibische Unternehmen in den West Midlands in England. Seit 2004 bemüht sich das Programm um Wirtschaftsförderung nicht nur für die Unternehmen, die bereits Teil des Mentoring-Netzwerks sind, sondern für Menschen, die eine Unternehmensgründung planen und ihre lokale Gemeinschaft weiterentwickeln möchten. Der Hauptvorteil des Programms ist, dass es ein kosteneffektives Instrument für Unternehmen ist, die so ihre Wirtschaftsförderung betreuen und unterstützen können. Außerdem zeigt es beispielhaft, wie die soziale Verantwortung von Unternehmen nachhaltig funktionieren kann. Die 12/8 Group arbeitet mit einem großen Ankerunternehmen in der Region zusammen, das der Gruppe den Zugriff auf die Ressourcen des Großunternehmens ermöglicht. Dadurch konnte die Gruppe weitere Kapazitäten aufbauen und die Mitwirkung und Unterstützung für aufstrebende Unternehmen und die lokale Gemeinschaft weiterentwickeln.

Es wird vielfach angenommen, dass das individuelle Coaching und Mentoring eine Stärke dieser Art der Unterstützung darstellt. Belege zeigen, dass Mentoring effektiver wirkt, wenn es als Teil eines ganzheitlichen Unterstützungspakets angeboten wird, das auch die Finanzierung für Neugründungen umfasst (Meager et al., 2003). Dieser kombinierte Ansatz könnte im Vergleich zur eigenständigen Mentoring-Unterstützung die Überlebensraten von Jungunternehmern verbessern, insbesondere im ersten Geschäftsjahr. Allerdings erwirtschafteten diejenigen, die Unterstützung in Form eines Mentoring erhielten, geringere Erträge, was darauf hindeutet, dass Unternehmer, die mit ihrem neuen Unternehmen Schwierigkeiten hatten, mit größerer Wahrscheinlichkeit ein Mentoring in Anspruch nahmen und umfangreichere Unterstützung durch Mentoring benötigten (Meager et al., 2003).

### **Unternehmensberatung**

Im Zentrum von Unternehmensberatungsleistungen steht der Transfer von Fachwissen vom Berater auf den Unternehmer, um bestimmte Bereiche seines Unternehmens zu stärken. Dabei liegt der Fokus in der Regel auf einer strategischen oder transformierenden Unterstützung, die persönlich erbracht wird. Die Vermittlung erfolgt häufig durch die Kombination formeller Techniken (z. B. Business-Excellence-Modelle und Bewertungswerkzeuge) mit informellem, implizitem Wissen, das durch Erfahrung gewonnen wird (z. B. Lehren aus den früheren unternehmerischen Erfahrungen des Unternehmers zu ziehen). Ziel der Unternehmensberatungsleistungen ist die Stärkung des Humankapitals und des sozialen Kapitals des Einzelunternehmers, damit dieser die ermittelte(n) Herausforderung(en) meistern kann.

Häufig wird die Unternehmensberatung als ein Bestandteil eines integrierten Unterstützungspakets angeboten, in dessen Rahmen Programmteilnehmern professionelle Berater zur Seite gestellt werden, in der Regel in Zusammenarbeit mit Partnern aus dem gemeinnützigen Sektor. Ein gängiger Ansatz bei Unternehmensberatungsleistungen besteht darin, den Teilnehmern in einem integrierten Unterstützungsprogramm professionelle Unternehmensberater zur Verfügung zu stellen. Bei vielen Initiativen ist die Teilnahme an einer Unternehmensberatung die Voraussetzung für eine finanzielle Unterstützung, da die Teilnehmer nicht immer an den verfügbaren Unterstützungsleistungen interessiert sind. Zum Beispiel nutzen nur 38 % der Teilnehmer des ACCRE-Programms (*Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises*) in Frankreich die zur Verfügung stehenden Beratungsleistungen (Daniel, 2008).

In der Regel können Teilnehmer diese professionellen Dienstleistungen für eine festgelegte Anzahl von Stunden in Anspruch nehmen. Hierbei ist es wichtig sicherzustellen, dass eine einfache und schnelle Terminvereinbarung mit Unternehmensberatern möglich ist, dass die Berater gut zuhören und den Unternehmern helfen können, die (für ihren Kontext) spezifischen Herausforderungen zu überwinden. Außerdem sollten diese Leistungen ein breites Spektrum an Hilfestellungen abdecken, unter anderem im Bereich Geschäftsführung, Rechnungswesen, Besteuerung und Erfüllung von Verwaltungsanforderungen. Ein Beispiel für einen solchen Ansatz bietet Nutek in Schweden mit einem professionellen Beratungs- und Coaching-Angebot (siehe Textfeld 8.3). Ein ähnlicher Ansatz wird beim Projekt „First business year baskets (vouchers) for youth“ in Litauen genutzt (siehe Teil III dieses Buches), das Gutscheine an Teilnehmer verteilt, die sich damit die Unternehmensberatungsleistungen kaufen können, die sie benötigen.

Die Unterstützung durch Unternehmensberatung für neue und bestehende Unternehmen kann sich positiv auswirken. Eine Untersuchung des North Jutland Entrepreneurial Network in Dänemark nutzte ein Propensity-Score-Matching, um die Leistung von drei Arten von Beratungsdienstleistungen zu überprüfen (grundlegende Beratung durch das lokale Wirtschaftszentrum, Beratung durch den privaten Sektor und erweiterte Beratung durch den privaten Sektor). Die Ergebnisse zeigen, dass Unternehmensberatungsleistungen des privaten Sektors insgesamt einen positiven Einfluss auf das Überleben von Unternehmen und auf den Umsatz und einen positiven, wenn auch kurzfristigen Einfluss auf die Beschäftigung hatten (Rotger et al., 2012). Weitere Belege zu integrierten Unterstützungsprogrammen bestätigen in der Tendenz diese Ergebnisse. Als ein Beispiel bietet das Programm Small Business Assistance in Rumänien eine Mischung aus Finanzhilfen und zielgerichteter Unternehmensförderung für Menschen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus ein Unternehmen gründen. Belege zeigen, dass diese Unterstützung sich positiv auf die Beschäftigung auswirkt (Rodriguez-Planas, 2010).

## Bereitstellung von Wirtschaftsförderungsdiensten

Es ist umstritten, ob ein integrationsförderndes Unternehmertum am besten durch zielgerichtete Dienstleistungen oder durch die Erbringung allgemeiner Wirtschaftsförderungsdienste unterstützt werden sollte. Der potenzielle Vorteil einer zielgerichteten, spezialisierten Unterstützung für Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen ist, dass diese mit bestimmten Hindernissen konfrontiert sind (z. B. Diskriminierung, Stereotypen, Vereinbarkeit von Arbeits- und Familienleben), aufgrund derer sie mit geringerer Wahrscheinlichkeit auf allgemeine Unternehmensförderungsanbieter zurückgreifen. So meiden Unternehmer aus ethnische Minderheiten in Deutschland in der Regel allgemeine Unterstützungsleistungen, weil diese nicht auf ihre Bedürfnisse eingehen (Bella, 2013; Leicht et al., 2009; Leicht et al., 2012). Laut der alternativen Sichtweise erweisen sich zielgerichtete Dienstleistungen jedoch wahrscheinlich als kontraproduktiv, da sie lediglich die Unterschiede zwischen gesellschaftlichen Gruppen verstärken, die institutionellen Strukturen in der Gesellschaft nachbilden (Ahl, 2006; Bella und Leicht, 2011) und unberücksichtigt lassen, dass Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen innerhalb eines komplexen institutionellen, gesellschaftlichen und kulturellen Milieus agieren (Rath et al., 2011).

Es liegen nur in beschränktem Maß Hinweise dafür vor, ob zielgerichtete oder allgemeine Leistungen für ein integrationsförderndes Unternehmertum angemessener sind. Dies spiegelt zum Teil wider, dass die EU-Mitgliedstaaten die Unternehmensförderung auf verschiedene Arten organisieren. So steht zum Beispiel Unternehmerinnen in den nordeuropäischen EU-Ländern eine breite Palette an Unternehmensförderungsangeboten zur Verfügung. Während einige Länder nationale Aktionspläne, koordinierte nationale, regionale und lokale Aktivitäten und große Budgets haben, fehlen bei anderen eine klare nationale Strategie für das weibliche Unternehmertum und größtenteils auch zielgerichtete Unterstützungsleistungen (Pettersson, 2012). Diese Erkenntnis unterstreicht, dass der jeweils angemessene Ansatz häufig von (i) der relativen Größe der anvisierten Klientengruppe, (ii) dem lokalen und regionalen Wirtschaftskontext und (iii) politischen Prioritäten abhängt.

### Textfeld 8.3. Nutek, Schweden

**Beschreibung:** Nutek ist ein 1993 ins Leben gerufener, öffentlich finanzierter Beratungsdienst, der Coaching-Programme für Unternehmerinnen anbietet und von der Schwedischen Agentur für Wirtschafts- und Regionalentwicklung verwaltet wird.

**Problemgegenstand:** Zu Beginn der 1990er-Jahre herrschte in Schweden hohe Arbeitslosigkeit, insbesondere im ländlichen Raum und unter der weiblichen Bevölkerung. Entsprechend kann Nutek als Versuch der schwedischen Regierung betrachtet werden, ländliche Gebiete und Märkte mit rückläufiger Entwicklung wiederzubeleben, indem sie eine Agentur zur Förderung des weiblichen Unternehmertums gründete, in der ausschließlich weibliche Berater tätig sind. Untersuchungen haben ergeben, dass Frauen weniger geneigt sind, „traditionelle“ Unternehmensberatungsleistungen in Anspruch zu nehmen und sich bei der Erörterung kritischer Fragen, etwa zum Thema Finanzen, mit männlichen Beratern unwohl fühlen. Zudem zeigten sich Banken etwas zurückhaltend, was die Gewährung von Krediten an Unternehmerinnen anbelangt. Diese Haltung interpretierten Frauen als Mangel an Respekt und Vertrauen, wenn sie Kredite mit Bankberatern verhandelten, was sich negativ auf die unternehmerische Einstellung dieser Frauen auswirkte. Aus diesem Grund wurde ein Beratungsdienst von Frauen für Frauen eingerichtet, um ein angenehmeres professionelles Umfeld für Unternehmerinnen zu schaffen. Dies sollte sie in die Lage versetzen, ihre Probleme und Sorgen offen zu besprechen, ohne fürchten zu müssen, gedemütigt oder diskriminiert zu werden.

**Ansatz:** Die Hauptzielgruppe besteht aus Frauen, die am Unternehmertum interessiert sind. Dabei werden insbesondere Frauen aus entlegenen Regionen angesprochen, mit dem Ziel, deren Neigung zur Migration in größere Städte entgegenzuwirken und das Unternehmertum als Alternative zu fördern, mit der man der Arbeitslosigkeit aufgrund der fehlenden Erwerbsmöglichkeiten im ländlichen Raum entrinnen kann. Bei diesem Ansatz geht es darum, die Beratungsleistungen von Beraterinnen für potenzielle Unternehmerinnen zu intensivieren, um den Anforderungen dieser Zielgruppe gerecht zu werden.

Neben den Beraterinnen stellt Nutek Unternehmerinnen ein, die ihre unternehmerischen Erfahrungen mit Anfängerinnen teilen. Diese Unternehmerinnen stellen ihren Rat und ihre Unterstützung bei Finanz- und Rechtsfragen, Rechnungswesen und Marketing zur Verfügung und vermitteln den Zugang zu Netzwerken durch die Ausrichtung von Seminaren und Konferenzen. Neben ihrer Beraterrolle fungieren sie als positive Rollenvorbilder für weibliches Unternehmertum im ländlichen Raum und bekämpfen damit stereotype Vorstellungen. Das langfristige Ziel von Nutek ist die Entwicklung von Beratungstools für Unternehmerinnen, die ungeachtet der jeweiligen Region oder des jeweiligen Landes universell einsetzbar sind. Der Jahreshaushalt des Programms beträgt zwischen 400 000 EU und 600 000 EUR. Die Unternehmensberater werden finanziell gefördert: Die Finanzierung erfolgt zu 25 % durch die nationale Ebene, zu 50 % durch die regionale Ebene und zu 25 % durch die kommunale Ebene. Die Aufgabenverteilung ist wie folgt: Die nationale Ebene (die Schwedische Agentur für Wirtschafts- und Regionalentwicklung) ist mit der Koordinierung betraut, die Regionen tragen die Finanzierung bei und die Kommunen sind für die Verwaltung des Programms zuständig.

**Auswirkungen:** Zwischen 1993 und 2009 wurden rund 1 000 neue Unternehmen von Teilnehmerinnen an Nutek gegründet. Zusätzlich zur Unterstützung einzelner Unternehmerinnen konnte das Programm mit Erfolg arbeitslose Frauen für die Idee einer Unternehmensgründung im ländlichen Raum sensibilisieren. Weiterhin trug es zur Beseitigung vieler der genannten Hindernisse bei, die auf dem Weg zum Unternehmertum auftreten, und zeigte deutlich die Vorteile und Erfolge bereits bestehender Unternehmen auf, die von Frauen geleitet werden.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Der Einsatz von Rollenvorbildern erwies sich als erfolgreich. Die von Unternehmerinnen erbrachte Unterstützung ermöglicht ein Peer-Learning, was potenzielle Klienten anzieht. Außerdem kann dadurch die Reichweite des Programms verbessert werden, da die für das Programm tätigen Unternehmerinnen dazu beitragen, es bekannt zu machen.

#### Textfeld 8.4. **Randomisierte kontrollierte Studien**

Randomisierte kontrollierte Studien (RCTs) werden häufig in der internationalen Entwicklungspolitik eingesetzt, um herauszufinden, welche Maßnahme am effektivsten ist. Grundlage der RCTs ist die Zuordnung von Personen oder Firmen zu zwei oder mehr Gruppen nach dem Zufallsprinzip. Bei der Studiengruppe wird die politische Maßnahme angewandt, während bei der Kontrollgruppe eine Scheinintervention oder gar keine Intervention erfolgt. Die wichtige Eigenschaft der RCT ist, dass die randomisierte Zuordnung zu verschiedenen Gruppen bedeutet, dass der politische Eingriff mit dem verglichen werden kann, was passiert wäre, wenn nichts unternommen worden wäre (die kontrafaktische Situation). Dadurch werden viele Quellen für Verzerrungen ausgeschlossen. Bietet eine politische Maßnahme zum Beispiel werdenden Unternehmern Informationen und Orientierungshilfen an, mit denen sie Zugang zu technischer Unterstützung erlangen, ist es möglich, dass die Unternehmer diese Unterstützung auch selbst gefunden hätten. Dank der Kontrollgruppe kann ein Einfluss vieler Verzerrungen auf die Messung der Wirksamkeit und Effektivität der Informations- und Orientierungshilfe verhindert werden.

Neben den RCTs, die als „Goldstandard“ gelten und allmählich auch in der Unternehmenspolitik Verbreitung finden, besteht der alternative Ansatz darin, nicht-experimentelle statistische Verfahren zu nutzen (z. B. Heckman-Selektionsmodelle), um auf Unterschiede zwischen denjenigen, auf die die politische Maßnahme angewandt wurde (d. h. die behandelte Gruppe) und der Kontrollgruppe (d. h. die kontrafaktische Situation) zu prüfen. Kann keine Kontrollgruppe konstruiert werden, stellt die Evaluierung tatsächlich eine Überwachung dar. Auch wenn eine solche Überwachung nützliche Informationen zur Bewertung der Klientenzufriedenheit und Inanspruchnahme liefern kann, ist sie dennoch kein Ersatz für die Herausarbeitung der Wirksamkeit und Effektivität des Programms bzw. der politischen Maßnahme.

Weitere Informationen sind im Kurzdossier der Europäischen Kommission und der OECD zur Evaluierung von Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum enthalten: [http://www.oecd.org/cfe/leed/Policy\\_brief\\_evaluation\\_inclusive\\_entrepreneurship\\_programmes.pdf](http://www.oecd.org/cfe/leed/Policy_brief_evaluation_inclusive_entrepreneurship_programmes.pdf).

Es besteht Bedarf an besseren Evaluierungen der Auswirkungen: Neben einer effektiven Gestaltung und Umsetzung der Programme zur Unternehmensförderung müssen eindeutigere Belege dafür gefunden werden, welche Programme funktionieren. Tödtling-Schönhofer et al. (2011) zeigen, dass Evaluierungen der Auswirkungen (d. h. im Vergleich zu Evaluierungen der Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit) die Minderheit der Evaluierungen ausmachen, die im Rahmen des ESF-Programms der EU durchgeführt werden. Auch wenn sich eine Überwachung förderlich auf die Verwaltung eines bestimmten Programms auswirkt, ist sie kein Ersatz für Evaluierungen der Frage, ob Wirtschaftsförderungsdienste das Gemeinwohl verbessern. Durch die vermehrte Durchführung von Evaluierungen, insbesondere mittels RCTs (siehe Textfeld 8.4), verlagert sich die faktische Grundlage von der quantitativen Erfassung von Inputs und wahrgenommenen Ergebnissen (z. B. Kundenzufriedenheit, Teilnahme an Veranstaltungen) auf den Nachweis, ob ein Programm erhebliche Auswirkungen gehabt hat. Bessere Evaluierungen der Auswirkungen der Wirksamkeit von Wirtschaftsförderungsdiensten bei Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen werden außerdem neue Anhaltspunkte für politische Entscheidungsträger und Unternehmensförderungsanbieter liefern.

Eine weitere wesentliche Frage bezüglich der Bereitstellung von Wirtschaftsförderungsdiensten lautet, ob diese kostenlos angeboten werden sollten. Für die meisten Unterstützungsdienste zur Unternehmensförderung für benachteiligte Unternehmer werden keine Gebühren berechnet, da man die Attraktivität und Zugänglichkeit dieser Programme sicherstellen will. In der Regel werden Freiwillige für die Bereitstellung dieser Leistungen eingesetzt, oder aber Fachkräfte, die Massendienstleistungen zu Sonderkonditionen liefern. Im Prinzip hat die Berechnung einer (kleinen) Gebühr einige Vorteile gegenüber einem komplett kostenlosen Angebot, selbst wenn Freiwillige diese Unterstützung leisten. Eine Anfangs- oder Jahresgebühr trägt dazu bei, dass der Unternehmer sich an den Dienst bindet, was bei vielen dieser Dienste ein Faktor ist, der sich auf den Erfolg auswirkt. Es gibt keine Belege dafür, dass gebührenpflichtige Unterstützungsprogramme eine höhere Qualität liefern als kostenlose Programme, doch sind sie wahrscheinlich nachhaltiger, da einige der besser etablierten Programme kleine Gebühren verlangen.

Bei der Gestaltung von Wirtschaftsförderungsdiensten kommen allerdings einige Schlüsselprinzipien zur Anwendung, wenn es um die bessere Einbindung und Unterstützung von Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen geht. Zwar können gruppenspezifische Merkmale wichtige Aspekte bei der Gestaltung und Umsetzung der Kontaktaufnahme sein, doch sollte sich die Bereitstellung der Unterstützung an sich auf die Anforderungen von Einzelnen – nicht auf generalisierte, auf gruppenspezifischen Merkmalen basierte Bedürfnisse – konzentrieren, da eine zielgerichtete Unterstützung Stereotypen verstärken und das integrationsfördernde Unternehmertum in bestimmte Formen der unternehmerischen Tätigkeit drängen kann. Zu den weiteren Schlüsselprinzipien für eine effektive Bereitstellung gehören (OECD/EK, 2013):

- die Sicherstellung einer personellen Vielfalt bei der Durchführung und Verwaltung von Programmen und Agenturen zur Unternehmensförderung, einschließlich ihrer Verwaltungsräte und Geschäftsführer;
- die Einstellung von Klientenbetreuern, Beratern, Unternehmensberatern und Ausbildern aus den anvisierten Klientengruppen;
- die Bereitstellung von Ausbildungen für andere Berater, Unternehmensberater und Ausbilder für die Unterstützung von Personen aus den Zielgruppen;
- die Nutzung von Medien und sonstigen Informationskanälen, auf die Unternehmer und potenzielle Unternehmer aus den Zielgruppen häufig zurückgreifen;
- das Angebot von mehrsprachigen Dienstleistungen;
- die Schaffung von Übergängen zu allgemeinen Unterstützungsdiensten; und
- die Festlegung von Zielvorgaben für die Unterstützung und eine diesbezüglich erfolgende Überwachung und Evaluierung der Auswirkungen der Programme.

In der Praxis besteht ein wirksamer Ansatz der Bereitstellung von Wirtschaftsförderungsdiensten in einem integrierten Unterstützungsangebot, das sowohl finanzielle Hilfe als auch eine Reihe „weicher“ Unterstützungsmaßnahmen beinhaltet, die der Verbesserung der betriebswirtschaftlichen und unternehmerischen Fähigkeiten der Unternehmer dienen. Evaluierungen bestätigen die Wirksamkeit integrierter Ansätze, da sich dabei finanzielle und nichtfinanzielle Hilfen gegenseitig verstärken und in dieser Kombination die Erfolgchancen des Unternehmers steigern (z. B. Walsh et al., 2001; Meager et al., 2003). Ein Beispiel eines umfassenden integrierten Ansatzes ist in Textfeld 8.5 enthalten. Es handelt sich um das österreichische Programm RABE, das Menschen mit Behinderungen, die an einem Einstieg oder Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt, u. a. durch eine Unternehmensgründung interessiert sind, eine Reihe von Unterstützungsleistungen bietet. Weiterhin bieten „Build your own enterprise as a way to connect work with childcare“ in der

#### Textfeld 8.5. RABE, Österreich

**Beschreibung:** RABE ist das Akronym für das Regionale Arbeitsmarktpolitische Behindertenprogramm, das von der Landesstelle des Sozialministeriums in Oberösterreich durchgeführt wird. Das staatliche Programm unterstützt selbstständig Erwerbstätige mit Behinderungen durch Coaching und Finanzbeihilfen.

**Problemgegenstand:** Die Förderung des Unternehmertums stellt nur einen von vielen Bestandteilen eines umfassenden Ansatzes zur Unterstützung von Menschen mit Behinderungen beim Eintritt in den Arbeitsmarkt, zur Aufrechterhaltung ihrer Beschäftigung oder zur Schaffung neuer Beschäftigungsmöglichkeiten durch eine eigene Unternehmertätigkeit dar. Das regionale Programm basiert auf der Bundesarbeitspolitik und dem BABE-Programm (*Bundesweites Arbeitsmarktpolitische Behindertenprogramm*), das an die regionalen Anforderungen und die Situation von Menschen mit Behinderungen in Oberösterreich angepasst wurde.

**Ansatz:** Das Programm setzt einen besonderen Schwerpunkt auf Gender Mainstreaming, um Chancengleichheit für Männer und Frauen mit Behinderungen auf dem Arbeitsmarkt zu schaffen. Die Herausforderungen, mit denen Frauen mit Behinderungen auf dem Arbeitsmarkt konfrontiert sind, werden als Hauptproblem gesehen und durch diverse Maßnahmen angegangen, etwa

durch die enge Zusammenarbeit von Akteuren, die für die Koordinierung der Arbeitsmarktpolitik zuständig sind, durch die Umsetzung von Mechanismen für den Wissens- und Informationstransfer zur Verbesserung der Transparenz, Wirksamkeit und Effektivität und den regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit dem Ziel einer kontinuierlichen Verbesserung der Unterstützung und Förderung auf allen Ebenen. Seit 2012 wird ein weiterer Schwerpunkt auf ein intensiviertes Unterstützungsprogramm gelegt, mit dem junge Österreicher mit Behinderungen dabei gefördert werden, unter anderem durch die Gründung eines eigenen Unternehmens in den Arbeitsmarkt einzutreten. Das Unterprojekt CLEARING wurde als neue Dienstleistung für Schüler mit Behinderungen ins Leben gerufen und diente als Schnittstelle zwischen Schule und Beschäftigung. Eine enge Zusammenarbeit mit den Schulen muss gegeben sein, damit Schüler mit Behinderungen schon zu Anfang ihrer beruflichen Orientierung durch persönliche Beratung, Mentoring und eine professionelle Eingangsdiagnose zur Ermittlung ihrer Stärken und Möglichkeiten unterstützt werden können und sich ihnen dadurch neue Perspektiven eröffnen. 2013 wurde das Programm in Jugendcoaching umbenannt, um nicht mehr nur Schüler anzusprechen, sondern auch Jugendliche, die einer Berufsausbildung nachgehen oder arbeitslos sind. Es wurden weitere individuelle Unterstützungsmechanismen umgesetzt, um beim Eintritt in den Arbeitsmarkt und/oder die selbstständige Erwerbstätigkeit eine persönliche Beratung und Unterstützung zu gewährleisten. Das Programm versteht sich nicht als Wegbereiter für die Unternehmertätigkeit im Speziellen, doch ist die Stärkung der persönlichen und unternehmerischen Fähigkeiten ein wesentlicher Faktor bei der Förderung.

Die Landesstelle Oberösterreich, die RABE durchführt, betont ihre Serviceorientierung und bietet unter anderem persönliches Mentoring und Coaching, Clearing, Ausbildung, Fallverwaltung und andere Ansätze, die Menschen mit Behinderungen dabei unterstützen, in den Arbeitsmarkt einzutreten bzw. dort aktiv zu bleiben. Potenzielle Unternehmer erhalten eine Beihilfe über 50 % zu den Kosten und Investitionen, die bei der Unternehmensgründung anfallen. Die Höchstsumme, die für Investitionen in Unternehmensgründungen bezuschusst wird, beträgt 23 800 EUR. Jedes Jahr werden etwa 25 Unternehmensgründungen von Menschen mit Behinderungen unterstützt. Die Programmleiter unterstreichen, dass die Zuschuss- und Unterstützungsprogramme vor allem von älteren Unternehmern mit Behinderungen (40+) gut angenommen werden. Ihre Hauptmotivation für eine Unternehmensgründung besteht darin, dass ihnen sehr an einer unabhängigen Karriere und Beschäftigung gelegen ist. Außerdem wird die selbstständige Erwerbstätigkeit als eine wichtige Option zur Überwindung der Arbeitslosigkeit anerkannt; insbesondere ältere Menschen mit Behinderungen sind von Arbeitslosigkeit bedroht und betrachten das Programm als wertvolle Möglichkeit zum Eintritt in die selbstständige Erwerbstätigkeit.

**Auswirkungen:** Das Programm wird alle drei Jahre evaluiert. 90 % der durch RABE bezuschussten und unterstützten Unternehmer mit Behinderungen sind drei Jahre nach ihrer Unternehmensgründung immer noch erfolgreich auf dem Markt aktiv. Die Gesamtfinanzierung zur Förderung von Unternehmern mit Behinderungen durch Zuschüsse beläuft sich auf 300 000 EUR jährlich. Das Programm wird finanziell durch einen sogenannten Ausgleichstaxfonds unterstützt, der von Bundesgeldern und einem kleinen ESF-Beitrag (etwa 5 % der Gesamtmittel für RABE) ergänzt wird.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Seine Attraktivität verdankt das Programm der Ganzheitlichkeit der verfolgten Ansätze, die Menschen mit Behinderungen unter anderem durch das Unternehmertum unterstützen. Die Höhe der Gelder zur Förderung der Unternehmertätigkeit ist vergleichsweise gering, hat jedoch erhebliche Auswirkungen für ältere Unternehmer, die von Arbeitslosigkeit bedroht sind. Junge Menschen erhalten ein individuelles Coaching und Mentoring zur Analyse ihrer Stärken und zur Entwicklung von Strategien für den Eintritt in den Arbeitsmarkt. Obwohl das Unternehmertum nicht als wichtigste Perspektive betrachtet wird, werden junge Menschen durch das Programm auf die Unternehmerwirtschaft vorbereitet. Einer der Hauptgründe für den Erfolg des Programms ist die professionelle Kooperation zwischen Akteuren, die an der Verwaltung des Programms auf föderaler und staatlicher Ebene, aber auch abteilungsübergreifend in den Landesstellen in Oberösterreich beteiligt sind.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

<http://www.neba.at/jobcoaching/warum.html>

[http://www.bundessozialamt.gv.at/cms/basb/attachments/2/8/1/CH0011/CMS1199700026676/rabe\\_oberoesterreich\\_2012\\_2013.pdf](http://www.bundessozialamt.gv.at/cms/basb/attachments/2/8/1/CH0011/CMS1199700026676/rabe_oberoesterreich_2012_2013.pdf)

Tschechischen Republik, „Promoting entrepreneurship in areas with an aging population“ in Dänemark sowie IkStartSmart in den Niederlanden Beispiele für integrierte Unterstützungsangebote. Die drei genannten Beispiele werden in Teil III dieses Buches beschrieben.

Ein weiterer häufig von Regionen oder lokal verfolgter Ansatz ist es, Anlaufstellen anzubieten. Diese sind von Vorteil, da sie zukünftigen Unternehmern einen einfachen Zugang zu Informations- und Orientierungsdiensten bieten. Außerdem erleichtern sie den Zugang zu individualisierten Unterstützungsformen wie etwa Unternehmensberatung. Belege aus Italien zeigen, dass solche Anlaufstellen einen leicht positiven Einfluss auf Unternehmensgründungsraten haben können, da sie den mit der Gründung verbundenen Verwaltungsaufwand verringern (Ferrara und Marini, 2004).

Häufig richten sich diese Anlaufstellen nicht ausschließlich an bestimmte Klientengruppen. Ein Beispiel einer solchen lokalen Anlaufstelle findet sich in Poznan, Polen. Die Stadt Poznan erkannte, dass potenzielle Unternehmer Schwierigkeiten hatten, sich unter der Vielzahl der verschiedenen zur Verfügung stehenden Unterstützungsdienste zurechtzufinden. Eine im Auftrag der Stadt durchgeführte Untersuchung deutete darauf hin, dass eine Anlaufstelle benötigt wurde, die als Vermittlungsstelle zwischen Unternehmern und Anbietern von Unterstützungsleistungen fungieren und Informations- und Werbematerial koordinieren und verteilen konnte. Die Stadt richtete ein Schulungs- und Beratungszentrum ein, das Orientierungshilfen, Informationsdienste und Unterstützung in Form von Ausbildung bereitstellte, um junge Menschen für das Unternehmertum zu sensibilisieren und Unternehmer zu fördern. Das Zentrum wird vollständig von der Stadt Poznan finanziert und in Partnerschaft mit 25 Organisationen aus dem öffentlichen und privaten Sektor umgesetzt, darunter fünf Handelskammern, drei Technologie- und Industrieparks, Gründungszentren und Zentren zur frühen Förderung von Gründern. Im Jahr 2012 besuchten 5 529 Personen das Zentrum, um an bestimmten Ausbildungsveranstaltungen und Gründertagen teilzunehmen.

Andere Beispiele für Anlaufstellen richten sich hingegen an bestimmte Klientengruppen. Die *bundesweite gründerinnenagentur* (bga) in Deutschland bietet eine umfassende Anlaufstelle für Frauen, um für die Möglichkeiten der selbstständigen Erwerbstätigkeit und die Entwicklung eines Unterstützungsnetzwerks zu sensibilisieren und einzelne Dienstleistungen zur Unternehmensförderung miteinander zu verknüpfen. Die Agentur bietet eine Reihe von Informationen und Orientierungshilfen sowie Beratung und Unterstützung, um potenzielle wie bestehende Unternehmerinnen zu fördern. Zu den zentralen Aktivitäten gehören die Förderung der Entwicklung von Unternehmerinnennetzwerken, Sensibilisierung (z. B. durch Kampagnen, Ausstellungen, Aktionstage), die Bereitstellung von Online-Hilfen (z. B. Nachrichten, Merkblätter, Fachpublikationen, Informationen zu Geschäftsplänen, Expertendatenbanken) und die Verknüpfung von mehr als 400 Wirtschaftsförderungsdiensten (z. B. Ausbildungsseminare und -veranstaltungen, E-Training, Symposien, Messen, Coaching und Mentoring). Zu diesem Zweck arbeitet die bga auf nationaler, bundeslandweiter und regionaler Ebene mit Partnern in ganz Deutschland zusammen. Die Agentur ist in allen 16 Bundesländern vertreten und berät und unterstützt das weibliche Unternehmertum in Zusammenarbeit mit einer Reihe wichtiger Partner (z. B. Regierungsministerien, Handelskammern, Wirtschaftsverbände). Sie bietet diese Aktivitäten über 460 Beratungsagenturen, 1 080 Experten und 320 Zentren für Unternehmerinnen an.

## Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen

Dieses Kapitel konzentriert sich auf die Rolle, die öffentliche und gemeinnützige Dienste für Wirtschaftsförderung bei der Unterstützung von Unternehmensgründungen durch Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen spielen. Diese Unterstützung generiert Beschäftigung, schafft Wohlstand und fördert soziale Eingliederung und Integration.

Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen steht eine große Vielfalt an Dienstleistungen zur Verfügung, die die Sensibilisierung für das Unternehmertum stärken, unternehmerische Neigungen zum Vorschein bringen und die für eine Unternehmensgründung erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse vermitteln sollen. Doch die verfügbaren Dienstleistungen

sind häufig relativ unbekannt (Duke et al., 2013), was in Kombination mit der großen Auswahl dazu führt, dass die Inanspruchnahme gering ist.

Die vorhandenen Belege deuten darauf hin, dass Informations- und Orientierungsdienste wohl immer sinnvoll sind, da das Unternehmertum als Karrieremöglichkeit wenig bekannt ist. Weiterhin sind solche Dienste häufig wichtige Vorläufer für die wirksame Förderung der Sensibilisierung für das Unternehmertum, da Informations- und Orientierungsdienste breit angelegt sind, eine große Reichweite haben und – im Vergleich zur Ausbildung oder individuell abgestimmter Unterstützung – kostengünstiger sind. Angebote für Ausbildungsmöglichkeiten und intensivere Wirtschaftsförderungsdienste wie Coaching, Mentoring und Unternehmensberatung sind in der EU weit verbreitet und werden häufig im Rahmen von integrierten Paketen bereitgestellt. Zur Beantwortung der Frage, ob der Grad und die Mischung der angebotenen Unterstützungsleistungen angemessen und wirksam sind, wird jedoch eine solidere faktische Grundlage benötigt. Offenkundig müssen diese integrierten Angebote auf die lokalen Bedürfnisse zugeschnitten und flexibel genug sein, um auf Änderungen dieser Bedürfnisse zu reagieren.

### **Zentrale politische Empfehlungen**

- Informationen zu den Themen selbstständige Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung sollten in vielfältigen Formaten bereitgestellt werden, unter anderem in barrierefreien Formaten, damit auch Menschen mit Behinderungen Zugriff darauf haben. Weiterhin haben nicht alle Klienten der Zielgruppe Zugang zum Internet oder die Fähigkeit, online zu arbeiten. Daher müssen Informationen in alternativen Formaten bereitgestellt werden, wenn potenzielle Kunden nicht das Internet nutzen können.
- Wirtschaftsförderungsdienste sollten als Teil von integrierten Paketen gestaltet werden, die Beratung, Coaching und Mentoring sowie finanzielle Hilfe umfassen. Die Gestaltung dieser Pakete sollte eine Unterstützung der Unternehmer vor, während und nach der Unternehmensgründung ermöglichen.
- Es sollte ein Bestand akkreditierter, ausgebildeter und erfahrener Betreuer und Mentoren aus den Reihen der verschiedenen anvisierten Gemeinschaften aufgebaut werden, damit der bereitgestellten Unterstützung eine größere Glaubwürdigkeit beigemessen wird und diese bei den benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen eine bessere Wirkung entfaltet.
- Die Koordinierung und Kohäsion der politischen Maßnahmen muss verbessert werden, um eine Ergänzung der Wirtschaftsförderungsdienste untereinander zu gewährleisten.
- Evaluierungen der Auswirkungen müssen ein Pflichtbestandteil der zukünftigen Finanzierung von Unterstützungsprogrammen werden. Wirtschaftsförderungsdienste, die sich an die Zielgruppen der Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum richten, müssen häufiger robusteren Evaluierungen unterzogen werden. Der ESF liefert technische Unterstützung bei der Evaluierung von ESF-Aktivitäten.



## ANHANG 8 A1

## *Evaluierung von Unternehmensförderungsprogrammen, die sich an Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen richten*

Quelle	Land	Programm	Art der Unterstützung	Zielgruppe(n)	Ergebnisse
Oberschachtsiek und Scioch (2011)	Deutschland	Überbrückungsgeld	Ausbildung und Coaching für Unternehmen	Arbeitslose	Ausbildung und Coaching: Dauer der selbstständigen Erwerbstätigkeit (n.s.); Ausbildung: Ausstieg in die Arbeitslosigkeit (+) Ausstieg in die Beschäftigung (n.s.); Coaching: Ausstieg in die Arbeitslosigkeit (n.s.) (+) Ausstieg in die Beschäftigung (-)
Rodriguez-Planas (2010)	Rumänien	Unterstützung für KMU	Unternehmensberatung, Ausbildung, Kredite	1) Arbeitslose; 2) junge Menschen; 3) Menschen mit geringem Bildungsniveau	1) Beschäftigung (+), Arbeitslosigkeit (-), Einkünfte (n.s.); 2) Beschäftigung (n.s.), Arbeitslosigkeit (n.s.), Einkünfte (n.s.); 3) Beschäftigung (+), Arbeitslosigkeit (-), Einkünfte (n.s.)
Almeida und Galasso (2007)	Argentinien	JEFES	Technische Ausbildung, Beihilfen	Arbeitslose	Arbeitsstunden (+), Einkommen (n.s.)
Perry (2006)	Neuseeland	Unternehmensbeihilfe	Ausbildung und Beihilfen für Unternehmen	Arbeitslose	Arbeitslosigkeit (-)
Greene und Storey (2004)	Vereinigtes Königreich	Shell Livewire	Beratung und Orientierungshilfe	Junge Menschen	Übergang in die selbstständige Erwerbstätigkeit (n.s.)
Meager et al. (2003)	Vereinigtes Königreich	Prince's Trust	Unterstützung durch Mentoring als Teil eines finanziellen Unterstützungspakets	Junge benachteiligte Menschen	Überleben von Unternehmen (+), Einkünfte (-)
Walsh et al. (2001)	Bulgarien	Motivierung von Arbeitslosen zur selbstständigen Erwerbstätigkeit	Bereitstellung eines Pauschalbetrags in Höhe der Leistungsansprüche, Unternehmensförderung (z. B. Ausbildung, Entwicklung von Fähigkeiten)	Arbeitslose	Nettoauswirkungen auf die Beschäftigung: Arbeitslose (+), Frauen (+), Bildung bis zur Primar- (+) und Sekundarstufe (+); junge Menschen (+), Langzeitarbeitslosigkeit (+)

## Literatur

- Ahl, H. (2006), „Why research on women entrepreneurs needs new directions“, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Bd. 30(5), S. 595-621.
- Almeida, R. und E. Galasso (2007), „Jump-Starting Self-Employment? Evidence Among Welfare Participants in Argentina“, *Discussion Paper 2902*, IZA.
- Audretsch, D. (2002), „The dynamic role of small firms: Evidence from the US“, *Small Business Economics*, Bd. 18(1-3), S. 13-40.
- Bella, J. Di (2013), *Innovative Ansätze in der Beratung von Migrantinnen und Migranten mit Gründungsambitionen. Potenziale aus der akademischen Gründungslehre nutzen*, WISO direkt, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Bella, J. Di, und R. Leicht (2011), „Zielgruppenorientierte Gründungsförderung: Migrantinnen und Migranten in der Gründungsberatung“, in Irsch, N. and P. Witt (Hrsg.), *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungsforschung e.V., Frankfurt am Main, S. 223-240.
- Bosma, N., J. Hessels, V. Schutjens, M. van Praag und I. Verheul (2012), „Entrepreneurship and Role Models“, *Journal of Economic Psychology*, Bd. 33(2), S. 410-424.
- Botti, F. und M. Corsi (2011), „Measuring the Social Performance of Microfinance in Europe“, *CEB Working Paper*, 11/037.
- Chrisman, J., E. McMullan und J. Hall (2005), „The influence of guided preparation on the long-term performance of new ventures“, *Journal of Business Venturing*, Bd. 20(6), S. 769-791.
- Daniel, C. (2008), „Les bénéficiaires de l'ACCRES jugent l'accompagnement à la création d'entreprise: des motifs de satisfaction mais encore des attentes“, *DARES Premières*, Nr. 09.2, Februar.
- Duke, D., M. Lewis, C. Bernard und G. Conlon (2013), „A European Single Point of Contact“, *Europäisches Parlament: Straßburg*.
- Europäische Kommission (EK) (2012), „Flash Eurobarometer Nr. 354, Unternehmertum in Europa und darüber hinaus“, verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl\\_354\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf).
- Europäische Kommission (EK) (2008), „Unternehmerische Vielfalt in einem geeinten Europa“, verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support\\_measures/migrant/eme\\_study\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/migrant/eme_study_de.pdf).
- Europäische Kommission (EK) (2004), „Promoting entrepreneurship amongst women“, *DG Enterprise Best Report No 2*, verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/\\_getdocument.cfm?doc\\_id=4094](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=4094).
- Europäische Kommission (EK) (2002), „Support Services for Micro, Small and Sole Proprietor's Businesses“, EK: Wien, verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/craft-studies/documents/supportservices-finalreport-en\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/craft-studies/documents/supportservices-finalreport-en_en.pdf).
- Europäische Kommission – OECD (2013), „Policy Brief on Evaluating Inclusive Entrepreneurship Policies“, EU: Luxemburg.
- Europäische Kommission – OECD (2012), „Policy Brief on Senior Entrepreneurship“, EU: Luxemburg.
- Ferrara, F. und G. Marini (2004), „L'impatto dello sportello unico per le attività produttive sulla natalità d'impresa: una valutazione quasi sperimentale“, *Politica Economica*, Bd. XX, Nr. 3.
- Greene, F. (2013), „Start-up Business Development Support Services for Inclusive Entrepreneurs“, erstellt für das LEED-Programm der OECD.
- Greene, F. und D. Storey (2004), „An assessment of a venture creation programme: the case of Shell LiveWIRE“, *Entrepreneurship and Regional Development*, Bd. 16(2), S. 145-159.
- Hjalmarsson, D. und A. Johansson (2003), „Public advisory services – theory and practice“, *Entrepreneurship and Regional Development*, Bd. 15(1), S. 83-98.
- Internationale Arbeitsorganisation (IAO) (2006), „Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people“, *SEED Working Paper Nr. 76*, IAO: Genf.
- INSEE (2012), „Créations et créateurs d'entreprises – Première interrogation 2010, profil du créateur“, *INSEE Résultats*, Nr. 58, Februar IPREG (2011), „Entrepreneurship and SME Policies across Europe: The cases of Sweden, Flanders, Austria and Poland“, *Bericht 2011:03*, Swedish Agency for Growth Policy Analysis, Östersund, Schweden.

- Leicht, R., R. Strohmeyer, M. Leiß und R. Philipp (2009), „Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen“, Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration NRW (Hg.). Düsseldorf.
- Leicht, R., J. Di Bella, M. Langhauser, M. Leiß, R. Philipp, M. Volkert und L. Werner (2012), „Schöpferische Kraft der Vielfalt: Zugewanderte und ihre Unternehmen. Bedeutung, Triebkräfte und Leistungen von Migrantenunternehmen in Baden-Württemberg (und Deutschland)“, Studie im Auftrag des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg. Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim.
- Meager, N., P. Bates und M. Cowling (2003), „An evaluation of business start-up support for young people“, National Institute Economic Review, Nr. 183, Oktober.
- Means, B., Y. Toyama, R. Murphy, M. Bakia und K. Jones (2010), „Evaluation of Evidence-Based Practices in Online Learning: A Meta-Analysis and Review of Online Learning Studies“, erstellt für das US-Bildungsministerium.
- Michaelides, M. und J. Benus (2012), „Are self-employment training programs effective? Evidence from Project GATE“, Labour Economics, Bd. 19(5), S. 695-705.
- Oberschachtsiek, D. und P. Scioch (2011), „The outcome of coaching and training for self-employment. A statistical evaluation of non-financial support schemes for unemployed business founders in Germany“, IAB Discussion Paper, Nr. 16, Nürnberg.
- OECD (2010), *Recognising Non-Formal and Informal Learning: Outcomes, Policies and Practices*, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264063853-en>.
- OECD/Die Europäische Kommission (2013), *Die fehlenden Unternehmer: Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in Europa*, OECD Publishing, Paris. [http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/die-fehlenden-unternehmer\\_9789264188419-de](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/die-fehlenden-unternehmer_9789264188419-de).
- Perry, G. (2006), „Are Business Start-up Subsidies Effective for the Unemployed: Evaluation of Enterprise Allowance“, Working Paper, Auckland University of Technology.
- Peterman, N. und J. Kennedy (2003), „Enterprise education: influencing students' perceptions of entrepreneurship“, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Bd. 28(2), S. 129-144.
- Pettersson K. (2012), „Support for women's entrepreneurship: A Nordic spectrum“, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, Bd. 4(1), S. 4-19.
- Rath, J., A. Swagerman, H. Krieger, A. Ludwinek und L. Pickering (2011), *Promoting ethnic entrepreneurship in European cities*, Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg.
- Rodriguez-Planas, N. (2010), „Channels through which Public Employment Services and Small Business Assistance Programmes Work“, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Bd. 72(4), S. 458-485.
- 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.
- St-Jean, E. (2010), „Les fonctions du mentor de l'entrepreneur novice“, *Revue de l'Entrepreneuriat*, Bd. 9(2), S. 34-55.
- Tödting-Schönhofer, H., I. Naylon, H. Génin, I. Basile und B. Savioli (2011), „Expert Evaluation Network: Final report to Contract No VC/2010/0153“, Metis: Wien.
- Van Auken, H., F. Fry und P. Stephens (2006), „The influence of role models on entrepreneurial intentions“, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Bd. 11(2), S. 157-167.
- Walsh, K., M. Kotzeva, E. Dölle und R. Dorenbos (2001), „Evaluation of the Net Impact of Active Labour Market Programme in Bulgaria“, Ministerium für Arbeit und Soziales der Republik Bulgarien, Rotterdam.



## Kapitel 9

# Soziale Sicherung und integrationsförderndes Unternehmertum<sup>1, 2</sup>

*Auch wenn die Förderung des Unternehmertums üblicherweise nicht zu den allgemeinen Zielen der Sozialversicherungssysteme zählt, können diese Systeme Entscheidungen bezüglich einer Unternehmensgründung beeinflussen. Sozialversicherungskosten und -leistungen von abhängig Erwerbstätigen unterscheiden sich von denen selbstständig Erwerbstätiger und haben häufig einen geringeren Schutz der selbstständig Erwerbstätigen zur Folge. Dieses Kapitel betrachtet, wie die soziale Sicherheit auf das integrationsfördernde Unternehmertum einwirkt, und behandelt die politischen Ansätze, die zur Abschwächung der nachteiligen Auswirkungen der Sozialversicherungssysteme auf selbstständige Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung verfolgt werden.*

### 1. Hinweis der Türkei:

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 (TRNC) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und nachhaltige Lösung gefunden wurde, behält die Türkei ihren Standpunkt im Hinblick auf die 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.

## Sozialversicherungssysteme

- Zwischen den Sozialversicherungssystemen der Mitgliedstaaten herrschen erhebliche Unterschiede hinsichtlich der Kosten, Leistungen, Finanzierungsmechanismen und der Voraussetzungen für die Inanspruchnahme.
- Sozialversicherungssysteme können Auswirkungen auf mit dem Unternehmertum und der selbstständigen Erwerbstätigkeit verbundene Entscheidungen haben, weil sie unter Umständen die Opportunitätskosten sowie die direkten Kosten und Vorteile einer Unternehmensgründung beeinflussen.

Sozialversicherungssysteme sind Systeme der sozialen Sicherung, die Menschen in unvorhergesehenen oder schwierigen Umständen unterstützen sollen. Komplexe Sozialversicherungssysteme bieten eine ganze Reihe von Leistungen. Dieses Kapitel widmet sich in erster Linie denjenigen unter ihnen, die sich am stärksten auf das Unternehmertum auswirken (Panteia/EIM, 2007):

- Absicherung im Fall von dauerhafter Behinderung;
- Absicherung im Fall von vorübergehender und langfristiger Behinderung/Krankheit;
- Altersrente und staatliche Rente;
- Leistungen für Hinterbliebene;
- Sozialversicherung bei Arbeitslosigkeit (d. h. bei Konkurs oder Geschäftsaufgabe);
- Einkommensunterstützung (Verhinderung der Arbeitslosigkeit durch Beihilfen für Geringverdiener);
- Versicherung für Mutterschaft (Mutterschaftsurlaub);
- Versicherung für (vorübergehende) Kinderbetreuung.

Andere Aspekte der Gesetzgebung wirken sich auf die Absicherung aus, so haben zum Beispiel Kündigungsschutzvorschriften Folgen für die Flexibilität der Arbeitskräfte, unter anderem darauf, wie einfach der Übergang von der abhängigen Beschäftigung in die selbstständige Erwerbstätigkeit ist.

Ogleich alle EU-Länder über ein Sozialversicherungssystem verfügen, gibt es große Unterschiede in der Zusammensetzung der Systeme hinsichtlich der Beitragssätze, Kostenumlagen und des Leistungsumfangs (siehe Tabelle 9.1).

## Der Einfluss von Sozialversicherungssystemen auf das Unternehmertum

Belege zeigen, dass weiter entwickelte Sozialversicherungssysteme mit umfangreicheren Leistungen auf der Makroebene in der Tendenz einen negativen Einfluss auf die Unternehmertätigkeit haben können (Parker und Robson, 2004; Panteia/EIM, 2007; Hessels et al., 2007). Außerdem haben bestimmte Programme (zum Beispiel Überbrückungshilfen, siehe unten) nachweislich erhebliche Auswirkungen auf die selbstständige Erwerbstätigkeit, was die Annahme zu untermauern scheint, dass Sozialversicherungssysteme sich in einigen Bereichen negativ auf das Unternehmertum auswirken. Es liegen jedoch nur in beschränktem Maß Untersuchungen darüber vor, wie bestimmte Elemente des allgemeinen Sozialversicherungssystems mit dem Unternehmertum und der selbstständigen Erwerbstätigkeit verbundene Entscheidungen beeinflussen.

Tabelle 9.1. Beitragssätze für Sozialversicherungen, 2010 (in Prozent des Gehalts)

Land	Alter, Behinderung, Hinterbliebene			Alle Sozialversicherungen <sup>a</sup>		
	Versicherter	Arbeitgeber	Gesamt	Versicherter	Arbeitgeber	Gesamt
Österreich <sup>b</sup>	10,25	12,55	22,8	17,2	25,15	42,35
Belgien <sup>b</sup>	7,5	8,86	16,36	13,07	24,77	37,84
Bulgarien <sup>b</sup>	7,1	8,9	16	12,1	16,8	28,9 <sup>d</sup>
Kroatien	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Zypern <sup>b</sup>	6,8 <sup>c</sup>	6,8 <sup>c</sup>	13,6 <sup>c</sup>	6,8	6,8	13,6 <sup>d</sup>
Tschechische Republik <sup>b</sup>	6,5	21,5	28	11	34 <sup>e</sup>	45 <sup>d,e</sup>
Dänemark	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Estland <sup>d</sup>	2	20	22	2,6	33,3	35,9 <sup>d</sup>
Finnland	4,5	17,1	21,6	7,1	20,38	27,48 <sup>d</sup>
Frankreich <sup>b</sup>	6,65 <sup>g</sup>	9,9 <sup>g</sup>	16,55 <sup>g</sup>	9,8	32,68 <sup>e</sup>	42,48 <sup>e</sup>
Deutschland <sup>b</sup>	9,95	9,95	19,9	19,25	19,61	38,86 <sup>d</sup>
Griechenland <sup>b</sup>	6,67	13,33	20	11,55	22,1	33,65
Ungarn <sup>b</sup>	9,5 <sup>c</sup>	24 <sup>c</sup>	33,5 <sup>c</sup>	17	27	44 <sup>d,h</sup>
Irland	4 <sup>c</sup>	8,5 <sup>c</sup>	12,5 <sup>c</sup>	4	8,5	12,5 <sup>i</sup>
Italien <sup>b</sup>	9,19	23,81	33	9,19	30,17	39,36
Lettland	9 <sup>c</sup>	24,09 <sup>c</sup>	33,09 <sup>c</sup>	9	24,09	33,09 <sup>d</sup>
Litauen	3	23,3	26,3	9	30,98	39,98
Luxemburg <sup>b</sup>	8	8	16	12,35	11,4	23,75 <sup>d</sup>
Malta <sup>b</sup>	10 <sup>c</sup>	10 <sup>c</sup>	20 <sup>c</sup>	10	10	20
Niederlande <sup>b</sup>	19	5,7	24,7	22,5 <sup>h</sup>	17,5	40 <sup>d,h</sup>
Polen <sup>b</sup>	11,26	14,46	25,52	22,71	17,61	40,32 <sup>d</sup>
Portugal	11 <sup>c</sup>	23,75 <sup>c</sup>	34,75 <sup>c</sup>	11	23,75	34,75
Rumänien	10,5	20,8	31,3	16,2	27,8	44 <sup>d</sup>
Slowakei	4	14	18	10,4	27,2	37,6 <sup>d</sup>
Slowenien	15,5 <sup>c</sup>	8,85 <sup>c</sup>	24,35 <sup>c</sup>	22,1	16,1	38,2 <sup>d</sup>
Spanien <sup>b</sup>	4,7 <sup>c</sup>	23,6 <sup>c</sup>	28,3 <sup>c</sup>	6,25	31,08	37,33 <sup>d</sup>
Schweden	7 <sup>g</sup>	11,91	18,91	7	23,43 <sup>i</sup>	30,43 <sup>d,i</sup>
Vereinigtes Königreich	11 <sup>c</sup>	12,8 <sup>c</sup>	23,8 <sup>c</sup>	11	12,8	23,8 <sup>d</sup>

Hinweis: a. Umfasst die Absicherung im Alter, bei Behinderung und für Hinterbliebene, bei Krankheit und Mutterschaft, Arbeitsunfällen, Arbeitslosigkeit und die Familienbeihilfe. In manchen Ländern deckt der angegebene Satz unter Umständen nicht alle dieser Versicherungen ab. In einigen Fällen sind nur bestimmte Gruppen, z. B. abhängig Erwerbstätige, vertreten. Variiert der Beitragssatz, ist entweder der Durchschnitts- oder der Mindestsatz angegeben.

b. Bei einigen Leistungen existiert eine Höchstbeitragsgrenze.

c. Beinhaltet ebenfalls die Beitragssätze für andere Versicherungen.

d. Die Familienbeihilfe wird in voller Höhe vom Staat getragen.

e. Arbeitgeber tragen die vollen bzw. den Großteil der Kosten für die Leistungen bei Arbeitsunfällen.

f. Anteil der festgelegten Höhe für die Absicherung im Alter, bei Behinderung und für Hinterbliebene. Beiträge der Zentral- und Lokalregierung sowie andere Beitragsarten für die anderen Versicherungen.

g. Mit den Beiträgen werden ausschließlich Leistungen im Alter finanziert. Für Leistungen für Hinterbliebene und bei Behinderung sind Zusatzbeiträge erforderlich.

h. Zuzüglich pauschaler Beiträge für medizinische Leistungen.

i. Der Großteil der Kosten für die Familienbeihilfe wird vom Staat getragen.

j. Die Kosten der Leistungen bei Arbeitslosigkeit werden in voller Höhe vom Staat getragen.

k. Leistungen bei Behinderung werden von einer anderen Versicherung gezahlt.

l. Die Kosten der Grundabsicherung gegen Arbeitslosigkeit werden in voller Höhe vom Staat getragen; der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer tragen die Kosten der freiwilligen Arbeitslosenversicherung.

Quelle: SSA SSA (Social Security Administration), Office of Retirement and Disability Policy, Office of Research, Evaluation, and Statistics, (United States of America), (2010), Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2010, Washington, Vereinigte Staaten von Amerika.

- Auf der Makroebene gibt es Belege dafür, dass die Qualität der Sozialversicherungssysteme sich umgekehrt proportional zur Unternehmensgründungsrate und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit verhält.
- Sozialversicherungssysteme können sich negativ auf das Unternehmertum auswirken, da selbstständig Erwerbstätige im Vergleich zu Arbeitnehmern unter Umständen mehr für dieselben Leistungen zahlen (z. B. tragen sie sowohl den Arbeitgeber- als auch den Arbeitnehmeranteil), zu denselben Kosten geringere Leistungen erhalten (z. B. geringere Rentenleistungen), bestimmte Leistungen nicht in Anspruch nehmen dürfen (z. B. Arbeitslosenversicherung), Schwierigkeiten beim Umgang mit komplexen Systemen haben (um die sich normalerweise der Arbeitgeber kümmert), fürchten, bestehende Leistungen zu verlieren, für sie andere Leistungen bei Mutterschaft und Kinderbetreuung gelten und früher Sozialversicherungsbeiträge leisten müssen, bevor sie Leistungen in Anspruch nehmen dürfen.
- Die sozialen Gruppen, die im Unternehmertum benachteiligt und unterrepräsentiert sind, nehmen mit größerer Wahrscheinlichkeit bereits Leistungen des Sozialversicherungssystems in Anspruch, möglicherweise sogar mehrere Leistungen. Darum können die ausführlichen Bestimmungen von Maßnahmen zum Beispiel für Behinderte wichtiger sein als für allgemeine Unternehmer.

Sozialversicherungssysteme wirken sich insofern auf das Unternehmertum aus, als dass sie die Kosten und Leistungen für eine Unternehmensgründung beeinflussen. Die Beitragssätze für Einzelpersonen sind je nach deren Beschäftigungsstatus unterschiedlich hoch und auch die Anspruchsberechtigung und der Leistungsumfang können variieren. Da eine Stimulierung des Unternehmertums üblicherweise nicht zu den allgemeinen Zielen von Sozialversicherungssystemen gehört, schrecken viele von ihnen Unternehmer mit Kosten- und Leistungsunterschieden ab, da selbstständig Erwerbstätige entweder höhere Kosten tragen müssen oder einen geringeren Schutz genießen als normale Arbeitnehmer. Somit können Sozialversicherungsaspekte das Wachstumspotenzial von Unternehmen einschränken.

Die Einflüsse der Sozialversicherungssysteme auf die Unternehmensgründung und selbstständige Erwerbstätigkeit sind akuter für sozial benachteiligte Gruppen, weil diese innerhalb der Gesellschaft eine höhere Verletzbarkeit aufweisen (Boylan und Burchardt, 2002). Insbesondere sind benachteiligte Gruppen mit größerer Wahrscheinlichkeit im bestehenden Sozialversicherungssystem eingebunden und nehmen entsprechende Leistungen in Anspruch. Weiterhin besteht eine höhere Wahrscheinlichkeit, dass Mitglieder benachteiligter Gruppen mit mehreren verschiedenen Aspekten des Sozialversicherungssystems interagieren (z. B. mehrere verschiedene Leistungen beziehen), wodurch die Nettoauswirkungen vermutlich größer sind.

Zu den Haupteinflüssen der verschiedenen Bestandteile des Sozialversicherungssystems gehören finanzielle Negativanreize, verringerte Leistungen, die Angst vor dem Verlust von Ansprüchen, Verwaltungskosten, Mutterschafts- und Kinderbetreuungsbestimmungen, das Kosten-Nutzen-Verhältnis in Bezug auf Rentenleistungen und die Pflicht, vor der Beanspruchung von Leistungen Beiträge zu zahlen.

### **Direkte finanzielle Negativanreize**

Sozialversicherungssysteme in der EU basieren auf einem Beitragssystem, an dem der Staat, die Arbeitgeber und die Arbeitnehmer beteiligt sind. In vielen Ländern müssen selbstständig Erwerbstätige sowohl den Arbeitnehmer- als auch den Arbeitgeberanteil tragen, um den Deckungsumfang zu erreichen, den sie als Arbeitnehmer hätten (Panteia/EIM, 2007). Dies führt in vielen EU-Ländern zu einer Erhöhung der Kosten der Unternehmensgründung. In Slowenien und Ungarn zahlen selbstständig Erwerbstätige zum Beispiel sowohl den Arbeitnehmer- als auch den Arbeitgeberanteil, was insgesamt einen höheren Beitragssatz ergibt. In Slowenien stammen in der Regel 15,5 % der Sozialversicherungsbeiträge von den Arbeitgebern und 8,85 % von den Arbeitnehmern: Für selbstständig Erwerbstätige ergibt dies einen Satz von 24,35 %. In Ungarn liegt die Aufteilung bei 8,5 % bzw. 27 %, beide Anteile werden von den selbstständig Erwerbstätigen getragen (Missoc, 2013).



### **Verringerte Leistungen**

In den meisten EU-Ländern, darunter Estland, Frankreich, Irland, Zypern und Malta, sind selbstständig Erwerbstätige nicht in der Arbeitslosenversicherung versichert (Missoc, 2013). Dennoch haben sie in vielen Fällen eine Beitragspflicht, so dass sie in ein Unterstützungssystem einzahlen, auf das sie keinen Zugriff haben. Dies beeinflusst die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen, auf negative Weise, insbesondere für diejenigen, die zuvor abhängig erwerbstätig waren, denn sie genießen im Fall eines Scheiterns ihrer Unternehmensgründung keinen Schutz.

Zu den weiteren Bereichen, in denen selbstständig Erwerbstätigen weniger Leistungen gewährt werden als Arbeitnehmern, gehören die Kranken- und Rentenversicherung, wobei es hierbei erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen EU-Ländern gibt (Missoc, 2013). Darüber hinaus bieten einige Länder, zum Beispiel die Slowakei, selbstständig Erwerbstätigen keinen Schutz bei Arbeitsunfällen (Missoc, 2013).

### **Angst vor dem Verlust von Ansprüchen**

Die Angst vor dem Verlust von Ansprüchen kann ein genauso starker Negativanreiz sein wie das tatsächliche Wissen um die Veränderungen, die die selbstständige Erwerbstätigkeit mit sich bringt. Menschen aus benachteiligten Gruppen beziehen unter Umständen eine ganze Reihe von Leistungen und sind daher wahrscheinlich sehr risikoscheu, wenn sie nicht klar über die Veränderungen informiert sind, die mit der selbstständigen Erwerbstätigkeit einhergehen können.

Insbesondere bei komplexen Systemen kann dies eine beschränkende Wahrnehmung sein. So werden zum Beispiel Leistungen bei Behinderung in der Regel auf der Basis des Behinderungsgrades und des Umfangs der erforderlichen Unterstützung berechnet. Diese komplexe Berechnung von Leistungen kann verwirrend für diejenigen sein, die eine selbstständige Erwerbstätigkeit in Betracht ziehen, da neue Unternehmer unter Umständen die Folgen für ihre bestehenden Leistungen nicht kennen. In der Konsequenz wird häufig von einer Unternehmensgründung abgesehen.

### **Verwaltungskosten**

Die bei der Einhaltung von Verwaltungsvorschriften von Sozialversicherungssystemen entstehenden Kosten erhöhen die Kosten der selbstständigen Erwerbstätigkeit, da der Zeit- und Kostenaufwand für die Einreichung von Unterlagen und die Beitragszahlungen unabhängig von der Firmengröße relativ feste Größen sind. Überdies kann die wahrgenommene Komplexität kleine Unternehmen in Bezug auf eine Unternehmensgründung abschrecken, da ihnen die Mittel fehlen, die sie investieren müssten, um die administrativen Pflichten in allen Einzelheiten zu verstehen (Hessels et al., 2007). Noch schwieriger gestaltet sich dies bei Unternehmern, die bislang keine Erfahrungen mit der Einhaltung administrativer Pflichten haben (Guyot und Lohest, 2008). Laut neuer Daten aus dem Eurobarometer geben 72 % der Befragten den Verwaltungsaufwand als Negativanreiz für die selbstständige Erwerbstätigkeit an (Europäische Kommission, 2012).

### **Mutterschafts- und Kinderbetreuungsbestimmungen**

Sowohl für Unternehmer als auch für Arbeitnehmer herrschen zwischen den EU-Ländern Unterschiede beim Versicherungsschutz im Mutterschaftsurlaub und bei der Kinderbetreuung. Auf nationaler Ebene zeigen Belege, dass es eine negative Korrelation zwischen dem Grad der Unterstützung, die ein Wohlfahrtsstaat bei Mutterschaft und Kinderbetreuung leistet, und dem Ausmaß der Unternehmertätigkeit eines Landes gibt (Elam und Terjesen, 2010).

Auf persönlicher Ebene lässt sich feststellen, dass selbstständig erwerbstätige Frauen in Bezug auf die Mutterschaft mit zwei Herausforderungen konfrontiert sind, die für angestellte Frauen nicht bestehen. Erstens beziehen selbstständig Erwerbstätige in der Regel keine Zahlungen (d. h. einen Lohn oder ein Gehalt), was junge Frauen, die eine Familie haben möchten, von einer selbstständigen Erwerbstätigkeit abschrecken kann. Zweitens bleibt auch in den wenigen Ländern, die für selbstständig Erwerbstätige einige Mutterschaftsleistungen anbieten, ein finanzieller Negativanreiz, da in der Regel die Arbeitgeber die Kosten dieses Schutzes tragen.

Die Verfügbarkeit von Kinderbetreuungseinrichtungen wirkt sich im Allgemeinen positiv auf die selbstständige Erwerbstätigkeit aus. Werden Kinderbetreuungseinrichtungen im Überfluss angeboten, hat das einen ermutigenden Effekt auf die selbstständige Erwerbstätigkeit, da die Frauen unter Umständen mehr Zeit haben, um Möglichkeiten zur Unternehmensgründung auszuschöpfen (Elam und Terjesen, 2010; OECD, 2012).

### **Kosten-Nutzen-Verhältnis in Bezug auf Rentenleistungen**

Ältere Erwerbstätige, die eine selbstständige Erwerbstätigkeit in Betracht ziehen, sind häufig mit finanziellen Negativanreizen konfrontiert, die eine Unternehmensgründung oder -übernahme verhindern, da der Wechsel aus der abhängigen in die selbstständige Erwerbstätigkeit den Zeitraum verringert, während dessen in eine mit der Beschäftigung verknüpfte Rentenversicherung eingezahlt wird. Die daraus resultierende verkürzte Rentenbeitragsdauer führt in der Regel dazu, dass künftig geringere Rentenansprüche bestehen (Missoc, 2013; Zissimopoulos et al., 2003). Gleichzeitig bieten einige EU-Länder Altersversorgungspläne für selbstständig Erwerbstätige. Allerdings sind diese Altersversorgungspläne in der Regel weniger attraktiv als die für Arbeitnehmer (Betzelt, 2004).

Umgekehrt können Renten ein Anreiz für ältere Menschen sein, Unternehmer zu werden, wenn sie noch nicht genügend Beitragsjahre vorweisen können, um in die Rente zu gehen und sich den Lebensstil zu leisten, den sie sich wünschen (Efrat, 2008). Eine selbstständige Erwerbstätigkeit kann daher eine wirksame Methode zur Ergänzung der eigenen Rentenleistungen sein.

### **Pflicht, vor der Beanspruchung von Leistungen Beiträge zu zahlen**

Für Arbeitnehmer wie für selbstständig Erwerbstätige gilt gleichermaßen, dass für viele Elemente des Sozialversicherungssystems eine bestimmte Beitragsdauer erforderlich ist, damit man einen Anspruch auf Leistungsbezug erhält. Diese Pflicht kann sich positiv auf Unternehmensgründungen auswirken, da es für einige benachteiligte Gruppen möglicherweise schwierig ist, Zugang zu Sozialleistungen zu erhalten, wenn sie keine Beschäftigung finden. Daher ist die selbstständige Erwerbstätigkeit eine Möglichkeit, Zugang zu wenigstens einem Mindestmaß an sozialem Schutz zu gewinnen. Dies gilt insbesondere für neu Zugewanderte (OECD, 2010).

## **Ansätze aus der öffentlichen Politik zur Bekämpfung von Negativanreizen**

In erster Linie können politische Entscheidungsträger das Unternehmertum über das Sozialversicherungssystem ermutigen und fördern, indem sie das Risiko verringern, das mit der Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit verbunden ist (Europäische Kommission, 2012). Zu den spezifischen Ansätzen gehören Überbrückungshilfen, die Senkung von Beitrags- und Steuersätzen, die Ausweitung der Sozialleistungen auf die Familien der selbstständig Erwerbstätigen, die Bereitstellung eines freiwilligen Zusatzschutzes für selbstständig Erwerbstätige und die Gleichbehandlung im Rahmen des Sozialversicherungssystems ohne Berücksichtigung der Tätigkeiten der Betroffenen auf dem Arbeitsmarkt.

### **Überbrückungshilfen**

Der Begriff der Überbrückungshilfen wird für eine Kategorie politischer Maßnahmen verwendet, die einer Person ermöglichen, während der Unternehmensgründungsphase weiterhin Leistungen oder Anwartschaften (z. B. kleine Beihilfen) zu erhalten. Dank dieser Überbrückung erhalten die Betroffenen während der Unternehmensgründung ein Grundeinkommen, das während der Arbeitslosigkeit ihren Unterhalt sichert und sie so zu einer selbstständigen Erwerbstätigkeit ermutigt.

Eine Reihe von EU-Ländern bieten diese Überbrückungshilfen an, die aus der Arbeitslosigkeit kommende Unternehmer unterstützen. Ein Überblick der verschiedenen Maßnahmen und Vorkehrungen wird in Tabelle 9.2 vorgestellt. Ein häufig genanntes Beispiel ist der deutsche Gründungszuschuss, der Ähnlichkeiten zu früheren Überbrückungshilfen, dem Existenzgründungszuschuss und dem Überbrückungsgeld aufweist (Panteia/EIM, 2007). Beim Existenzgründungszuschuss handelte es sich um ein Zuschuss für Arbeitslose unter 65 Jahren während der ersten drei Jahre ihrer Unternehmensgründung. Das Überbrückungsgeld

- Ungeachtet der enormen Unterschiede zwischen den Sozialversicherungssystemen nutzen EU-Staaten eine Reihe gängiger Ansätze, um die negativen Auswirkungen von Sozialversicherungssystemen auf das Unternehmertum zu bekämpfen. Zu diesen Ansätzen gehören folgende:
  1. Überbrückungshilfen, die Antragstellern den weiteren Bezug von Leistungen in irgendeiner Form ermöglichen, während sie ihre eigenen Unternehmen gründen. Dies erleichtert den finanziellen Übergang vom Sozialleistungsempfänger zur selbstständigen erwerbstätigen Person und sorgt in einigen Fällen für eine bestimmte Startkapitalsumme.
  2. Die Beitragssenkung für selbstständig Erwerbstätige kann sicherstellen, dass die Beitragszahlungen den erworbenen Leistungen entsprechen. Dies kann zur Abschwächung der finanziellen Belastung beitragen, die mit der Unternehmensgründung verbunden ist.
  3. Die Ausweitung der Leistungen auf die Familie kann für eine Senkung des Risikos sorgen, das ein Unternehmer und seine Familie beim Scheitern des Unternehmens tragen.
  4. Sollten die Leistungen selbstständig Erwerbstätiger nicht an die von abhängig Erwerbstätigen heranreichen, kann ein freiwilliger Zusatzschutz angeboten werden, über den zusätzliche Leistungen erworben werden können. Dies sorgt für eine größere Flexibilität des Schutzes für Unternehmer, damit diese nicht zu einem übermäßig teuren oder unangemessenen Schutz gezwungen werden.
  5. Gleichbehandlung von selbstständig Erwerbstätigen und Arbeitnehmern im Rahmen des Sozialversicherungssystems.

richtete sich an Arbeitslose unter 65 Jahren und bedeutete eine monatliche Beihilfe, um die Lebenshaltungskosten während des Einstiegs in die selbstständige Erwerbstätigkeit zu decken. Die Anspruchsvoraussetzungen für das Überbrückungsgeld bestanden darin, dass die Empfänger seit mindestens vier Wochen arbeitslos gemeldet waren und einen tragfähigen Geschäftsplan vorweisen konnten. Die Begünstigten erhielten sechs Monate lang Arbeitslosengeld und zusätzlich eine Einmalzahlung in Höhe von 68,5 % ihrer Leistungen, um ihre Sozialversicherungsabgaben zu decken. Diese beiden Maßnahmen wurden zum Gründungszuschuss zusammengefasst.

Ein ähnliches Programm ist die „Back to Work Enterprise Allowance“ in Irland. Diese Maßnahme richtet sich speziell an Empfänger von Leistungen aus Sozialhilfesystemen und bietet finanzielle Unterstützung bei der Fortführung der Sozialleistungen. In Textfeld 9.1 wird diese Maßnahme näher beleuchtet.

Andere Länder haben ähnliche Maßnahmen eingeführt. So gewährt etwa im Vereinigten Königreich die „New Enterprise Allowance“ gemeldeten Arbeitslosen und Empfängern der Einkommensunterstützung finanzielle Unterstützung bei der Unternehmensgründung (Eurofound, 2011). Die Beihilfe besteht aus einem Kredit, der mit dem Startkapital helfen soll, sowie einer wöchentlichen Zahlung von bis zu 1 274 GBP (etwa 1 500 EUR) über 26 Wochen. Ähnliche Ansätze finden sich auch in Dänemark, Schweden und den Niederlanden.

Geringfügig anders funktioniert eine Art von Überbrückungshilfe, bei der statt einer Fortführung der Leistungszahlungen eine Pauschalzahlung über die künftigen Leistungen erfolgt. Dieser Ansatz wird in Spanien und Portugal verfolgt. In Spanien können Arbeitslose bis zu 60 % ihrer Gesamtleistungen in einer Zahlung erhalten, Frauen unter 35 Jahren sogar 80 % der Arbeitslosenansprüche in einer Zahlung (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010). In Portugal können Antragsteller 100 % der Leistungen als Einmalzahlung erhalten (Naumann, 2011).

Eine dritte Art der Überbrückungshilfe besteht darin, dass aus der Arbeitslosigkeit kommenden Neuunternehmern eine Beihilfe in fester Höhe gewährt wird, ungeachtet der Höhe ihres Arbeitslosenanspruchs. So steht zum Beispiel in Estland gemeldeten Arbeitslosen, die Leistungen beziehen, eine Gründungsbeihilfe von bis zu 6 400 EUR zur Verfügung. Allerdings müssen Unternehmer 20 % der Gründungskosten aus ihren eigenen Ersparnissen oder sonstigen Quellen decken (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010).

Kapitel 6 enthält nähere Erörterungen dieser Überbrückungshilfen.

Tabelle 9.2. Überblick über die wichtigsten Überbrückungshilfen in Europa

Klassische Überbrückungshilfe	
Dänemark	Fortgewährung von Arbeitslosenunterstützung für Unternehmensgründer
Deutschland	Überbrückungsgeld für Menschen unter 65 Jahren, die Arbeitslosenunterstützung beziehen
Irland	„Back to Work Allowance“ für Empfänger von Sozialleistungen
Schweden	Fortgewährung von Arbeitslosenunterstützung für Unternehmensgründer
Vereinigtes Königreich	„New Enterprise Allowance“ für Menschen, die Arbeitslosenunterstützung, Einkommensunterstützung oder Leistungen bei Behinderung beziehen
Pauschale Einmalzahlung der Leistungen	
Portugal	Die Arbeitslosenunterstützung wird als pauschale Einmalzahlung gewährt, um die Gründung des neuen Unternehmens zu unterstützen
Spanien	Ein Teil der Arbeitslosenunterstützung wird als pauschale Einmalzahlung gewährt, um die Gründung des neuen Unternehmens zu unterstützen
Zuschuss auf der Basis eines bestimmten Sozialversicherungsstatus	
Kroatien	Nationale Beschäftigungspolitik: Gewährung von Krediten und Beihilfen an Arbeitslose, die eine selbstständige Erwerbstätigkeit anstreben
Tschechische Republik	Zuschüsse für Arbeitslose für den Kauf von Maschinen, Büroräumen usw., sofern ein tragfähiger Geschäftsplan vorgelegt wird (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010)
Estland	Gründungsbeihilfe für Menschen, die Arbeitslosenunterstützung beziehen
Frankreich	„Contrat d’insertion à la vie sociale“ (CIVIS): personalisierte Intensivunterstützung während eines Jahres zuzüglich einer Beihilfe in Höhe von bis zu 450 EUR monatlich für Arbeitslose und geringqualifizierte junge Menschen (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010)
Ungarn	Zuschussprogramm für gemeldete Arbeitslose, die eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufnehmen: Die drei Säulen des Programms richten sich jeweils an Menschen mit Behinderungen, neue Marktteilnehmer über 50 Jahren und junge Mütter sowie arbeitslos Gemeldete. Gruppen werden Gründungszuschüsse für die Unternehmensgründung gewährt
Italien	Gründungsanreize für junge Menschen und Arbeitslose im städtischen, unterentwickelten Raum (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010)
Niederlande	Auf Arbeitslose ausgerichtete Unterstützungsdienste: Kredite für Arbeitslose und Sozialhilfeempfänger zum Zwecke der Unternehmensgründung; die Kosten für Coaching und Marktstudien sind erstattungsfähig.
Slowakei	Arbeitsvermittlungsgesetz 2004: finanzielle Zuschüsse für Arbeitssuchende und parallele Zuschüsse für Menschen mit Behinderungen, die eine Unternehmensgründung anstreben.

### Textfeld 9.1. Back to Work Enterprise Allowance, Irland

**Beschreibung:** Diese Initiative richtet sich an diejenigen, die eine der folgenden Sozialleistungen beziehen: Beihilfe für Arbeitssuchende; Leistung für Arbeitssuchende; Unterstützung für Alleinerziehende; Blindenrente; Behindertenbeihilfe; Beihilfe für Pflegepersonen; Beihilfe für Landwirte; Invalidenrente; Zusatzbeitrag für Erwerbsunfähige; Beihilfe für Frührentner; Witwen-/Witwerrente oder (beitragsfreie) Rente für Hinterbliebene aus einer Lebenspartnerschaft; Leistungen oder Beihilfe für verlassene Ehefrauen; Beihilfe für Ehefrauen von Häftlingen oder Leistungen bei Krankheit für mindestens drei Jahre. Diese Maßnahme umfasst die Bereitstellung von Informationen und die Weitervermittlung, Finanzierungsangebote und die Prüfung der Tragfähigkeit des Geschäftsplans (Panteia/EIM, 2007).

**Problemgegenstand:** Das Hauptziel dieser Initiative besteht darin, Arbeitslose, die von Armut bedroht sind, durch eine selbstständige Erwerbstätigkeit wieder auf den Arbeitsmarkt zu bringen.

**Ansatz:** Im Rahmen dieser Beihilfe erhalten Langzeitarbeitslose, die eine Unternehmensgründung anstreben, zwei Jahre lang sich allmählich verringernde Leistungen. Anspruchsberechtigt sind Personen, die seit zwölf Monaten arbeitslos sind und Sozialleistungen beliebiger Art bezogen haben. Für eine Teilnahme ist die Vorlage eines tragfähigen Geschäftsplans erforderlich, der von einer lokalen Partnerschaftsgesellschaft/integrierten Gesellschaft für lokale Entwicklung oder einem Sachbearbeiter des Amtes für Sozialschutz genehmigt wurde. Anfänglich belief sich die Leistungsdauer auf vier Jahre, bis diese Regelung im Mai 2009 geändert wurde. Nun belaufen sich die Leistungen auf 100 % im ersten Jahr und 75 % im zweiten Jahr.

**Auswirkungen:** Zwischen 1997 und 1999 hatten 86,8 % der Leistungsempfänger keine Sozialleistungen beantragt. Lediglich 5,9 % hatten kurzzeitig Sozialleistungen beantragt und 7,3 % der Leistungsempfänger waren wieder vollständig auf Sozialhilfe angewiesen (Department of Enterprise, Trade and Employment, 2002). Die Auswirkungen der jüngsten Änderungen der Beihilfen ist bislang noch nicht bemessen worden.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Eine Erfolgsvoraussetzung ist der breite Umfang der Zielgruppe. Da diese Maßnahme ganz unterschiedlichen sozialen Gruppen offen steht, hat sie eine größere Reichweite.

### **Senkung von Beitragssätzen und Steuern**

Selbstständig Erwerbstätige zahlen im Verhältnis zu Arbeitnehmern häufig mehr, da sie mit ihren Beiträgen sowohl den Arbeitgeber- als auch den Arbeitnehmeranteil decken müssen (Panteia/EIM, 2007). Einige Regierungen haben Maßnahmen ergriffen, um die Last der Sozialversicherungsbeiträge für selbstständig Erwerbstätige zu verringern. Gemäß einem möglichen Ansatz werden die Pflichtbeiträge für selbstständig Erwerbstätige in Bezug auf verschiedene Aspekte des Sozialversicherungsschutzes gesenkt, um für ein gerechteres System zu sorgen. Die einkommensabhängige Altersversorgung (YEL) in Finnland zum Beispiel gibt finnischen Unternehmern ein gewisses Maß an Flexibilität bei der Entscheidung, wie viel sie in die obligatorische Alters-, Behinderten- und Hinterbliebenenrente einzahlen (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010). Außerdem sind diese Beiträge für selbstständig Erwerbstätige steuerlich abzugsfähig (weitere Einzelheiten sind in Textfeld 9.2 enthalten). Dieser Ansatz wird ebenfalls in Spanien verfolgt, wo der Nationale Aktionsplan zur Sozialen Eingliederung, 2008 – 2010 eine Sammlung an Steuermaßnahmen zur Unterstützung von Unternehmern vorsieht, darunter eine Senkung der Einkommenssteuer um 20 % sowie eine 50 %ige Senkung der Beiträge, die Unternehmer während eines Zeitraums von bis zu 24 Monaten für Neueinstellungen zahlen müssen (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010).

Ein zweiter, wenn auch weniger häufig verfolgter Ansatz besteht aus Beitragsbefreiungen für selbstständig Erwerbstätige. So sehen die Änderungen des litauischen Gesetzes zur Förderung der Beschäftigung aus dem Jahr 2010 vor, dass Arbeitssuchende, die ein eigenes Unternehmen gründen möchten, von der Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge befreit werden und eine Rückerstattung der mit der Unternehmensgründung verbundenen Ausbildungskosten erhalten können (Panteia/EIM, 2007). Selbstständig Erwerbstätige und Arbeitnehmer in Litauen sind gemäß dem Sozialversicherungsgesetz pflichtversichert, somit stellen solche Beitragssenkungen für Unternehmer einen positiven Anreiz dar.

Auch das Beitragssystem in der Tschechischen Republik ist ertragsabhängig. Das für die gesamte erwerbstätige Bevölkerung einheitliche Sozialversicherungssystem umfasst Leistungen bei Krankheit, Behinderung und Mutterschaft. Selbstständig Erwerbstätige können sich für dafür entscheiden, dass der Berechnung ihrer Beiträge weniger als ihre eigentlichen Erträge zugrunde gelegt wird (jedoch mindestens 50 % der Differenz zwischen Einkommen und Ausgaben), allerdings hat dies geringere ertragsabhängige Leistungen zur Folge. Familienleistungen fallen nicht hierunter, da diese in der Tschechischen Republik staatlich finanziert sind (Missoc, 2013). Auch wenn derartige Senkungen ertragsabhängiger Beiträge recht allgemeine Zielgruppen betreffen, sind ihre Vorteile für sozial benachteiligte Gruppen offenkundig. Diese Gruppen befinden sich in der Gesellschaft und am Arbeitsmarkt in einer prekären Situation und profitieren von der größeren Flexibilität, die solche Maßnahmen innerhalb der Pflichtregelungen der Sozialversicherung ermöglichen. Die staatliche Deckung der Familienleistungen in der Tschechischen Republik ist insbesondere für Langzeitarbeitslose nützlich, vor allem für solche, die die Verantwortung für das Großziehen von Kindern tragen.

Bulgarien setzt ein ähnliches einkommensabhängiges Beitragssystem für den Zusatzschutz bei allgemeinen Krankheiten und Leistungen bei Mutterschaft ein. Die Grundrente betrifft ausschließlich Invalidität und Krankheit, die Altersrente und die Absicherung Hinterbliebener.

### **Schutz für Familie oder Partner**

Politische Maßnahmen, die in die Kategorie „Schutz für Familie oder Partner“ fallen, zielen darauf ab, den im Zusammenhang mit dem Unternehmen bestehenden Sozialversicherungsschutz auf den Ehepartner bzw. die Ehepartnerin oder Familienmitglieder zu erweitern. Durch diesen Ansatz soll das Risiko einer selbstständigen Erwerbstätigkeit gesenkt werden, da im Fall eines Scheiterns des Unternehmens mehrere Haushaltsmitglieder Sozialleistungen erhalten.

So sind zum Beispiel alle Einwohner Dänemarks unabhängig von ihrem Arbeitsmarktstatus gleichwertig gemäß dem Sozialvorsorgegesetz 2005 versichert. Somit erhalten Ehepartner und Ehepartnerinnen sowie die erweiterte Familie im dänischen System automatisch denselben

### Textfeld 9.2. Reform des Rentengesetzes für selbstständig Erwerbstätige (YEL) 2005, Finnland

**Beschreibung:** In Finnland gelten für Arbeitnehmer und für selbstständig Erwerbstätige dieselben grundlegenden Sozialversicherungsregelungen, nämlich in Bezug auf Leistungen bei Krankheit, Mutterschafts- und Familienleistungen sowie Grundleistungen bei Arbeitslosigkeit und die staatliche Rente. Vor 2005 waren selbstständig Erwerbstätige gemäß dem Rentengesetz für selbstständig Erwerbstätige (YEL) pflichtversichert und anspruchsberechtigt. Die Reform im Jahre 2005 führte ein einkommensabhängiges Element bei den Sozialversicherungsbeiträgen selbstständig Erwerbstätiger ein, wodurch diese mehr finanzielle Freiheit genossen. Dadurch wird indirekt für eine bessere Verfügbarkeit von Finanzmitteln gesorgt.

**Problemgegenstand:** Vor der Reform waren selbstständig Erwerbstätige zur Zahlung fester Beiträge verpflichtet, damit eine Deckung durch die Sozialversicherung bestand. Dies stellte für viele Unternehmer eine finanzielle Belastung dar, da sie häufig keine Leistungen beziehen konnten.

**Ansatz:** Das bereits 1970 eingeführte YEL wurde durch die Reform 2005 durch ein einkommensabhängiges Element ergänzt. Unternehmer erhielten dadurch eine größere Flexibilität, da sie – innerhalb bestimmter Vorgaben – die Höhe ihrer Sozialversicherungsbeiträge selbst bestimmten konnten. Sie können sich ebenfalls für eine Zusatzdeckung entscheiden und zwischen 10 und 100 Prozent ihres Pflichtbeitrags zahlen. Die Finnische Zentralanstalt für die Rentenversicherung überwacht die Beitragszahlungen und stimmt mit Unternehmern die jeweilige einkommensabhängige Beitragshöhe ab. 2006 beliefen sich die Beiträge zum Beispiel auf 20,8 % des Jahreseinkommens des Unternehmers, die dieser vollständig selbst aufzubringen hat. Stellt sich heraus, dass die Beiträge nicht ausreichen, zahlt der Staat den fehlenden Anteil. Rentenbeiträge sind für Unternehmer ebenfalls steuerlich abzugsfähig. Die Freiheit zur Bestimmung der Beitragshöhe für die Pflicht- und optionale Zusatzrentenversicherung ermöglicht Unternehmern bestimmte Einsparungen und verringert die mit einer Unternehmensgründung verbundenen finanziellen Zwänge (Eurofound, 2013b).

**Auswirkungen:** 2011 gab die Finnische Zentralanstalt für die Rentenversicherung zwei gesonderte Evaluierungen des Rentensystems in Auftrag. Obwohl beide Berichte feststellten, dass das System umfassend und nachhaltig sei (Eurofound, 2013b), ermittelten sie beide Probleme im Zusammenhang damit, dass zu viele Anreize für den Eintritt in den vorzeitigen Ruhestand gegeben werden und die Verwaltung der Renten ineffizient sei (Barr, 2013; Ambachtsheer, 2013). Eine andere Untersuchung legt nahe, dass das System für Geringverdiener (deren Deckung entsprechend ihrem Einkommen sinkt) und für Besserverdiener (die bei Erreichung einer bestimmten Einkommensgrenze keinen Anspruch mehr auf nationale Deckung haben) alles andere als ideal sei (Panteia/EIM, 2007).

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Diese Rentenreform erfordert große Verwaltungskapazitäten zur jährlichen Berechnung der einkommensabhängigen Beiträge. Künftig besteht allerdings die größte Herausforderung darin, gegen den fehlenden Schutz derjenigen anzugehen, deren Einkommen zu gering ausfällt.

Schutz wie der selbstständig Erwerbstätige selbst (Missoc, 2013). Für eine Grunddeckung im Alter kann eine Zusatzrente vereinbart werden, die ebenfalls auf alle Verwandte des Unternehmers ausgeweitet werden kann. Allerdings gelten für diese Regelungen Bedingungen im Zusammenhang mit dem Wohnsitz, wodurch zugewanderte Unternehmer keinen Zugang zu dieser Unterstützung haben.

Ein Beispiel für einen besser durchdachten Ansatz zur Gewährung einer Deckung für selbstständig Erwerbstätige findet sich in Luxemburg. Unter der „Regelung für mitarbeitende Ehepartner“ sind Partner in Bezug auf alle Bereiche der Sozialversicherung, einschließlich der Altersrente, Leistungen bei Krankheit sowie bei Arbeitslosigkeit, auf dieselbe Weise versichert wie der Unternehmer. Allerdings zahlen Unternehmer sowohl den Arbeitgeber- als auch den Arbeitnehmeranteil der Beiträge und damit mehr, als es bei Arbeitnehmern bei einer Ausweitung von Leistungen auf Ehepartner bzw. Ehepartnerinnen oder Unterhaltsberechtigte der Fall wäre (Panteia/EIM, 2007).

Ein weiteres Beispiel bietet Italien, wo Unternehmer an ihrem Unternehmen mitwirkende Familienmitglieder gemäß der „Familienpartnerschafts“-Maßnahme versichern können.

Unternehmer können 49 % der Einnahmen des Unternehmens unter ihren Familienmitgliedern mit registrierten Verträgen verteilen und damit auch die Steuerlast teilen.

### **Freiwilliger Zusatzschutz**

Die meisten EU-Länder bieten irgendeine Form der sozialen Grundsicherung für selbstständig Erwerbstätige, wobei diese im Allgemeinen geringer ausfällt als die der Arbeitnehmer. Aus diesem Grund stellen einige Länder eine ergänzende Zusatzversicherung zur Verfügung, mit der Unternehmer ihren Schutz verbessern können. So ist zum Beispiel die Grundrentenversicherung (Duchodové pojištění) für die Alters-, Hinterbliebenen- und Invaliditätsrente für die gesamte erwerbstätige Bevölkerung der Tschechischen Republik verpflichtend. Hingegen ist die Krankenversicherung für selbstständig Erwerbstätige nicht verpflichtend, sondern kann freiwillig abgeschlossen werden (Missoc, 2013). In Belgien gewähren die freiwillige Zusatzrente und die freiwillige „soziale“ Zusatzrente einen freiwilligen Versicherungsschutz (Panteia/EIM, 2007). Gemäß dieser Vorsorge zahlen Unternehmer niedrigere Beiträge in ihre Pflichtaltersrente und können steuerabzugsfähige Beiträge in die Zusatzrente leisten. Außerdem sind auch die Partner der Unternehmer vollumfänglich altersrentenversichert.

Auch in Bulgarien besteht eine Versicherungspflicht für Invalidität und Krankheit, Altersrente und Absicherung von Hinterbliebenen. Unternehmer können sich zudem gegen allgemeine Krankheiten und für die Mutterschaft versichern lassen (Missoc, 2013). In ähnlicher Weise sehen die Änderungen des litauischen Gesetzes zur staatlichen Sozialversicherung aus dem Jahr 2002 einen zusätzlichen Ergänzungsschutz für alle erwerbstätigen Mitglieder der Bevölkerung vor, d. h. auch für die selbstständig Erwerbstätigen (Panteia/EIM, 2007).

Dieser Ansatz kann auch zum Schutz gegen unternehmerisches Scheitern angewandt werden. Nach dem in Deutschland geltenden System können ehemalige Arbeitslose sich freiwillig in der allgemeinen Arbeitslosenversicherung versichern. Evaluierungen zufolge funktioniert dies gut, allerdings wäre eine bessere Ausrichtung auf bestimmte Zielgruppen sowie die Verpflichtung für einige Unternehmerkategorien angebracht (Evers et al., 2013).

### **Chancengleichheit schaffen**

Es ist keine Seltenheit, dass Sozialversicherungssysteme in verschiedenen Ländern keine Arbeitslosenunterstützung für selbstständig Erwerbstätige und vereinzelt keine Arbeitsunfälle und Verletzungen am Arbeitsplatz umfassen. Das Fehlen der Arbeitslosenunterstützung kann verständlicherweise ein Hindernis für potenzielle Unternehmer darstellen, da sie im Falle des Scheiterns ihres Unternehmens nicht auf einen derartigen Schutz zurückgreifen können und das Unternehmertum dadurch mit einem größeren Risiko verbunden ist als die abhängige Beschäftigung. Ein Ansatz, mit dem politische Entscheidungsträger die selbstständige Erwerbstätigkeit attraktiver zu machen versuchen, besteht darin, die Behandlung von Arbeitnehmern und selbstständig Erwerbstätigen im Kontext des Sozialversicherungssystems zu harmonisieren. Nachstehend werden verschiedene solcher Ansätze beschrieben.

### **Breit angelegte Gesetzesänderungen**

Eine Reihe von EU-Ländern, darunter Litauen und Polen, sind in den letzten Jahren dazu übergegangen, breit angelegte Gesetzesänderungen zu verabschieden, um die Unterstützung für selbstständig Erwerbstätige zu verbessern.

Die Änderung des litauischen Gesetzes zur staatlichen Sozialversicherung aus dem Jahre 2002 bietet einen Mechanismus, der zur Harmonisierung der Lage von Arbeitnehmern und selbstständig Erwerbstätigen hinsichtlich des Sozialversicherungsschutzes beiträgt (Panteia/EIM, 2007). Gemäß dieser Änderung erhalten selbstständig Erwerbstätige höhere Sozialversicherungsgarantien, speziell für das Alter und bei Behinderung, wodurch ihnen gestattet wird, die zusätzliche ertragsabhängige Rente, die Arbeitnehmern geboten wird, sowie die staatliche Grundrente, die allen Bevölkerungsgruppen zusteht, zu beziehen. Selbstständig

Erwerbstätige leisten Pflichtversicherungsbeiträge und können entsprechend ihrem Einkommen eine Zusatzversicherung abschließen. Betragen die Einnahmen aus dem Unternehmen mindestens das Zwölfwache des Mindestlohns, haben selbstständig Erwerbstätige Anspruch auf die volle Zusatzrente und sind vollumfänglich geschützt. Können Unternehmer diese Beiträge nicht leisten, haben sie immer noch Anspruch auf die Grundrente und genießen somit einen gewissen grundlegenden Sozialversicherungsschutz.

In Polen wurde mit der Änderung des Gesetzes über das Sozialversicherungssystem von 1998 eine ähnliche Änderung vorgenommen. Diese Änderung trat 2005 in Kraft und erweiterte den durch das Sozialversicherungssystem gewährten Schutz auf selbstständig Erwerbstätige (Missoc, 2013). Dies sorgte für eine Deckung durch die Alters-, Hinterbliebenen- und Invaliditätsrente sowie bei Arbeitsunfällen. Es handelt sich zwar um Pflichtversicherungen, doch selbstständig Erwerbstätige haben keinen Anspruch auf dieselben Leistungen wie Arbeitnehmer, entsprechend sind ihre Beiträge niedriger. Während der ersten 24 Monate liegen die Beitragssätze für selbstständig Erwerbstätige bei mindestens 30 % ihrer Erträge und erhöhen sich im dritten Unternehmensjahr (Panteia/EIM, 2007).

### **Zielgerichtete Politikänderungen**

Ein alternativer Ansatz, der in der EU eingesetzt wird, ist die Harmonisierung der Behandlung von selbstständig Erwerbstätigen und Arbeitnehmern innerhalb der Sozialversicherungssysteme durch zielgerichtete Maßnahmen. Zum Beispiel wird selbstständig Erwerbstätigen in den Niederlanden ein niedrigerer Schwellenwert in Bezug auf bestimmte Steuerbefreiungen gewährt (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010). Außerdem wurden Änderungen vorgenommen, die speziell den Mutterschaftsurlaub und die Kinderbetreuung fördern sollen. 2008 führten die Niederlande ein Gesetz wieder ein, durch das selbstständig Erwerbstätigen das Recht auf Mutterschafts- und Vaterschaftsurlaub sowie derselbe Zugang zu einer Tagesbetreuung wie Arbeitnehmern eingeräumt wurden (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010).

Dänemark und Spanien verfolgen einen ähnlichen Ansatz. In Dänemark haben Unternehmer und ihre Ehepartner bzw. Ehepartnerinnen dasselbe Recht auf Leistungen bei Arbeitslosigkeit und Mutterschaft bzw. Vaterschaft wie Arbeitnehmer. In ähnlicher Weise hat Spanien das Statut für Selbstständige eingeführt, das 2007 in Kraft trat und die Arbeitsbedingungen für männliche und weibliche selbstständig Erwerbstätige festlegt, wobei besonderes Augenmerk auf der Sicherstellung der Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben liegt. Das Recht auf Mutterschafts- oder Vaterschaftsurlaub gleicht daher dem für alle Arbeitnehmer gemäß der allgemeinen Versicherung geltenden Recht. Weitere Einzelheiten zu diesem Fall sind in Textfeld 9.3 enthalten.

#### **Textfeld 9.3. Das Statut für Selbstständige, 2007, Spanien**

**Beschreibung:** Das Statut für Selbstständige (*Estatuto del Trabajador Autónomo*) trat 2007 in Spanien in Kraft. Ziel der Maßnahme war es, selbstständig Erwerbstätige rechtlich zu definieren und sie arbeitsrechtlich zu schützen und gleiche Arbeitsbedingungen für männliche und weibliche selbstständig Erwerbstätige zu fördern. Weiterhin legt das Gesetz Bestimmungen fest, durch die das allgemeine Sozialversicherungssystem an dasjenige angepasst wird, das speziell an selbstständig Erwerbstätigen ausgerichtet ist. Beachtenswert ist außerdem, dass das Gesetz sowohl Mutterschafts- als auch Vaterschaftsurlaub vorsieht.

**Problemgegenstand:** Für die selbstständig erwerbstätige Bevölkerung gab es bisher keinen hinreichenden Regelungsrahmen. Sie war schlechter sozial abgesichert als diejenigen, die als Arbeitnehmer tätig waren. Ein Schwerpunkt liegt außerdem darauf, die Lage von Männern und Frauen in Bezug auf die Möglichkeiten einer selbstständigen Erwerbstätigkeit auszugleichen; daher sind Leistungen sowohl für die Vater- als auch für die Mutterschaft vorgesehen. Dabei wird auch der Bemühung Rechnung getragen, Frauen zum Eintritt in den Arbeitsmarkt zu verhelfen.



**Ansatz:** Das Statut definiert gesonderte Beschäftigungskategorien für selbstständig Erwerbstätige mit Arbeitnehmern und für solche ohne. Durch die rechtliche Definition dieser Kategorien und die Bereitstellung eines Rechtsrahmens für wichtige Aspekte der selbstständigen Erwerbstätigkeit fällt ein beträchtlicher Anteil des Arbeitsmarkts unter das Arbeitsrecht und erfährt einen entsprechenden Schutz. Es sind einige für die Sozialversicherung relevante Aspekte enthalten, die unter anderem selbstständig Erwerbstätigen den Bezug von Leistungen ermöglichen, sollten sie ihre unternehmerischen Tätigkeiten einstellen, sowie von Leistungen bei vorübergehender Krankheit und die ihnen Möglichkeiten für den Vorruhestand bieten. Wie oben erwähnt sind zudem Leistungen bei Vater- und Mutterschaft vorgesehen. Dadurch werden selbstständig Erwerbstätige nicht nur vor dem Gesetz in stärkerem Maße gleichrangig behandelt, was eine Verbesserung ihrer sozialen Absicherung bewirkt, sondern Frauen werden durch die Einführung der Kinderbetreuung als besondere Zielgruppe angesprochen. Laut Erhebungen in Spanien gaben rund 32 % der Frauen an, die Mutterschaft sei ein Hindernis für ihre berufliche Laufbahn gewesen (Eurofound, 2009). Die von diesem Statut geförderte Kinderbetreuung lässt Frauen mehr Zeit und räumt ihnen dadurch mehr Möglichkeiten ein.

**Auswirkungen:** Eine Bemessung der Auswirkungen dieser Maßnahme gestaltet sich als schwierig, unter anderem weil die Gesetze für Selbstständige weiter ergänzt wurden. So wurde zum Beispiel 2010 das Recht auf Arbeitslosenunterstützung für selbstständig Erwerbstätige hinzugefügt (Europäisches Beschäftigungsobservatorium, 2010). Zusammen mit den Folgen der Wirtschaftskrise, die Spanien besonders hart getroffen hat, ist es schwierig festzustellen, welche Auswirkungen eine Maßnahme wie das Statut für Selbstständige auf das Ausmaß des Unternehmertums hat. Evaluierungen der Politikmaßnahmen über die Auswirkungen dieses Statuts waren gleichfalls schwer zu beschaffen. Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Folgen der Vergabe eines rechtlichen Status an Arbeitslose wahrscheinlich auch weich und schwierig zu beziffern sind.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Wenngleich für solch eine übergreifende Politikreform nur wenige konkrete Erfolgs- oder Misserfolgskriterien auszumachen sind, steht in Spanien die Frage, wie Frauen zu mehr Beteiligung am Arbeitsmarkt ermutigt werden können, bereits seit einiger Zeit auf der politischen Tagesordnung. Dies wird im Gesetz über Kinderbetreuung von 2006 ersichtlich, das umgesetzt wurde, um unter anderem die Beschäftigung von Frauen zu stimulieren (Organic Law on Education, 2006). Die Kinderbetreuung wird für diesen Zweck als zentrales Instrument betrachtet und ist Gegenstand erheblicher politischer Debatten. Vor diesem Hintergrund und unter Berücksichtigung der Lage in Spanien im Jahr 2009, als fast ein Drittel der Arbeitskräfte einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachging, erhielt das Statut für Selbstständige mit einiger Wahrscheinlichkeit beträchtliche Unterstützung (Pereiro, 2008). In der Tat schienen die Sozialpartner und ihre Erörterung dieses Themas eine wichtige Rolle gespielt zu haben.

## Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen

Sozialversicherungssysteme sind so angelegt, dass sie weit gefasste Ziele verfolgen, zu denen in der Regel jedoch nicht die Unterstützung des Unternehmertums zählt. Allerdings haben diese Systeme Einfluss auf Entscheidungen über Unternehmensgründungen und die selbstständige Erwerbstätigkeit, da sie Opportunitätskosten, direkte Kosten und Leistungen ändern. Dies trifft vor allem für Unternehmer aus benachteiligten Gruppen zu, die mit größerer Wahrscheinlichkeit mit den Sozialversicherungssystemen interagieren, und zwar häufig mit mehreren Bestandteilen dieser Systeme.

Zwischen den Sozialversicherungssystemen der EU-Länder bestehen große Unterschiede hinsichtlich des verfügbaren Schutzes, der Finanzierung und des Umfangs, in dem selbstständig Erwerbstätige auf diese Unterstützung zugreifen können. Dennoch können einige Schlussfolgerungen in Bezug auf sozialpolitische Auswirkungen auf die Förderung eines integrationsfördernden Unternehmertums gezogen werden. Eine tiefgreifende Reform des Sozialversicherungssystems, um eine in höherem Maße gleichberechtigte Behandlung der selbstständig Erwerbstätigen und der Arbeitnehmer sicherzustellen, wäre in den meisten

Ländern nicht umsetzbar (Ascoli und Pavolini, 2012). Ohne eine angemessene politische und öffentliche Unterstützung wäre eine solche Reform nicht realistisch.

Stattdessen brächten kleinere politische Veränderungen vielleicht einen direkteren Nutzen. Die Bemühungen von Ländern wie Spanien und der Tschechischen Republik zur Harmonisierung der Lage beider Arbeitskräftegruppen könnten von zentraler Bedeutung für eine Verbesserung der Situation des (integrationsfördernden) Unternehmertums aus dem Sozialversicherungssystem heraus sein. Kleinere politische Veränderungen erfordern in der Tendenz weniger politische und öffentliche Unterstützung, daher scheinen kleinere Anpassungen von Sozialversicherungssystemen wirksamer und praktikabler zu sein. Auch wenn das Statut für Selbstständige in Spanien keinesfalls eine kleine Änderung darstellte, war sie dennoch nicht so groß oder umstritten, dass sie einen öffentlichen oder politischen Aufschrei auslöste. Stattdessen zielte es auf ein bestimmtes soziales Bedürfnis ab, das bereits seit einiger Zeit in Spanien verbreitet war, nämlich die Ermutigung der weiblichen Beschäftigung und die Erhöhung des Schutzes für die vielen in Spanien selbstständig Erwerbstätigen.

Auch kleinere Änderungen wie Steuersenkungen für Unternehmer (z. B. in den Niederlanden) oder die Einführung eines einkommensabhängigen Sozialversicherungsschutzes (z. B. in Polen, Bulgarien, Finnland und Irland) könnten sich stimulierend auf das integrationsfördernde Unternehmertum auswirken. Solche Maßnahmen verbessern die Flexibilität der Unternehmer in Bezug auf ihre Finanz- und Sozialversicherungssituation. Zwar ist die hierdurch gewährte Freiheit für Unternehmer attraktiv, doch bedeuten in manchen Fällen mittel- oder einkommensbasierte Absicherungssysteme auch einen geringeren Schutz, wenn kleinere Beiträge geleistet werden. Wie bereits bemerkt muss der Kompromiss zwischen Flexibilität und Sicherheit ausdrücklich geprüft werden.

Am wirksamsten scheinen jene politischen Maßnahmen zu sein, die auf die Hauptprobleme abzielen, denen Unternehmer direkt gegenüberstehen. In Ermangelung einer systematischen Evaluierung basiert dieses Urteil auf einer langfristigen Fortführung solcher Maßnahmen und auf Statistiken, die über den Einsatz dieser Maßnahmen vorliegen. Aus dieser Perspektive ist die irische „Back to Work Enterprise Allowance“ eine gute Vorgehensweise, da sie schwierigen Wirtschaftsverhältnissen standhalten konnte und 86 % der Teilnehmer (laut der letzten Zählung 2002) dabei geholfen hat, von der Sozialhilfe loszukommen. Der in Deutschland angebotene Gründungszuschuss scheint angesichts des Umstands, dass es sich dabei um eine Zusammenlegung zweier bereits lange laufender Zuschussprogramme handelt (zum Teil mit dem Ziel, die verwaltungstechnische Komplexität zu verringern), ein Erfolg zu sein. Unter nochmaligem Hinweis auf die Eurobarometer-Umfrage, die darauf hindeutete, dass der Verwaltungsaufwand für Unternehmer einen erheblichen Negativanreiz darstellt, könnte eine klare Struktur die Wirksamkeit dieses Instruments nachvollziehbarerweise erhöhen. Programme und Instrumente, die Leistungsempfängern eine Finanzierung oder Überbrückungshilfe bieten, und zwar in übersichtlicher Weise, scheinen daher zu den wirksameren Instrumenten zu gehören: Sie richten sich direkt auf ein Hauptproblem und bieten dabei Transparenz.

Die Hindernisse, die sozial benachteiligte Gruppen in Bezug zum Unternehmertum erleben, weisen Ähnlichkeiten mit jenen der allgemeinen Unternehmer auf. In diesem Sinne haben politische Maßnahmen zur Unterstützung der selbstständig Erwerbstätigen im Allgemeinen mit einiger Wahrscheinlichkeit auch positive Auswirkungen auf die sozial Ausgegrenzten. Allerdings trifft diese Argumentation unter Umständen nicht auf Extremfälle von sozial benachteiligten Personen zu. In einigen Fällen könnte ein in höherem Maß maßgeschneiderter Ansatz angemessen sein, um die für eine bestimmte soziale Gruppe relevanten, speziellen Probleme anzuviesieren. Für Ältere könnten rentenbezogene Maßnahmen eingeführt und dieser Gruppe kommuniziert werden, da die Rentenfrage als stark vom Unternehmertum abschreckend gilt. In Bezug auf Frauen haben sich die Kinderbetreuung und der Mutterschafts-/Vaterschaftsurlaub als effektiv erwiesen. Weiterhin profitieren Menschen mit Behinderungen von Beihilfen bei denen Ausrüstung und auf die Behinderung zugeschnittene Anpassungen der Arbeitsumgebung zusätzlich zu den bestehenden Leistungen gezahlt werden. Aufgrund der Verschiedenheit der

Gründe für Diskriminierung und eine stärkere Benachteiligung auf dem Arbeitsmarkt könnten auch die Sozialversicherungsinstrumente zur Stimulierung des integrationsfördernden Unternehmertums von einem maßgeschneiderten Ansatz profitieren. Allerdings könnte die Umsetzung derartig spezifischer Regelungen mit einer vergleichsweise größeren Komplexität einhergehen und das Sozialversicherungssystem eines Staates weniger transparent machen, wodurch ein anders gelagertes Hindernis für das integrationsfördernde Unternehmertum geschaffen werden würde.

### **Zentrale politische Empfehlungen**

- Der selbstständig Erwerbstätigen zur Verfügung stehende Sozialversicherungsschutz muss erhöht werden, damit diese dasselbe Sicherheitsnetz erhalten wie abhängig Erwerbstätige.
- Unternehmern müssen mehr Informationen zum Sozialversicherungsschutz bereitgestellt werden, wobei die Optionen für potenziell Begünstigte besser sichtbar und klarer zu gestalten sind. Dies ist insbesondere bei benachteiligten Unternehmern vonnöten, die mehr als eine Art von Sozialversicherungsleistungen beziehen. Es ist wichtig, dass sie verstehen, welche Wechselwirkungen es zwischen ihren Leistungen gibt und wie eine Unternehmensgründung oder eine Statusänderung innerhalb des Sozialversicherungssystems sich auf diese Leistungen auswirken würde.
- Bei der Auszahlung von Sozialversicherungsansprüchen muss eine größere Flexibilität in Form von pauschalen Einmalzahlungen zur Unterstützung einer Unternehmensgründung gewährt werden.
- Die Komplexität der Sozialversicherungssysteme muss verringert werden, indem Verwaltungsanforderungen für selbstständig Erwerbstätige rationalisiert werden. Ist dies nicht möglich, sind Ausbildungen und Informationen zur Verfügung zu stellen, durch die dem System die wahrgenommene Komplexität genommen wird.
- Werden Änderungen an Sozialversicherungssystemen vollzogen, müssen Folgenabschätzungen von Rechtsakten vorgenommen werden, wobei die Folgen für das Unternehmertum im Allgemeinen und für das integrationsfördernde Unternehmertum im Speziellen zu berücksichtigen sind. Dies würde zur Umgehung von nachteiligen Anreizen, insbesondere finanziellen Anreizen zur Vermeidung der selbstständigen Erwerbstätigkeit, beitragen.

### **Literatur**

- Ambachtsheer, K. (2013), „The pension system in Finland: Institutional structure and governance. Evaluation of the Finnish Pension System, Part 2“, Finnish Centre for Pensions, Helsinki.
- Ascoli, U. und E. Pavolini (2012), „Ombre rosse. Il sistema di welfare italiano dopo venti anni di riforme“, Stato e mercato, Nr. 3, S. 429-464, doi: 10.1425/38645.
- Barr, N. (2013), „The pension system in Finland: Adequacy, sustainability and system design. Evaluation of the Finnish Pension System, Part 1“, Finnish Centre for Pensions, Helsinki.
- Betzelt, S. (2004), „Konzeptvorschlag zur sozialen Alterssicherung Selbstständiger“, Gutachten im Auftrag des Projektes mediafon der Vereinten Dienstleistungsgewerkschaft (ver.di), Bremen.
- Boylan, A. und T. Burchardt (2002), „Barriers to self-employment for disabled people“, Small Business Service, Oktober 2002.
- Caliendo, M., J. Hogenacker, S. Künn und F. Wießner (2011), „Alte Idee, neues Programm. Der Gründungszuschuss als Nachfolger von Überbrückungsgeld und Ich-AG“, IAB Discussion Paper, Nr. 24, Nürnberg.
- Department of Enterprise, Trade and Employment for the PPF Standing Committee on the Labour Market (Ireland), (2002), Review of Active Labour Market Programmes, Indecon International Economic Consultants, Dublin, Irland.
- Efrat, R. (2008), „Senior Entrepreneurs in Bankruptcy“, Creighton Law Review, Bd. 42, S. 83-121.

- Elam, A. und S. Terjesen (2010), „Gendered Institutions and Cross-National Patterns of Business Creation for Men and Women“, *European Journal of Development Research*, Bd. 22, S. 331-348.
- EMN (Europäisches Mikrofinanzierungsnetz) (2012a), „Youth Entrepreneurship“, verfügbar unter: [http://www.european-microfinance.org/docs/emn\\_publications/emn\\_research\\_papers/EMN%20Study%20for%20Youth%20entrep%20FINAL.pdf](http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_research_papers/EMN%20Study%20for%20Youth%20entrep%20FINAL.pdf).
- EMN (Europäisches Mikrofinanzierungsnetz) (2012b), „Microfinance as a support to senior entrepreneurship and to the transfer of competences“, Brüssel, Belgien.
- EMN (Europäisches Mikrofinanzierungsnetz) (2006), „Nurturing Immigrant Entrepreneurship“, Brüssel, Belgien. Eurofound (2013a), „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>.
- Eurofound (Europäische Stiftung zur Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen) (2013b), „Finland: Social partners' involvement in pension reform in the EU“, verfügbar unter: <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn1304032s/fi1304031q.htm>.
- Eurofound (Europäische Stiftung zur Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen) (2011), „Public measures to support self-employment and job creation in one-person and micro enterprises“, Dublin, Irland.
- Eurofound (Europäische Stiftung zur Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen) (2009), „Spain: Self-employed workers“, verfügbar unter <http://www.eurofound.europa.eu/comparative/tn0801018s/es0801019q.htm>.
- Europäische Kommission (EK) (2012), „Flash Eurobarometer No. 354, Unternehmertum in der EU und darüber hinaus“, verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl\\_354\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf).
- Europäisches Beschäftigungsobservatorium (2010), *Selbständige Erwerbstätigkeit in Europa*, Brüssel, Belgien.
- Evers, K., M. Schleinkofer und F. Wießner (2013), „Freiwillige Arbeitslosenversicherung für Existenzgründer. Etwas mehr Sicherheit“, IAB-Kurzbericht, Nr. 12.
- Guyot, J.-L. und O. Lohest (2008), „L'aversion Au risque: une barrière à l'entrepreneuriat en Wallonie?“, Rapport de l'Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique, septembre.
- Henrekson, H. (2005), „Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?“, *Industrial and Corporate Change*, Bd. 14(3), S. 437-467.
- Hessels, J., A. Van Stel, P. Brouwer und S. Wennekers (2007), *Social security arrangements and early-stage entrepreneurial activity*. Zoetermeer, Niederlande.
- Missoc (Gegenseitiges Informationssystem für Soziale Sicherheit) (2013), „Social protection in the member states of the European Union, of the European Economic Area and in Switzerland Social protection of the self-employed – situation on January 1, 2013“, Brüssel, Belgien.
- Naumann R. (2011), „Supporting young people into self-employment in Spain and Portugal: Similar paths and unequal outcomes“, Peer Review on „Pathways to support young people into self-employment“, GHK Consulting Ltd. und CERGE-EI.
- OECD (2012), *Gleichstellung der Geschlechter: Zeit zu handeln*, OECD Publishing, Paris. [http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/gleichstellung-der-geschlechter\\_9789264190344-de](http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/gleichstellung-der-geschlechter_9789264190344-de).
- OECD (2010), *Entrepreneurship and Migrants*, Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD, verfügbar unter: <http://www.oecd.org/industry/smes/45068866.pdf>. *Organic Law on Education (Spain) (2006)*, Title VI Evaluation of the Education System.
- Parker, S. und M. Robson (2004), „Explaining International Variations in Entrepreneurship: Evidence from a Panel of OECD Countries“, *Southern Economic Journal*, Bd. 71(2), S. 287-301.
- Panteia/EIM (2007), „Good Practices on Social Protection of New Entrepreneurs and Assisting Partners and the Impact on Business Creation“, Zoetermeer, Niederlande.
- Pereiro, P. (2008), „Notes, debates and communications – The status of self-employed workers in Spain“, *International Labour Review*, Bd. 147(1), S. 91-99.
- SSA (Social Security Administration), Office of Retirement and Disability Policy, Office of Research, Evaluation, and Statistics, (United States of America) (2010), *Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2010*, Washington, Vereinigte Staaten von Amerika.

Zissimopoulos, J. und L. Karoly (2003), „Transitions to Self-Employment at Older Ages The Role of Wealth, Health, Health Insurance, and Other Factors“, verfügbar unter: [http://130.154.3.14/content/dam/rand/pubs/working\\_papers/2004/RAND\\_WR135.pdf](http://130.154.3.14/content/dam/rand/pubs/working_papers/2004/RAND_WR135.pdf).



TEIL III

# Länderprofile





## Kapitel 10

# Daten und inspirierende Vorgehensweise im Bereich der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum<sup>1, 2</sup>

*In diesem Kapitel werden inspirierende politische Vorgehensweisen aus 28 EU-Mitgliedstaaten sowie eine Reihe von Abbildungen mit Schlüsselindikatoren für das Unternehmertum und die selbstständige Erwerbstätigkeit in unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen im Vergleich zu den Durchschnittswerten für die Europäische Union vorgestellt.*

### 1. Hinweis der Türkei:

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 (TRNC) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und nachhaltige Lösung gefunden wurde, behält die Türkei ihren Standpunkt im Hinblick auf die 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.

Dieser Teil des Buches enthält kurze Beschreibungen zu inspirierenden politischen Maßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum aus jedem EU-Mitgliedstaat. Eine Liste dieser Programme ist in der Tabelle 10.1 enthalten. Die Beschreibungen sollen nationalen, regionalen und lokalen politischen Entscheidungsträgern bei ihren Überlegungen bezüglich der vorhandenen Methoden im Bereich der allgemeinen Herausforderungen bezüglich der Unterstützungsmaßnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum in der Europäischen Union als Hilfestellung dienen. Jede Beschreibung enthält einen kurzen Überblick über die zentralen Aktivitäten im Zusammenhang mit der politischen Maßnahme sowie Informationen zu ihren Auswirkungen und Überlegungen hinsichtlich einer erfolgreichen Durchführung dieser Form des politischen Eingriffs.

Ergänzt werden die Politikbeschreibungen durch eine Reihe von länderspezifischen Daten, anhand derer ein Vergleich zwischen bestimmten Schlüsselindikatoren und ihrem Durchschnittswert in der Europäischen Union vorgenommen wird, um Hintergrundinformationen zu jedem Land bereitzustellen. Sämtliche Länderberichte enthalten drei Schaubilder zur Vorstellung einiger zentraler Indikatoren für die Wirtschaft und das Unternehmertum, um die Politikbeschreibung in einen Zusammenhang einzuordnen.

- Das Schaubild A zeigt die Arbeitslosigkeit im Land sowie die Unterschiede bei der Arbeitslosenquote im Hinblick auf verschiedene soziale Gruppen. Diese Quoten beziehen sich auf den Zeitraum 2000-2012, damit die mittelfristigen Trends und die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise verdeutlicht werden können.
- Im Schaubild B werden die Selbstständigenquoten im Jahr 2012 für die verschiedenen Bevölkerungsgruppen im Vergleich zum Durchschnitt der Europäischen Union präsentiert. Die Selbstständigenquote gibt das Verhältnis der Anzahl der selbstständig Erwerbstätigen zur Gesamtzahl aller Erwerbstätigen in der jeweiligen Zielgruppe an.
- Im Schaubild C werden die Trends bei den Selbstständigenquoten für die verschiedenen Bevölkerungsgruppen im Zeitraum 2000-2012 dargestellt. Hierdurch erfährt der Leser, wie sich das relative Ausmaß der selbstständigen Erwerbstätigkeit in jeder Zielgruppe infolge der Krise verändert hat.

Für EU-Mitgliedstaaten, die in mindestens einem Jahr zwischen 2008 und 2012 an den vom Global Entrepreneurship Monitor (GEM) durchgeführten Erhebungen unter der Erwachsenenbevölkerung teilgenommen haben, werden zwei weitere Schaubilder vorgestellt. Bei diesen Ländern handelt es sich um: Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden und das Vereinigte Königreich (EU-24).

- Das Schaubild D enthält Angaben zu den Gesamtraten der Unternehmertätigkeit in der Frühphase (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity, TEA) für die Erwachsenenbevölkerung (im Alter von 18 bis 64 Jahren) nach Geschlecht in jedem Land und zwar für das aktuellste verfügbare Jahr. Diese Daten werden mit dem Durchschnitt der Mitgliedstaaten der Europäischen Union, die an der Umfrage des GEM teilnehmen, verglichen. Weiterführende Informationen zu den Daten des GEM sowie zur TEA-Rate können im Leseleitfaden zu Beginn des Buches nachgelesen werden. Es gilt zu beachten, dass jedes Jahr verschiedene Länder an der Umfrage des GEM teilnehmen. Aus diesem Grund wurde der Durchschnittswert der Europäischen Union immer nur aus den Ländern gebildet, die im betreffenden Jahr teilnahmen.
- Im Schaubild E werden die Gesamtraten der Unternehmertätigkeit in der Frühphase für jedes Land nach Alter und der Durchschnitt der Europäischen Union vorgestellt. Zur Vergrößerung der Stichprobengröße wurden die Daten für den Zeitraum 2008-2012 kombiniert.

Tabelle 10.1. Überblick über inspirierende politische Maßnahmen

Land	Programmname	Ansatz	Zielgruppe des Programms	EU-Mittel
Österreich	Unternehmensgründungsprogramm (UGP)	Integrierter Ansatz	Arbeitslose	
Belgien	Stebo	Informationen und Coaching	Zuwanderer	
Bulgarien	Social Entrepreneurship – Popularisation and Support for Social Enterprises/Pilotphase/	Sozialunternehmen	Verschiedene	ESF
Kroatien	„Together towards social inclusion“ und „It's time for women“	Integrierter Ansatz	Langzeitarbeitslose Frauen	IPA
Zypern	Youth Entrepreneurship Support Scheme	Beihilfen und Ausbildungen	Junge Menschen	EFRE
Tschechische Republik	Built your own enterprise as a way to connect work with childcare	Integrierter Ansatz	Eltern mit kleinen Kindern, insbesondere Frauen	ESF
Dänemark	Förderung des Unternehmertums in Regionen mit alternder Bevölkerungsstruktur (Nördliches Jütland und Bornholm)	Integrierter Ansatz	Verschiedene, entlegene Regionen und alternde Bevölkerungsstrukturen	ESF EFRE
Estland	ETNA Mikrokreditprogramm für Unternehmerinnen im ländlichen Raum	Finanzierung	Frauen im ländlichen Raum	
Finnland	Women's Enterprise Agency	Integrierter Ansatz	Frauen	ESF
Frankreich	Garantiefonds für die Gründung, Übernahme oder Entwicklung von durch Frauen ins Leben gerufenen Unternehmen	Garantiefonds	Frauen	ESF
Deutschland	Schüler-Institut für Technik und angewandte Informatik (SITI) in Havelberg	Praktischer Ansatz	Junge Menschen	ESF
Griechenland	Sozialgenossenschaften für Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit	Sozialunternehmen	Personen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit	
Ungarn	MeXX-Programm	Ausbildung	Frauen	
Irland	National Women's Enterprise Day	Werbereignis	Frauen	ESF
Italien	Starting a Business innerhalb des Giovani-Projekts in der Toskana	Finanzierung	Junge Menschen	
Lettland	Business incubators in the Latvian regions	Gründungszentren	Benachteiligte Regionen	EFRE
Litauen	First business year baskets (vouchers) for youth	Beratungsgutscheine	Junge Menschen	ESF
Luxemburg	Jonk Entrepreneurs Luxembourg	Unternehmen in Ausbildung	Junge Menschen	
Malta	Hands-on Project	Verbesserung der Fähigkeiten von Auszubildenden	Studierende mit Behinderung	
Niederlande	„IkStartSmart“ Gelderland	Integrierter Ansatz	Verschiedene	
Polen	PONAD: Solidarität zwischen den Generationen Regierungsprogramm für Menschen 50+	Integrierter Ansatz	Menschen über 50	ESF ELER
Portugal	Best Form – Boosting Entrepreneurship Tools for Migrants	Ausbildung von Beratern	Zuwanderer	LLP
Rumänien	A chance for those in rural areas, Rumänien	Integrierter Ansatz	Ländlicher Raum	ESF
Slowakei	REGIONFEMME-Projekt	Ausbildung und Netzwerkarbeit	Frauen	EFRE
Slowenien	Entrepreneurially into world of business 2013	Beschäftigung auf Probe	Junge Menschen	ESF
Spanien	Unterstützung für die selbstständige Erwerbstätigkeit: Navarra, Spanien	Zuschuss für Ausbildung und Beratung; Finanzierung	Arbeitslose	ESF
Schweden	Botschafterinnen für Weibliches Unternehmertum	Förderung	Frauen	
Vereinigtes Königreich	Local Enterprise Growth Initiative (LEGI) Programme, England	Integrierter Ansatz	Benachteiligte Bereiche	

Hinweis: ELER – Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums; EFRE – Europäischer Fonds für regionale Entwicklung; ESF – Europäischer Sozialfonds; IPA – Instrument für Heranführungshilfe; LLP – Programm für lebenslanges Lernen.

## Österreich: Unternehmensgründungsprogramm (UGP)

**Beschreibung:** Beim Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des österreichischen Arbeitsmarktservice (AMS) handelt es sich um ein integriertes Unterstützungsangebot, das Unternehmen in der Gründungsphase Beratung durch externe Unternehmensberater, individuell zugeschnittene Ausbildungsprogramme sowie eine Unternehmensgründungsbeihilfe (für den Lebensunterhalt) zur Verfügung stellt. Die Zielgruppe sind Arbeitslose, die eine Geschäftsidee und die relevanten beruflichen Fähigkeiten haben.

**Problemgegenstand:** Die ersten regionalen Pilotprojekte zur Förderung von motivierten und kompetenten Arbeitslosen bei der Gründung eines Unternehmens fanden 1995 statt. Sie wurden ins Leben gerufen, als der AMS auf der Suche nach neuen Möglichkeiten zur Wiedereingliederung von älteren Arbeitskräften in den Arbeitsmarkt war, die ihre Anstellung verloren hatten.

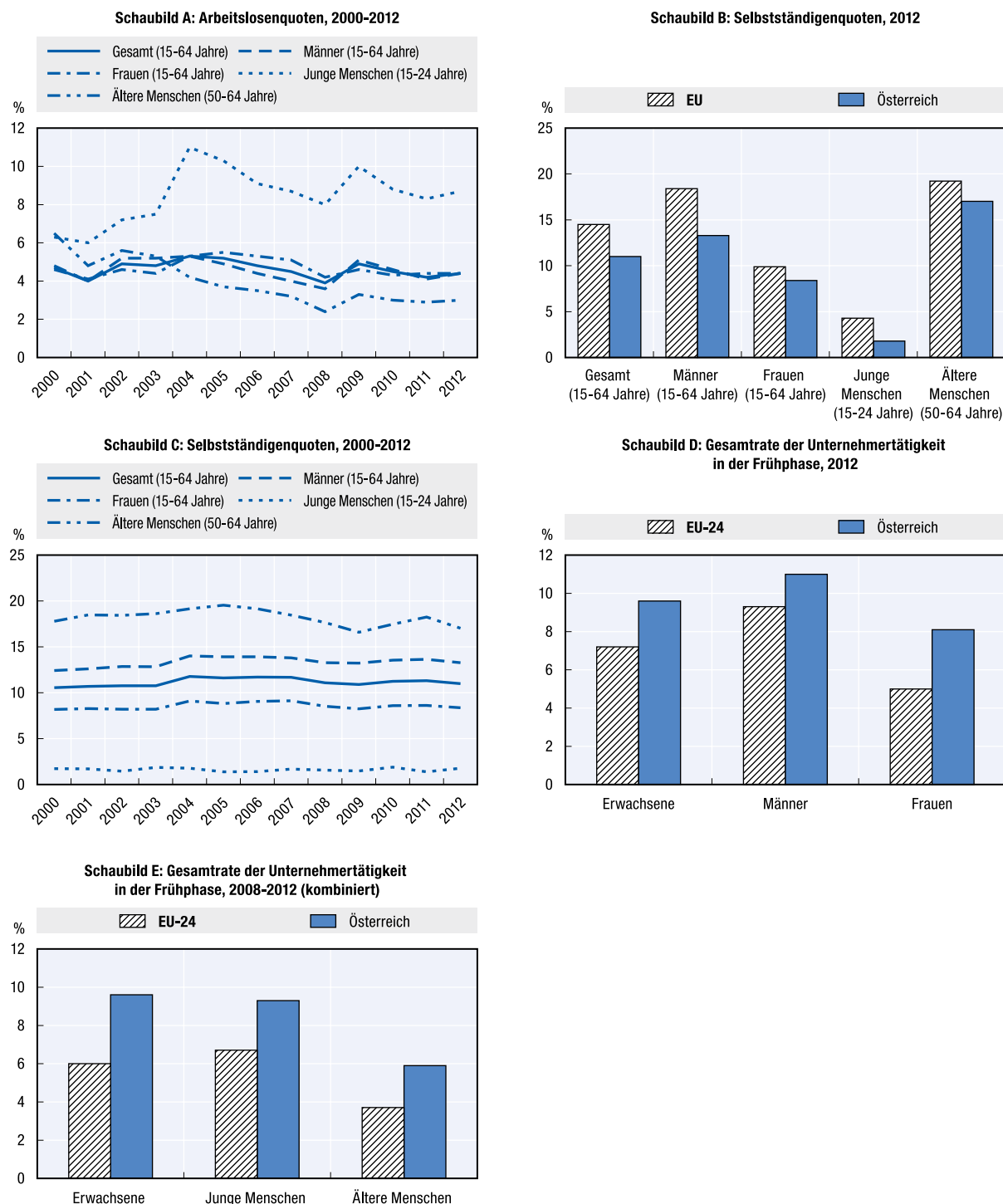
**Ansatz:** Dieses Programm wird durch eine Partnerschaft zwischen dem AMS und externen Unternehmensberatern, die Ausbildungs- und Unternehmensberatungsleistungen anbieten, bereitgestellt. Die Voraussetzungen für die Teilnahme am UGP sind die Arbeitslos- bzw. Arbeitssuchendmeldung beim AMS, die Bereitschaft zur Unternehmensgründung, eine konkrete Geschäftsidee und die relevanten beruflichen Fähigkeiten und Kompetenzen. Potenzielle Teilnehmer werden in Auswahlgesprächen, die in den regionalen Geschäftsstellen des AMS stattfinden und in denen ihre Eignung, die Realisierbarkeit ihrer Geschäftsidee und ihre persönlichen Qualifikationen bewertet werden, für das Programm ausgewählt. Die durch das UGP gewährte Unterstützung ist in vier Phasen untergliedert. Die erste Phase ist die „Klärungsphase“, in der sich Teilnehmer mit der Realisierbarkeit ihrer Geschäftsidee befassen und mit Beratern an ihren Plänen feilen. In der zweiten Phase, der „Vorbereitungsphase“, betreuen Berater die Teilnehmer bei der individuellen Anpassung des Geschäftskonzepts und der Finanzplanung. Die dritte Phase ist die „Realisierungsphase“, in der die Teilnehmer Unterstützung sowie eine Beihilfe für die Unternehmensgründung erhalten, und in der vierten Phase, der „Nachbetreuungsphase“, treffen sich Unternehmensberater zwei Jahre nach der Gründung des Unternehmens mit den Teilnehmern, um weitere Beratung zu leisten. 2012 belief sich der Haushalt des UGP auf 4,8 Millionen EUR (für 8 069 Teilnehmer), weitere 11,1 Millionen EUR an Gründungsbeihilfen wurden den 4 802 Begünstigten zur Verfügung gestellt, die 2012 ihr Unternehmen starteten.

**Auswirkungen:** Das zunächst als vorübergehende Maßnahme geplante Projekt hat sich in ein laufendes, umfassendes und erfolgreiches Projekt entwickelt. Eine 2006 durchgeführte Evaluierung, die sowohl Gründer als auch Nicht-Gründer umfasste, gelangte zu dem Ergebnis, dass das UGP einen bedeutenden Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen geleistet hat (Dornmayer et al., 2006). Insgesamt erfuhren seit dem Anlaufen des Programms 1995 mehr als 20 000 Unternehmensgründer Unterstützung durch das UGP. Die Kohorte der Teilnehmer, die ihr Unternehmen 2000 starteten, schuf im Durchschnitt 0,34 zusätzliche Vollzeitstellen im Jahr nach der Unternehmensgründung, 0,9 Vollzeitstellen nach drei Jahren und 1,26 Vollzeitstellen nach fünf Jahren. Die Überlebensrate der Unternehmen lag bei 94 % nach einem Jahr und 73 % nach fünf Jahren, was in etwa den Überlebensraten der allgemeinen unternehmerisch tätigen Bevölkerung entspricht.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das UGP ist zu einem wichtigen Bestandteil der Arbeitsmarkt- und Wirtschaftspolitik in Österreich geworden. Es hat sich aus erfolgreichen regionalen Projekten entwickelt und die Auswahl an Aktivitäten und die Anreize sind im Laufe der Zeit dahingehend angepasst worden, dass sie auf nachweislich wirksamen Elementen aufbauen und die Erfahrungen widerspiegeln, die in anderen Ländern mit Programmen mit der Devise „von der Arbeitslosigkeit in die selbstständige Erwerbstätigkeit“ gesammelt wurden.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 11.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Österreich



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191150>

## Belgien: Stebo

**Beschreibung:** Stebo (<http://www.stebo.be/>) ist eine gemeinnützige Organisation, die Projekte, Dienstleistungen und Initiativen zur Bekämpfung der sozialen und wirtschaftlichen Ausgrenzung und zur Verbesserung des Zugangs zum Arbeitsmarkt, der Wohnraum- und Bildungssituation entwickelt und durchführt. Dazu gehört auch die Förderung von Unternehmern aus benachteiligten Gruppen, wie zum Beispiel kürzlich Zugewanderte, durch Informationsdienste, Ausbildungen, Coaching und Unterstützung mit Netzwerkarbeit und Projektentwicklung.

**Problemgegenstand:** Im Verlauf des letzten Jahrzehnts kam es zu einem Anstieg der Einwanderung aus Osteuropa nach Belgien. Eine neue Studie unter bulgarischen, polnischen und rumänischen Unternehmern in Flandern ergab, dass diese Unternehmer mit zwei Arten von Problemen konfrontiert sind (Mampaey, 2013). Zum einen mangelt es ihnen in der Regel an Humankapital wie zum Beispiel Sprachkenntnissen, Wissen über die rechtlichen Verpflichtungen von Unternehmern, sowie an sozialem Kapital (z. B. Unternehmensnetzen) und Finanzkapital für Investitionen in ihr Unternehmen. Zum anderen sind diese Unternehmer größeren Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Geschäftsumfeld ausgesetzt, unter anderem einem hohem Wettbewerbsniveau.

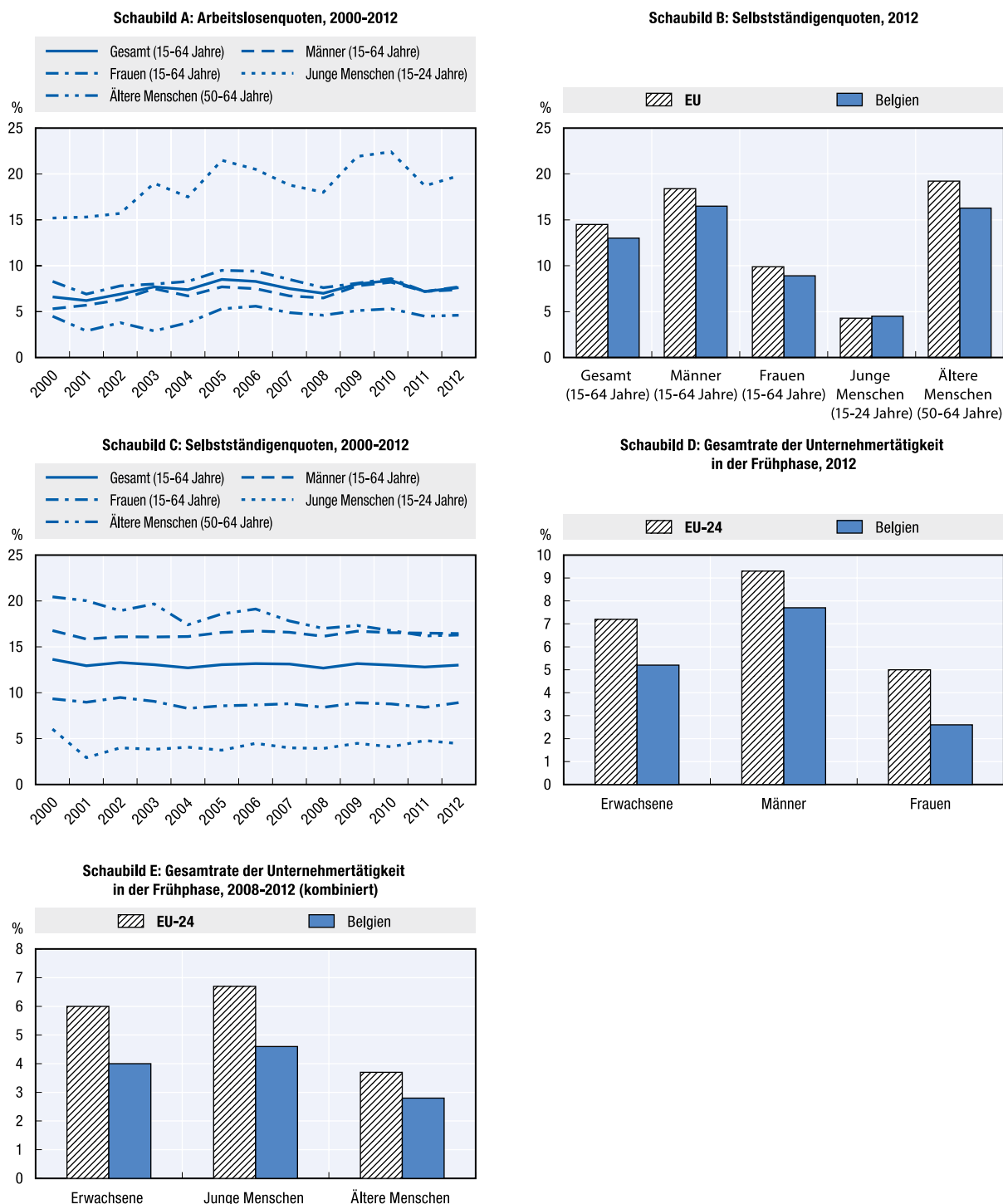
**Ansatz:** Stebo geht die Probleme zugewanderter Unternehmer durch die Bereitstellung eines Programms an, das darauf ausgerichtet ist, Unternehmensgründungen zu entwickeln und zu fördern und zur Stärkung ihrer Verbindungen zur lokalen Gemeinschaft beizutragen. Von der flämischen Regierung erhielt die Organisation 250 000 EUR für den Drei-Jahres-Zeitraum 2007-2009; diese Mittel wurden durch zusätzliche öffentliche Beihilfen ergänzt. Das Unterstützungsangebot basiert auf der Bereitstellung von Informationen und Coaching und steht den Teilnehmern kostenfrei zur Verfügung. Nach der Anmeldung prüft eine Partnerorganisation (VDAB) die unternehmerische Motivation und die entsprechenden Fähigkeiten der Zuwanderer, von denen nur jene in das Programm aufgenommen werden, die diese Vorgaben hinreichend erfüllen. Beim Coaching liegt der Schwerpunkt auf der Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten und der Erstellung eines Geschäftsprojekts und -plans durch die Unternehmer. Um die Entwicklung des sozialen Kapitals innerhalb der Zuwanderergemeinschaften zu fördern, wird die durch Stebo geleistete Unterstützung auf die Bedürfnisse der Gemeinschaft zugeschnitten.

**Auswirkungen:** 28 % der Zuwanderer, die 2007, 2008 und 2009 an dem Programm teilnahmen, gründeten ihr eigenes Unternehmen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Dieses Programm verdeutlicht die Bedeutung einer Einbettung der Unterstützungsleistungen in die lokale Umgebung, insbesondere für zugewanderte Unternehmer. Zentrale Elemente für den Erfolg des Programms sind die Netzwerkarbeit zur Stärkung des sozialen Kapitals der einzelnen Teilnehmer und die Bereitstellung von Informationen zu Rechtsfragen, die für Zuwanderer besonders schwierig einzuholen sind.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 12.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Belgien



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191167>

## Bulgarien: Social entrepreneurship – Popularisation and support for social enterprises

**Beschreibung:** Ziel dieses Programm ist die Schaffung sozialen Kapitals durch die Gründung und Weiterentwicklung von Sozialunternehmen, die Projekte zur Verbesserung von Managementfähigkeiten und betriebswirtschaftlichen Kompetenzen mithilfe von Motivationstrainings und individueller Beratung umsetzen. Zielgruppe dieser Unterstützung sind Menschen mit Behinderungen, Menschen, die eine Freiheitsstrafe verbüßt haben, Alleinerziehende, Mitglieder ethnischer Minderheiten, Menschen, die in Einrichtungen leben, an Drogensucht Leidende und Langzeitarbeitslose.

**Problemgegenstand:** Die Förderung sozialen Unternehmertums bietet einen Mechanismus zur Unterstützung der Gesellschaftsgruppen, die am meisten gefährdet sind. Die durch den dritten Sektor angebotenen Dienste können die öffentliche Unterstützung ergänzen, indem auf Lücken und Bereiche reagiert wird, wo diese öffentliche Unterstützung unwirksam oder unzureichend ist. In Bulgarien besteht die Herausforderung darin, dass diese Möglichkeiten und die Vorteile des sozialen Unternehmertums wenig bekannt sind. Die größte Hürde für Sozialunternehmen in Bulgarien stellt momentan die Finanzierung dar.

**Ansatz:** Das Programm fördert sowohl die Gründung neuer als auch die Weiterentwicklung bestehender Sozialunternehmen durch die Bereitstellung von Beihilfen zwischen 50 000 BGN und 350 000 BGN (etwa 25 000 bis 175 000 EUR). Die Vergabe von Beihilfen erfolgt über ein Antragsverfahren, im Rahmen dessen Mittel gewährt werden, die einerseits der Unterstützung der Weiterentwicklung von bestehenden Sozialunternehmen dienen, indem der Umfang und die Reichweite ihrer Tätigkeiten vergrößert wird, und andererseits die Gründung neuer Sozialunternehmen fördert. Der Gesamthaushalt des Programms belief sich auf 15 680 000 BGN (etwa 8,0 Millionen EUR), von denen 13 328 000 BGN (etwa 6,7 Millionen EUR) aus dem ESF stammten. Die Umsetzung erfolgte landesweit während des Zwei-Jahres-Zeitraums 2010-2011.

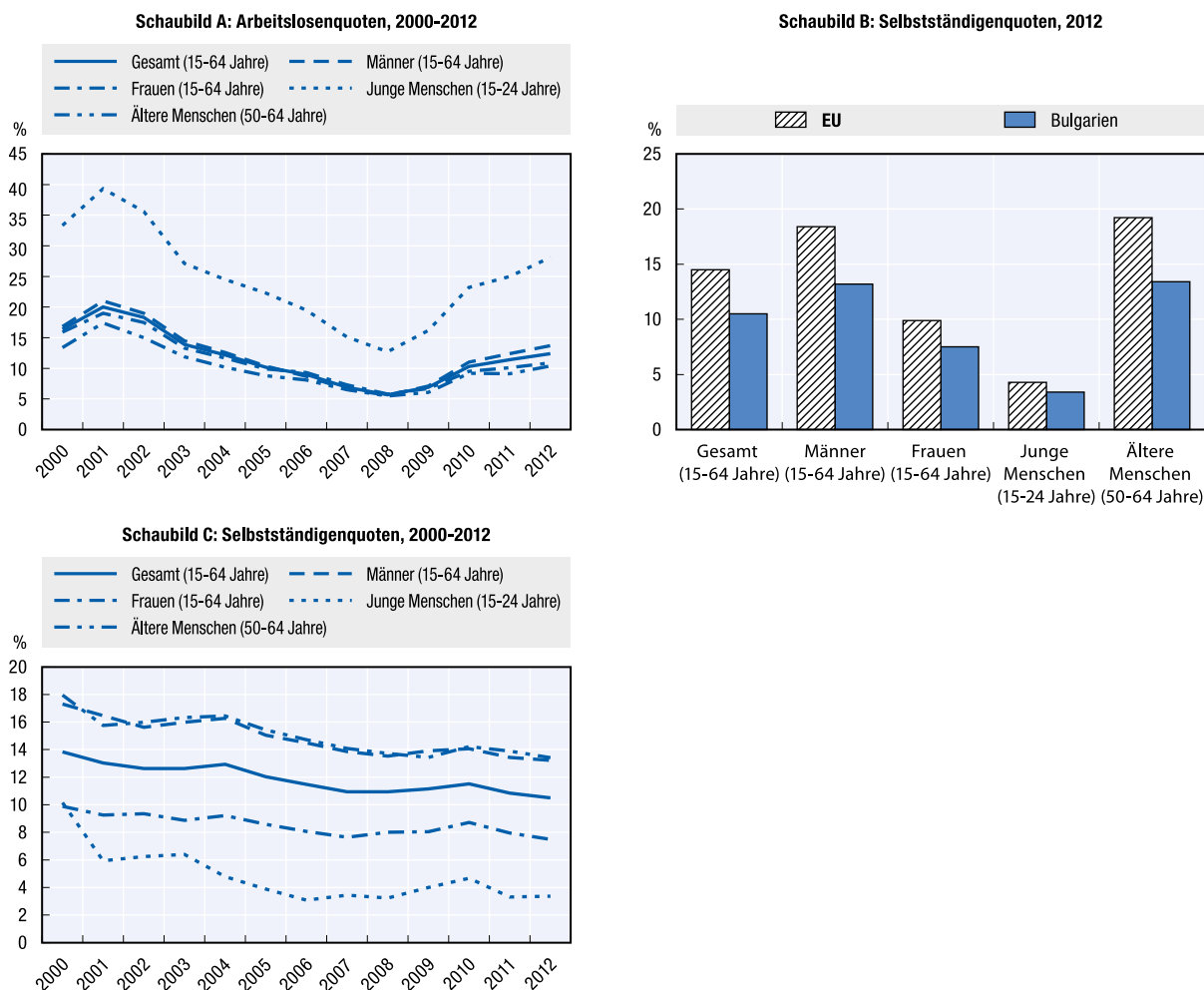
**Auswirkungen:** In den zwei Jahren von 2010 bis 2011 wurden insgesamt 46 Projekte finanziert, durch die 35 neue Sozialunternehmen errichtet und die Weiterentwicklung von 11 bestehenden Sozialunternehmen gefördert wurden. Die Anzahl der Begünstigten der geförderten Sozialunternehmen innerhalb dieser zwei Jahre belief sich auf rund 2 694 Menschen aus verschiedenen benachteiligten Gruppen. Unter den 1 869 im Jahr 2010 Begünstigten waren 43 % Menschen mit Behinderungen und 34 % gaben selbst an, zu einer ethnischen Minderheit zu gehören (davon gaben 90 % an, zu den Roma zu gehören). 2011 hatten 45 % der 825 Begünstigten eine Behinderung und 23 % gaben selbst an, zu einer ethnischen Minderheit zu gehören (davon 82 % zu den Roma).

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Einer der zentralen Erfolgsfaktoren beim Aufbau und der Weiterentwicklung nachhaltiger Sozialunternehmen ist die Sicherstellung einer tragfähigen Finanzierung. Da es sich bei diesem Beispiel um ein Pilotprojekt handelte, konnte das Modell im Kleinen erprobt werden, bevor es in größerem Umfang umgesetzt wurde. Außerdem kann es dank eines Antragsverfahrens, mit dem vorrangige Maßnahmen und Bereiche ermittelt werden können, auf die lokalen Bedürfnisse zugeschnitten werden.




### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 13.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Bulgarien



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191178>

### Beispiel für eine politische Maßnahme: „It’s time for women“

**Beschreibung:** Das Projekt „It’s time for women“ unterstützt arbeitslose Frauen durch Ausbildungen zur selbstständigen Erwerbstätigkeit beim Wiedereintritt in den Arbeitsmarkt. Es wurde in Gespanschaften durchgeführt, die vom Krieg betroffen waren und wo die Arbeitslosenquoten bei Frauen höher lagen als der Landesdurchschnitt.

**Problemgegenstand:** „It’s time for women“ bietet eine potenzielle Lösung für die Herausforderungen auf dem Arbeitsmarkt, denen Frauen in vom Krieg betroffenen Gebieten gegenüberstehen, unter anderem hohe Arbeitslosenquoten und Langzeitarbeitslosigkeit.

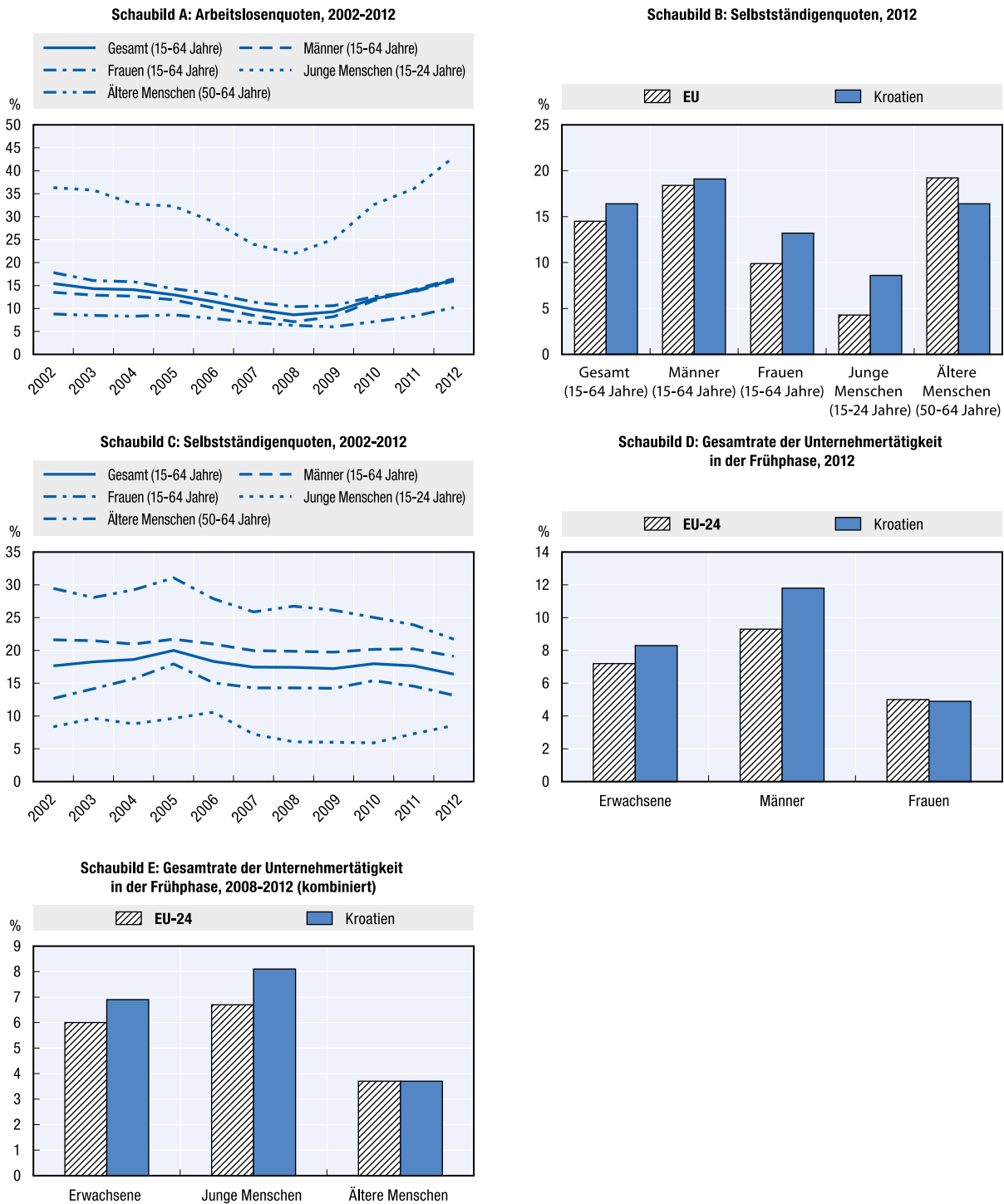
**Ansatz:** Das 2009 angelaufene Projekt bietet arbeitslosen Frauen bis zu zwölf Monate lang Ausbildungen und Unterstützung bei der Unternehmensgründung. Für den Entwurf und die Umsetzung des Projekts war die Association for Peace and Human Rights (Baranja) in der Gespanschaft Osijek-Baranja in Zusammenarbeit mit Partnern zuständig, unter anderem dem Regionalbüro des kroatischen Arbeitsamts in Beli Manastir und den Stadtverwaltungen Popovac, Draz und Petlovac. Die Projektaktivitäten konzentrierten sich darauf, die unternehmerischen Fähigkeiten, Kompetenzen und Kenntnisse der einzelnen Teilnehmer durch Ausbildungen im Bereich Betriebswirtschaft und PC-Kenntnisse (z. B. Vermittlung von Grundkenntnissen in Word und Excel) aufzubauen und ihr Selbstvertrauen zu steigern. Im Anschluss an die Ausbildung konnten die Projektteilnehmerinnen eine kleine Beihilfe beantragen, um ihr Projekt zu starten. Durch die Veranstaltung von Pressekonferenzen und Auftritte bei Osjecka TV, dem slawonischen Fernsehen und Rundfunk, sorgten die Projektpartner für die Bekanntmachung des Projekts. Zwei Monate lang rief man zweimal täglich im Radio zur Teilnahme am Projekt auf. Der Projekthaushalt belief sich auf 144 285 EUR, wobei die Mehrheit (85 %) der Mittel aus dem IPA IV stammte; der Restbetrag setzte sich aus Beiträgen der Beihilfegünstigen und der Projektpartner zusammen.

**Auswirkungen:** Das Projekt „It’s time for women“ bot drei verschiedene Ausbildungsprogramme, das erfolgreich von 25 Krankenschwestern, 19 Gemüseproduzentinnen und 20 Herstellerinnen von scharfem/süßen Paprikapulver absolviert wurde. Alle Teilnehmerinnen erhielten eine zusätzliche Ausbildung zur Stärkung ihres Selbstvertrauens, ihrer unternehmerischen Fähigkeiten und im grundlegenden Umgang mit der IT. Von den 64 Teilnehmerinnen entwickelten 14 Geschäftspläne für die Herstellung von Paprikapulver; für 10 dieser Geschäftspläne wurden Beihilfen gewährt.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Diese Projekte machen deutlich, dass für den Umgang mit Langzeitarbeitslosigkeit ein individuell zugeschnittener und integrierter Ansatz von Bedeutung ist. Die Finanzierung der Projekte über ein Ausschreibungsverfahren ermöglichte die Verfolgung unterschiedlicher Ansätze, die auf die lokalen Bedürfnisse zugeschnitten waren. Allerdings ergaben Evaluierungen, dass zwischen der Einreichung der Projektvorschläge und dem Start der Projektaktivitäten ein zu großer zeitlicher Abstand liegt.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 14.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Kroatien



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2002-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2002-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191181>

## Zypern: Beihilfeprogramm zur Stärkung junger Unternehmer

**Beschreibung:** Das Beihilfeprogramm zur Stärkung junger Unternehmer bietet finanzielle Unterstützung in Form von Beihilfen in Verbindung mit betriebswirtschaftlichen Ausbildungen für Unternehmensgründungen und Kleinunternehmen für junge Menschen im Alter zwischen 20 und 39 Jahren, die ihr eigenes Unternehmen gründen und weiterentwickeln möchten. Hauptziel des Programms ist es, die Arbeitslosigkeit unter Absolventen zu bekämpfen, doch unterstützt es auch Frauen, die einen Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt anstreben (die Altersgrenze liegt bei 55 Jahren).

**Problemgegenstand:** Ziel des Beihilfeprogramms ist es, Unternehmensgründungen als eine Methode zur Bekämpfung der hohen Jugendarbeitslosigkeit (beinahe 30 % im Jahr 2012) zu unterstützen und der Haltung junger Menschen in Bezug auf ihre Karriere entgegenzuwirken, die traditionell auf einen Arbeitsplatz im öffentlichen Dienst und im stark gewerkschaftlich organisierten Bankensektor ausgerichtet ist. Diese Beihilfen stellen Startkapital bereit, um fähigen jungen Menschen bei der Verfolgung neuer Projektideen zu helfen, die Arbeitsplätze schaffen und neue Wachstumsperspektiven eröffnen können.

**Ansatz:** Das Programm unterstützt Neugründungen im verarbeitenden Gewerbe, im Bereich elektronischer Handel und im Dienstleistungssektor. Bis zu 50 % der Gründungskosten können übernommen werden, bis zu 70 000 EUR für produktionsbasierte Fertigung und bis zu 50 000 EUR für Dienstleistungen. Förderfähig sind sowohl junge Einzelunternehmer als auch Teams. Zu den förderfähigen Gründungskosten gehören Maschinen und Ausstattung, Ausbildung, Werbung und Umlaufvermögen. Anträge auf Beihilfe müssen einen Geschäftsplan enthalten, der den Kapitalbedarf skizziert und darlegt, wie die Beihilfe genutzt werden würde. Voraussetzung für die Gewährung einer Beihilfe ist die Teilnahme an einer Unternehmergebung, die von der Human Resource Development Authority koordiniert und unterstützt wird. Das Programm wird von der Republik Zypern und dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) im Rahmen des „Programms für nachhaltige Entwicklung und Wettbewerbsfähigkeit“ kofinanziert. Zwischen 2007 und 2013 waren über den EFRE etwa 16 Millionen EUR für das Programm vorgesehen.

**Auswirkungen:** Das Programm trug zur Gründung von 395 neuen Unternehmen und der Schaffung von etwa 1 000 neuen Arbeitsplätzen bei. Die meisten Unternehmensgründungen erfolgten im verarbeitenden Gewerbe, unter anderem Bäckereien, kleine Lebensmittelfabriken, Metallfabriken, Unternehmen im Bereich elektronischer Handel und Dienstleistungen wie zum Beispiel Anwaltskanzleien und Buchhaltungsbüros, Praxen, Kindertagesstätten, Mechaniker, sowie im Tourismusbereich, wie zum Beispiel Wirtshäuser, Restaurants, Bars, Cafés und traditionelle kleine Hotels.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Die Bereitstellung der Finanzierung wird durch eine Pflichtausbildung gestützt, die die Fähigkeiten der Teilnehmer verbessert und damit ihre Chancen erhöht, mit ihrer Beihilfe ein erfolgreiches Projekt zu starten.

### Hinweis der Türkei:

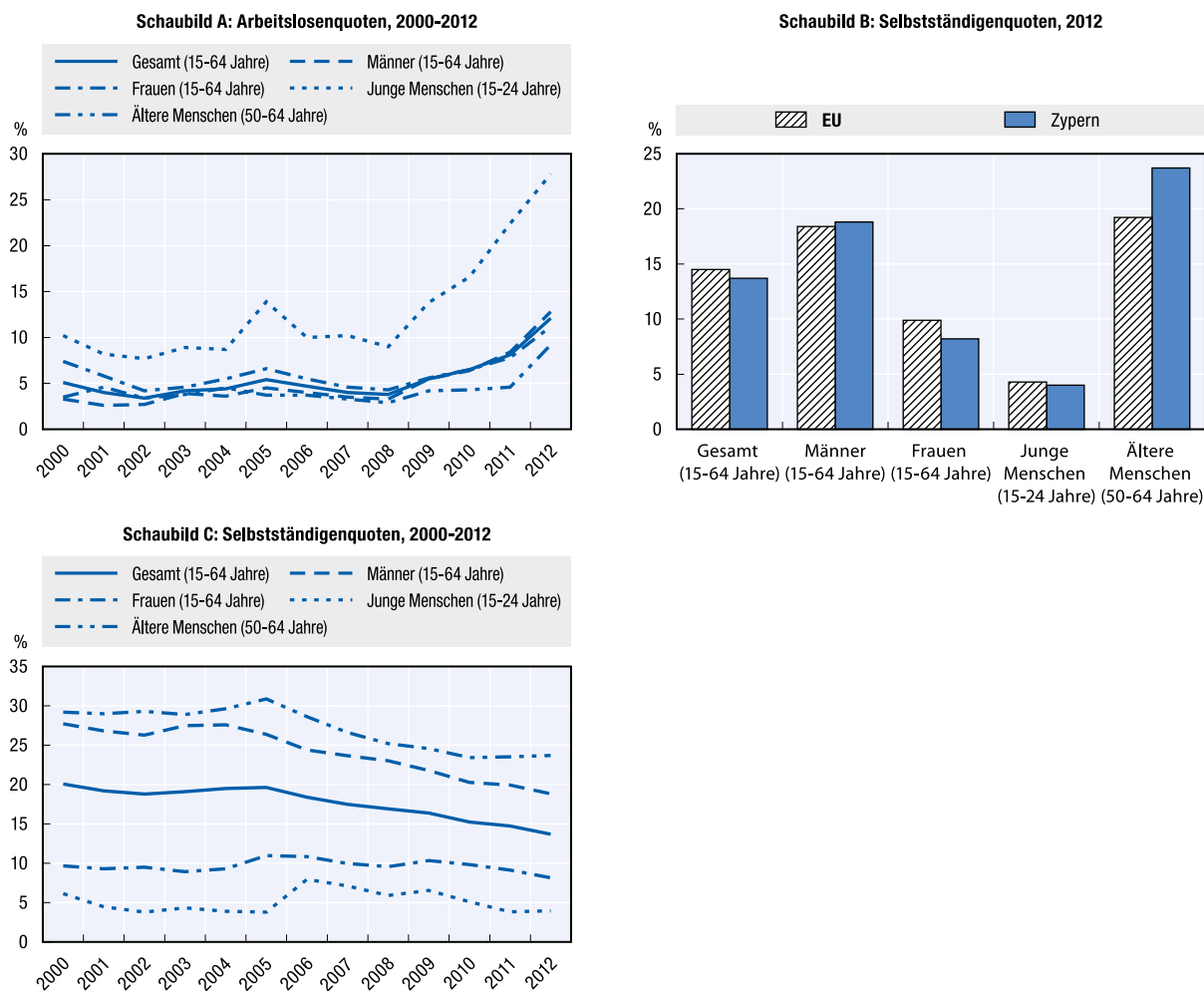
Informationen in diesem Dokument mit einem Verweis auf „Zypern“ beziehen sich auf den südlichen Teil der Insel. Es gibt keine zentrale Behörde, die sowohl die türkische als auch die griechisch-zyprische Bevölkerung auf der Insel vertritt. Die Türkei erkennt die Türkische Republik Nordzypern (TRNC) an.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

### 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.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 15.1. **Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit auf Zypern**



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191198>

## Tschechische Republik: Build your own enterprise as a way to connect work with childcare

**Beschreibung:** „Build your own enterprise as a way to connect work with childcare“ ist ein Projekt, das Unternehmertum für Eltern unterstützt, die sich im Elternurlaub befinden oder diesen gerade beendet haben. Ziel des Projekts ist die Bereitstellung von Informationen zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung für Eltern, um diese bei der Existenzgründung zu unterstützen. Das Projekt wurde vom 1. Juni 2011 bis 31. Mai 2013 in der Hauptstadt Prag umgesetzt.

**Problemgegenstand:** Das Projekt ist eine Reaktion auf die geringe Beschäftigungszahl von Frauen mit kleinen Kindern, indem es einige der wahrgenommenen Hindernisse im Zusammenhang mit der selbstständigen Erwerbstätigkeit angeht, unter anderem die Angst vor dem Unbekannten und fehlendes Selbstvertrauen. Familien mit kleinen Kindern sind bei der Vereinbarung des Familien- und Berufslebens mit vielen praktischen Herausforderungen konfrontiert, zum Beispiel der Kinderbetreuung und dem Zeitmanagement. Für Unternehmer mit kleinen Kinder können dies sogar noch größere Herausforderungen darstellen, da ihre Einkommenssituation unvorhersehbar ist und eine Unternehmensgründung mit gewissen finanziellen Anforderungen verbunden ist.

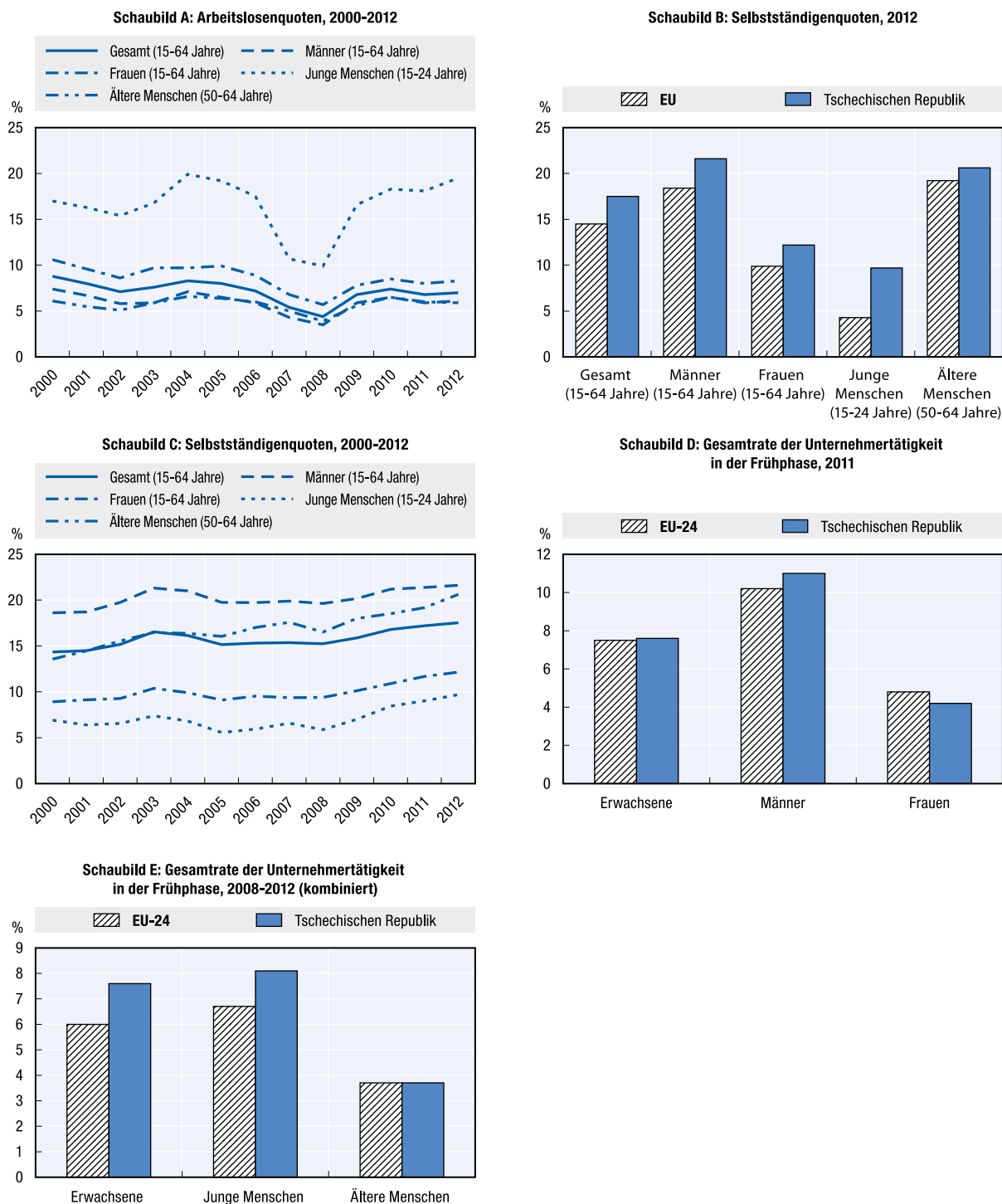
**Ansatz:** Dieses Projekt stellt ein integriertes Unterstützungspaket bereit, das Ausbildungs- und Beratungsangebote enthält. Die Zielgruppe sind Eltern im Elternschaftsurlaub (hauptsächlich Mütter), die in der Hauptstadt der Tschechischen Republik Prag leben. Die meisten Eltern befanden sich im letzten Jahr des Elternschaftsurlaubs (der bis zu drei Jahre läuft) oder hatten diesen kürzlich beendet. Teilnahmeberechtigt waren alle Personen ungeachtet ihres Beschäftigungsstatus und Bildungshintergrunds. Die Unterstützung bestand aus fünf Phasen. Zunächst wurden Gespräche mit Unternehmensberatern geführt, die eine individuelle Diagnose der Klienten vornahmen und ihnen halfen, potenzielle Geschäftsideen zu erkennen. Der zweite Schritt bestand aus einer zweimonatigen Ausbildung, die rechtliche Fragen und allgemeine betriebswirtschaftliche Kompetenzen wie etwa das Marketing umfasste. Drittens wurden entsprechend der Bedürfnisse der Teilnehmer und ihrer Projekte spezialisierte Kurse angeboten. An vierter Stelle stand ein Praktikum in einem Kleinunternehmen, in dem die praktischen Kenntnisse vermittelt wurden, die zur Führung eines Unternehmens erforderlich sind. Schließlich wurden während der Unternehmensgründungsphase individuelle Beratungsdienste zur Verfügung gestellt. Außerdem entstanden im Ergebnis des Projekts ein E-Learning-System und eine Website mit Informationsmaterial (z. B. Fallstudien, Hausaufgaben und Lehrbüchern) sowie ein Archiv mit Materialien zur Unternehmensberatung. Überdies sorgte das Projekt für eine Kinderbetreuung, während die Klienten an Seminaren und Ausbildungseinheiten teilnahmen. Der Projekthaushalt belief sich auf 244 562 EUR, wovon 85 % durch den ESF finanziert wurden.

**Auswirkungen:** Ein Schlüsselindikator für den Erfolg des Projekts war die Anzahl der Projektabsolventen, die ihr eigenes Unternehmen gründeten. Insgesamt nahmen 160 Personen an dem Projekt teil. Den gesamten Kurs schlossen 152 Personen (95 %) erfolgreich ab, 103 der Absolventen (64 %) gründeten ein Unternehmen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Zentral für den Erfolg des Projekts war die Ermittlung der speziellen Bedürfnisse der Zielgruppe und die Nutzung der Erfahrungen anderer Projekte zur Unterstützung von Eltern. Die Projektteilnehmer berichteten, dass die Praktika in KMU, die durch den Verband der KMU und des Handwerks organisiert wurden, die größten Auswirkungen in Bezug auf den Erwerb von Know-how, Erfahrungen und Einblicke in die Geschäftswelt ihrer Branche hatten.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 16.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in der Tschechischen Republik



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2011; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191200>

## Dänemark: Förderung des Unternehmertums auf Bornholm

**Beschreibung:** Dieses Projekt auf Bornholm möchte Unternehmensgründungen stimulieren, um mehr junge Menschen in die regionale Wirtschaft einzubinden und so zu verhindern, dass sie die Region auf der Suche nach Bildungs- und Beschäftigungsmöglichkeiten verlassen. Das Business Centre Bornholm (BCB) bietet Ausbildungen und Beratung für alle, die eine Unternehmensgründung anstreben.

**Problemgegenstand:** Die in der Ostsee gelegene Insel Bornholm ist 30 km breit und 40 km lang. Ihre Gesamtbevölkerung beträgt ca. 41 800, allerdings ist in den letzten Jahren ein Rückgang zu verzeichnen. Außerdem altert die Bevölkerung. Bornholm hat die jüngste Wirtschaftskrise härter als den Rest von Dänemark getroffen; die Arbeitslosenquote liegt etwa drei Prozentpunkte höher als der nationale Durchschnitt. In der Konsequenz verlassen viele junge Menschen die Insel auf der Suche nach Bildungs- und Beschäftigungsmöglichkeiten.

**Ansatz:** Das BCB, das Teil des nationalen Förderprogramms für Unternehmen und potenzielle Unternehmer ist, stellt den wichtigsten Mechanismus für die Bereitstellung von Unterstützungsangeboten dar und bietet Beratung und Hilfestellung bei der Herangehensweise an die Gründung eines lokalen Unternehmens. Die praktische Unterstützung umfasst sowohl Praxis- als auch Strategiefragen und wird durch individuelle Gespräche mit Beratern, Ausbildungseinheiten über Marktanalyse, Marketing, Verträge, Budgetplanung und Buchhaltung sowie Netzwerkveranstaltungen durch das Unternehmernetzwerk Ziværk vermittelt. Das BCB stellt außerdem Online-„Handwerkszeug“ für Unternehmer zur Verfügung. Potenzielle Unternehmer können bezuschusste Beratung bei lokalen Beratern beantragen, deren Kosten in gleichen Teilen durch das BCB und den Unternehmer getragen werden. Das BCB leitet Unternehmer auch an andere Unterstützungsdienste weiter (z. B. die sogenannte Wachstumsfabrik oder Gründungszentren für Unternehmer), die auf der Insel zur Verfügung stehen, sowie an Mikrofinanzierungsquellen (z. B. *Erhvervsfond and Fonden for Beskæftigelsesfremmende Initiativer*). Das System der Dienstleistungen zur Unternehmensförderung auf Bornholm verfügt über einen Jahreshaushalt von 61,5 Millionen DKK (etwa 8,2 Millionen EUR), von denen 12,0 Millionen DKK (1,6 Millionen EUR) vom nationalen Fonds für regionale Entwicklung und 10,5 Millionen DKK (1,4 Millionen EUR) vom EFRE, 13,0 Millionen DKK (1,7 Millionen EUR) vom ESF, 13,2 Millionen DKK (1,8 Millionen EUR) von den beteiligten Unternehmen aus dem privaten Sektor sowie 12,8 Millionen DKK (1,7 Millionen EUR) aus anderen Quellen zur Verfügung gestellt werden.

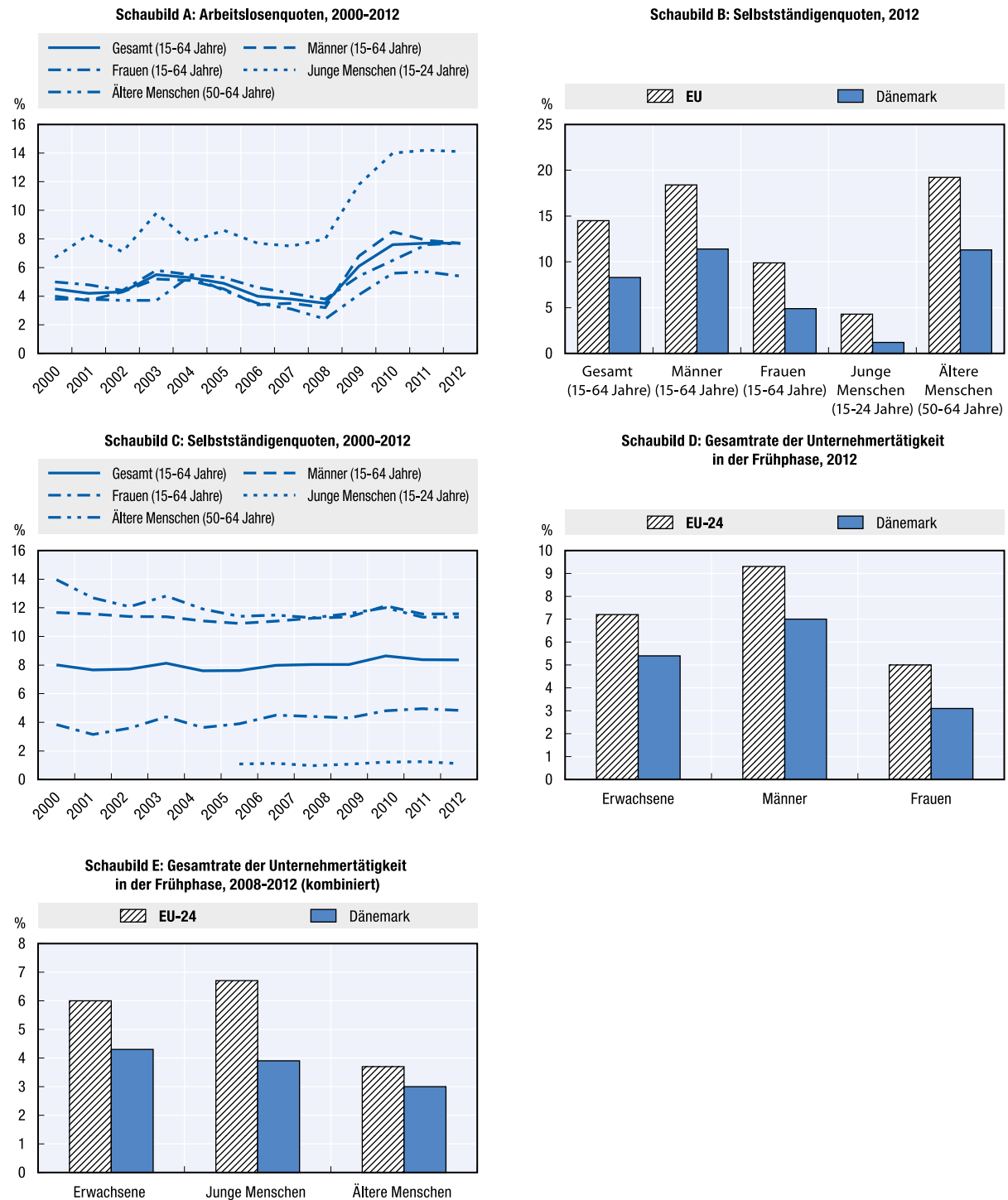
**Auswirkungen:** Eine Analyse des Unternehmensförderungsprogramms auf Bornholm ergab, dass nur 10 % der Unternehmen, die mit dem BCB gearbeitet haben, die Unterstützung hilfreich und inspirierend fanden. Außerdem deuten Evaluierungen darauf hin, dass sich die Unterstützung auf zu wenige Unternehmen konzentrierte. Das BCB plant derzeit eine zielgerichtete Evaluierung der Auswirkungen der Programmbestandteile und wird die Ergebnisse bei der Gestaltung einer neuen Strategie zur Unternehmensförderung nutzen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das Programm zeigt, wie wichtig regelmäßige Beratungsprogramme für Unternehmer bei der Gründung neuer Unternehmen und der Bekämpfung der Abwanderung sind. Im Rahmen der Erreichung dieser Ergebnisse unterstreicht die Analyse auf Bornholm die Bedeutung der Integration des lokalen Wirtschaftsumfelds in die Arbeit der Unternehmensförderungsprogramme.



### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 17.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Dänemark



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191212>

## **Estland: ETNA Mikrokreditprogramm für Unternehmerinnen im ländlichen Raum**

**Beschreibung:** Dieses Mikrofinanzierungsprogramm richtet sich an selbstständig erwerbstätige Frauen und von Frauen geführte Kleinstunternehmen im ländlichen Raum in Estland. Ziel des Projekts ist es, in zehn ländlichen Regionen Kreditnehmergruppen für Frauen einzurichten, die ein Unternehmen gründen oder weiterentwickeln, und ihnen Unterstützung in Form von Mentoring und Ausbildungen zu bieten. Es wurde durch ETNA, einem estnischen gemeinnützigen Verein für Unternehmerinnen auf dem Land, ins Leben gerufen.

**Problemgegenstand:** Dieses Mikrokreditprogramm entwickelte eine von der Basis ausgehende Initiative von Unternehmerinnen auf dem Land, um deren Unternehmen zu unterstützen und die Wirtschaftstätigkeit im ländlichen Raum zu stimulieren. Aufgrund des kontinuierlichen Schwunds an Beschäftigungsmöglichkeiten im Agrarsektor ziehen immer mehr Menschen aus dem ländlichen Raum auf der Suche nach Arbeit in die Städte. Von Frauen in Estland gegründete Unternehmen sind in der Regel klein, aber bieten Arbeitsplätze für sie selbst und ihre Familie, was zur Erhaltung der ländlichen Gemeinschaften beiträgt. Insbesondere im ländlichen Raum, wo alternative Beschäftigungsmöglichkeiten rar sind, ist es wichtig, Frauen zur Unternehmensgründung und zum Eintritt in die selbstständige Erwerbstätigkeit zu ermutigen und sie dabei zu unterstützen.

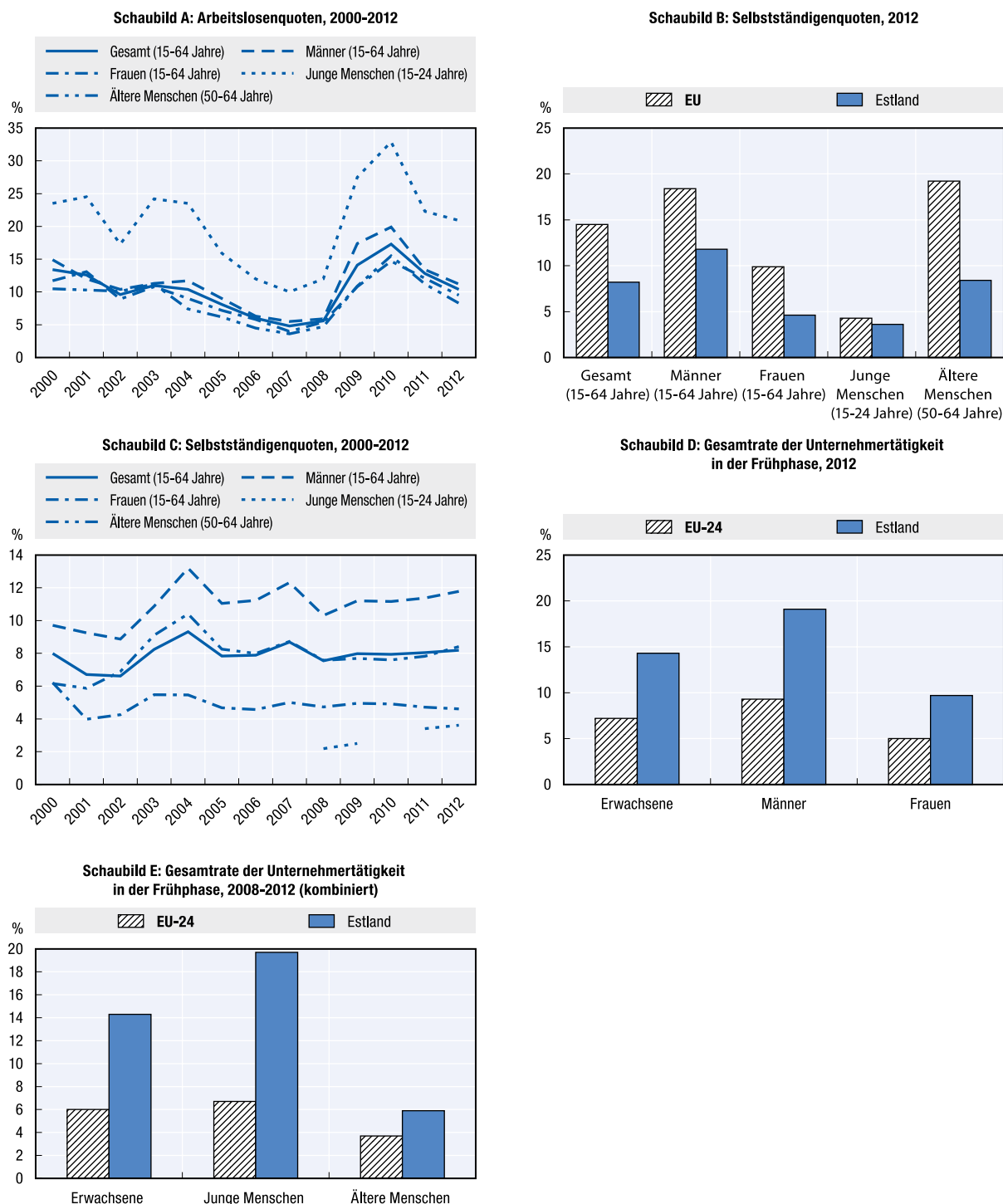
**Ansatz:** Dieses Mikrofinanzierungsprogramm funktioniert über Kreditnehmergruppen aus bis zu zehn Mitgliedern, die sich untereinander Kredite zur Verfügung stellen, um Unternehmen zu gründen oder zu erweitern. Die Mitglieder der Kreditnehmergruppen stammen aus demselben ländlichen Raum, haben gemeinsame soziale Netzwerke und können sich gegenseitig Unterstützung bieten. Um in eine Kreditnehmergruppe einzutreten, müssen potenzielle Mitglieder an Ausbildungsprogrammen über die Grundlagen des Unternehmertums, Dokumentenmanagement, Buchhaltung und Erstellung von Geschäftsplänen teilnehmen. Gruppenmitglieder können Kredite über bis zu 2 000 EUR mit einer Laufzeit von bis zu drei Jahren für den Kauf von Dienstleistungen und Ausstattung erhalten, womit die Eigenfinanzierungsanforderungen anderer Unternehmensförderungsprogramme oder der Kauf einer bestimmten Dienstleistung (Finanzberatung, Geschäftsplanberatung) gedeckt werden. Es sind keine Sicherheiten oder Hypotheken erforderlich, der Kredit und die entsprechende Verantwortung werden von der jeweiligen Person übernommen. Die Krediterteilung besteht aus drei Schritten: (i) Erstellung eines Geschäftsplans durch den Antragsteller und Genehmigung des Geschäftsplans durch die Kreditnehmergruppe; (ii) Beurteilung der Einhaltung der Programmziele durch den Kreditantrag; (iii) Unterzeichnung und Vergabe des Kredits. Der Jahreshaushalt des Programms beläuft sich auf 268 794 EUR; das Programm wird durch drei bezahlte Mitarbeiter durchgeführt, darunter ein Netzwerkkoordinator und ein Kreditmanager. Diese Erstfinanzierung übernahm die Open Estonia Foundation.

**Auswirkungen:** Während der ersten 16 Monate des Projekts wurden zehn Mentoring-Gruppen mit 65 Mitgliedern eingerichtet, die sich bis Ende 2013 zu 11 Kreditnehmergruppen mit 72 Mitgliedern weiterentwickelten. Dieses Projekt begann als Gruppen-Mentoring-Projekt, die Kreditaktivitäten wurden erst im Juli 2013 aufgenommen. Daher ist es derzeit noch zu früh, um Schlussfolgerungen über die Auswirkungen der vergebenen Kredite zu ziehen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das Programm wurde mit Privatmitteln eingerichtet und wird zusätzliche externe Mittel benötigen, da der revolving Fonds wahrscheinlich nicht ausreichend Erträge abwirft, um sich selbst zu erhalten. Auch soziale Faktoren haben Einfluss auf die Auswirkungen und die Tragfähigkeit dieser Mittel, unter anderem eine ausgeglichene Altersstruktur der Kreditnehmergruppen und Tätigkeiten zur Förderung des Selbstvertrauens und der Wachstumsmotivation.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 18.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Estland



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191222>

### Finnland: Women's Enterprise Agency

**Beschreibung:** Die Mission der Women's Enterprise Agency besteht darin, weibliches Unternehmertum zu fördern und Unternehmerinnen bei der Entwicklung ihrer Unternehmen und dem Aufbau von Netzwerken zu unterstützen. Die Agentur bietet Frauen, die ihr eigenes Unternehmen gründen, verschiedene Dienstleistungen, unter anderem die Bereitstellung von Informationen und Weitervermittlungen, Ausbildungen, Mentoring und Beratungsdienste. Die 1996 gegründete Agentur besteht aus einer rein weiblichen Belegschaft -fünf Frauen arbeiten in zwei Büros in Helsinki und Tampere – und ist eine der 32 Unternehmensagenturen des finnischen Netzwerks der Unternehmensagenturen (der Schwerpunkt der anderen Agenturen liegt auf einer bestimmten Region statt auf einer bestimmten Bevölkerungsgruppe).

**Problemgegenstand:** Frauen sind in Finnland unter den Unternehmern unterrepräsentiert. Laut dem finnischen Unternehmensverband machen Frauen 50 % der finnischen Arbeitskräfte, jedoch nur 26 % der Unternehmer aus. Die Motivation hinter der Initiative ist es, das latente unternehmerische Potenzial der weiblichen Bevölkerung anzusprechen. Zu den Problemen, die die Initiative anzugehen anstrebt, gehören der fehlende Mut zur Suche nach Eigenkapitalfinanzierung, Schwierigkeiten bei der Vereinbarung von Berufs- und Familienleben, Wertschätzung der Arbeit und Preisgestaltung sowie das Verständnis der Rechte von Mitarbeitern auf Mutterschafts- und Krankheitsurlaub.

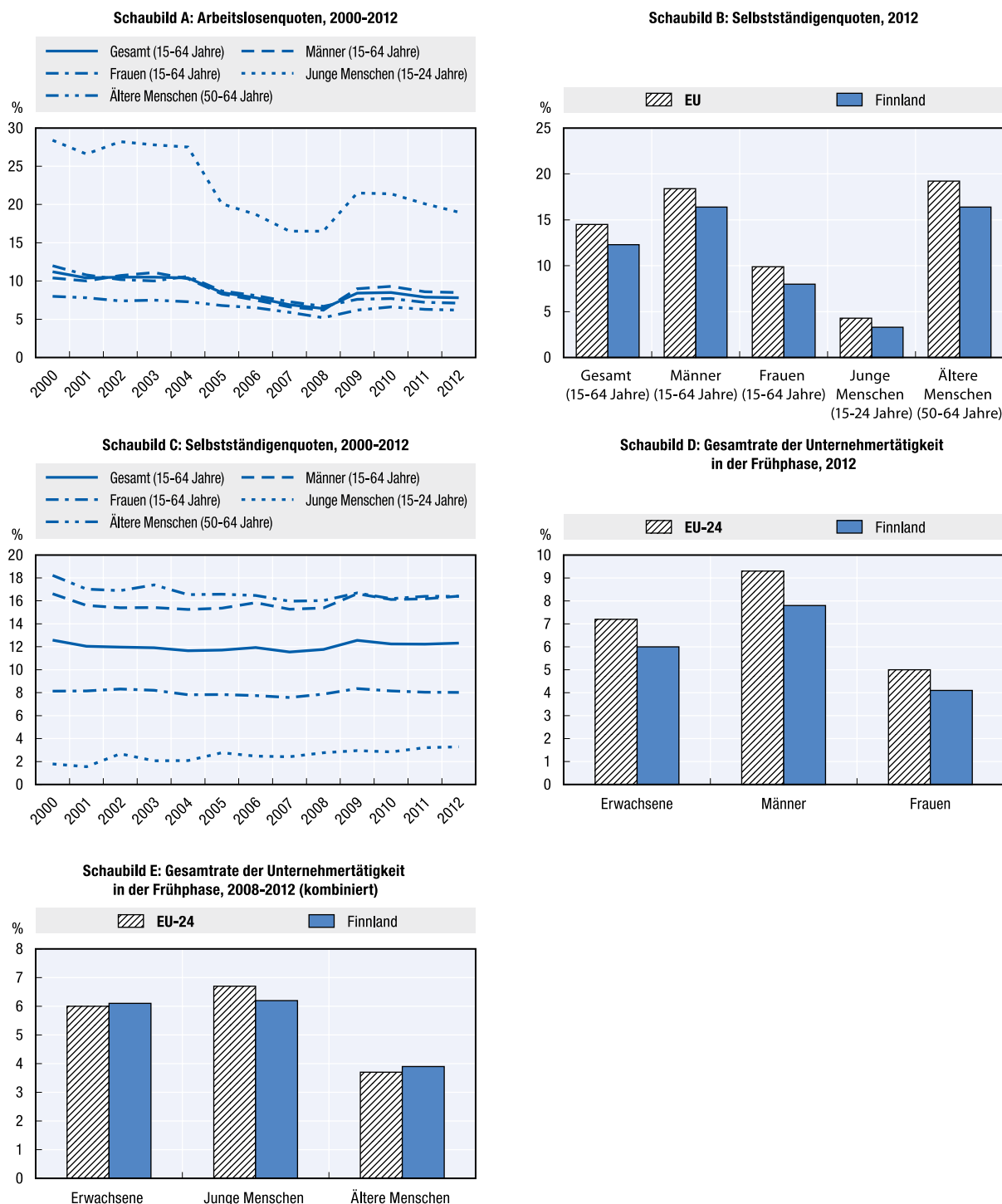
**Ansatz:** Das Leitprinzip für alle Tätigkeiten der Agentur besteht in der Nutzung des Fachwissens erfahrener Unternehmer. Die Agentur bietet eine Reihe von Dienstleistungen, unter anderem praktische Unternehmensberatung, Einführungsvorlesungen und Ausbildungen zum Unternehmertum (einschließlich eines Studiengangs für Unternehmer, der aus Ausbildungsmodulen besteht, in denen Grundfähigkeiten für die Führung eines Unternehmens vermittelt werden), Netzwerkveranstaltungen und Mentoring. Das Konzept *InnoLadyCamp* wurde 2011 für akademisch ausgebildete Frauen in Experten- oder Managerpositionen eingeführt, die beabsichtigten, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Das Format basiert auf praktischem Lernen und Peer-Mentoring während vier Wochenend-„Camps“, die im ländlichen Raum Finnlands abgehalten werden. Die *InnoLady Cloud* ist eine webbasierte Plattform, die es den Teilnehmern ermöglicht, ihre Geschäftsidee zusammen mit anderen Nutzern zu entwickeln, darunter andere Teilnehmer, Mentoren und sogenannte Business Angels. Durch die Bereitstellung von Unterstützungserklärungen hilft die Agentur aufstrebenden Unternehmerinnen zudem bei der Beantragung von Startkapital und Mikrokrediten bei Finnvera, einer Organisation, die Finanzierungslösungen für Unternehmensgründungen, -wachstum und -internationalisierung anbietet. Der Jahreshaushalt der Agentur beläuft sich auf etwa 400 000 EUR, von denen die Hälfte durch den ESF beigesteuert wird.

**Auswirkungen:** 2012 nahmen mehr als 1000 Teilnehmer an den verschiedenen Aktivitäten der Agentur teil. Rechnet man dies in Kosten pro Kunden um, ergeben sich Kosten von weniger als 400 EUR pro Teilnehmer. Eine formelle Auswertung der Auswirkungen der Initiative ist zwar bislang nicht erfolgt, doch fand eine Überwachung durch Zufriedenheitserhebungen statt. Viele der 40 Teilnehmerinnen an *InnoLadyCamp* haben ein Unternehmen gegründet. Vier von 20 Teilnehmerinnen am *InnoLadyCamp* 2012 gründeten noch während des Programms ihr Unternehmen, weitere elf Teilnehmerinnen beabsichtigten eine Gründung kurz nach Programmende.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das Programm zeigt die Wirksamkeit einer Unternehmensagentur im Rahmen eines nationalen Netzwerks, die ausschließlich auf Frauen ausgerichtet ist. Die zentralen Voraussetzungen für den Erfolg liegen darin, aktive, talentierte Menschen zu finden, die mit der Programmdurchführung betraut sind und als Mentoren und Berater fungieren. Eine weitere Herausforderung besteht in der Sicherung einer angemessenen Finanzierung für die Organisation und Vermarktung der Tätigkeiten, insbesondere in der Anfangsphase, in der noch keine Nachweise zur Stützung der Finanzierungsanträge vorliegen. Die Agentur wird als Verein geführt, in dem alle Mitglieder bei allen größeren Entscheidungen ein Mitspracherecht haben. Dieses Modell kann zwar zum Beispiel in Bezug auf die Suche nach innovativen Lösungen vorteilhaft sein, verlangsamt jedoch unter Umständen in einigen Fällen die Entscheidungsfindungsprozesse.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 19.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Finnland



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191232>

## Frankreich: Garantiefonds für die Gründung, Übernahme oder Entwicklung von durch Frauen ins Leben gerufene Unternehmen

**Beschreibung:** Der *Fonds de garantie à l'initiative des femmes* (FGIF), ein Teil des nationalen Garantiefonds-Programms, ermutigt die Gründung, Übernahme und Entwicklung von Unternehmen durch Frauen. Der Staat stellt eine Kreditgarantie durch *France Active Garantie* bereit, durch die die Gewährung von Bankkrediten für Frauen erleichtert werden soll, die ihr eigenes Unternehmen gründen oder weiterentwickeln möchten.

**Problemgegenstand:** Nur ein Drittel der neuen Unternehmen in Frankreich wird von Frauen gegründet. Diese Unternehmen haben schlechtere Erfolgsaussichten als Unternehmen, die von Männer gegründet werden. Die Überlebensraten liegen fünf Jahre nach der Gründung bei 46,5 % für durch Frauen gegründete Unternehmen und bei 52,5 % für durch Männer gegründete Unternehmen (Fabre und Kerjosse, 2006). Laut einer europäischen Erhebung liegt der Hauptunterschied zwischen Unternehmern und Unternehmerinnen in Frankreich im Zugang zu Bankkrediten (Europäische Kommission, 2013b). Weiterhin ist der Anteil der Frauen, die ein Unternehmen führen und während der vorangehenden sechs Monate aus Angst vor einer Ablehnung keine Bankkredite beantragten, signifikant höher als der Anteil der Männer (9 % gegenüber 5 %). Garantiefonds für die Gründung, Übernahme oder Entwicklung von durch Frauen initiierte Unternehmen sollen Frauen, die einen wirtschaftlich tragfähigen Geschäftsplan, aber eine geringe Bonität bzw. nur wenig Mittel haben, bei der Beantragung von Krediten bei Banken oder Mikrofinanzierungsinstituten helfen.

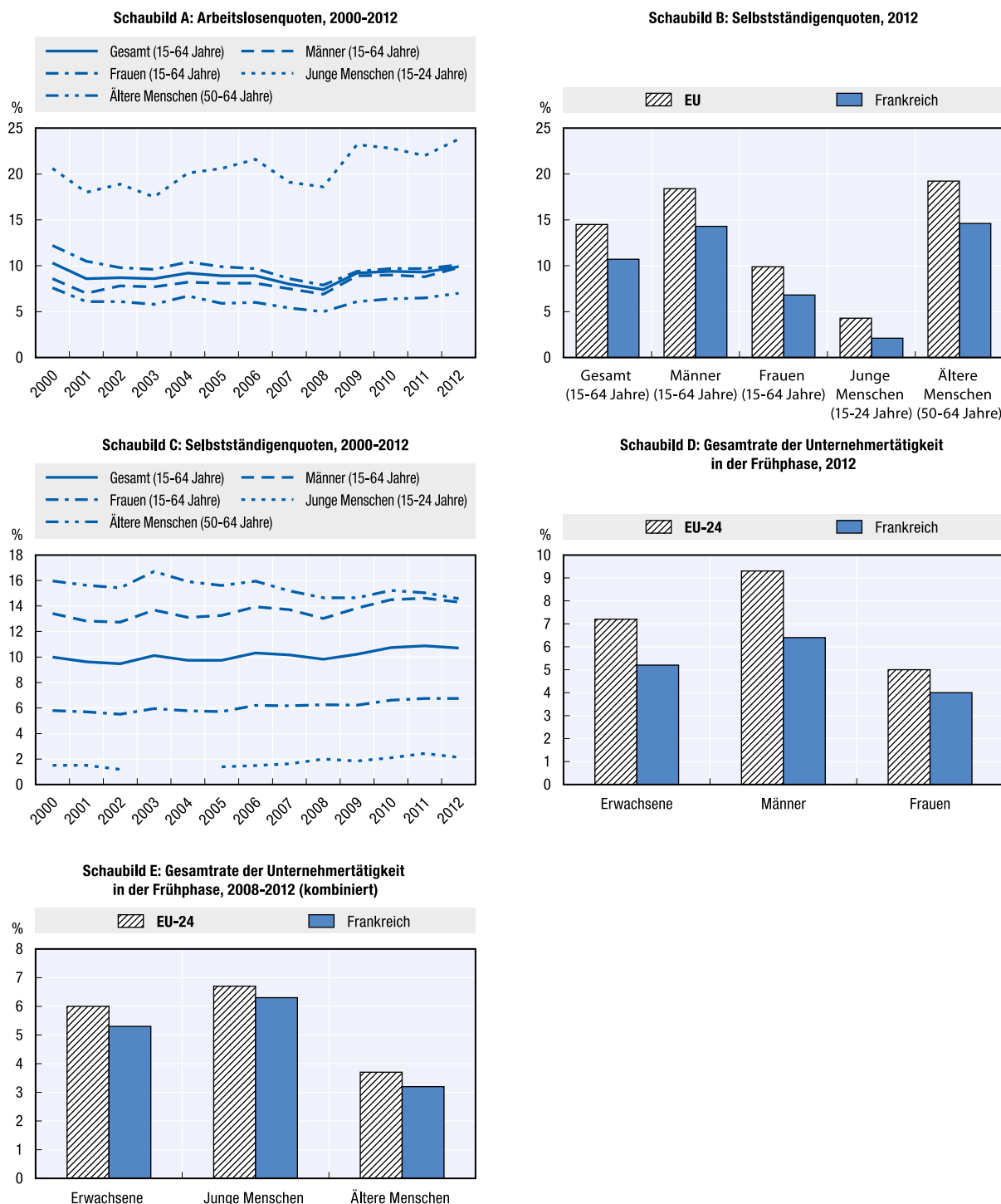
**Ansatz:** Das Darlehensgarantieprogramm FGIF steht allen Frauen ungeachtet ihres beruflichen Status offen, die ein Unternehmen einer beliebigen Rechtsform und Geschäftsbranche gründen oder übernehmen wollen. Das Programm wird lokal verwaltet, die Definition der Auswahlkriterien findet jedoch auf nationaler Ebene statt. Sämtliche Geschäftsvorschläge werden durch Unternehmensberater und Fachkräfte aus der Wirtschaft (z. B. Anwälte, Buchhaltern beurteilt. Diese entscheiden dann, ob das jeweilige Projekt übernommen wird. Die Darlehensgarantien werden für Kredite über mindestens 5 000 EUR pro Unternehmen und für einen Zeitraum zwischen zwei und sieben Jahren bereitgestellt. Die Garantiequote beträgt 70 % für Kredite unter 38 000 EUR; die Obergrenze des garantierten Betrags liegt bei 27 000 EUR für Kredite ab 38 000 EUR. Die Garantien erlangen Gültigkeit, sobald *France Active Garantie* den Provisions- und den Beitragsscheck, eine Kopie des Kreditvertrags sowie eine Kopie des Tilgungsplans vom Bankinstitut erhält. Diese Darlehensgarantien werden über das Ministerium für Arbeit mit Unterstützung des ESF finanziert.

**Auswirkungen:** Das Ressort für die Rechte der Frau und die Gleichstellung der Geschlechter des Ministeriums für Arbeit meldet einen regelmäßigen Anstieg der Anzahl der unterstützten Frauen. 2004 wurden 195 Garantien bereitgestellt, 2007 waren es 745.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Dieses Projekt zeigt, dass Garantien zur Unterstützung von Unternehmerinnen genutzt werden können, während gleichzeitig das Konzept des weiblichen Unternehmertums gefördert wird. Das zentrale Element des Programms ist ein individualisierter Ansatz, der eine stärkere, personalisierte Auslese mit einer Vorabprüfung der Antragstellerin und ihres Geschäftsplans sowie einiger regelmäßiger Treffen umfasst, in denen die Projektinitiatorin betreut wird.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 20.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Frankreich



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191244>

## Deutschland: Schüler-Institut für Technik und angewandte Informatik (SITI)

**Beschreibung:** Das 1999 gegründete Schüler-Institut für Technik und angewandte Informatik (SITI) nimmt im Bereich Bildung für Unternehmer und in der Förderung von Innovations- und Technikkompetenzen für junge Schüler, insbesondere aus Sekundarschulen (zwischen zehn und 18 Jahren), eine Vorreiterrolle ein. Das Hauptziel von SITI besteht darin, junge Menschen im Technologiebereich bei der persönlichen Entwicklung und der Entwicklung ihrer Fähigkeiten zu unterstützen, um Karrieremöglichkeiten, insbesondere in Form einer selbstständigen Erwerbstätigkeit, in innovativen Wirtschaftszweigen zu schaffen.

**Problemgegenstand:** Die Talente junger Menschen im Bereich Kunst, Musik und Sport werden in Deutschland von einer großen Anzahl spezialisierter Schulen und Ausbildungsstätten gefördert. Bei der systematischen Förderung der Fähigkeiten junger Schüler in den Bereichen Unternehmertum, Innovation und (Informations-)Technologie liegt Deutschland jedoch weit zurück. Aufgrund der straffen Lehrpläne bietet der reguläre Schulunterricht in der Regel nicht genügend Freiräume, damit Schüler ihre Interessen und Kompetenzen in Bezug auf Technologie und Unternehmertum erkennen und entwickeln können. In der Folge sind sich viele Schüler ihrer besonderen Talente nicht bewusst und wählen häufig eine eher konventionelle berufliche Laufbahn, zum Beispiel im Bankensektor, im Verkauf oder in der Verwaltung.

**Ansatz:** SITI bietet eine große Bandbreite an innovativen und anspruchsvollen außerschulischen „Learning-by-Doing“-Projekten in den Bereichen Produktionstechnologie, angewandte Informatik, Naturwissenschaften und Unternehmertum, die einen systematischen und langfristig ausgerichteten Ansatz verfolgen. In sogenannten „Ideenkonferenzen“ entscheiden Schüler und Betreuer gemeinsam, an welchen Projekten im nächsten Schuljahr gearbeitet werden soll. SITI läuft jede Woche am Dienstag-, Donnerstag- und Freitagnachmittag und wird regelmäßig von etwa 50 jungen Schülern besucht. Regelmäßige Grundlagenkurse in Informatik, Multimedia, Robotertechnik, CAD/CAM/CIM, Physik und Astronomie bilden die Grundlage für die umfassende themenspezifische Projektarbeit. Jedes Jahr arbeiten SITI-Schüler im Namen von technologieorientierten Unternehmen und Universitäten an drei bis vier anspruchsvollen FuE-Projekten sowie im Rahmen eines nationalen FuE-Wettbewerbs an sechs Jungforscher-Projekten. Außerdem nehmen die Schüler an mehreren anderen öffentlichen Wettbewerben im Bereich Forschung und Entwicklung und Unternehmertum teil. SITI unterhält regelmäßige enge Netzwerkbeziehungen mit mehr als 30 Einrichtungen, darunter Schulen, Universitäten, innovative Unternehmen, Technologie- und Gründungszentren, Wirtschaftsverbände und Ministerien. Initiator und treibende Kraft von SITI ist -ein Informatik- und Wirtschaftslehrer als Vorsitzender. Dieser ist auf freiwilliger Basis für SITI tätig und wird durch einen Elektriker aus der Gegend, einen pensionierten Ingenieur und einen pensionierten Lehrer unterstützt. Seit 2011 hilft ein von der öffentlichen Hand finanzierter Assistent in Teilzeit bei den Verwaltungsaufgaben für das Team aus. Das Schülerinstitut nutzt kostenfrei neun Räume mit hochwertiger Technologie- und Informatikausstattung auf dem lokalen Schulcampus. Der jährliche Gesamthaushalt von SITI beläuft sich auf etwa 15 000 EUR und entstammt verschiedenen Quellen, unter anderem dem Finanzministerium, und wird durch den ESF kofinanziert.

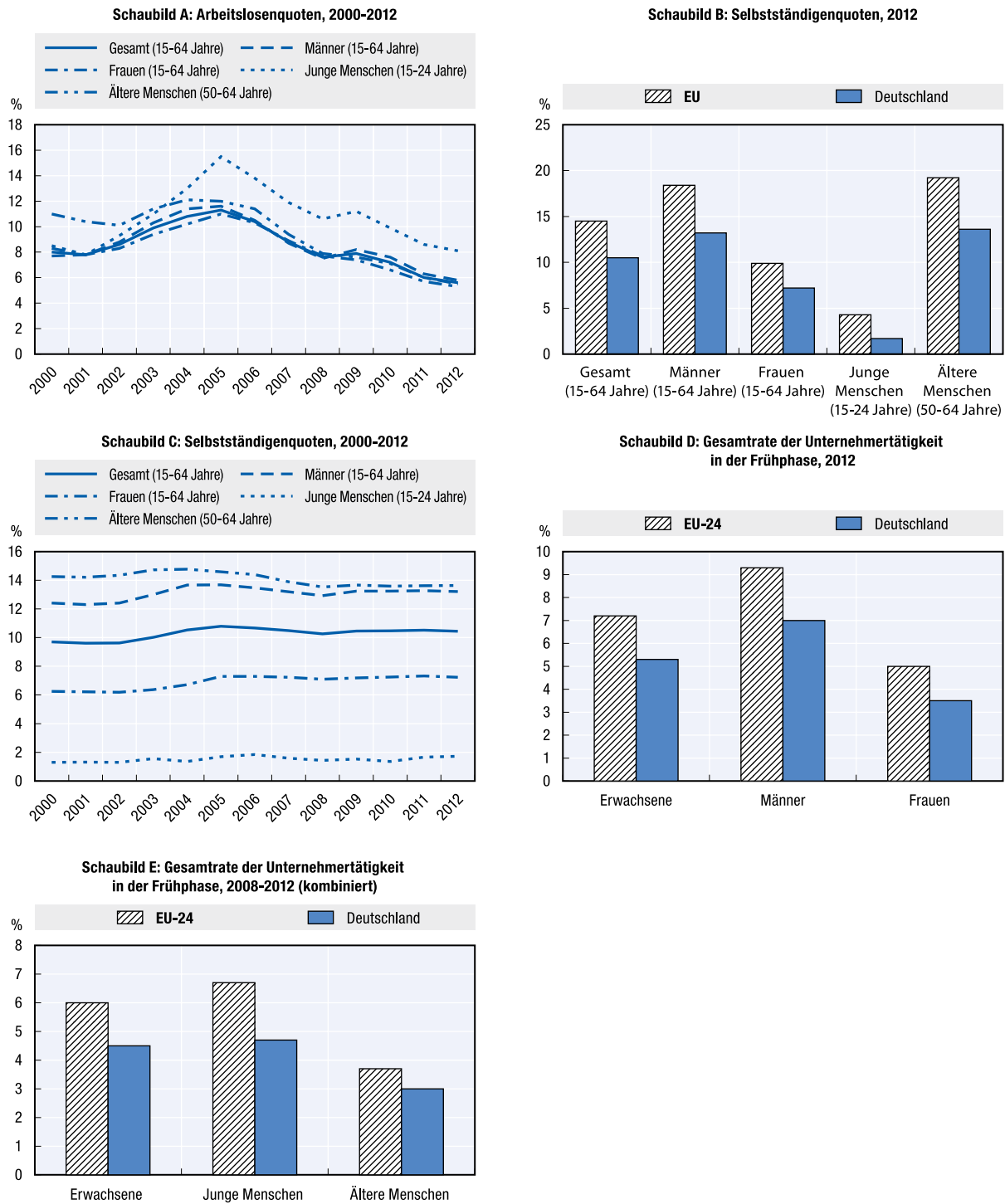
**Auswirkungen:** Eine formelle Erhebung unter ehemaligen Schülern von SITI aus dem Jahr 2013 zeigt, dass rund 75 % von ihnen berufliche Laufbahnen in Bereichen gewählt haben, die im Zusammenhang mit Technologie, Informatik und Unternehmertum stehen. Die ehemaligen Schüler weisen fast ohne Ausnahme darauf hin, dass SITI bei der Ermittlung, Formung und Förderung ihrer Talente und Karriereentscheidungen eine entscheidende Rolle gespielt hat.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Dieses Projekt zeigt, wie das Unternehmertum in Schulen eingeführt werden kann, wenn die Schulen entsprechend motiviert und engagiert sind und kreative Lehrer haben, die talentierte und begeisterte Kinder und Jugendliche auf ermutigende, zielorientierte Weise betreuen und unterrichten können. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist hierbei die langfristige Zusammenarbeit mit Unternehmen und anderen Netzwerkpartnern, die die Vision des Projekts teilen.



### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 21.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Deutschland



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191257>

## Griechenland: Sozialgenossenschaften für Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit

**Beschreibung:** Bei Sozialgenossenschaften mit beschränkter Haftung (KoiSPE), die im Jahr 1999 gemäß Artikel 12 gegründet wurden, handelt es sich um eine Sonderform von Genossenschaften (d. h. von Sozialunternehmen), die sowohl wirtschaftliche als auch soziale Zwecke verfolgen. Ziel ist die Verbesserung der sozioökonomischen Wiedereingliederung und beruflichen Wiedereinfügung von Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit, um so einen Beitrag zu ihrer Rehabilitierung und ihrer wirtschaftlichen Selbstversorgung zu leisten.

**Problemgegenstand:** Während der 1990er Jahre durchlief Griechenland einen Prozess der Deinstitutionalisierung der großen psychiatrischen Krankenhäuser, wodurch ein Bedarf an alternativen Diensten für Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit entstand. Eine besondere Herausforderung, die durch die Deinstitutionalisierung verursacht wurde, war die Wiedereingliederung von Patienten in den Arbeitsmarkt.

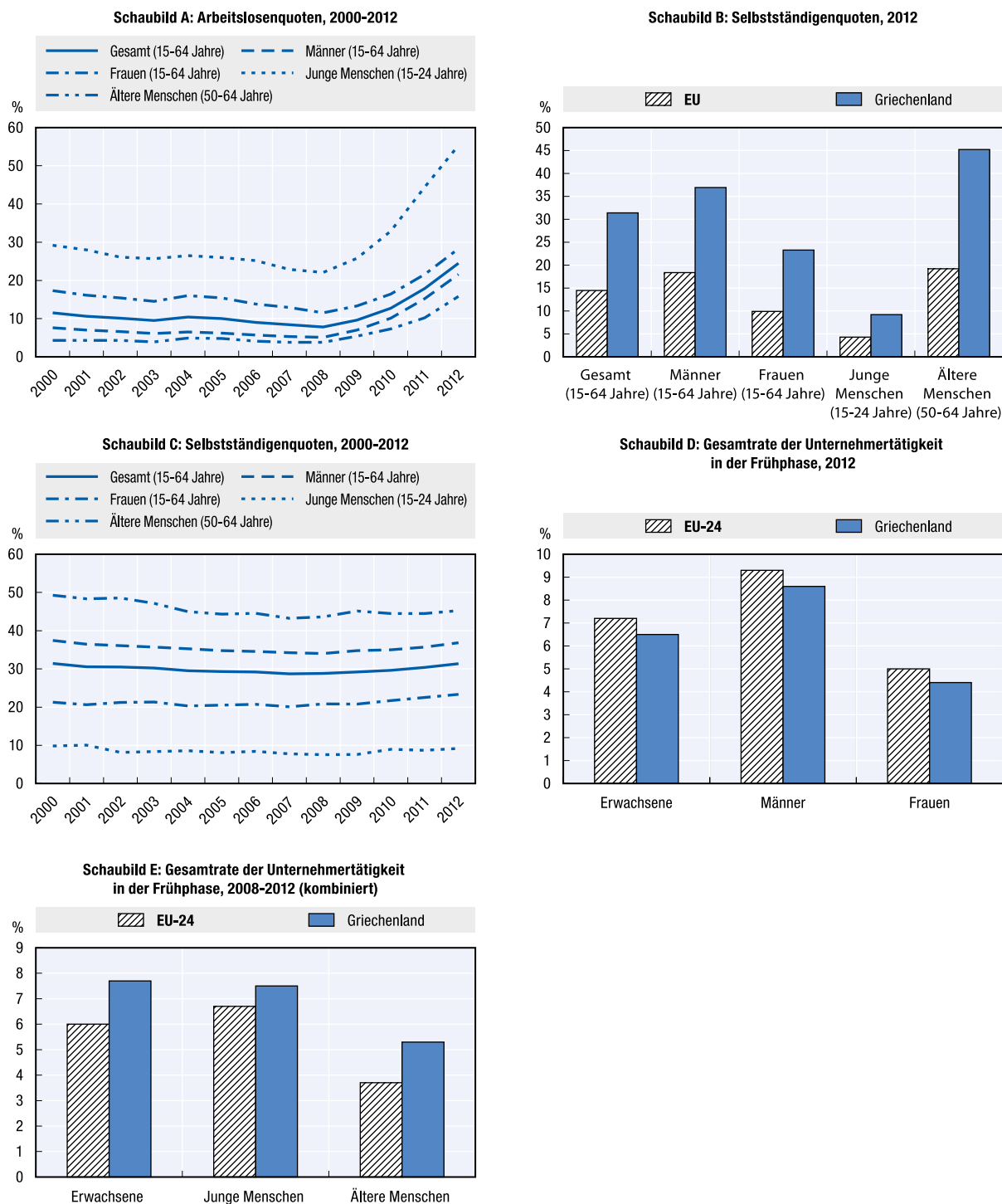
**Ansatz:** Die Bestimmungen gemäß Artikel 12 des griechischen Gesetzes Nr. 2716/1999 wurden so gestaltet, dass sie die Schaffung alternativer Geschäftstätigkeiten fördern, die berufliche Rehabilitationsmaßnahmen und Tätigkeiten für Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit bereitstellen. Die relevanten rechtlichen Bestimmungen enthalten eine strenge Definition, dass eine KoiSPE eine Partnerschaft aus drei Parteien zu sein hat: (i) Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit (mindestens 35 % aller Mitglieder der Genossenschaft); (ii) Fachkräfte aus dem Bereich psychische Gesundheit (höchstens 45 % aller Mitglieder); sowie (iii) sonstige Personen und Agenturen aus der lokalen Gemeinschaft (höchstens 20 % aller Mitglieder). Diese Partnerschaftsstruktur vermeidet die Schaffung einer „abgeschirmten“ Arbeitsumgebung für Klienten. Nach Erlangen der Mitgliedschaft in der Genossenschaft erhält jedes Mitglied einen Genossenschaftsanteil; außerdem bestehen Optionen auf den Erhalt weiterer Anteile. Diese Sozialgenossenschaften ermöglichen Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit das Wiedererlangen oder das Neuerlernen von Fähigkeiten durch praktische Ausbildungen und Berufserfahrung. Gleichzeitig können sie lernen, in einer Gemeinschaft zu arbeiten, und zum Erfolg der Tätigkeiten der Genossenschaft beitragen. Der Betrieb einer KoiSPE einschließlich der Gehälter wird hauptsächlich durch den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen finanziert, doch die Genossenschaft erhält auch Spenden, staatliche Beihilfen und EU-Mittel.

**Auswirkungen:** Heute sind insgesamt 17 Sozialgenossenschaften mit beschränkter Haftung in ganz Griechenland tätig. Sie haben eine breite Palette an Tätigkeiten entwickelt, darunter Anbau und Handel von landwirtschaftlichen Erzeugnissen, Reinigungsdienste, Honigverarbeitung, -verpackung und -handel, Umweltsanierungs- und -schutzmaßnahmen sowie Restaurants und Catering-Angebote. Unter den derzeit 450 in Vollzeit an diesen Tätigkeiten mitwirkenden Personen sind 330 mit einer Beeinträchtigung ihrer psychischen Gesundheit. Zusätzlich arbeiten etwa 100 Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit in Teilzeit in den Genossenschaften. Wenngleich die Genossenschaften Beschäftigung für Menschen mit beeinträchtigter psychischer Gesundheit schaffen, zeigt eine Evaluierung, dass es ihren Mitgliedern an Führungsfähigkeiten und -erfahrung mangelt, was zu operativen Herausforderungen führt; in der Folge haben es die Genossenschaften schwer, finanzielle Nachhaltigkeit zu erreichen (Ziomas und Vezyrianni, 2010).

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Ein eindeutiger Rechtsrahmen wird benötigt, um die Gründung von Sozialunternehmen zu ermöglichen. Die aktive Mitwirkung lokaler soziopolitischer Akteure, darunter professionelle Organisationen und lokale Unternehmen, scheint für die Widerstandsfähigkeit der Genossenschaften in der jüngsten Wirtschaftskrise wichtig gewesen zu sein, doch sie stehen immer noch vor erheblichen Problemen, für die unter Umständen weitere Eingriffe der öffentlichen Politik erforderlich sind. Der Zugang zu Finanzmitteln sowie die Einrichtung alternativer Finanzierungsinstrumente und spezielle Vereinbarungen im öffentlichen Beschaffungswesen sind für den langfristigen Erfolg dieser Genossenschaften entscheidend.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 22.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Griechenland



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191268>

### Ungarn: MeXX-Programm, 2004-2009

**Beschreibung:** Hauptziel des MeXX-Programms war die Unterstützung arbeitsloser Frauen beim Eintritt in den Arbeitsmarkt mithilfe einer selbstständigen Erwerbstätigkeit sowie die Unterstützung von Unternehmerinnen, die sich bereits als solche etabliert hatten. Konkret richtete sich das Programm an Frauen mit kleinen Kindern oder im Mutterschaftsurlaub, schwangere Frauen und Frauen über 40. Das Programm bot ein umfassendes Unterstützungspaket bestehend aus Ausbildung, persönlichem Mentoring und Peer-Mentoring sowie Beratungsdiensten. Diese Bestandteile sollten das Selbstvertrauen der Teilnehmerinnen stärken und sie bei der Entwicklung kommunikativer und betriebswirtschaftlicher Fähigkeiten fördern.

**Problemgegenstand:** Die Beschäftigungsquote von Frauen in Ungarn zählt zu den niedrigsten in der EU (56 % im Jahr 2012). Untersuchungen deuten darauf hin, dass die niedrige Erwerbsquote der Frauen unter anderem im Mangel an Teilzeitbeschäftigungsmöglichkeiten, dem erheblichen Lohngefälle zwischen Männern und Frauen, dem beschränkten Zugang zu Kinderbetreuungsdiensten, den relativ großzügigen Mutterschaftsleistungen und in der Diskriminierung begründet ist (Budapest Institute, 2008; Lovász, 2012; Köllő, 2012). Soziale Einstellungen zu den Geschlechterrollen haben in der Tendenz einen negativen Einfluss auf die Verfolgung einer Karriere, insbesondere bei Frauen mit Kindern (Nagy, 2006; Europäische Kommission, 2013a; SEED, 2007).

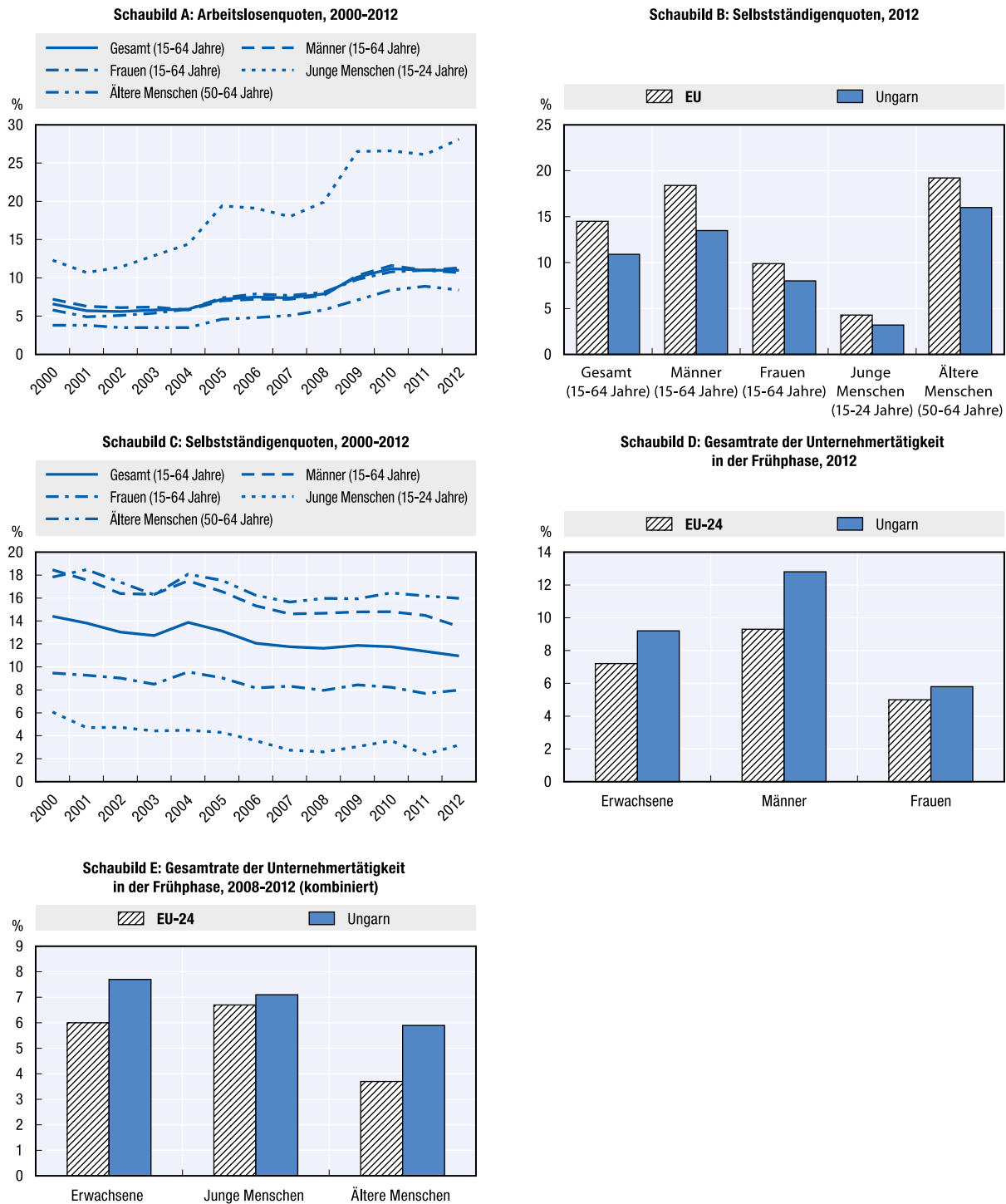
**Ansatz:** Das Programm begann in Budapest mit einem 12-tägigen Ausbildungskurs, der über sechs Wochen hinweg in jeweils zweitägigen themenbezogenen Modulen stattfand. Im ersten Modul befasste man sich mit dem Thema Motivation, wobei der Schwerpunkt auf eine proaktive Denkweise, selbstständige Entscheidungsfindung und Risikomanagement gelegt wurde. Weitere Ausbildungsmodule vermittelten Fähigkeiten im Bereich Betriebswirtschaftslehre und wurden auf interaktive Weise anhand von Präsentationen, individueller Arbeit und Teamwork, Gruppengesprächen und Rollenspielen umgesetzt. Peer-Learning spielte bei diesem Ansatz eine zentrale Rolle. Zusätzlich zur Ausbildung konnten Teilnehmerinnen zudem persönliche Beratung in Anspruch nehmen, die sie in der Gründung und Entwicklung ihrer Geschäftstätigkeit während oder nach den Ausbildungseinheiten unterstützte. Die Beratung wurde kostenfrei bereitgestellt. Die Programmleiter stellten außerdem in Newslettern, einem Online-Forum und einem Blog Informationen zur Geschäftsentwicklung zur Verfügung.

**Auswirkungen:** Zwischen 2003 und 2009 nahmen etwa 25 Frauen an dem Projekt teil, im Anschluss wurden die Tätigkeiten von 172 dieser Frauen weiter überwacht. Auf der Grundlage dieser Überwachungsdaten waren zu Beginn der Teilnahme 37 % der Teilnehmerinnen ältere Frauen (älter als 45), 21 % hatten kleine Kinder und 13 % hatten eine Großfamilie.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Die durch das Programm gewonnene Erfahrung deutet darauf hin, dass eine lange Pilotphase förderlich ist, um ein angemessenes Unterstützungsangebot für die Klientinnen sicherzustellen. Eine Nachbetreuung der Klientinnen ist wichtig, damit eine ihrem Bedarf entsprechende persönliche Unterstützung geleistet werden kann.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 23.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Ungarn



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191270>

## Irland: National Women's Enterprise Day

**Beschreibung:** National Women's Enterprise Day ist eine jährliche Veranstaltung, die erstmalig im Jahr 2008 abgehalten wurde. Sie wird von den 35 City and Country Enterprise Boards (CEBs) organisiert und vom Europäischen Sozialfonds mit der Unterstützung des Ministeriums für Justiz und Gleichberechtigung kofinanziert. Ziel ist die Ermutigung von Unternehmerinnen und ihre Unterstützung bei der Entwicklung ihrer Netzwerke sowie der Verbesserung ihrer Fähigkeiten.

**Problemgegenstand:** Daten lassen darauf schließen, dass in Irland Männer mit fast dreimal so großer Wahrscheinlichkeit wie Frauen ein Unternehmen gründen. In der Folge wies die Regierung Entwicklungsagenturen an, das Unterstützungsangebot für die Unternehmensgründung nach Geschlechtern zu trennen. Empfehlungen an die Regierung im Jahr 2006 (Small Business Forum, 2006) förderten das Konzept des weiblichen Unternehmertums als bedeutendes Element der nationalen Politik zur Unterstützung von KMU. 2007 wurde zu Interessenbekundungen für die Ausrichtung einer nationalen Veranstaltung für geschäftstätige Frauen aufgerufen, um diese bei der Unternehmensgründung und -weiterentwicklung zu unterstützen und bewährte Verfahren in der Netzwerkarbeit zu fördern.

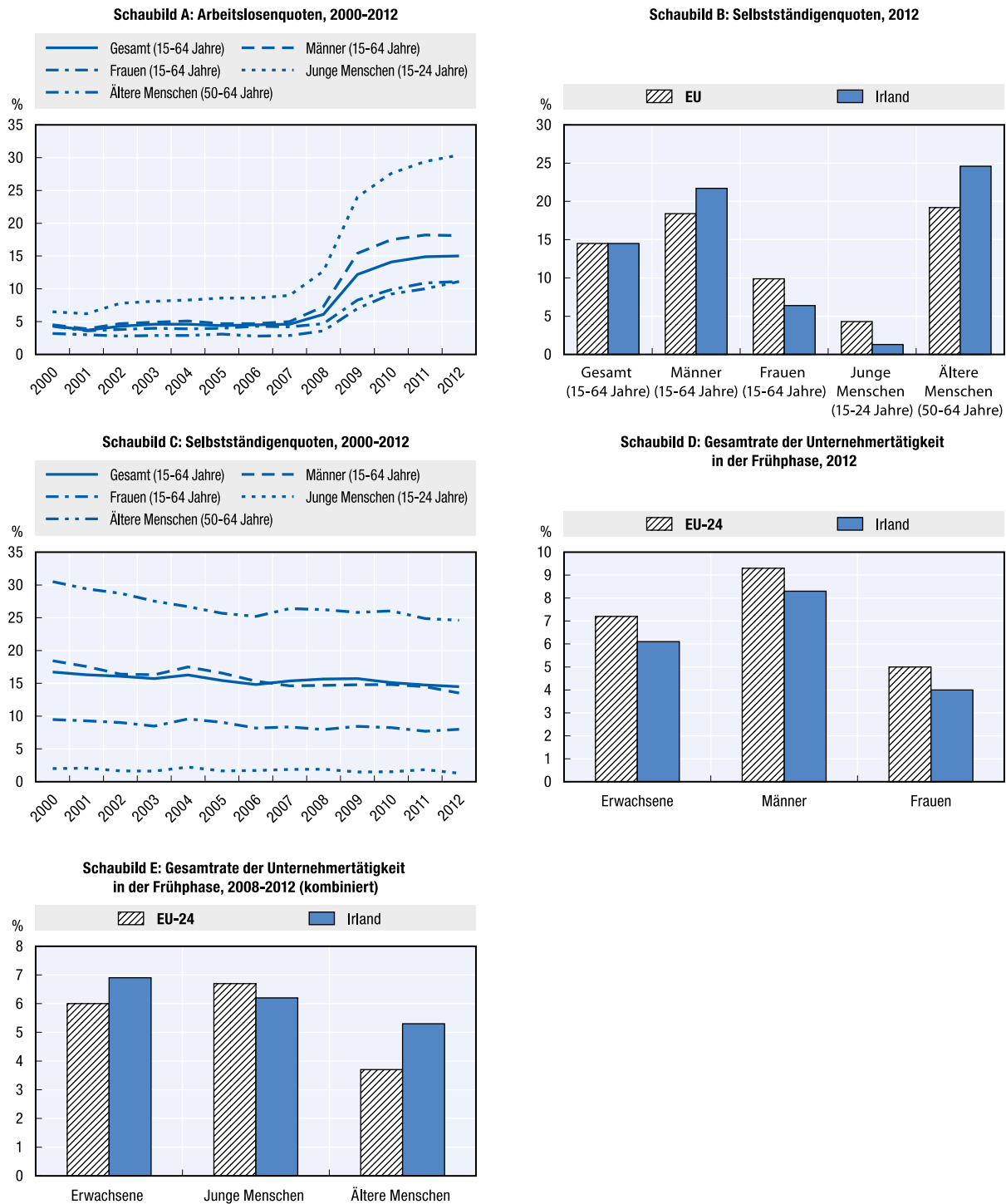
**Ansatz:** Der National Women's Enterprise Day ist eine zweitägige nationale Veranstaltung unter der Federführung der CEBs. Kernstück der Veranstaltung bildet eine Konferenz, auf der Rollenvorbilder, Bekundungen der öffentlichen Unterstützung für Unternehmen, Möglichkeiten zum Netzwerken und persönliches Unternehmens-Mentoring präsentiert werden. So können sich Teilnehmerinnen über eine Unternehmensgründung oder -erweiterung informieren. Ziel ist es, den Teilnehmerinnen Anregungen, Informationen und Motivation zu geben, damit sie ihr Potenzial als Unternehmerinnen voll ausschöpfen können. Die Veranstaltung nutzt eine große Medienkampagne, um ihren Einfluss zu steigern, und unterstreicht dabei die von Unternehmerinnen erzielten Erfolge und das unternehmerische Potenzial von Frauen.

**Auswirkungen:** 2012 nahmen an der Veranstaltung mehr als 250 Unternehmerinnen teil und erhielten Informationen und Möglichkeiten für die Netzwerkarbeit, die weit darüber hinaus gehen, was ihnen vor Ort in ihrer Gegend geboten wird. Dank der Medienkampagnen können viel mehr Menschen mit der Förderung des weiblichen Unternehmertums erreicht werden: Zwischen Juli und Oktober 2013 lasen geschätzte zwei Millionen Menschen davon in Zeitungen oder sahen die Übertragung auf dem nationalen Fernsehsender RTE One.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Einen großen Teil seines Erfolgs verdankt die Veranstaltung ihrem Namen, der zu einer Marke geworden ist. Dieser Name vermittelt deutlich den Zweck der Veranstaltung und ist mit seiner einfachen Botschaft zentral für eine große Medienwirksamkeit. Die Berichterstattung in den Medien fördert nicht nur die Veranstaltung, sondern trägt zudem die Botschaft an ein viel breiteres Publikum und zielt darauf ab, die sozialen Einstellungen gegenüber dem weiblichen Unternehmertum positiv zu beeinflussen. Die Inhalte der Veranstaltung spielen außerdem eine wichtige Rolle dabei, Unternehmerinnen nützliche und relevante Informationen und Unterstützung zu bieten.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 24.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Irland



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191289>

## Italien: Starting a Business (als Teil des Giovanisì-Projekts in der Toskana)

**Beschreibung:** 2011 führte die Regionalregierung in der Toskana eine integrierte Strategie zur Verbesserung des Übergangs in den Arbeitsmarkt für Jugendliche ein. Diese Strategie mit dem Titel Giovanisì zielt darauf ab, sowohl kurzfristige Herausforderungen als Reaktion auf die jüngste Wirtschaftskrise als auch langfristige Herausforderungen in Bezug auf Entwicklung und demographischen Wandel anzugehen. Vier vorrangige Zielgruppen werden anvisiert: Studenten, Graduierte und Forscher, junge Menschen, die sich weder in einer Beschäftigung, noch in einer schulischen oder beruflichen Ausbildung befinden (sogenannte NEETs) und potenzielle Unternehmer. Die mit Giovanisì verfolgten Strategien zur Förderung des Unternehmertums werden als Programm organisiert, das sich „Starting a Business“ nennt.

**Problemgegenstand:** Die Jugendarbeitslosenquote in der Toskana ist in den letzten fünf Jahren stark angestiegen (von 13,7 % auf 28,9 % bis 2012). Der Konjunkturrückgang wurde durch eine Krise in den Industriebezirken zusätzlich verschlimmert, die in der Geschichte der Toskana eine wichtige Rolle spielen. Junge Menschen stehen besonderen Herausforderungen gegenüber, weil sie nicht imstande sind, genügend Anfangskapital anzusammeln und Schwierigkeiten beim Zugang zu Krediten haben (GfK, 2012).

**Ansatz:** „Starting a Business“ bietet finanzielle Unterstützung für Tätigkeiten, für die Banken keine Mittel gewähren. Firmen jeder Rechtsform und Größe kommen für eine Förderung in Frage, vorausgesetzt, sie gehen ihrer Geschäftstätigkeit in der Toskana nach. Die Antragsteller müssen im Alter von 18 bis 40 Jahren sein, wobei für Frauen und gekündigte Arbeitskräfte keine Altersbeschränkung gilt. Die rechtliche Grundlage von „Starting a Business“ ist ein neues regionales Gesetz für Jugend- und weibliches Unternehmertum (*legge regionale n°28 – 11/07/2011*). Gemäß diesem Gesetz prüft eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*Fidi Toscana*) die Finanzierungsanträge und *Starting a Business* leistet Unterstützung auf drei verschiedene Arten. Erstens stellt es finanzielle Unterstützung in Form von Darlehensgarantien, Zuschüssen oder Mitteln zur Gründung einer Firma bereit. Darlehensgarantien stehen für bis zu 80 % des erforderlichen Gesamtanfangskapitals und Zuschüsse von bis zu 50 % der Zinskosten bis zu einer Obergrenze von 50 000 EUR zur Verfügung. Außerdem werden bis zu 10 000 EUR für den vorübergehenden Erwerb von Minderheitsanteilen an neuen, innovativen Firmen gewährt. Diese Anteile können bis zu sieben Jahre lang gehalten werden. Zweitens wurden über die ganze Toskana verteilt 21 regionale Informationsbüros eröffnet, die junge Menschen bei all ihren Tätigkeiten informieren, unterstützen und einbinden. Darüber hinaus wurde ein Online-Portal eingerichtet, das Informationen und allgemeine Wirtschaftsförderung bietet. Drittens interagiert das Projekt mit der Anlaufstelle für Jugendliche der *Fidi Toscana (Fidi Toscana Giovani)*, die zur Unterstützung und Beratung junger Antragsteller eingerichtet wurde, unter anderem über ein Webportal und acht Zweigstellen in der ganzen Toskana. Insgesamt wurden „Starting a Business“ 12,5 Millionen EUR gewährt.

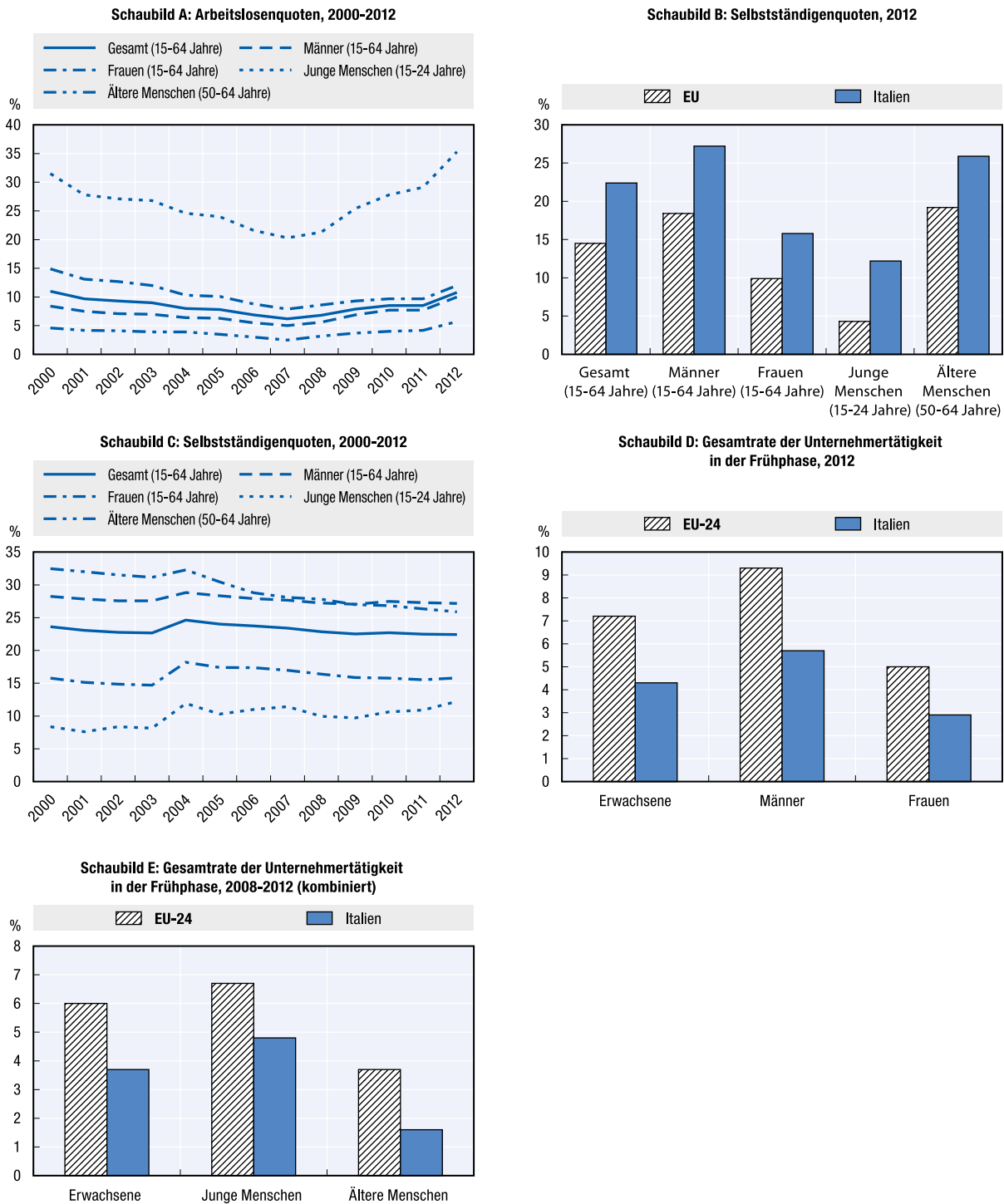
**Auswirkungen:** Mit Stand zum September 2013 wurden 1 300 Projekte gemäß *Law 28-2011* geprüft und 884 von ihnen finanziert. Allerdings wird die Anzahl der Zuschüsse (anstatt der Finanzinstrumente wie Garantien und Eigenkapitalfinanzierungen, die zurückgezahlt werden können) derzeit reduziert, um die finanzielle Tragfähigkeit des Projekts zu steigern.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Die wichtigste Innovation von *Giovanisì* ist seine integrierte Strategie für die Herausforderungen von jungen Menschen. Das Angebot einer Anlaufstelle stärkt die Verantwortung von nichtinstitutionellen Interessenträgern (z. B. jungen Menschen) im Projekt sowie ihre Möglichkeiten, politische Maßnahmen zu beeinflussen. Darüber hinaus sorgt dieser Ansatz für eine wirksamere Kommunikation und erleichtert den Zugang für potenzielle Begünstigte – beides sind zentrale Elemente eines Maßnahmenpakets, das sich auch an Randgruppen wie NEETs richtet.



### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 25.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Italien



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191297>

## Letland: Gründungszentren in lettischen Regionen

**Beschreibung:** Das Programm „Gründungszentren in lettischen Regionen“ fördert die Einrichtung von Gründungszentren in benachteiligten Gebieten und im ländlichen Raum, um Unternehmer bei der Gründung und Entwicklung ihrer Unternehmen zu unterstützen. Ziel der Politik ist die Stimulierung der wirtschaftlichen Entwicklung der lettischen Regionen außerhalb von Riga. Diese Gründungszentren bieten ermäßigte Wirtschaftsförderungsdienste und -einrichtungen für Unternehmen in ihren frühen Entwicklungsphasen.

**Problemgegenstand:** In den lettischen Regionen außerhalb von Riga gibt es noch einen Nachholbedarf, was die Beschaffung von Investitionen und die Schaffung von Beschäftigungsmöglichkeiten betrifft (Cabinet of Ministers, 2012). Zudem werden in diesen Regionen weniger Unternehmen gegründet bzw. die dort gegründeten Unternehmen weisen schlechtere Überlebensraten auf. Zu den Hindernissen, mit denen Unternehmen konfrontiert sind, zählen geringe Führungsfähigkeiten und Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Finanzmitteln, wobei diese Hindernisse im ländlichen oder unterentwickelten Raum stärker ausgeprägt sind.

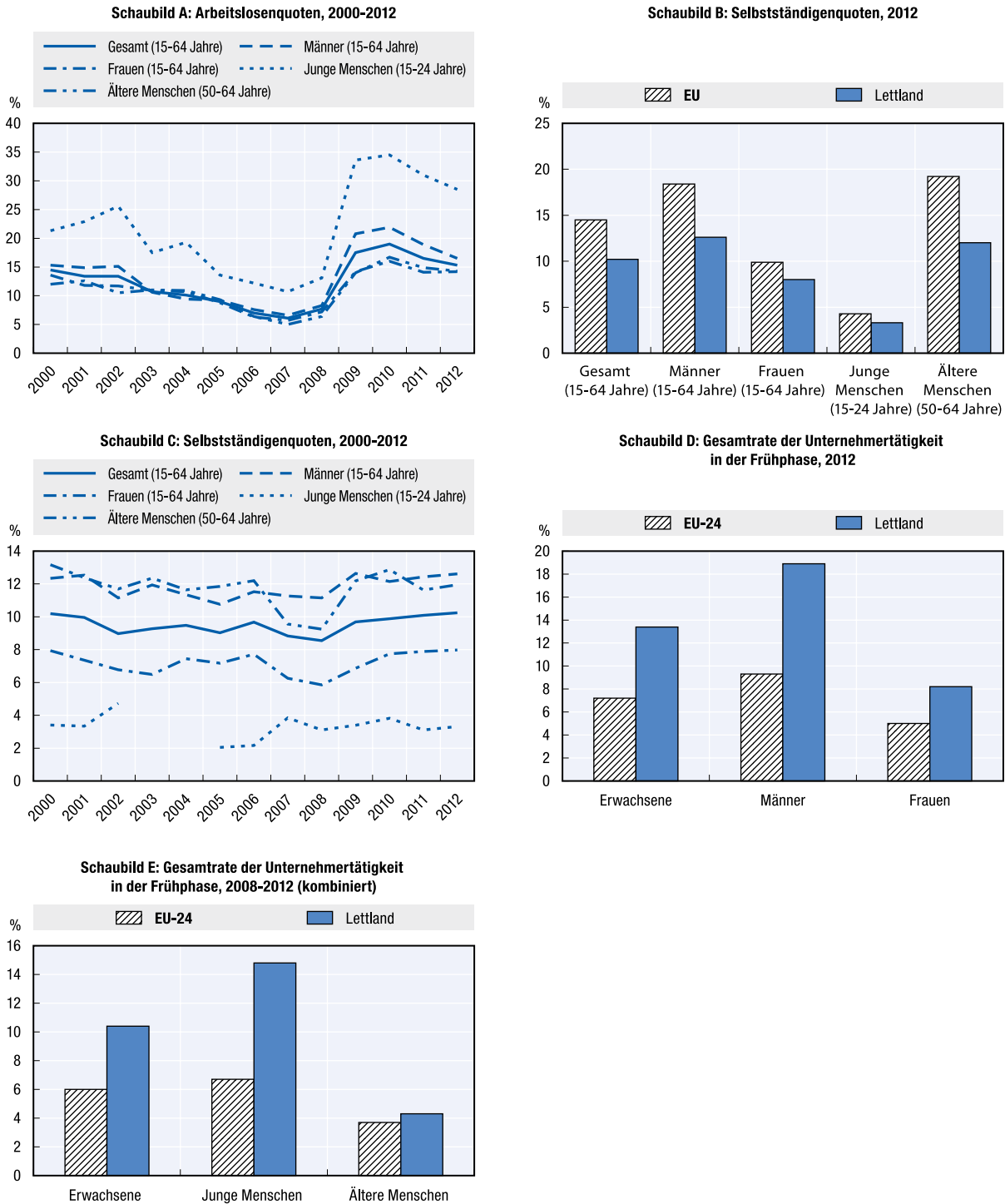
**Ansatz:** Das Projekt wird vom lettischen Ministerium für Wirtschaft und der Lettischen Agentur für Investitionen und Entwicklung durchgeführt. Neue Unternehmen beantragen eine Förderung, werden anhand der Realisierbarkeit ihres Projekts ausgewählt und können bis zu vier Jahre lang Unterstützung erhalten. Gefördert werden Unternehmen aus allen Sektoren, außer der Landwirtschaft, der Finanzvermittlung und der Transport-, Alkohol- und Tabakindustrie. Zu den Dienstleistungen, die die Gründungszentren anbieten, gehören kostengünstige Büroräume, Kommunikationsdienste (z. B. Internet, Telefon), ermäßigte Unternehmensberatung (z. B. Erstellung eines Geschäftsplans, Buchhaltung, Beschaffung von Finanzierung, Vertrieb und Marketing, rechtliche Dienstleistungen) Netzwerkdienste auf lokaler und internationaler Ebene sowie Hilfestellung bei der Einstellung von Mitarbeitern. Während des ersten Jahres im Gründungszentrum werden 80-85 % der Kosten für die Dienstleistungen durch das Programm gedeckt; dieser Prozentsatz wird auf 55-60 % im zweiten, 35-40 % im dritten und schließlich 10 % im vierten Jahr gesenkt. Einige Gründungszentren unterstützen auch Unternehmen, die sich außerhalb des Gründungszentrums befinden. Der Gesamthaushalt des Projekts beläuft sich auf knapp 20 Millionen LVL (etwa 28 Millionen EUR). Der Europäische Fonds für regionale Entwicklung deckt 85 % des Haushalts, die verbleibenden 15 % stammen aus dem Staatshaushalt. Die Förderung verteilt sich gleichmäßig auf die fünf lettischen Regionen. Das Programm lief Ende 2014 aus.

**Auswirkungen:** Im ersten Quartal 2013 waren neun Gründungszentren in 22 Städten tätig. Sie unterstützten 513 Unternehmen, die 1 077 Arbeitsplätze in den Regionen schafften.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das Programm unterstreicht die Rolle, die Gründungszentren bei der Förderung des regionalen Unternehmertums spielen. Die schrittweise Einstellung der finanziellen Unterstützung stellt die langfristige Tragfähigkeit der geförderten Unternehmen sicher.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 26.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Lettland



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191308>

### Litauen: First business year baskets for youth

**Beschreibung:** Das Projekt „First business year baskets“ wurde von Mai 2011 bis Juli 2013 in Litauen umgesetzt, um junge Menschen unter 29 bei der Unternehmensgründung zu unterstützen. Es bot eine Vielzahl von Wirtschaftsförderungsdiensten und den Teilnehmern wurden Gutscheine zugeteilt, die sie einsetzen konnten, um einige der zur Verfügung stehenden Unterstützungsleistungen zu „kaufen“.

**Problemgegenstand:** Litauen wies mit Quoten von 25 % bis 30 % zwischen 2009 und 2012 in den letzten Jahren eine der höchsten Jugendarbeitslosenquoten in der Europäischen Union auf. Zur Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit wurde eine Vielzahl von Maßnahmen ergriffen, darunter auch die Förderung des Unternehmertums. Daten deuteten auf ein wachsendes Interesse am Unternehmertum unter jungen Menschen hin (GEM, 2012), so dass ein früheres Projekt, das jungen Menschen Gutscheine für Unternehmensgründungen anbot, verlängert wurde, um das Selbstbewusstsein und die unternehmerischen Fähigkeiten junger Menschen zu verbessern.

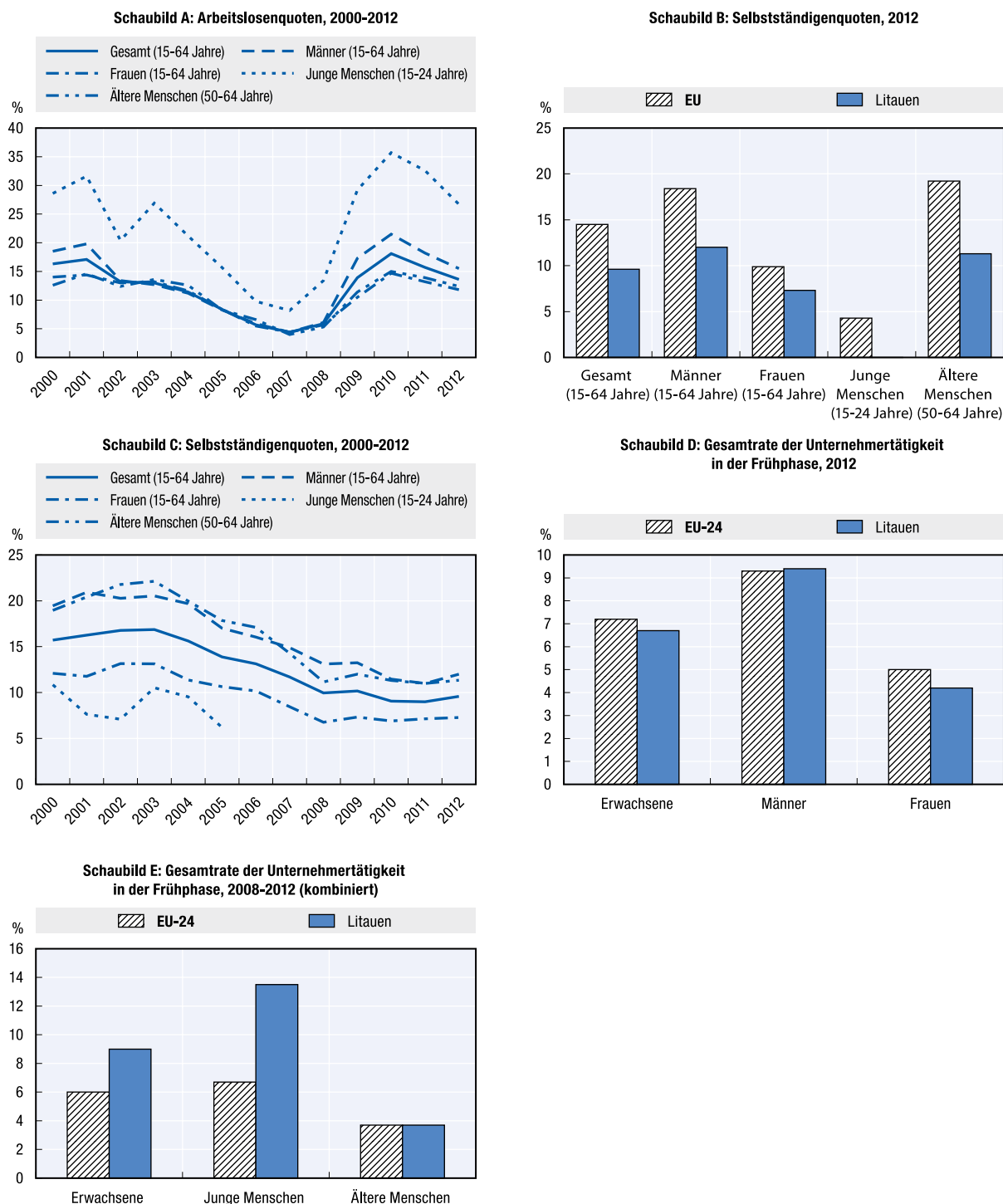
**Ansatz:** Das Projekt wird durch *Versli Lietuva* (Unternehmen Litauen) umgesetzt, einer gemeinnützigen Agentur des Ministeriums für Wirtschaft. Die Gutscheine wurden an Menschen unter 29 Jahren verteilt, die an durch *Versli Lietuva* organisierten Veranstaltungen zur Förderung des Unternehmertums teilnahmen. Jede Person erhielt nur einen Gutschein, der zum „Kauf“ von öffentlichen Wirtschaftsförderungsdiensten bestimmter Anbieter über einen Betrag von bis zu 6 000 LTL (etwa 1 740 EUR) eingelöst werden konnte. Um den Gutschein nutzen zu können, mussten die jungen Unternehmer binnen sechs Monaten nach seinem Erhalt ein Gewerbe mit Gewinnabsicht gründen und eintragen lassen. Die Dienstleistungen konnten während der ersten zwölf Monate nach der Gewerbeanmeldung „gekauft“ werden. Der Gutschein berechtigt junge Menschen zu einer Beratung vor der Unternehmensgründung (4 Stunden), einer Beratung nach der Unternehmensgründung (50 Stunden) und einer Ausbildung nach der Unternehmensgründung (24 Stunden). Die Beratungsgespräche vor der Unternehmensgründung umfassen Rat zur Rechtsform des Unternehmens sowie Hilfe bei der Gewerbeanmeldung. Die Beratungsleistungen decken Buchhaltung und Rechnungslegung, Arbeitsrecht, Arbeitssicherheit, Aufbewahrung von Aufzeichnungen, Auftragsvergabe, Lizenzen und Genehmigungen, Unternehmensfinanzierung, Personalordnung, Werbung und kommerzielle Angebote ab. Zu der Ausbildung gehört die Unterstützung in den Bereichen Unternehmensfinanzierung, Marketing, Geschäftsplanung, Verhandlung, strategisches Management, Arbeitsrecht sowie Arbeitssicherheit und Auftragsvergabe. Der Haushalt dieses Projekts belief sich auf 1,5 Millionen LTL (etwa 435 000 EUR) über zwei Jahre und wurde durch den Europäischen Sozialfonds gefördert.

**Auswirkungen:** Von Mai 2011 bis Juli 2013 wurden mehr als 5 000 Gutscheine verteilt, von denen etwa ein Drittel zur Unterstützung einer Unternehmensgründung eingelöst wurde. Laut *Versli Lietuva* überlebten 98,9 % der mithilfe der Gutscheine gegründeten Unternehmen erfolgreich mindestens ein Jahr und einen Tag. Zum Vergleich: Dieser Indikator lag 2012 im litauischen Durchschnitt nur bei 63,3 %.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das Programm unterstreicht die Rolle, die Gutscheine als Methode für eine flexible, bedarfsorientierte Unterstützung für junge Leute spielen. Dieser Ansatz, der die Ermittlung besonderer Bedürfnisse und die Bereitstellung einer maßgeschneiderten Unterstützung ermöglicht, ist sehr gut etabliert und könnte auf andere benachteiligte Gruppen übertragen werden.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 27.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Litauen



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191319>

## Luxemburg: Jonk Entrepreneuren Luxembourg

**Beschreibung:** Ziel der öffentlich-privaten Initiative *Jonk Entrepreneuren Luxembourg* (Junge Unternehmer in Luxemburg) ist es, das Interesse von Schülern am Unternehmertum zu wecken. Durch eine große Vielfalt an Aktivitäten, darunter Gruppenprojekte und „Mini-Unternehmen“, möchte das Projekt das Unternehmertum und die selbstständige Erwerbstätigkeit als Alternative zur abhängigen Erwerbstätigkeit für junge Menschen und die Innovationsfähigkeiten junger Menschen fördern.

**Problemgegenstand:** Junge Menschen in Luxemburg ziehen die Stabilität und das feste Einkommen, die mit einer abhängigen Beschäftigung einhergehen, der selbstständigen Erwerbstätigkeit vor (Eurobarometer, 2012). Da es seit Beginn der Wirtschaftskrise weniger Möglichkeiten im Bereich der abhängigen Beschäftigung gibt, zielt das Projekt darauf ab, die unternehmerischen Fähigkeiten junger Leute zu verbessern, um die selbstständige Erwerbstätigkeit als möglichen Weg in den Arbeitsmarkt zu eröffnen.

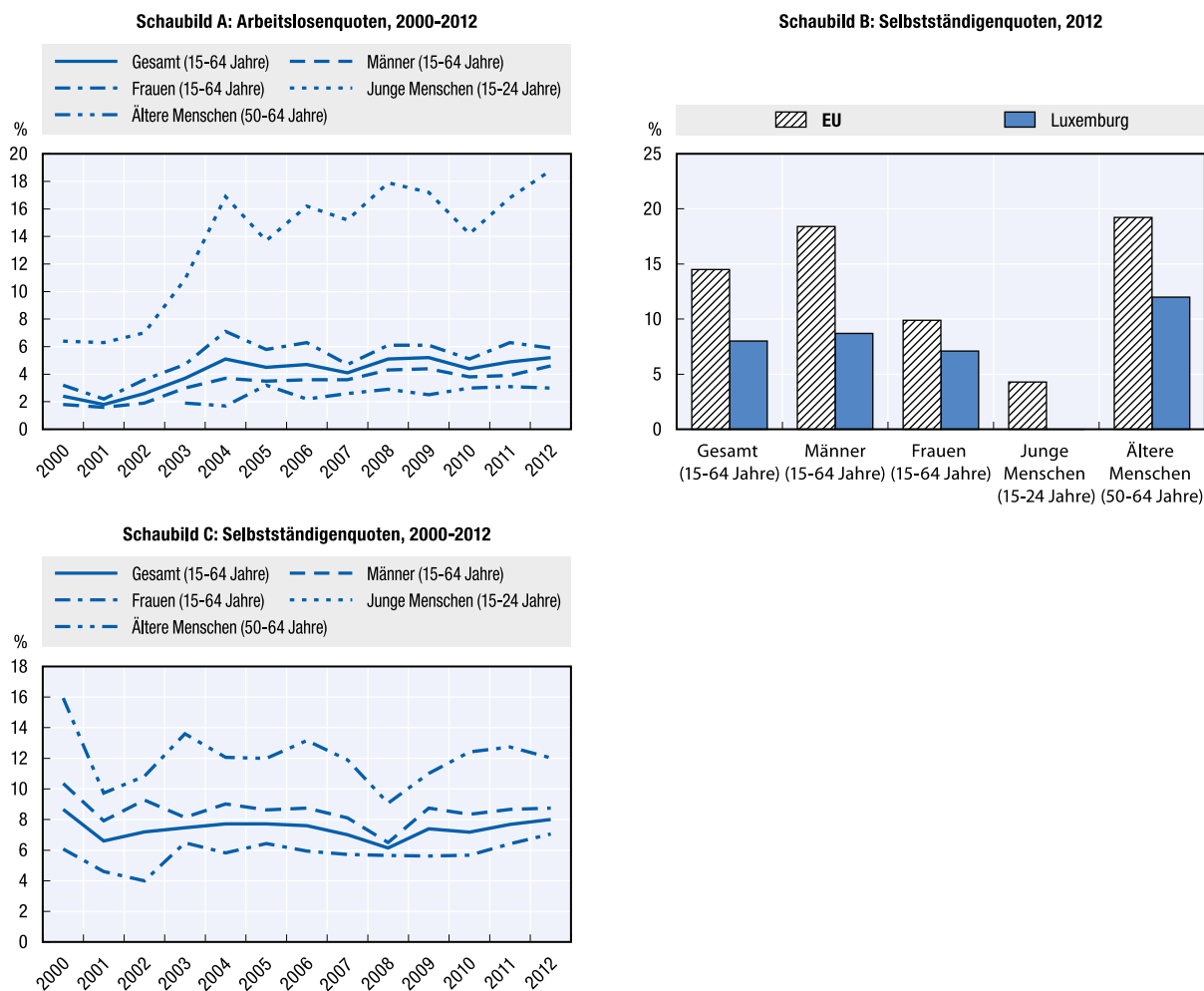
**Ansatz:** Die gemeinnützige Organisation bietet Schülern maßgeschneiderte und praxisorientierte Ausbildungsprogramme, die durch den Privatsektor und die wichtigsten Berufskammern in Luxemburg mit Beratung und Fachwissen unterstützt werden. Der von der Initiative verfolgte allgemeine Ansatz ist flexibel und sieht eine Interaktion mit Akteuren des Privatsektors vor, die ihr Fachwissen auf freiwilliger Basis in Workshops zur Verfügung stellen. So vermittelt etwa im Primarbereich die Initiative „Boule and Bill gründen ein Unternehmen“ jungen Schülern Wissen über Unternehmensgründung und Betriebswirtschaft durch ein zum Thema Unternehmen gestalteten Zeichentrickfilm. Im Sekundarbereich werden insgesamt sieben Programme organisiert, darunter Informationskampagnen und Job-Shading-Tage, sowie die Verleihung von Preisen für Kreativität fördernde Projekte. Im eintägigen Innovations-Camp werden junge Menschen mit einer unternehmerischen Herausforderung konfrontiert, für die sie unter der Betreuung eines Experten eine Lösung finden sollen. Wenngleich die Programme für alle Bildungsstufen entwickelt wurden, liegt der Schwerpunkt auf dem Primarbereich in den technischen Berufen.

**Auswirkungen:** Die Auswirkungen wurden zwar noch nicht ausgewertet, doch erreicht das Projekt Schüler über ihre formelle Ausbildung, jährliche Messen und Veranstaltungen zur Förderung des Unternehmertums. So besuchten 2013 400 Schüler aus 13 Schulen die jährlich stattfindende Messe. Dem Projekt ist es ebenfalls gelungen, das Unternehmertum unter Jugendlichen durch eine umfassende Berichterstattung in den Medien sichtbar und bekannter zu machen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Dieses Programm zeigt, wie das Unternehmertum im öffentlichen Bildungssystem durch die Bereitstellung von Fachwissen von Unternehmen aus dem Privatsektor und von Berufsverbänden unterstützt werden kann. Wenn Schulen die Programme in ihr System integrieren und die Schülerschaft über diese Möglichkeiten informieren, können erhebliche Erfolge erzielt werden.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 28.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Luxemburg



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191323>

## Malta: Das „Hands-on Project“

**Beschreibung:** Das „Hands-on Project“ wurde geschaffen, um die unternehmerischen Fähigkeiten von Schülern mit besonderen Bedürfnissen am Guardian Angel Secondary Education Resource Centre und dem Dun Manwel Attard Young Adult Education Resource Centre in Malta zu entwickeln. Das Projekt bietet Ausbildungen für die Pädagogen der zwei Schulen und unterstützt sie bei der Vermittlung des Ausbildungsprogramms an die Schüler.

**Problemgegenstand:** Schüler mit besonderen Bedürfnissen erleben häufig Hindernisse beim Eintritt in den Arbeitsmarkt als Arbeitnehmer und als selbstständig Erwerbstätige, da sie oftmals aufgrund ihrer Behinderung eingeschränkt sind, weniger Fähigkeiten besitzen und mit Diskriminierung konfrontiert sind (*Kummissjoni Nazzjonali Persuni b'Dizabilita*, 2009). Dieses Projekt fördert das Verständnis der Pädagogen für das Unternehmertum und unterstützt dadurch Schüler mit Behinderungen darin, die Chancen zu erkennen, die ihnen eine selbstständige Erwerbstätigkeit bieten kann.

**Ansatz:** Der erste Schritt bei der Entwicklung des Projekts war seine Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Schüler. An den beiden Resource Centres wurden die aktuellen unternehmerischen Fähigkeiten der Schüler und der Pädagogen sowie die Voraussetzungen der Umgebung für Kreativität und Unternehmertum überprüft. Man fand heraus, dass einige Schüler unternehmerisches Potenzial hatten, wenngleich das Fähigkeitsniveau der Schüler breit gefächert war. Zunächst wurden den Lehrern Ausbildungs- und Unterstützungsmöglichkeiten zur Verfügung gestellt. Die Lehrer wurden ermutigt, das meiste aus den Stärken ihrer Schüler herauszuholen. Sie wurden in Lehrmethoden geschult, die grundlegende unternehmerische Denkweisen vermitteln und den Schülern helfen sollten, ihre Stärken und Schwächen zu erkennen. Teilnehmer lernen eine Reihe von Denkwerkzeugen und Konzepten kennen, zum Beispiel zur Generierung von Ideen, und erkunden Möglichkeiten für das Marketing und den Verkauf von Produkten. Das Projekt legte besonderen Wert auf die Entwicklung von unternehmerischen Fähigkeiten und Einstellungen wie zum Beispiel Kreativität, Durchhaltevermögen, Risikobereitschaft und Selbstachtung. Die Schüler erhielten die Möglichkeit, sich mit einer Reihe unternehmerischer Tätigkeiten zu befassen. Dazu gehörte das Design, die Herstellung und der Verkauf handgefertigter Produkte, nämlich handbemalte Tragetaschen, im Guardian Angel Resource Centre sowie handgefertigte Hochzeitseinladungen und Souvenirs im Dun Manwel Attard Resource Centre.

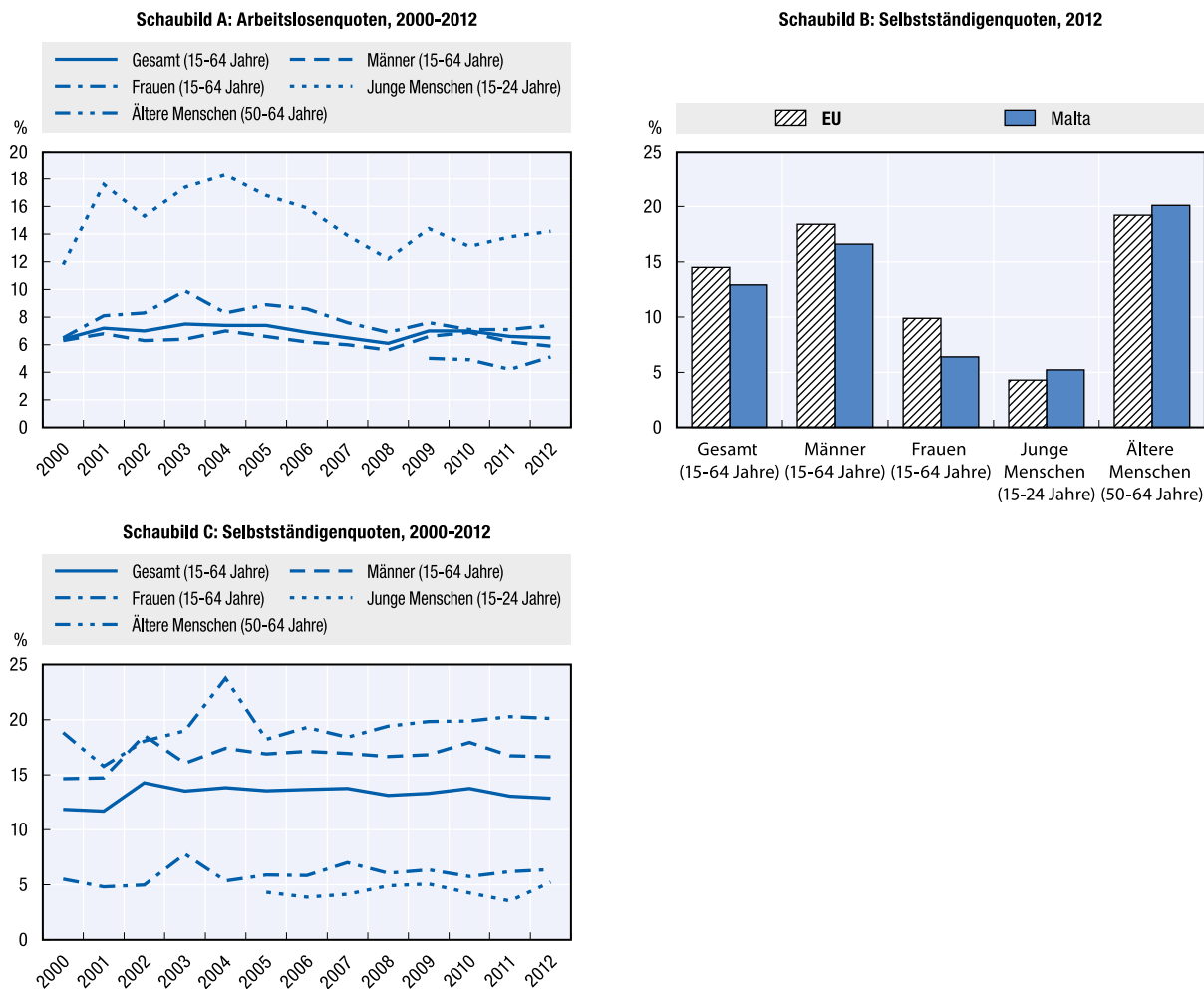
**Auswirkungen:** In der Nachbereitung wurden halbstrukturierte Interviews mit Projektleitern und Projektteilnehmern zur Überwachung der Auswirkungen des Projekts genutzt. Diese Interviews deuten darauf hin, dass die Schüler an der Gestaltung jeder einzelnen Projektphase mitgewirkt haben und dass die Herstellung und der Verkauf ihrer eigenen Produkte ihr Selbstbewusstsein gestärkt haben.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Dieses Projekt macht deutlich, dass praktische (=„hands-on“) Erfahrungen bei der unternehmerischen Bildung eine wichtige Rolle spielen, insbesondere für Menschen mit Behinderungen. Für einen möglichst großen Einfluss und Nutzen eines solchen Projekts für ein integrationsförderndes Unternehmertum sollten Schüler aktiv in der Planung jeder Projektphase eingebunden sein, von den einführenden Treffen und Ausbildungseinheiten bis hin zum Design, zur Produktion, Vermarktung und zum Verkauf des Produkts.




### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 29.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Malta



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191335>

## Niederlande: „IkStartSmart“ Gelderland

**Beschreibung:** Das Programm *IkStartSmart* („Ich starte smart“) ist ein integriertes Unterstützungsprogramm für Menschen in der Provinz Gelderland, die ein Unternehmen gründen oder ein nicht länger als fünf Jahre bestehendes Unternehmen weiterentwickeln möchten.

**Problemgegenstand:** Ziel des Programms ist die Verstärkung der Unternehmensgründungen in Gelderland und die Unterstützung junger Unternehmen in ihrer Entwicklung. In dieser Provinz haben Unternehmen eine unterdurchschnittliche Überlebensrate und es gibt wenig politische Instrumente, die auf die Förderung von Unternehmensgründungen ausgerichtet sind.

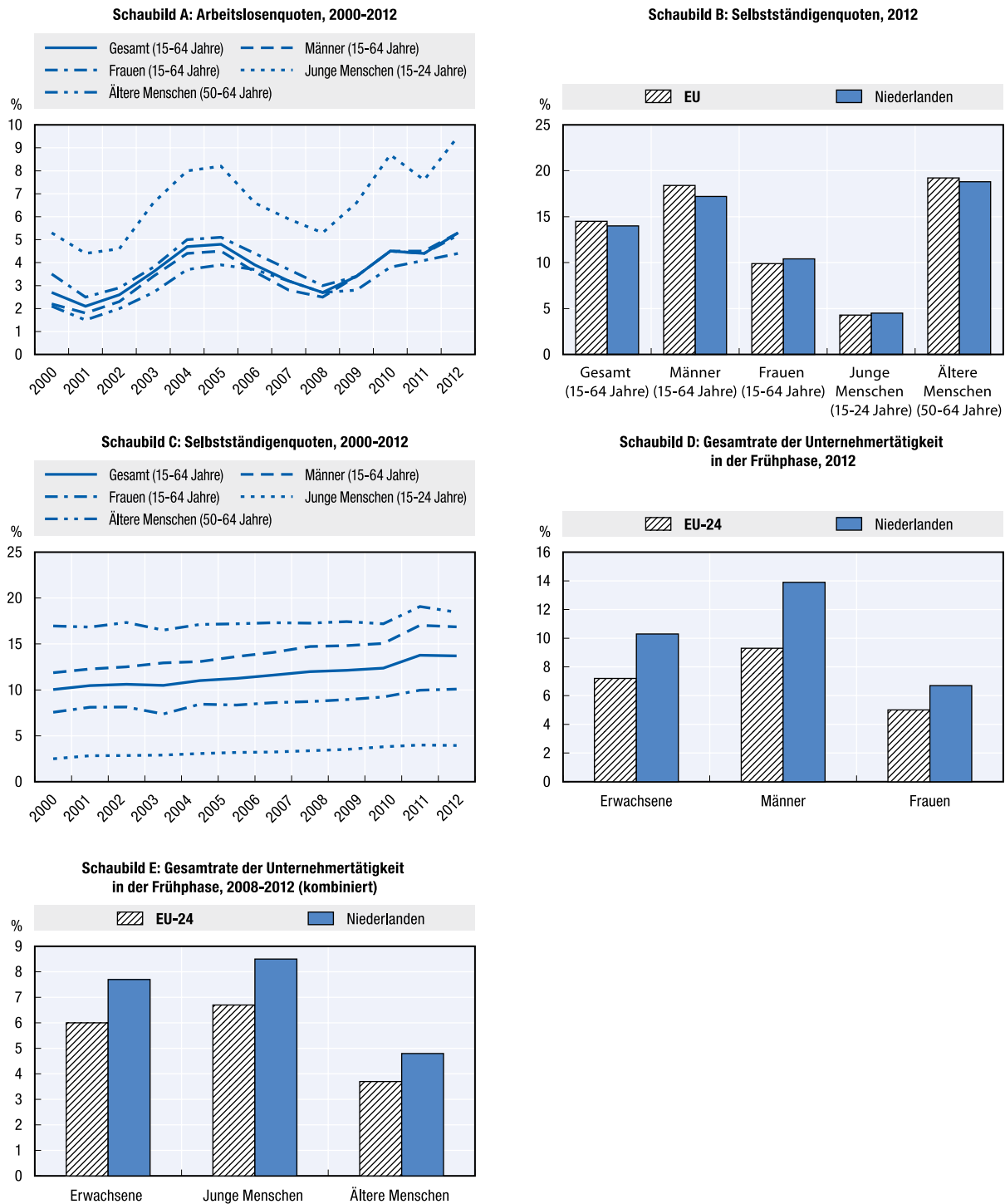
**Ansatz:** Die Initiative *IkStartSmart* (ISS) nutzt ein achtstufiges Programm, um neue Unternehmensinhaber auszubilden und zu unterstützen. Zunächst werden das Interesse und die Eignung potenzieller Teilnehmer für eine Förderung auf Informationsveranstaltungen geprüft. Anschließend legen sie einen Test (*ondernemerstest*) ab, der ihre Stärken und Schwächen ermitteln soll. Die Ergebnisse werden mit einem Unternehmensberater der Handelskammer besprochen (*dianosegesprek*). In diesem Gespräch erstellt der Berater einen individuellen Ausbildungsplan. Danach werden Betreuer zugewiesen und ihre Rolle in Zusammenarbeit mit dem Teilnehmer definiert. Dieser Betreuer soll die persönliche Entwicklung des Unternehmers fördern. Diese Phase der Unternehmensberatung ermöglicht einen Zugang zu spezialisierteren Unternehmensförderungsexperten, die im Gegensatz zu den Betreuern eine eher technisch ausgerichtete Unterstützung leisten. Ergänzend dazu finden auf den individuellen Plan des Teilnehmers ausgerichtete Ausbildungseinheiten und Netzwerk-Workshops statt. In der letzten Phase erhält der Teilnehmer Unterstützung beim Zugang zu einem *Mikrokredit*, entweder *Microkrediet* oder *Qcredit*, die von Partnerorganisationen angeboten werden. Für diese Unterstützung zahlen die Teilnehmer eine kleine Gebühr von 250 EUR.

**Auswirkungen:** Eine formale Evaluierung zeigt, dass das ISS-Programm all seine erklärten Ziele erreicht hat (Panteia/EIM, 2011). Obwohl für das Programm breite Auswahlkriterien gelten, da alle Personen teilnehmen durften, die seit höchstens fünf Jahren ein eigenes Unternehmen hatten, ungeachtet von Geschlecht, Alter oder Hintergrund, bestand ein erheblicher Anteil der Unternehmer aus Frauen und Zuwanderern. Die weibliche Teilnehmerquote für dieses Programm war beinahe doppelt so hoch wie die nationale Unternehmerinnenquote, was zeigt, dass es ihm gelingt, diese spezielle Gruppe zu erreichen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Ein integrationsfördernder Ansatz ist bei der Entwicklung integrierter Unterstützungsprogramme vorzuziehen, da die wichtigsten Bedürfnisse der verschiedenen Gruppen sich überschneiden. Weiterhin erweist sich der Kontakt zwischen ihnen eher als hilfreich bei der Gestaltung eines erfolgreichen Unternehmens als die Trennung der Gruppen, die Stereotypen schaffen (z. B. bezüglich Frauen und Zuwanderern) und die Integration dieser Gruppen in die Gesellschaft und in die beruflichen Netzwerke verzögern könnte.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 30.1. **Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in den Niederlanden**



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191346>

## Polen: Solidarität zwischen den Generationen

**Beschreibung:** Die polnische Regierung führt ein Programm mit dem Titel „Solidarität zwischen den Generationen: Maßnahmen zur Verstärkung der Erwerbsbeteiligung von Menschen 50+“ durch. Dieses Programm ist für die Jahre 2009-2020 geplant und zielt darauf ab, eine Vielfalt von Aktivitäten anzubieten, die die Lebensqualität älterer Menschen verbessern und von der öffentlichen Hand oder öffentlich finanzierten Einrichtungen organisiert werden. Dazu zählt auch die Unterstützung des Unternehmertums.

**Problemgegenstand:** Mit seinen Bemühungen geht das Programm die niedrige Erwerbsquote der Menschen zwischen 55 und 64 Jahren an und zielt darauf ab, die Quote für diese Altersgruppe bis 2020 auf 50 % zu bringen. Die selbstständige Erwerbstätigkeit wurde zu diesem Zweck als eine mögliche Methode ermittelt.

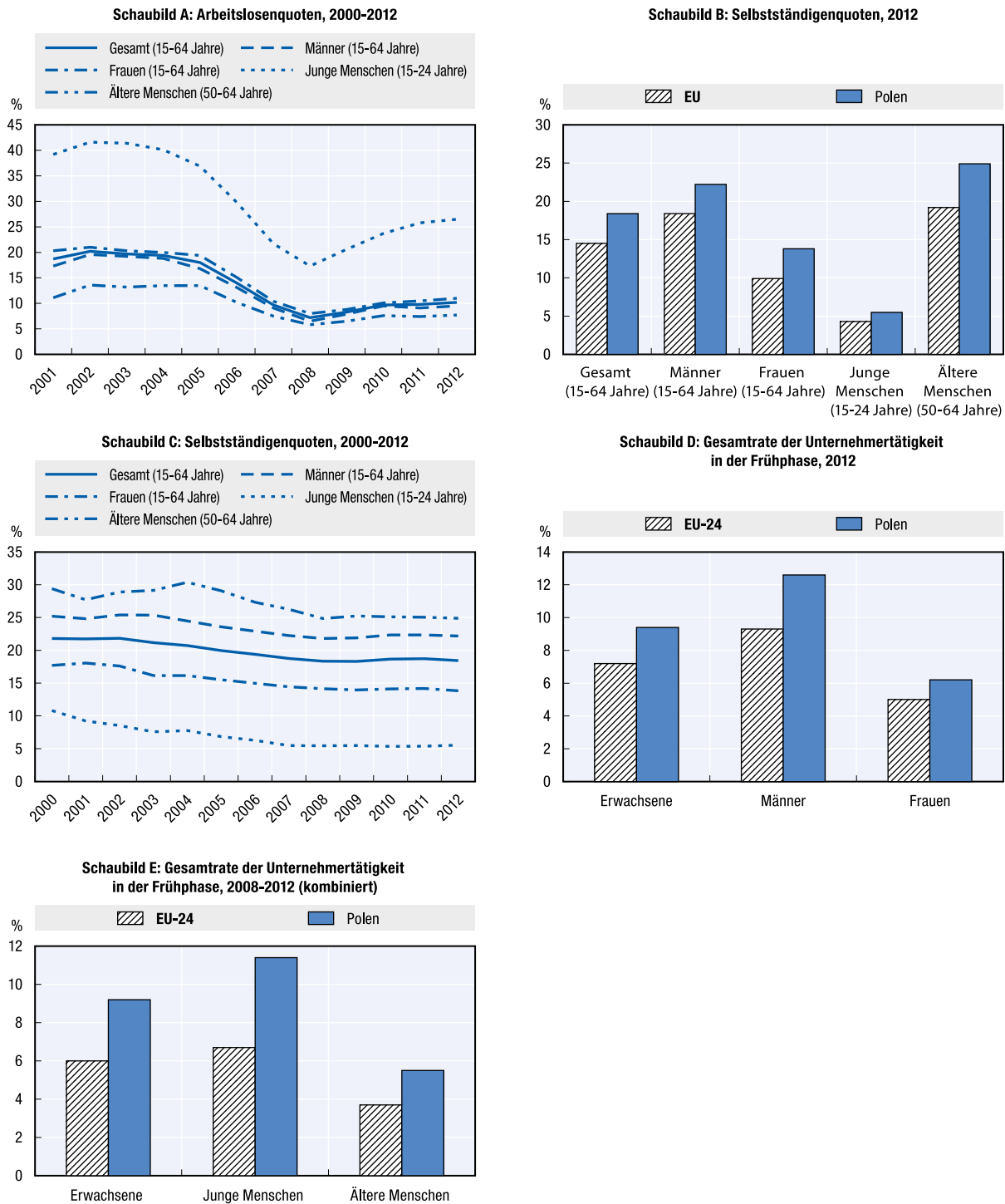
**Ansatz:** „Solidarität zwischen den Generationen“ fördert und unterstützt die abhängige Erwerbstätigkeit, die selbstständige Erwerbstätigkeit und das soziale Unternehmertum, insbesondere für Menschen über 55, die mit Schwierigkeiten auf dem Arbeitsmarkt zu kämpfen haben. Das Projekt umfasst 44 verschiedene Aktionen, die unter anderem die Förderung und Entwicklung des sozialen Unternehmertums und der selbstständigen Erwerbstätigkeit bei Menschen über 50 beinhalten. Zu den Aktionen zur Unterstützung der selbstständigen Erwerbstätigkeit und des sozialen Unternehmertums zählen Sensibilisierungsmaßnahmen und die besondere Förderung für diejenigen, die Geschäftstätigkeiten zum Beispiel im Bereich der Ausbildung und der Unternehmensberatung aufnehmen möchten. Im Rahmen der Ausbildung werden unter anderem Workshops zur Erstellung von Geschäftsplänen und zur Unternehmensgründung durchgeführt. Außerdem stehen finanzielle Beihilfen zur Verfügung, die zwischen 20 000 PLN und 40 000 PLN (etwa 5 000 EUR bis 10 000 EUR) betragen, sowie eine monatliche finanzielle Unterstützung, die zur Deckung der mit der Geschäftstätigkeit verbundenen Beiträge, z. B. Sozialversicherungsbeiträge, dienen. Das Gesamtprogramm wird aus sieben verschiedenen Quellen finanziert, unter anderem aus zwei EU-Fonds (dem ESF und dem ELER) und fünf polnischen Fonds. In den ersten drei Jahren wurden insgesamt 17 Millionen PLN (4 Millionen EUR) zugewiesen.

**Auswirkungen:** Zwischen 2010 und 2011 profitierten 3 695 Menschen von den auf eine selbstständige Erwerbstätigkeit ausgerichteten Programmbestandteilen, von denen 605 eine finanzielle Unterstützung erhielten. Aufgrund der Wirtschaftskrise wird das Programm jedoch viel langsamer als erwartet umgesetzt und die Überwachung der Wirksamkeit wurde vorübergehend ausgesetzt.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Es handelt sich hierbei um ein nationales Programm für Ältere, das eine breite Palette an Aktivitäten umfasst und zeigt, wie das integrationsfördernde Unternehmertum ein Bestandteil breit angelegter Maßnahmen sein kann, mit denen die Erwerbsquote und die Lebensqualität von Senioren verbessert werden kann. Die Förderung der abhängigen und selbstständigen Erwerbstätigkeit für die Generation 50+ bedeutet einen Wandel in der Wahrnehmung älterer Menschen durch die polnische Gesellschaft und umgekehrt. Demnach dürfte die Verknüpfung von Aktionen zur Förderung des Unternehmertums mit anderen Aktionen allgemeiner Natur langfristig einige Synergieeffekte schaffen.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 31.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Polen



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191359>

### Portugal: Best Form – Boosting Entrepreneurship Tools for Migrants

**Beschreibung:** Für dieses Projekt wurde ein gemeinschaftsbasiertes Unternehmensförderungsmodell, das im Vereinigten Königreich entwickelt wurde, übertragen, angewandt und verbreitet. Es wurde von der *Sociedade Portuguesa de Inovação* (SPI) entwickelt und koordiniert und lief von 2010 bis 2012. Der Fokus des Projekts lag auf der Unterstützung der Unternehmertätigkeiten von Zuwanderergemeinschaften, indem die Fähigkeiten von Unternehmensberatern in der Hinsicht verbessert wurden, dass sie sich den speziellen Herausforderungen widmeten, mit denen Zuwanderer konfrontiert sind, und indem neue, aus den Zuwanderergemeinschaften stammende Unternehmensberater ausgebildet wurden.

**Problemgegenstand:** Seit 2008 steht die wachsende Zuwandererbevolkerung in Portugal einer hohen Arbeitslosigkeit gegenüber. Eine Bedarfsanalyse deutet darauf hin, dass die Zuwanderergemeinschaft weniger Fähigkeiten besitzt als die im Inland geborene Bevölkerung und dass zugewanderte Unternehmer häufig keine formelle Unternehmensförderung in Anspruch nehmen. Aus diesem Grund bemüht sich das Projekt um die Verbesserung der Inanspruchnahme öffentlicher Unterstützungsdienste für zugewanderte Unternehmer.

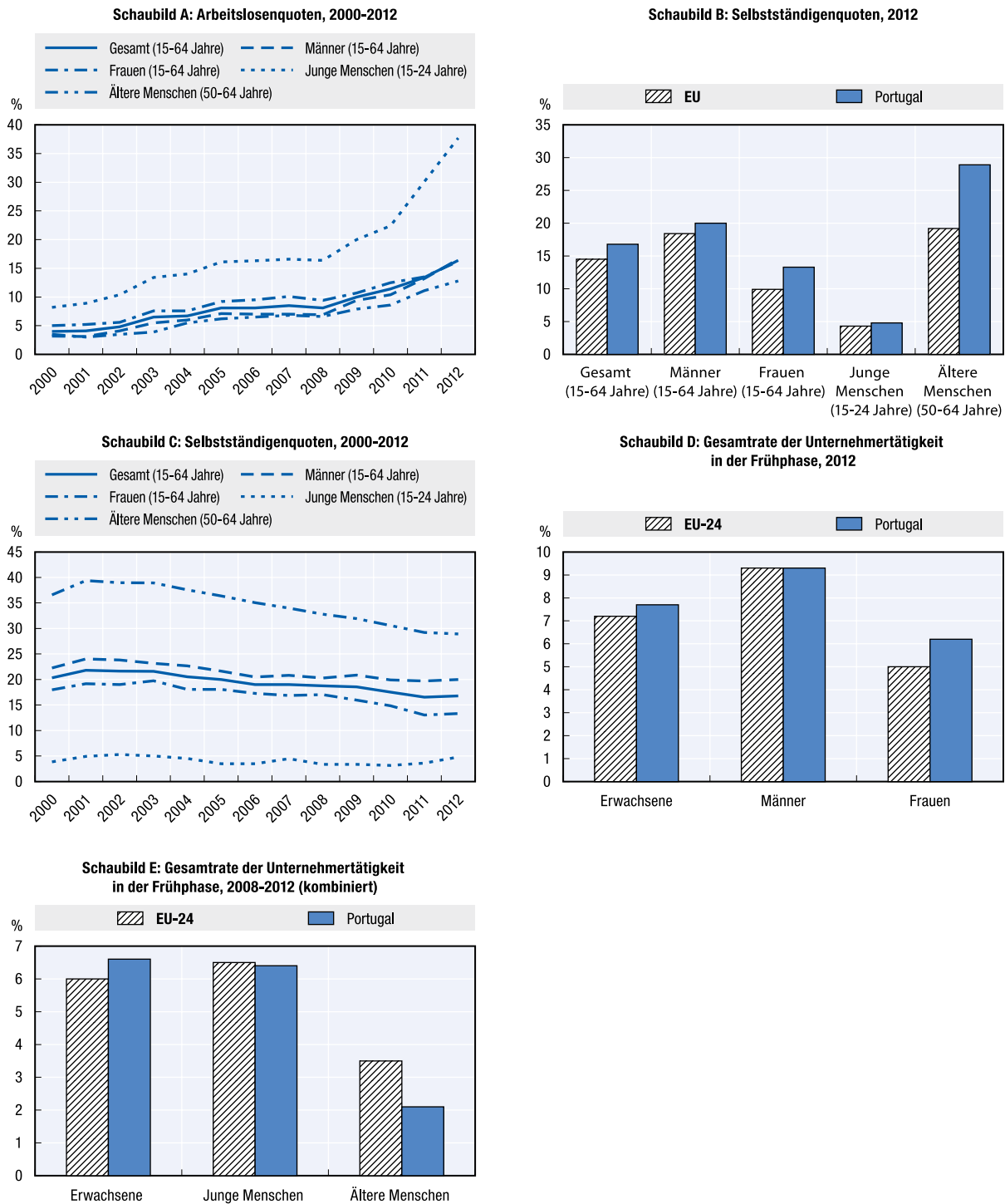
**Ansatz:** Best Form wurde von einem Konsortium aus acht Institutionen in sieben EU-Mitgliedstaaten entwickelt. Das Projekt bildete Unternehmensberater aus Zuwanderergemeinschaften aus, die bereits als Betreuer und Berater für Unternehmer fungierten, sowie allgemeine Unternehmensberater, die bereit waren, ihre kulturellen und/oder zwischenmenschlichen Fähigkeiten für den Umgang mit zugewanderten Unternehmern zu erweitern. Eine Reihe von Ausbildungs-Tools wurde entwickelt, darunter ein Unterstützungshandbuch (d. h. eine Anleitung zum Selbststudium), ein Handbuch mit Leitlinien (d. h. eine Hilfe für Ausbilder für die Umsetzung der Ausbildungseinheiten) sowie ein interaktives Lern-Tool. Ergänzend zu diesen Tools wurden unterstützende Materialien bereitgestellt, so dass die Workshops als vollständiges Ausbildungspaket umgesetzt werden konnten. Alle Tools sind online verfügbar und ins Portugiesische, Englische, Deutsche, Italienische, Polnische, Rumänische und Spanische übersetzt. Das Projekt wurde durch das Programm für lebenslanges Lernen der Europäischen Union mit einem Gesamthaushalt von 280 000 EUR über zwei Jahre finanziert.

**Auswirkungen:** Die im Rahmen des Projekts vorgenommene Evaluierung deutete darauf hin, dass ein wichtiger Mehrwert des Pilotkurses darin bestand, dass er die Möglichkeiten zum Netzwerken zwischen Fachkräften und Organisationen mit unterschiedlichen Fähigkeiten verbesserte. Außerdem zeigt die Rückmeldung der Workshop-Teilnehmer (sechs Monate nach der Teilnahme), dass diese die in den Workshops vermittelte Ausbildung und die entsprechenden Inhalte in ihrer täglichen Arbeit umsetzen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Dieses Programm zeigt einen wirksamen Ansatz zur Ausbildung von Beratern aus Zuwanderergemeinschaften. Natürlich sollte eine vorläufige Einschätzung der besonderen Bedürfnisse vor Ort vorgenommen werden, um den Ansatz anzupassen und spezielle kontextsensitive Fragen aufzugreifen.

## Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 32.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Portugal



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191363>

## Rumänien: Eine Chance für Menschen im ländlichen Raum

**Beschreibung:** Dieses Drei-Jahres-Projekt begann im August 2010 und zielt darauf ab, die unternehmerische Kultur im ländlichen Raum zu fördern, indem es geeignete Bedingungen für die Entwicklung profitabler nicht-landwirtschaftlicher Unternehmen schafft. Das Projekt umfasst den ländlichen Raum der Regionen im Nordwesten Rumäniens und in Zentralrumänien und wird in Partnerschaft mit zwei Nichtregierungsorganisationen, dem Maramures Center for Development of SMEs und dem Harghita Center for Innovation and Business Incubation, umgesetzt. In Frage kommende Teilnehmer sind Arbeitslose, die vormals in der Subsistenzwirtschaft tätig waren.

**Problemgegenstand:** Der ländliche Raum Rumäniens, in dem traditionell vornehmlich Subsistenzwirtschaft betrieben wird, ist viel weniger entwickelt als der städtische Raum. Ziel dieses Projekts ist die Stimulierung von Unternehmensgründungen im ländlichen Raum, um die Nachhaltigkeit dieser Gemeinschaften zu unterstützen.

**Ansatz:** Das Projekt verfolgt einen integrierten Ansatz, der die Bereitstellung von Informationen, unternehmerische und Management-Ausbildung, Beratungsdienste und andere Dienstleistungen zur Förderung ländlicher Unternehmen sowie ein Online-Portal umfasst, das Informationen zum Arbeitsmarkt enthält. Zu Beginn des Projekts wurden Untersuchungen zu den Beschäftigungsmöglichkeiten in der Subsistenzwirtschaft im ländlichen Raum und zu Geschäftsmöglichkeiten im nicht-landwirtschaftlichen Bereich vorgenommen. Es folgte eine Informations- und Sensibilisierungskampagne zu Beschäftigungsmöglichkeiten im nicht-landwirtschaftlichen Bereich, die sich an Schüler im letzten Jahr der Sekundarschule, Arbeitslose aus der Subsistenzwirtschaft und Frauen richtete. Im Ergebnis dieser Kampagne meldeten sich die Teilnehmer für die Ausbildungsprojekte an. Jeder Teilnehmer unterschreibt einen Vertrag, der die Verpflichtung zum Abschluss des Ausbildungsprogramms, zur Teilnahme an allen Einheiten und zur Erstellung eines Geschäftsplans, der bewertet wird, bestätigt. Im Anschluss an die Unternehmersausbildung haben die Teilnehmer und andere Personen in dem jeweiligen ländlichen Raum Zugang zu kostenloser Unternehmensberatung und Unterstützung bei der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit oder bei der Unternehmensgründung. Der Gesamthaushalt belief sich auf 5,5 Millionen RON (etwa 1,3 Millionen EUR), der beinahe vollständig aus dem Europäischen Sozialfonds und von der rumänischen Regierung stammte.

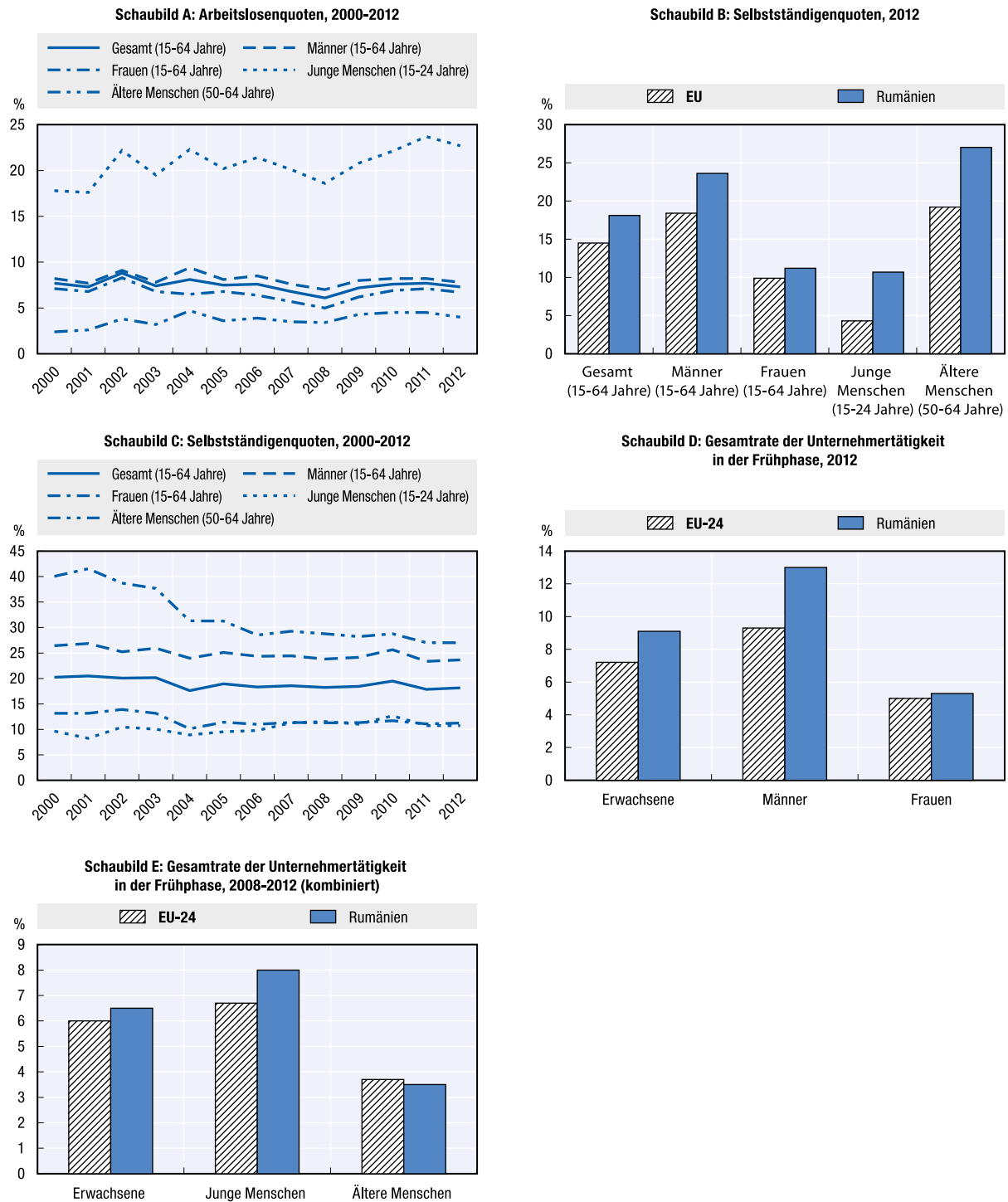
**Auswirkungen:** Im Rahmen des Projekts wurden 32 Förderkampagnen, acht unternehmerische Ausbildungseinheiten und 4 Ausbildungseinheiten im Bereich Management ausgerichtet. 232 Menschen nahmen an diesen Ausbildungseinheiten teil. Das Projekt leistete zudem Unternehmensberatung für 288 Start-up-Projekte und 40 Neugründungen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Dieses Programm ist ein Beispiel für integrierte Unterstützung im ländlichen Raum. Sein Erfolg hing ab von politischen Maßnahmen der Regierung, die vorteilhaft für das Unternehmertum im ländlichen Raum waren, von einer starken Partnerschaft mit der lokalen öffentlichen Verwaltung zur Kontaktaufnahme mit ländlichen Gemeinschaften (die in der Regel relativ verschlossen sind) und, was von besonderer Bedeutung war, von Kursen im Herbst und Winter, wenn Menschen im ländlichen Raum nicht in der Landwirtschaft tätig sind. Das Internetportal spielte eine wichtige Rolle beim Austausch von und Zugang zu Informationen zu Geschäfts- und Beschäftigungsmöglichkeiten. Voraussetzung hierfür ist natürlich die Verbesserung der Internetverfügbarkeit im ländlichen Raum.



### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 33.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Rumänien



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191372>

## Slowakei: REGIONFEMME

**Beschreibung:** Ziel des Projekts REGIONFEMME ist die Unterstützung und Ausbildung von Unternehmerinnen im Westen der Slowakei nahe der österreichischen Grenze. Das Projekt lief zwischen 2009 und 2013 und umfasste Angebote für Bildung, Ausbildung und Unternehmensberatung. Es wurde in Zusammenarbeit mit der slowakischen Industrie- und Handelskammer – Regionale Handelskammer Bratislava und der Association of Women in Business umgesetzt. Ein weiterer Projektpartner war zudem die Wirtschaftskammer Wien in Österreich.

**Problemgegenstand:** Der Anteil der als Unternehmerinnen tätigen Frauen in der Slowakei zählt zu den niedrigsten der EU. Etwa 28 % der Unternehmer sind Frauen, während dieser Anteil in Österreich bei etwa 42 % liegt (GEM, 2012). Weiterhin sind nur bei 30 % der KMU Frauen in Führungspositionen. Frauen in der Slowakei erkennen zudem mit geringer Wahrscheinlichkeit Möglichkeiten zur Gründung eines neuen Unternehmens als Männer und fürchten erheblich häufiger zu versagen (GEM, 2012). Weiterhin glaubt im Vergleich zum männlichen Anteil ein erheblich niedrigerer prozentualer Anteil der Frauen, angemessene Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen für die Gründung eines neuen Unternehmens zu besitzen. Ziel des Projekts war es, Frauen zu einer Unternehmertätigkeit zu inspirieren.

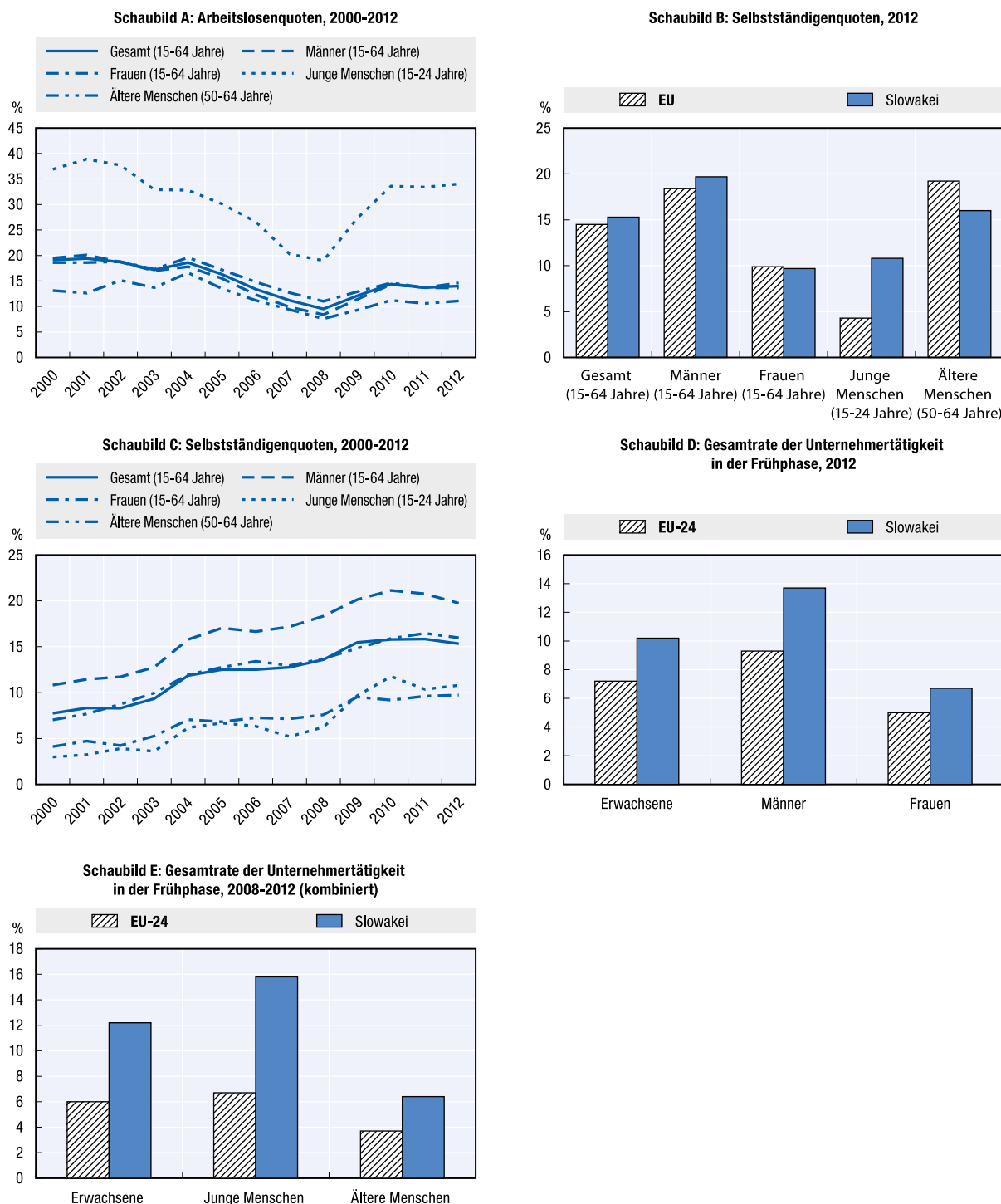
**Ansatz:** Das Projekt konzentrierte sich auf die Sensibilisierung für unternehmerische Möglichkeiten und die Entwicklung von Führungsfähigkeiten. Es bot Seminare zum Regelungsumfeld, im Bereich Betriebswirtschaft und grenzübergreifenden Handel. Mehr als 900 Teilnehmerinnen nahmen an 17 Seminaren teil. Den Frauen, die zur Umsetzung ihrer Geschäftsidee bereit waren, stand eine Reihe von Unterstützungsangeboten zur Verfügung. Dazu gehörte eine Beratung zur Unternehmensgründung, die von den Handelskammern auf beiden Seiten der slowakisch-österreichischen Grenze angeboten wurde. 14° Frauen nahmen diese Unterstützung in Anspruch. Weitere Gründungsangebote bestanden in Netzwerkveranstaltungen, Gründungsakademien sowie Akademien für Unternehmerinnen, die sich auf das Verfahren zur Unternehmensgründung, den Zugang zu Informationen und das Überleben der ersten Gründungsphase konzentrierten. Alle Unterstützungsangebote wurden Teilnehmern kostenfrei erbracht, wobei die meisten von ihnen auf Slowakisch oder Deutsch angeboten wurden. Slowakischen Unternehmerinnen wurden außerdem Deutschkurse angeboten.

**Auswirkungen:** Wenngleich bislang keine formale Evaluierung der Auswirkungen erfolgt ist, war die Rückmeldung der Teilnehmerinnen an den Projektaktivitäten weitgehend positiv. Insgesamt nahmen 2 200 Frauen an dem Projekt teil. Von den 900 Seminarteilnehmerinnen drückten mehr als 30 % den Wunsch aus, ein neues Unternehmen zu gründen. Von den Teilnehmerinnen der Gründungsakademien machten sich in Bratislava 33 von 50 Teilnehmerinnen mit einem eigenen Unternehmen selbstständig, in Österreich waren es 23 von 57 Teilnehmerinnen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** REGIONFEMME geht einen Aspekt an, der als nationale und regionale Notwendigkeit gilt. Die internationale Zusammenarbeit und der Austausch von Know-how und Erfahrungen sind in der Region um Bratislava so wichtig, weil die Unternehmerinnen auf beiden Seiten der Grenze Möglichkeiten nutzen können. Die Zusammenarbeit mit regionalen Handelskammern war bedeutend für das Projekt, da diese nicht nur über die Informationen verfügen, die Frauen zur Unternehmensgründung benötigen, sondern außerdem Experten in den erforderlichen Bereichen sowie Netzwerke mit Kontakten zu etablierten Geschäftsfrauen bereitstellen können, die ihre praktischen Erfahrungen weitergeben und neuen Unternehmerinnen ein großartiges Beispiel bieten.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 34.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in der Slowakei



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191381>

## Slowenien: Entrepreneurially into the world of business 2013

**Beschreibung:** Das Projekt „Entrepreneurially into the world of business 2013“ wurde im Rahmen des operationellen Programms zur Entwicklung der Humanressourcen im Zeitraum 2007-2013 umgesetzt. Es nutzt eine Kombination aus Mentoring und Ausbildung, um Teilnehmer dabei zu unterstützen, die grundlegenden Fähigkeiten für die Entwicklung ihrer Geschäftsidee zu erwerben. Die Zielgruppe dieses Projekts besteht aus arbeitslosen Slowenen mit hohem Bildungsniveau unter 35 Jahren, die einen Hochschulabschluss, einen Masterabschluss oder einen Dokortitel haben, ungeachtet der Hochschule oder des Studiengangs.

**Problemgegenstand:** Im ersten Quartal 2013 lag die Jugendarbeitslosenquote bei 23,6 % und junge Menschen haben zunehmend Schwierigkeiten beim Einstieg in den Arbeitsmarkt. Obwohl das Unternehmertum für junge Menschen einen Weg in den Arbeitsmarkt bietet, geht die Zahl der jungen Menschen in Slowenien, die ein Unternehmen gründen, zurück, insbesondere unter denen mit hohem Bildungsniveau (Rebernik et al., 2013).

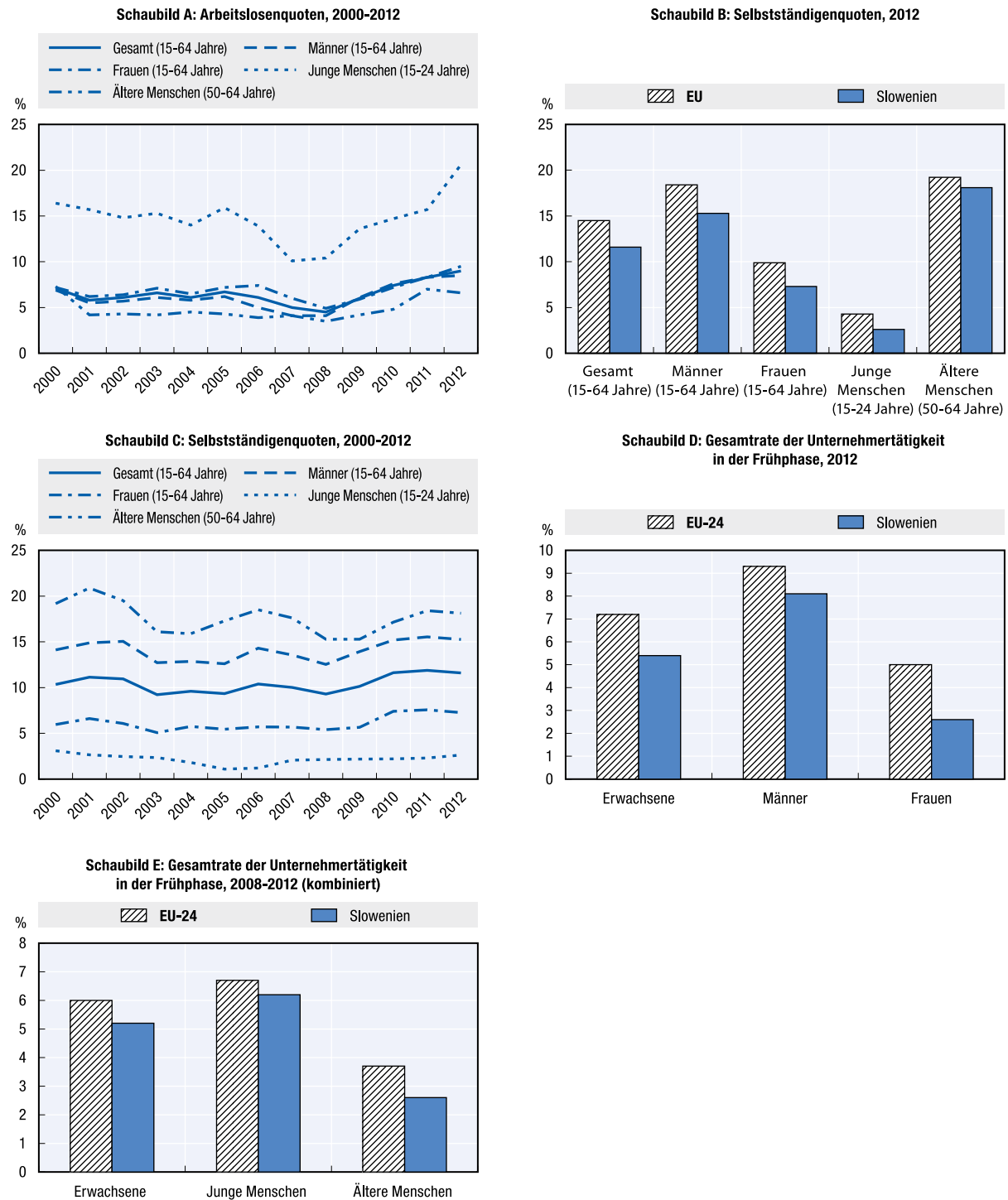
**Ansatz:** Das Projekt war das Ergebnis eines erfolgreichen regionalen Projekts zwischen 2009 und 2012 im Raum Zasavje. Es wurde 2013 auf die nationale Ebene ausgeweitet und erhielt einen Haushalt von 3,89 Millionen EUR, von dem 85 % durch den Europäischen Sozialfonds finanziert wurden. Im Rahmen des nationalen Projekts wählt jede der zwölf Regionen mittels eines Interview-Verfahrens zwei Gruppen mit je zehn Teilnehmern, die bereits eine Geschäftsidee haben. Die ausgewählten Teilnehmer erhalten ein fünfmonatiges bezahltes Praktikum im öffentlichen Dienst. Allerdings sind die Praktikanten nicht als Arbeitnehmer tätig, sondern erhalten eine Unternehmergeausbildung sowie Hilfestellung bei der Erstellung von Geschäftsplänen. Zudem werden ihnen Mentoren zur Seite gestellt, die sie bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen unterstützen. Trotzdem beziehen die Teilnehmer während des Praktikums ein kleines Einkommen. Insgesamt 754 arbeitslose junge Menschen meldeten sich auf den ersten Aufruf (Januar 2013) zur Teilnahme an dem 2013 durchgeführten Programm. Von diesen wurden 130 Teilnehmer, also zehn für jede Region, ausgewählt. Nach einem zweiten Aufruf im selben Jahr erhöhte sich die Anzahl auf etwa 250. Man rechnete damit, dass mehr als 720 Jugendliche im Jahr 2014 an dem Projekt teilnehmen werden.

**Auswirkungen:** Die ersten 13 Gruppen mit je zehn Teilnehmern erzielten am Ende ihres Praktikums eine Erfolgsquote von 36,2 % bei der Gründung eines Unternehmens. Mehr als die Hälfte der jüngsten Kohorte der Teilnehmer konnte erfolgreich in eine selbstständige Erwerbstätigkeit starten.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Dieses Projekt macht deutlich, wie Praktika oder eine Beschäftigung für ein stabiles Einkommen und als Hilfestellung für junge Menschen bei der Entwicklung ihrer Geschäftsideen genutzt werden können. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Stärke des Netzwerks der regionalen Entwicklungsagenturen.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 35.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Slowenien



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191395>

## Spanien: Programa operativo de la Comunidad Foral de Navarra 2007-2013 (Unterstützung für die selbstständige Erwerbstätigkeit in Navarra 2007-2013)

**Beschreibung:** Ziel dieses Programms ist die Ermutigung von Arbeitslosen zu einer selbstständigen Erwerbstätigkeit. Das Programm bietet Arbeitslosen, die in den vorangegangenen sechs Monaten mindestens 12 000 EUR in langfristige Vermögenswerte investiert haben, eine Ausbildung, technische Beratung und finanzielle Unterstützung (bis zu 10 000 EUR) beim Start eines neuen Unternehmens.

**Problemgegenstand:** In Navarra und Umgebung, wo fast 600 000 Menschen leben, fiel das BIP pro Kopf zwischen 2007 und 2012 von 29 917 EUR auf 29 071 EUR. Obwohl die Arbeitslosenquote 2012 in der Region mit 16 % niedriger lag als die Gesamtquote für Spanien (25 %), war sie dennoch im Vergleich zu anderen EU-Ländern weiterhin hoch. Anreizprogramme für selbstständig Erwerbstätige werden von Arbeitslosen aus benachteiligten Gruppen (d. h. junge und ältere Menschen, Menschen mit Behinderungen, Frauen und ethnische Minderheiten) zu wenig in Anspruch genommen. Ziel des Projekts ist es, die wirtschaftliche Aktivität und die Schaffung von Arbeitsplätzen durch das Angebot von Ausbildungen und finanzieller Unterstützung für diejenigen zu stimulieren, die sich für eine selbstständige Erwerbstätigkeit interessieren.

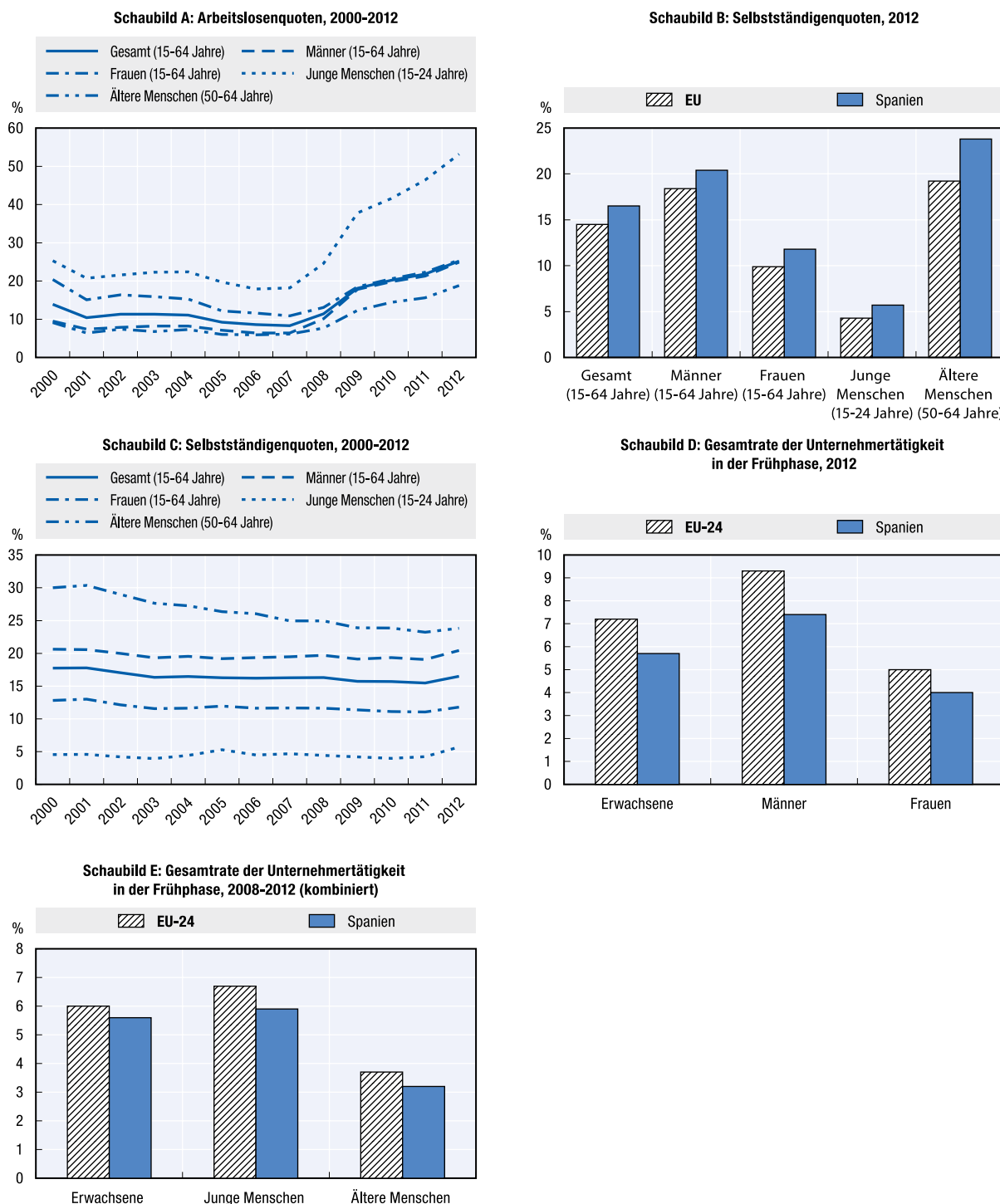
**Ansatz:** Potenzielle Teilnehmer bewerben sich bei der öffentlichen Arbeitsverwaltung von Navarra und müssen mindestens drei Monate vor der Bewerbung arbeitslos und arbeitssuchend gemeldet gewesen sein. Werden sie als Teilnehmer in das Programm aufgenommen, müssen sie mindestens drei Jahre lang nach der Unternehmensgründung die neue Tätigkeit verfolgen. Unterstützungsempfänger müssen außerdem im Sozialversicherungssystem gemeldet sein und ihre investierten Vermögenswerte während der drei Jahre behalten. Eine direkte finanzielle Unterstützung steht in Abhängigkeit von den individuellen Umständen zur Verfügung. Arbeitslose können bis zu 5 000 EUR und Menschen mit Behinderungen bis zu 10 000 EUR erhalten. Die finanzielle Unterstützung aus diesem Programm lässt sich nicht mit Leistungen aus anderen Programmen kombinieren. Zu den nichtfinanziellen Unterstützungsangeboten gehört eine Ausbildung für selbstständig Erwerbstätige, wobei bis zu 75 % der Ausbildungskosten bis zu einem Höchstbetrag von 3 000 EUR übernommen werden. Außerdem steht eine technische Beratung für selbstständig Erwerbstätige zur Verfügung, wo gleichermaßen bis zu 75 % der Kosten bis zu einem Höchstbetrag von 2 000 EUR übernommen werden. Der Gesamthaushalt des Programms beläuft sich auf 5,2 Millionen EUR, wobei 50 % durch den Europäischen Sozialfonds bereitgestellt wird.

**Auswirkungen:** Fast 500 Arbeitslose haben während der letzten drei Jahre von diesem Programm profitiert. Diese Gruppe stellt etwa 0,5 % der neuen Arbeitslosen im Zeitraum 2010-2012 dar. Mehr als die Hälfte der Unterstützungsempfänger waren Frauen und mehr als 10 % waren junge Arbeitslose.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Eine formale Evaluierung des Programms ist noch nicht erfolgt, jedoch zeigt es den Bedarf der Arbeitslosen an finanzieller Unterstützung, selbst wenn sie einen Teil der Kosten für die Teilnahme selbst tragen müssen. Von Bedeutung wird sein, nach drei Jahren bei dem Programm nachzufassen, um zu ermitteln, zu welchem Grad die Teilnehmer ihrer Verpflichtung nachgekommen sind, selbstständig erwerbstätig zu bleiben.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 36.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Spanien



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191405>

## Schweden: Botschafterinnen für Weibliches Unternehmertum

**Beschreibung:** Dieses Projekt ist Bestandteil einer allgemeineren politischen Maßnahme zur Steigerung des Interesses und der Mitwirkung von Frauen am Unternehmertum. Ziel des Projekts ist die Verbesserung der allgemeinen Kenntnisse der Gesellschaft über weibliches Unternehmertum, damit mehr Frauen eigene Unternehmen gründen. Es richtet sich an erfahrene Unternehmerinnen (d. h. Botschafterinnen) und potenzielle Unternehmerinnen sowie an die Allgemeinheit. Das Projekt umfasst eine Vielzahl von Aktionen, die sich um eine Gruppe aus Unternehmerinnen drehen, die als Rollenvorbilder dienen.

**Problemgegenstand:** Frauen bilden in Schweden, wie in anderen Ländern auch, eine Minderheit der Unternehmer (etwa 35 %). Dies hat nicht nur Folgen für die Entwicklung des Unternehmertums an sich. Nicht nur sind Frauen als Unternehmer unterrepräsentiert, auch die Branchen, in denen Frauen mit größerer Wahrscheinlichkeit ein Unternehmen gründen würden (d. h. Dienstleistungen und Handel) sind unter den neuen Unternehmen unterrepräsentiert. Da das traditionelle Bild des Unternehmertums und der Unternehmer männlich geprägt ist, kommt diesem Programm bei der Verbesserung der Sichtbarkeit der Frauen als Unternehmerinnen eine große Bedeutung zu. Die Funktion der Botschafterinnen ist es, als Rollenvorbilder zu dienen, insbesondere für junge Frauen, die eine Tätigkeit als Unternehmerin anstreben.

**Ansatz:** Das Projekt hat nationalen Umfang und seine Botschafterinnen werden in allen 21 Provinzen ausgewählt und vertreten verschiedene Geschäftszweige. Als Rollenvorbild stimmt jede der Botschafterinnen zu, etwa vier freiwillige Aufgaben während eines Jahres zu übernehmen, d. h. sie hält Vorträge an Schulen, Universitäten und sonstigen Einrichtungen und empfängt Besuche von Frauen, die über eine Unternehmensgründung nachdenken, oder trifft sich persönlich mit diesen. Seit 2008 wurden mehr als 800 Unternehmerinnen zu Botschafterinnen für weibliches Unternehmertum gewählt. Die Botschafterinnen erhalten keine Reisekostenerstattung und werden für ihre Beiträge nicht bezahlt. Die Schwedische Agentur für Wirtschafts- und Regionalentwicklung ist für die Umsetzung und Koordinierung der Programmaktivitäten sowie für die Auswahl und Ausbildung der Botschafterinnen verantwortlich. Das Botschafterinnenprojekt ist Teil eines breiter angelegten Programms, in dessen Zentrum die Stärkung des weiblichen Unternehmertums steht. Der Haushalt für das Gesamtprogramm beläuft sich auf 100 Millionen SEK pro Jahr (11,3 Millionen EUR), wobei nur 6 Millionen SEK jährlich (680 000 EUR) an das Botschafterinnenprogramm gehen.

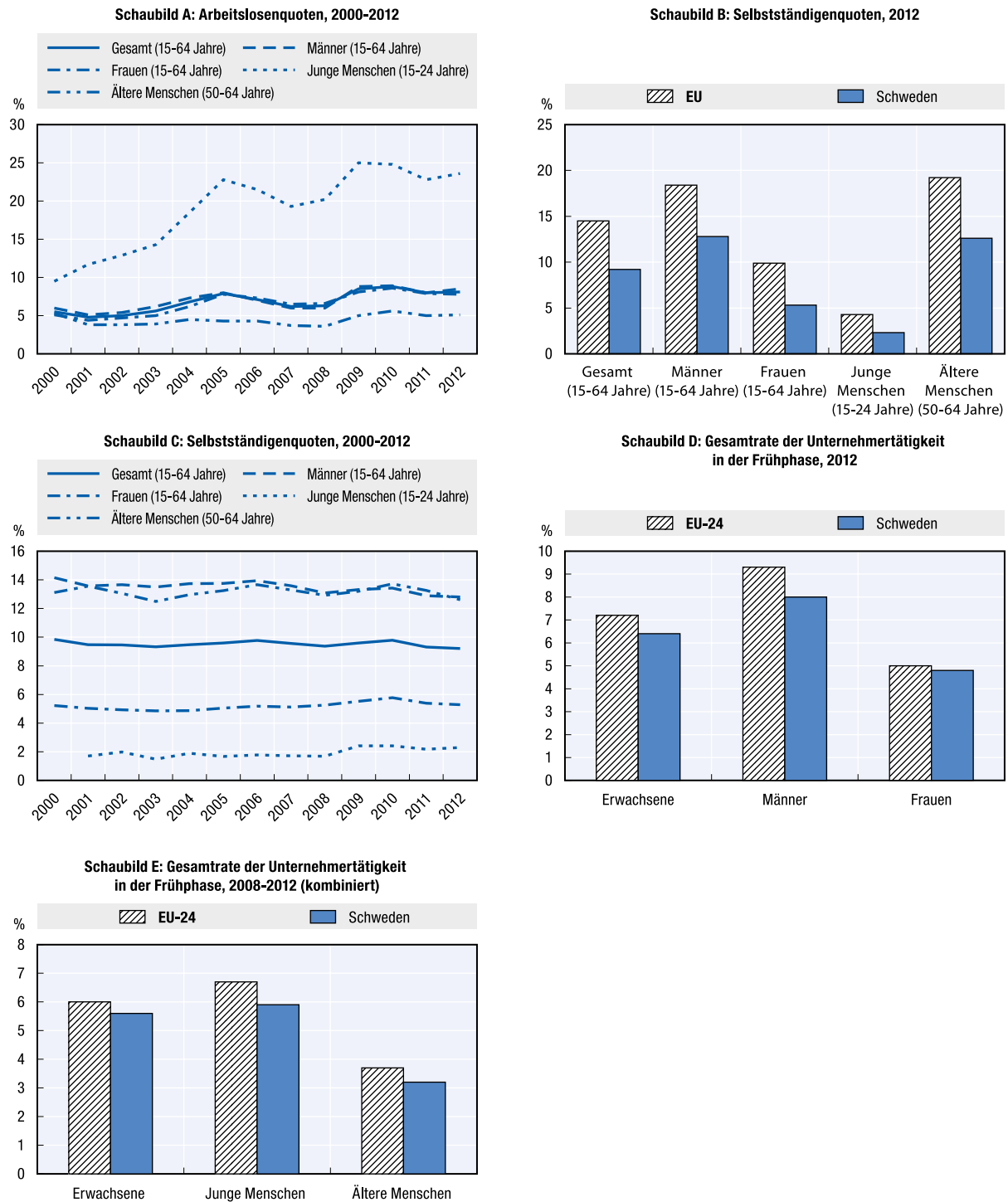
**Auswirkungen:** Seit 2008 haben die Botschafterinnen für weibliches Unternehmertum insgesamt 127 000 Menschen getroffen und sich und ihre Unternehmen vorgestellt. Nach der ersten Projektphase (2008-2011) wurde ein Bericht über die kurzfristigen Auswirkungen des Projekts erstellt. Die verbesserte Sichtbarkeit des weiblichen Unternehmertums zeigte sich in der Medienpräsenz und im öffentlichen Interesse für das Projekt. So wurde zum Beispiel 2010 in mehr als 400 Zeitschriften- und Zeitungsartikeln über das Projekt berichtet.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das Projekt zeigt, dass der Einsatz von Freiwilligen bei der Förderung und Unterstützung des Unternehmertums unter benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen einen erfolgreichen Ansatz bietet. Seinen Erfolg verdankt das Projekt dem Umstand, dass nur eine geringe Verpflichtung der Freiwilligen erforderlich ist, sowie dem nationalen Projektumfang, der eine große Reichweite gewährleistet. Die Botschafterinnen investieren ihre Zeit und tragen ihre eigenen Kosten und dürfen dafür der Gemeinschaft etwas zurückgeben und ihre Netzwerke weiter ausbauen. Außerdem profitieren sie unter Umständen selbst von der Medienpräsenz. Diese Win-Win-Situation ist von zentraler Bedeutung für das Programm, das innerhalb der EU übertragen wurde und für das gute Möglichkeiten bestehen, es auf andere Kontexte zu übertragen.



### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 37.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit in Schweden



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191418>

## Vereinigtes Königreich: Local Enterprise Growth Initiative (LEGI) Programme

**Beschreibung:** Das Programm „Local Enterprise Growth Initiative (LEGI)“ lief von 2006 bis März 2011. Sein Ziel war es, das wirtschaftliche und produktive Potenzial der am stärksten benachteiligten Gegenden in England durch das Unternehmertum und Investitionen freizusetzen und damit das lokale Einkommen und die Beschäftigungsmöglichkeiten für den Aufbau nachhaltiger Gemeinschaften anzukurbeln. Das Programm basierte auf einer staatlichen Finanzierung für 20 benachteiligte Gegenden im Anschluss an ein Ausschreibungsverfahren. Eine Gemeinde konnte LEGI-Mittel beantragen, wenn sie gemessen am Index der Mehrfachbenachteiligung 2000 oder 2004 zu den 50 am stärksten benachteiligten Gemeinden gehörte. Alle Bieter waren verpflichtet, ein integriertes Unterstützungspaket bereitzustellen. Obwohl die Gebote große Unterschiede aufwiesen, enthielten sie häufig eine Vielzahl von Unterstützungsangeboten im Unternehmens- und Beschäftigungsbereich, zum Beispiel unternehmerische Bildung, Unterstützung bei Franchise-Möglichkeiten, Cluster- und Branchenentwicklung, verbesserter Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen und die Beschaffung von Investitionen.

**Problemgegenstand:** Die zentralen Marktherausforderungen, die mit LEGI angegangen werden sollten, waren hohe Gründungskosten und andere mit den Märkten in benachteiligten Gegenden verbundene Hindernisse, zum Beispiel ein mangelnder Zugang zu Finanzierung für die Unternehmensgründung (Lee und Cowling, 2012). Weitere Hindernisse für Unternehmensgründungen in benachteiligten Gegenden sind mangelnde Fähigkeiten der Arbeitskräfte, ein geringes Maß an unternehmerischer Kultur, Schwierigkeiten von kleinen und mittleren Unternehmen beim Zugang zu den Möglichkeiten des öffentlichen Beschaffungswesens und ein fehlendes unternehmerisches Engagement bei der lokalen Bevölkerung.

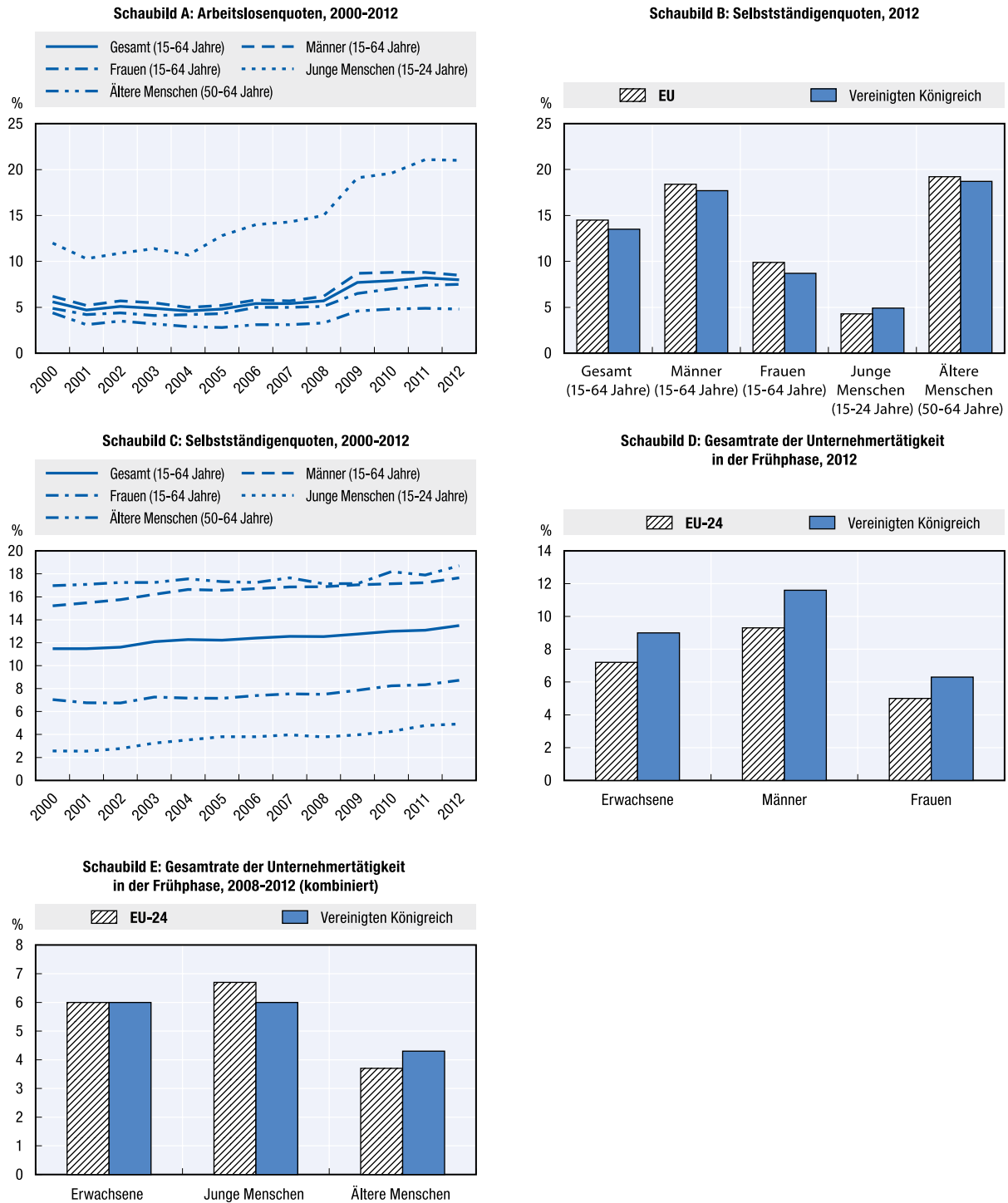
**Ansatz:** Ziel des Programms war die Unterstützung der Schaffung von Unternehmen und Beschäftigung, indem Gemeinden ermöglicht wurde, mit innovativen Ansätzen zu experimentieren. Dabei wurde erkannt, dass es aufgrund der sehr unterschiedlichen Kontexte der benachteiligten Gegenden erforderlich ist, dass lokale Partnerschaften zwischen Gemeinden sowie Organisationen aus dem Privat- und Freiwilligensektor flexible Strategien entwickeln und umsetzen. Lokale Partnerschaften mussten unter der Führung der Lokalbehörden um einen beschränkten Finanzierungstopf bieten. Die Auswahl der Gebote erfolgte anhand der Gesamtkohärenz, nicht anhand der konkreten Ziele. Zwischen 2006 und Dezember 2009 wurden 31 % der gemäß dem Programm gewährten Mittel für die Geschäftsentwicklung, 29 % für Unternehmensgründungen, 19 % für die Entwicklung von Fähigkeiten und 10 % für die Verbesserung und Förderung der Gegenden ausgegeben.

**Auswirkungen:** Eine abschließende Evaluierung wurde im Dezember 2010 veröffentlicht (Amion Consulting, 2010) und eine zentrale Erkenntnis bestand darin, dass sich die Lücke zwischen der Quote der Unternehmensgründungen in den LEGI-Gegenden und dem nationalen Durchschnitt im Zeitraum 2006-2009 allmählich schloss. 15 der 20 Gegenden, in denen das LEGI-Programm stattfand, schnitten in Bezug auf die Unternehmensgründung besser ab als der Durchschnitt in England. Eine ökonomische Differenz-von-Differenzen-Analyse ergab eine statistisch signifikante Verbesserung des Abschneidens der LEGI-Gegenden, was die Unternehmensgründungsquoten anbelangte. Eine Kosteneffizienzanalyse zeigte, dass die Vorteile des Programms (gemessen an der bereinigten zusätzlichen Bruttowertschöpfung) die Gesamtkosten für den öffentlichen Sektor überstiegen. Allerdings deutete eine unabhängige Analyse darauf hin, dass erhebliche Verdrängungseffekte in benachbarten Gegenden auftraten (Einiö und Overman, 2012).

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Zu den Erfolgsfaktoren, auf die in der abschließenden Evaluierung hingewiesen wurde, gehörten die Flexibilität, die lokalen Konsortien aus Organisationen des öffentlichen, freiwilligen und gewinnorientierten Sektors beim Entwurf einer Strategie eingeräumt wurde, die auf ihren einzigartigen Kontext und ihre Zusammenarbeit zum Zwecke des langfristigen Nutzens ihrer Gemeinschaft zugeschnitten war. Damit wurde sichergestellt, dass die LEGI-Programme bereits bestehende Leistungen ergänzten und nicht verdoppelten. Weiterhin zentral für den Erfolg waren die Abwesenheit eines rigiden Rahmens mit auf nationaler Ebene festgelegten Zielvorgaben, was Innovation und die Erprobung neuer Ansätze ermöglichte, sowie die Nutzung integrationsfördernder und intensiver Klientenunterstützung, die die Einbindung schutzbedürftiger Gruppen ermöglichte.

### Wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum

Abbildung 38.1. Daten zum Unternehmertum und zur selbstständigen Erwerbstätigkeit im Vereinigten Königreich



Quellen: Schaubild A. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild B. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012; Schaubild C. Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2000-2012; Schaubild D. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2012; Schaubild E. Besondere Auswertung der Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen, 2008-2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191421>

## Literatur

- Amion Consulting (2010), „National Evaluation of the Local Enterprise Growth Initiative Programme“, London: Department for Communities and Local Government.
- Budapest Institute (2008), „Impact analysis of increasing day care capacity for children aged 1-3“. Budapest.
- Cabinet of Ministers (2012), „Action plan for the development of Latgale region 2012-2013“, <http://likumi.lv/doc.php?id=249821>.
- Dornmayr, H. und B. Lenger (2006), „Evaluation of the business start-up programme (UGP) of the AMS (Austrian Labour Market Service)“, ibw-research brief 22/2006.
- Einiö, E. und H. Overman (2012), „The effects of spatially targeted enterprise initiatives: Evidence from UK LEGI“, London School of Economics working paper, 6. Februar.
- Eurobarometer (2012), Flash Eurobarometer 354: Unternehmertum in der EU und darüber hinaus.
- Europäische Kommission (2013a), „The Policy on Gender Equality in Hungary“, Generaldirektion Interne Politikbereiche der Union – Update 2013.
- Europäische Kommission (2013b), „2013 SMEs' Access to Finance survey: Analytical Report“.
- Fabre Virginie und Roselyne Kerjosse (2006), Nouvelles entreprises, cinq ans après: l'expérience du créateur prime sur le diplôme.
- GEM (2012), Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report.
- GfK (2012), The Amway European Entrepreneurship Report 2012.
- IkStartSmart (2013), „IkStartSmart Gelderland 2008 – 2012: Endreport“, [https://ikstartsmart.nl/uploads/Eindrapportage\\_IkStartSmart\\_2008-2012\\_def.pdf](https://ikstartsmart.nl/uploads/Eindrapportage_IkStartSmart_2008-2012_def.pdf). (consulté le 11/09/2013)
- Köllő, János (2012), „Reconciliation of work and family life – the impact of child allowances“, in Fazekas und Scharle (Hrsg.) From pensions to public works. Hungarian employment policy from 1990 to 2010, Budapest Institute und IE-HAS, 2012.
- Kummissjoni Nazzjonali Persuni b'Dizabilita' – National Commission Persons with Disability (2009), „Proposed Employment Policy for Disabled People (Consultation Document)“, Malta: KNPD, <http://www.knpd.org/>.
- Lee, N. und M. Cowling (2012), „Place, sorting effects and barriers to enterprise in deprived areas: Different problems or different firms?“, International Small Business Journal, online 29. Juni, DOI: 10.1177/0266242612445402.
- Lovász, A. (2012), „Labour market discrimination“, in Fazekas und Scharle (Hrsg.) From pensions to public works. Hungarian employment policy from 1990 to 2010, Budapest Institute und IE-HAS, 2012.
- Mampaey, J. (2013), „Ondernemerschap van Bulgaarse, Poolse en Roemeense immigranten in België“, Antwerpen: Steunpunt Inburgering & Integratie.
- Nagy, B. (2006), „Gender Equality and Gender Opportunities: Facts from Hungary“.
- OECD (2007), „Economic Survey of Hungary: Fiscal consolidation dominates the policy agenda“, OECD, Paris. [http://dx.doi.org/10.1787/eco\\_surveys-hun-2007-en](http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-hun-2007-en).
- OECD (2005), „Economic Policy Reforms: Going for Growth 2006“, Hungary Country Note, verfügbar unter: <http://www.oecd.org/eco/labour/36012485.pdf>.
- OECD (2001), Putting the Young in Business: Policy Challenges for Youth Entrepreneurship, LEED-Programme, Territorial Development Division, OECD, Paris.
- Panteia/EIM (2011), „Evaluation of the entrepreneur initiatives IkStartSmart Gelderland“, Zoetermeer, Niederlande.
- Rebernik, M., P. Tominc, K. Crnogaj, K. Širec, B. Bradač-Hojnik (2013), „Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012 (Nicht wahrgenommene Möglichkeiten: GEM Slowenien 2012)“, Slovenian Entrepreneurship Observatory, Maribor: Faculty of Economics and Business, University of Maribor.
- SEED Foundation (2007), „Proposal for the Entrepreneurial training for women in Budapest and surrounding area“, SEED, Budapest. Mimeo.
- Small Business Forum (2006), „Small business is big business“, Report of the Small Business Forum.
- Ziomas D., K. Vezirianni (2010), „New approaches in the social and economic integration of the mentally ill: The case of Social Co-operatives“, Greece's Social Portrait 2010, National Centre for Social Research (EKKE), Athen.

## Glossar

**Arbeitsmarktmaßnahmen:** Dieser Begriff bezeichnet Maßnahmen zur Unterstützung von Arbeitslosen und anderen Personen für eine Beteiligung am Arbeitsmarkt. Zu diesen Maßnahmen gehören in der Regel die Arbeitsvermittlung (Vermittlung von Arbeitssuchenden in freie Stellen), Ausbildung (Erweiterung und Anpassung der Fähigkeit von Stellenbewerbern) und die direkte Schaffung von Arbeitsplätzen (entweder durch Beschäftigung im öffentlichen Sektor oder die Bezuschussung von Arbeit im privaten Sektor).

**Unternehmensberatung:** Dieser Wirtschaftsförderungsdienst bietet professionelle Beratung. Eine gängige Herangehensweise besteht darin, die Unternehmensberatung als Teil integrierter Unterstützungsprogramme bereitzustellen und sie zur Voraussetzung für eine finanzielle Unterstützung zu machen.

**Unterstützungsleistungen für die Unternehmensentwicklung:** Hierbei handelt es sich um Dienstleistungen, mit denen die Ergebnisse des Unternehmens durch die Verbesserung seiner Wettbewerbsfähigkeit und seines Marktzugangs verbessert werden sollen. Zu Unterstützungsleistungen gehören Ausbildung, Mentoring, Coaching, Beratung, Marketingunterstützung, Informationen, Unterstützung bei Technologieentwicklung und -transfer und Netzwerkarbeit. Hierbei werden sowohl strategische (mittel- bis langfristige Themen zur Verbesserung der Leistung) als auch betriebliche (alltägliche) Themen aufgegriffen.

**Indikatoren für die Unternehmensgründung:** Hierbei handelt es sich um eine Reihe quantitativer Kennzahlen, anhand derer die Anzahl der Personen ersichtlich wird, die vom Gedanken an eine Unternehmensgründung zur Gründung eines eingetragenen Unternehmens übergehen. Anders gesagt: Diese Indikatoren beziehen sich auf die Unternehmensgründung, bei der es sich um den Punkt handelt, zu dem die Ideen Wirklichkeit werden und die Unternehmen einen wirtschaftlichen Beitrag leisten. Politische Entscheidungsträger können diese Indikatoren als eine Kennzahl der unternehmerischen Kultur verwenden.

**Indikatoren für die Unternehmensführung:** Hierbei handelt es sich um eine Reihe quantitativer Kennzahlen, aus der die Anzahl der Personen, die einen laufenden Geschäftsbetrieb unterhalten, hervorgeht. Beispiele hierfür sind die Anzahl der Unternehmen, Umsatz, Umfang der Ausfahrten, Arbeitnehmer usw. Politische Entscheidungsträger können diese Indikatoren nutzen, um den Bestand an Unternehmern und Unternehmen in einer Volkswirtschaft zu erfassen.

**Coaching:** Dieser Begriff bezeichnet eine in der Regel kurzfristige Beziehung, die auf die Entwicklung der Fähigkeiten eines Unternehmers abzielt. Dabei handelt es sich um einen Prozess der Zusammenarbeit mit klar vorgegebenen Rollen der Teilnehmer. Der Coach trägt die Verantwortung für die Entwicklung kurzfristiger Ziele und die Hinführung des Klienten zu diesen Zielen durch die Vermittlung konstruktiver Rückmeldungen. Der Klient ist verantwortlich für die Entwicklung von Ideen und Handlungsoptionen, für die Vornahme von Handlungen zur Verwirklichung des Ziels und für die Berichtslegung zu den Fortschritten.

**Beleihungsobjekte:** Vermögenswerte, die Kreditgeber von Kreditnehmern für die Vergabe eines Kredits fordern. Dazu gehören in der Regel Güter (Immobilien, Fahrzeuge usw.), die bei einem Kreditausfall ganz oder teilweise durch den Kreditgeber eingezogen werden können.

**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 aus dem Ausland zugewanderte Unternehmer um Geschäftsmöglichkeiten bringen und diese verdrängen.

**Unternehmer mit Behinderungen:** Dieser Begriff verweist auf Unternehmer mit einer Form von Behinderung. Bei der großen Mehrzahl der Personen liegen verborgene Behinderungen vor, einschließlich Beeinträchtigungen der psychischen Gesundheit, chronischer Schmerzen und Muskel-/Skeletterkrankungen. Bei einem sehr kleinen Anteil sind offensichtliche Behinderungen vorhanden, beispielsweise bei Rollstuhlfahrern oder sehbehinderten Personen. In vielen Ländern wurden nun die systemischen Hindernisse für Menschen mit Behinderungen wie negative Einstellungen und die Ausgrenzung durch die Gesellschaft (mit oder ohne Vorsatz) ermittelt.

**Benachteiligte Gruppen:** Hierbei handelt es sich um Personen, die im Hinblick auf eine umfassende Beteiligung am Arbeitsmarkt und in der Gesellschaft mit zusätzlichen Hindernissen konfrontiert sind. Die Benachteiligung ergibt sich häufig aus individuellen Merkmalen, wie beispielsweise einer eingeschränkten geschäftlichen Erfahrung, einem geringen Qualifikationsniveau oder eingeschränktem sozialen Kapital. Die Benachteiligung kann aber auch in einem Zusammenhang mit Merkmalen einer bestimmten Gruppe stehen. Im Ergebnis sind benachteiligte Gruppen von vorsätzlicher oder unabsichtlicher Diskriminierung betroffen.

**Erwerbsbeteiligung:** Eine Kennzahl für den aktiven Teil der Erwerbsbevölkerung in einer Volkswirtschaft. Die Erwerbsquote bezieht sich auf den Anteil der Personen, die entweder erwerbstätig sind oder aktiv nach einer Erwerbstätigkeit suchen. Personen, die nicht mehr aktiv nach Arbeit suchen, werden in der Erwerbsquote nicht erfasst. Die Lebensumstände einer Einzelperson beeinflussen die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sie erwerbstätig ist oder nach einer Erwerbstätigkeit sucht. Beispielsweise Personen im Bildungswesen oder im Ruhestand werden häufig nicht nach einer Erwerbstätigkeit suchen und werden daher nicht in den Erwerbsquoten erfasst. Während eines Wirtschaftsabschwungs nimmt die Erwerbsquote in der Regel ab, da viele Erwerbsfähige aufgrund fehlender Chancen im Bereich der abhängigen Erwerbstätigkeit entmutigt werden und die Suche nach einer Erwerbstätigkeit aufgeben.

**Unternehmer:** Unternehmer sind Personen (Unternehmensinhaber), die im Rahmen der Schaffung oder Ausweitung einer Wirtschaftstätigkeit durch die Ermittlung und Nutzung des Potenzials neuer Produkte, Prozesse oder Märkte Werte schöpfen wollen (siehe Programm der OECD mit dem Titel „Indikatoren zum Unternehmertum“). Eine unternehmerische Verhaltensweise kann auch im öffentlichen Sektor, in Sozialunternehmen oder bei Arbeitnehmern in einem Unternehmen gegeben sein.

**Unternehmerische Fähigkeiten:** Eine Kombination von technischen, betriebswirtschaftlichen und persönlichen Fähigkeiten, die für die Gründung und Führung eines Unternehmens und die Aufnahme und Fortführung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit erforderlich ist. Hierzu gehören beispielsweise Fähigkeiten für Teamaufbau, Verhandlung, Strategieentwicklung, Finanzplanung und Marketing.

**Rate des etablierten Unternehmertums:** Diese Kennzahl bezieht sich auf den Anteil der Erwachsenenbevölkerung, der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines etablierten Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit über 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Diese Kennzahl wurde vom Global Entrepreneurship Monitor entwickelt und gibt Aufschluss über das Ausmaß der Unternehmertätigkeit in einer Wirtschaft.

**Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer:** Unternehmer aus ethnischen Minderheiten wurden häufig in ihrem Wohnsitzland geboren, aber sie gehören einer ethnischen Minderheit an und behalten starke Verbindungen zur Kultur ihrer ethnischen Minderheit bei. Zugewanderte Unternehmer sind aus einem anderen Land eingewandert. Möglicherweise gehören sie derselben ethnischen Gruppe wie die Mehrzahl der

Einwohner im Land an, aber bei ihnen besteht eine geringe Wahrscheinlichkeit dafür, dass sie mit den Vorschriften, der Kultur und den Institutionen des Landes vertraut sind.

**Evaluierung:** Ziel einer Evaluierung ist die Messung der Relevanz, der Auswirkungen, der Wirksamkeit und Effizienz eines Programms oder einer politischen Maßnahme. Evaluierungen können qualitativ, quantitativ oder eine Kombination aus beiden sein. Erfolgreiche Evaluierungen werden während der Politikgestaltung geplant und Indikatoren werden im Verlauf der Umsetzung gesammelt, die in die Evaluierung eingehen. Evaluierungen sollten so entworfen und umgesetzt werden, dass sie politischen Entscheidungsträgern angesichts der politischen Umstände, der programmatischen Einschränkungen und der verfügbaren Ressourcen nützliche Informationen bieten. Die Ergebnisse von Evaluierungen sollten zur Verbesserung der Politikgestaltung genutzt werden.

**Finanzielle Ausgrenzung:** Dieser Begriff bezeichnet einen fehlenden oder beschränkten Zugang zu Finanzdienstleistungen. Beispielsweise Personen ohne Bankkonto bezahlen mehr für Strom, und Personen ohne Sicherheiten zahlen einen höheren Preis für Kredite. Die finanzielle Ausgrenzung erhöht die Wahrscheinlichkeit für Armut.

**Integrationsförderndes Unternehmertum:** Hierbei handelt es sich um ein Unternehmertum, das einen Beitrag zur sozialen Integration leistet und allen Personen die gleichen Chancen zur Gründung und Führung von Unternehmen eröffnet. Zu den Zielgruppen gehören Personen, die innerhalb des Unternehmertums und bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit benachteiligt und unterrepräsentiert sind, darunter junge Menschen, Frauen, Ältere, ethnische Minderheiten und Zuwanderer, Menschen mit Behinderungen und viele weitere Gruppen.

**Gründungszentren:** Bei Gründungszentren handelt es sich um Einrichtungen zur Förderung der Gründung und des Wachstums von Unternehmen mithilfe einer Reihe von Ressourcen und Dienstleistungen zur Unternehmensförderung, die sowohl direkt im Gründungszentrum als auch über dessen Kontaktnetz angeboten werden. Gründungszentren weisen Unterschiede bei der Art der Bereitstellung ihrer Dienstleistungen, ihrer Organisationsstruktur und ihren Klientengruppen auf. Es gibt zwar virtuelle/online erreichbare Gründungszentren, die meisten Programme nehmen die Unternehmen in der Phase vor und während ihrer Gründung jedoch für einen begrenzten Zeitraum in ihren Räumlichkeiten auf. Der erfolgreiche Abschluss eines Unternehmensgründungsprogramms steigert die Wahrscheinlichkeit für das Überleben und Wachstum des neu gegründeten Unternehmens.

**Islamische Finanzierung:** Finanzierungstätigkeiten, die im Einklang mit der Scharia stehen, die es Kreditgebern verbietet, Kreditnehmern Zinsen zu berechnen. Kreditvergaben sind nicht ausgeschlossen, jedoch werden Kreditgeber als Interessenträger behandelt. Bisher wurde diese Art der Finanzierung eher von großen Investmentfonds als zur Unterstützung von Unternehmern eingesetzt.

**Darlehensgarantie:** Verpflichtung eines Dritten, einen Teil der mit einem Kreditausfall verbundenen Verluste zu decken. Darlehensgarantien können von der Regierung und/oder durch private Wirtschaftsverbände zur Verfügung gestellt werden. Sie werden durch Sicherungsmittel gesichert.

**Mentoring:** Beim Mentoring handelt es sich um eine professionelle Beziehung, bei der eine erfahrene Person (der Mentor) einer anderen Person (dem Mentoree) Unterstützung bei der Entwicklung von Fähigkeiten und Wissen bietet, um das berufliche und persönliche Wachstum der weniger erfahrenen Person zu beschleunigen. Diese Beziehungen sind in der Regel längerfristig als beim Coaching angelegt.

**Mikrokredit:** Kleinstkredite für Kreditnehmer, für die es schwierig ist, einen Kredit von traditionellen Banken zu bekommen. Sie bestehen aus kleinen Beträgen zu üblicherweise höheren Zinssätzen als bei Krediten von traditionellen Banken, um dem höheren Risikoprofil des Kreditnehmers Rechnung zu tragen. In der EU liegt die Obergrenze für Mikrokredite bei 25 000 EUR.

**Rate des werdenden Unternehmertums:** Mit dieser Kennzahl wird der Bevölkerungsanteil angegeben, der aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt ist, dessen Inhaber oder Teilhaber er sein wird. Das Unternehmen darf seit höchstens drei Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen an die Inhaber geleistet haben. Hierbei handelt es sich um eine der vom Global Entrepreneurship Monitor entwickelten Kennzahlen für die Quantifizierung der Unternehmertätigkeit in einer Volkswirtschaft.

**Rate des neuen Unternehmertums:** Diese Kennzahl bezieht sich auf den Anteil der Bevölkerung, der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Hierbei handelt es sich um eine der vom Global Entrepreneurship Monitor entwickelten Kennzahlen für die Quantifizierung der Unternehmertätigkeit in einer Volkswirtschaft.

**Kontaktaufnahme:** Dieser Begriff bezeichnet den systematischen Versuch zur Erbringung von Dienstleistungen außerhalb der konventionellen Grenzen, damit bestimmte Segmente einer Gemeinschaft erreicht werden können. Aufsuchende Dienste zur Kontaktaufnahme können zum Einsatz kommen, um das Profil (allgemeinerer) Dienste zu stärken und Personen über das vorhandene Angebot zu informieren. Aufsuchende Dienste zur Kontaktaufnahme können auch verwendet werden, um spezifische Gruppen und Personen zu erreichen und einzubinden, die in der Regel keine allgemeinen Dienste in Anspruch nehmen. Ein Ansatz besteht darin, die Dienstleistungen an den Orten zu erbringen, an denen sich die Personen ohnehin aufhalten (z. B. Gemeinschaftszentren, Jugendzentren, Gebetsstätten, Einkaufszentren), statt eine Einrichtung zu eröffnen und den Versuch zu unternehmen, die einzelnen Personen hierfür zu gewinnen.

**Paralleles Unternehmertum:** Dieser Begriff bezeichnet den Betrieb von mehr als einem unternehmerischen Vorhaben durch einen Unternehmer. Die Unternehmen können komplementäre Waren und Dienstleistungen für denselben Kundenstamm anbieten und untereinander Synergien entstehen lassen. Alternativ kann es sich um Unternehmen handeln, die unabhängig voneinander bestehen und mit denen das Ziel verfolgt wird, ein stabiles Einkommen für den Unternehmer zu erwirtschaften.

**Teilzeitunternehmertum:** Dieser Begriff bezeichnet eine Form des Unternehmertums, bei dem die unternehmerische Tätigkeit in Teilzeit ausgeübt wird. Am häufigsten handelt es sich hierbei um eine in Teilzeit ausgeübte selbstständige Erwerbstätigkeit, bei der eine Person einer selbstständigen Erwerbstätigkeit für weniger als 35 Stunden pro Woche nachgeht. Häufig wird diese Form des Unternehmertums zur Ergänzung weiterer Tätigkeiten, wie einer abhängigen Erwerbstätigkeit, einer unbezahlten Haushaltstätigkeit oder einer Lerntätigkeit, verwendet.

**Indikatoren für das Vorfeld von Unternehmensgründungen:** Mit diesen Kennzahlen werden die Einstellung einer Gesellschaft zum Unternehmertum sowie das Ausmaß des Interesses von Personen an einer Unternehmensgründung gemessen. Hierbei handelt es sich um ein wichtiges politisches Instrument zur Bestimmung der kulturellen Disposition gegenüber dem Unternehmertum.

**Rollen Vorbilder:** Ein erfahrener Unternehmer, der andere zur Unternehmensgründung oder zur Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit inspirieren kann.

**Selbstständige Erwerbstätigkeit:** Dieser Begriff bezeichnet einen Erwerbsstatus, bei dem Personen im eigenen Unternehmen auf eigene Rechnung arbeiten und für ihre Arbeit eine wirtschaftliche Gegenleistung in Form von Löhnen, Gewinnen, Sachleistungen oder Familieneinkünften (für Familienarbeitskräfte) beziehen. Selbstständige Erwerbstätige können allein arbeiten oder Arbeitnehmer beschäftigen. Häufig betreiben sie ihr eigenes Unternehmen als Einzelunternehmen, unabhängiger Auftragnehmer, Gesellschafter einer Personengesellschaft oder Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit.



**Ältere Unternehmer:** Dieser Begriff verweist in der Regel auf Unternehmer im Alter von mehr als 50 Jahren, die unter anderem auch als Unternehmer 50plus, Unternehmer im dritten Lebensalter oder Seniorunternehmer bezeichnet werden. Voraussagen zufolge werden sie vor dem Hintergrund der Alterung der Bevölkerung und der Verkleinerung der Kohorten im traditionellen Erwerbssalter eine zunehmend wichtigere Rolle in der Wirtschaft spielen.

**Serielles Unternehmertum:** Dieser Begriff bezeichnet den Prozess der nacheinander erfolgenden Gründung von Unternehmen und ihres Verkaufs in einem frühen Stadium, statt die Führung über den gesamten Lebenszyklus des Unternehmens hinweg selbst zu übernehmen.

**Orientierungshilfe:** Die direkte Bereitstellung von Informationen zu professionellen Informations- und Hilfequellen für potenzielle und tatsächliche Unternehmer.

**Soziales Kapital:** Der Begriff bezieht sich auf den Wert der sozialen Netzwerke, in denen Familienangehörige, Freunde, Kollegen, geschäftliche und persönliche Kontakte vertreten sind und über welche sich verschiedene Möglichkeiten erschließen. Soziales Kapital bietet Zugang zu Wissen, Kundennetzwerken, Lieferanten und professioneller Unterstützung und kann daher die individuellen Chancen für den geschäftlichen Erfolg erhöhen.

**Soziales Unternehmertum:** Dieser Begriff bezeichnet eine Form des Unternehmertums, bei dem das vorrangige Ziel eher in den gesellschaftlichen Auswirkungen als der Erwirtschaftung von Gewinnen für die Eigentümer oder Teilhaber des Unternehmers besteht. Sozialunternehmen sind auf dem Markt durch die Herstellung von Waren und die Erbringung von Dienstleistungen unternehmerisch und innovativ tätig und verwenden ihre Überschüsse in erster Linie für die Verwirklichung sozialer Ziele. Sie werden in verantwortlicher und transparenter Weise verwaltet, insbesondere durch die Einbindung von Arbeitskräften, Verbrauchern sowie Interessenträgern, die von ihrer unternehmerischen Tätigkeit betroffen sind.

**Soziale Eingliederung:** Dieser Begriff bezeichnet Fördermaßnahmen, die ergriffen werden, um sämtliche Sektoren der Gesellschaft in das wirtschaftliche und soziale Leben einzubeziehen. In diesem Zusammenhang wird auch sichergestellt, dass Randgruppen und Personen, die von Armut betroffen sind, stärker an den Entscheidungsprozessen mit einer Bedeutung für ihr Leben beteiligt werden, damit sie die Möglichkeit zur Verbesserung ihres Lebensstandards und ihres allgemeinen Wohlbefindens erhalten.

**Rate der gesamten Unternehmertätigkeit in der Frühphase (TEA):** Hierbei handelt es sich um eine vom Global Entrepreneurship Monitor verwendete Kennzahl, welche sich aus dem Anteil der Bevölkerung ergibt, die in Tätigkeiten im Rahmen des werdenden Unternehmertums eingebunden sind, und dem Anteil der Personen, die innerhalb der vergangenen 42 Monate ein neues Unternehmen gegründet haben.

**Unterrepräsentierte Gruppen:** Dieser Begriff bezeichnet Segmente der Gesellschaft, die in der Marktwirtschaft weniger stark als in der Gesamtbevölkerung vertreten sind, beispielsweise Frauen oder Menschen mit Behinderungen.

**Ausgleich zwischen Arbeit und Privatleben:** Dieser Begriff bezeichnet ein Konzept zur angemessenen Aufteilung der Prioritäten zwischen der Arbeit (Karriere und Zielsetzungen) und der allgemeinen Lebensgestaltung (Gesundheit, Genuss, Freizeit, Familie und spirituelle Entwicklung).

**Junge Unternehmer:** Dieser Begriff verweist auf Unternehmer im späten Teenageralter und den Zwanzigern. Die genaue Definition unterscheidet sich je nach Kontext. Der Global Entrepreneurship Monitor definiert junge Unternehmer beispielsweise als Personen im Alter von 18 bis 30 Jahren, während diese Kategorie beim Flash Eurobarometer Personen im Alter von 15 bis 24 Jahren bezeichnet.



## **ORGANISATION FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG**

Die OECD ist ein in seiner Art einzigartiges Forum, in dem die Regierungen gemeinsam an der Bewältigung von Herausforderungen der Globalisierung im Wirtschafts-, Sozial- und Umweltbereich arbeiten. Die OECD steht auch in vorderster Linie bei den Bemühungen um ein besseres Verständnis der neuen Entwicklungen und durch sie ausgelöster Befürchtungen, indem sie Untersuchungen zu Themen wie Corporate Governance, Informationswirtschaft oder Bevölkerungsalterung durchführt. Die Organisation bietet den Regierungen einen Rahmen, der es ihnen ermöglicht, ihre Politikerfahrungen auszutauschen, nach Lösungsansätzen für gemeinsame Probleme zu suchen, empfehlenswerte Praktiken aufzuzeigen und auf eine Koordinierung nationaler und internationaler Politiken hinzuarbeiten.

Die OECD-Mitgliedstaaten sind: Australien, Belgien, Chile, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Island, Israel, Italien, Japan, Kanada, Korea, Luxemburg, Mexiko, Neuseeland, die Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, Schweiz, die Slowakische Republik, Slowenien, Spanien, die Tschechische Republik, Türkei, Ungarn, das Vereinigte Königreich und die Vereinigten Staaten. Die Europäische Union nimmt an den Arbeiten der OECD teil.

OECD Publishing sorgt dafür, dass die Ergebnisse der statistischen Analysen und der Untersuchungen der Organisation zu wirtschaftlichen, sozialen und umweltpolitischen Themen sowie die von den Mitgliedstaaten vereinbarten Übereinkommen, Leitlinien und Standards weite Verbreitung finden.

## **DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION**

Die Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration der Europäischen Kommission fördert politische, gesetzgeberische und finanzielle Initiativen. Diese zielen darauf ab, mehr und bessere Jobs zu schaffen, Armut und soziale Ausgrenzung zu bekämpfen, soziale Gerechtigkeit und sozialen Schutz zu fördern, Freizügigkeit, Mobilität und Rechte der Arbeitnehmer sicherzustellen sowie die Solidarität zwischen Generationen und die Funktionsweise der Arbeitsmärkte zu verbessern. Des Weiteren geht es darum, Vollbeschäftigung, sozialen Fortschritt und eine äußerst wettbewerbsfähige soziale Marktwirtschaft in der Europäischen Union zu gewährleisten – und das alles im Zusammenhang mit der Strategie Europa 2020.

# Die fehlenden Unternehmer 2014

## POLITIKEN FÜR EIN INTEGRATIONSFÖRDERNDES UNTERNEHMERTUM IN EUROPA

Diese Veröffentlichung beleuchtet, wie die öffentliche Politik auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen kann, indem sie Menschen aus im Unternehmertum benachteiligten oder unterrepräsentierten sozialen Gruppen ermutigt, ihr eigenes Unternehmen zu gründen oder eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufzunehmen. Sie macht deutlich, dass die Förderung des Unternehmertums in Bevölkerungsgruppen wie Frauen, jungen und älteren Menschen, Arbeitslosen und Zuwanderern ein beträchtliches Potenzial für die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit und die Stimulierung der sozialen Integration birgt – vorausgesetzt, die spezifischen Probleme dieser Gruppen können angegangen und die auf das Unternehmertum gerichteten Maßnahmen für alle Menschen geöffnet werden. Die Schwerpunkte der politischen Diskussion in diesem Bericht sind die Unternehmensgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus, das Unternehmertum unter ethnischen Minderheiten, Wirtschaftsförderungsdienste für Neugründungen sowie die Interaktion zwischen Systemen der sozialen Sicherheit und Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum. Inspiration bieten die vorgestellten bewährten Vorgehensweisen aus der gesamten Europäischen Union.

### Danksagungen

Vorwort

Zusammenfassung

Kapitel 1. Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in der Europäischen Union

### Teil I: Integrationsfördernde unternehmerische Tätigkeiten in Europa

Kapitel 2. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Tätigkeiten von Frauen

Kapitel 3. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Tätigkeiten von jungen Menschen

Kapitel 4. Selbstständige Erwerbstätigkeit und unternehmerische Tätigkeiten von Älteren

Kapitel 5. Art des Unternehmenssitzes

### Teil II: Politische Massnahmen für ein integrationsförderndes Unternehmertum

Kapitel 6. Politische Unterstützung der selbstständigen Erwerbstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus

Kapitel 7. Politische Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten

Kapitel 8. Wirtschaftsförderungsdienste für Unternehmensgründungen

Kapitel 9. Soziale Sicherung und integrationsförderndes Unternehmertum

### Teil III: Länderprofile

Kapitel 10. Daten und inspirierende Vorgehensweisen im Bereich der Politik für ein integrationsförderndes Unternehmertum

Diese Veröffentlichung steht Ihnen online zur Verfügung unter <http://dx.doi.org/10.1787/9789264230897-de>

Dieses Werk wird in der OECD iLibrary veröffentlicht, die eine Sammlung sämtlicher Bücher, Zeitschriften und statistischen Datenbanken der OECD enthält. Besuchen Sie [www.oecd-ilibrary.org](http://www.oecd-ilibrary.org) für weitere Informationen.

