



Struktur und Erfolg von Ich-AG-Gründungen

Braakmann, Nils

Publication date:
2007

Document Version
Verlags-PDF (auch: Version of Record)

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

Braakmann, N. (2007). *Struktur und Erfolg von Ich-AG-Gründungen: Ergebnisse einer Umfrage im Arbeitsagenturbezirk Lüneburg*. (Working paper series in economics; Nr. 56). Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Lüneburg.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

**Struktur und Erfolg von Ich-AG-Gründungen
– Ergebnisse einer Umfrage im
Arbeitsagenturbezirk Lüneburg**

von
Nils Braakmann

University of Lüneburg
Working Paper Series in Economics

No. 56

Juli 2007

www.uni-lueneburg.de/vwl/papers

ISSN 1860 - 5508

Struktur und Erfolg von Ich-AG-Gründungen – Ergebnisse einer Umfrage im Arbeitsagenturbezirk Lüneburg

Nils Braakmann*

Leuphana Universität Lüneburg

Juli 2007

Abstract

Dieses Papier präsentiert deskriptive Evidenz zur Struktur von Ich-AG-Gründungen und Gründern aus dem Arbeitsagenturbezirk Lüneburg. Die Ergebnisse basieren auf einer Befragung aller Gründer, die zwischen Juni 2004 und Februar 2005 selbstständig geworden sind und von der Arbeitsagentur Lüneburg gefördert wurden.

Keywords: Ich-AG, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Gründercharakteristika

* Abteilung Empirische Wirtschaftsforschung, Institut für Volkswirtschaftslehre, Leuphana Universität Lüneburg, Tel.: +49 (0)4131 677 2303, Fax:+49 (0)4131 677 2026, Email: braakmann@uni-lueneburg.de
Der Autor dankt dem Niedersächsischen Ministerium für Wissenschaft und Kultur für finanzielle Unterstützung im Rahmen des Projekts „Gründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit - Vergleichende Analysen von Ich-AG und Überbückungsgeld sowie ergänzender Förderung durch das ESF-BA-Coaching“, der Agentur für Arbeit Lüneburg für Unterstützung bei der Datengewinnung, Dirk Oberschachtsiek vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung für Datenaufbereitung und -anonymisierung, sowie Joachim Wagner, Kathrin Michael und wiederum Dirk Oberschachtsiek für hilfreiche Kommentare. Alle verbliebenen Fehler liegen in der alleinigen Verantwortung des Autors.

1 Einführung

Anfang 2003 wurde im Rahmen der Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission (vgl. Hartz-Kommission 2002) mit der Ich-AG eine weitere Möglichkeit der Existenzgründungsförderung für Arbeitslose neben dem bereits bestehenden Überbrückungsgeld geschaffen. Die Reaktionen auf diese neue Förderung, die vor allem auf einfache Gründungsvorhaben abzielte, waren von Anfang an gespalten. Während die Ich-AG in der medialen Öffentlichkeit nahezu durchweg einen schlechten Ruf hatte (vgl. Kleinen et al. 2004, S. 3) und unter anderem zum „Unwort des Jahres“ 2002 gewählt wurde, übertraf die Zahl der neu angemeldeten Ich-AGs alle Vermutungen. Statt erwarteter 20.000 Anmeldungen im 1. Jahr der Förderung (2003) wurden 92.819 Ich-AGs angemeldet (vgl. Jann und Schmid 2004, S. 15). Bis Ende 2004 erhöhte sich die Zahl der insgesamt geförderten Ich-AGs auf rund 268.000, von denen 220.000 noch gefördert wurden (vgl. Wießner 2005, S. 2).

Allerdings wurde das Konzept der Ich-AG seit ihrer Einführung immer wieder kritisiert: Neben dem Verdacht, dass die Förderung in großem Umfang von Scheingründern in Anspruch genommen wird (vgl. Scherl 2003, S. 224-226), wurde vor allem der Verzicht auf eine verpflichtende Gründungsplanung bzw. eine externe Beurteilung der Qualität der Gründungsvorhaben als Problem gesehen (vgl. Koch und Wießner 2002, S. 2, Scherl 2003, S. 224, Kleinen et al. 2004, S. 3 und Oschmiansky 2004, S. 58, für eine Untersuchung der Einführung dieser Stellungnahme siehe Braakmann 2006).

Diese Studie stellt deskriptive Evidenz aus einer Umfrage im Arbeitsagenturbezirk Lüneburg dar. Sie beschäftigt sich mit der Bildungs- und Qualifikationsstruktur der Ich-AG-Gründer, ihrem bisherigen Erwerbsverlauf, den Gründungsvorhaben, dem Gründungsprozess sowie der Entwicklung der Gründungen in den ersten zwei Jahren.

Abschnitt 2 stellt die Stichprobe einschließlich der dazugehörigen Befragung dar. Abschnitt 3 beschäftigt sich mit der Person der Gründer, Abschnitt 4 stellt Charakteristika der Gründungsvorhaben dar. Schwierigkeiten und von den Gründern verfolgte Lösungsansätze, sowie die Gründungsvorbereitung werden in Abschnitt 5 präsentiert, während Abschnitt 6 auf die Entwicklung der Vorhaben in den ersten Jahren nach der Gründung eingeht. Abschnitt 7 fasst die Ergebnisse kurz zusammenfassend

2 Datenaufbereitung

Die hier verwendeten Daten entstammen einer Befragung aller Individuen, die sich im Zeitraum Juni 2004 bis Februar 2005 im Arbeitsagenturbezirk Lüneburg selbstständig gemacht haben und dabei den Existenzgründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit in Anspruch genommen haben. Die entsprechenden Personen wurden vor Ort in der Agentur für Arbeit erfasst und – nachdem die Nutzung der Adresdaten durch das (damalige) Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit nach § 75 SGB X genehmigt wurde – im August 2006 mit einem 12-seitigen Fragebogen angeschrieben. Von den 594 angeschriebenen Gründern antworteten nach einer einmaligen Nachfassbefragung im Oktober 2006 152, so dass ein Rücklauf von 25,6 % realisiert wurde.

Die Tatsache, dass zu den Befragten auch Angaben aus Prozessdaten der Bundesagentur für Arbeit (BA) vorliegen, ermöglicht es über Vergleiche der Randhäufigkeiten ausgewählter, in beiden Datensätzen vorhandener Merkmale Aussagen über mögliche Verzerrungen der Befragungsdaten zu treffen. Dies betrifft vor allem Angaben zur schulischen und nachschulischen Ausbildung. Ein Vergleich der Randhäufigkeiten zeigt hier eine mit dem Bildungsgrad steigende Antwortbereitschaft der Befragten. Besonders deutliche Differenzen zeigen sich bei Abiturienten (einschließlich Personen mit Fachhochschulreife), die in der Befragung 37%, in den Prozessdaten der BA hingegen nur 15% aller Fälle ausmachen, sowie bei den Hochschulabsolventen, deren Anteile bei 17% in der Befragung und nur bei 7% in den Prozessdaten liegen.

Eine Bereinigung dieser Verzerrungen, beispielsweise durch entsprechende Gewichtungen, wäre im vorliegenden Fall nur für die Bildungsinformationen denkbar, da eine entsprechende Überlappung der Angaben zwischen den Datensätzen nur für dieses Merkmal gegeben ist. Eine derartige Anpassung an die Verteilung eines einzigen Merkmals, von dem zudem bekannt ist, dass die entsprechenden Angaben in den Prozessdaten der BA nicht 100%ig zuverlässig sind (zur Zuverlässigkeit von Bildungsinformationen in den Personendaten der BA vgl. Fitzenberger, Osikominu und Völter 2005, sowie Drews 2006), erscheint jedoch riskant, da hierdurch nicht quantifizierbare Verzerrungen in anderen Merkmalen hervorgerufen werden könnten. Bei der Interpretation der folgenden Ergebnisse ist daher zu berücksichtigen, dass diese in Richtung der höher qualifizierten Gründer verzerrt sein können.

3 Charakteristika der Gründer

Eine in der Öffentlichkeit immer wieder geäußerte Befürchtung hinsichtlich der Ich-AG-Gründer war, dass es sich bei diesen zu einem großen Teil um Personen handelt, die für eine Selbstständigkeit schlecht oder gar nicht geeignet sind und die eine Selbstständigkeit nur ergreifen, da sie über keine anderen Alternativen verfügen. Eine implizite Folgerung aus dieser Aussage ist, dass es sich bei den Ich-AG-Gründern um eine Negativselektion aus den Erwerbstätigen handelt. Ein Blick auf den persönlichen Hintergrund, der im folgenden Abschnitt unternommen werden soll, kann dazu beitragen, diese Aussage besser beurteilen zu können.

Hierbei sind jedoch zwei Einschränkungen zu beachten. Erstens ist der Zusammenhang zwischen persönlichen Charakteristika, wie formalen Bildungsabschlüssen, und Erfolg in der Selbstständigkeit nicht vollständig gesichert. Zweitens ist bei der folgenden Betrachtung immer zu bedenken, dass die Teilnehmer an einer Befragung immer eine selektierte Gruppe aus den Befragten darstellen. Hier ist im folgenden vor allem zu bedenken, dass anzunehmen ist, dass das Interesse an einer wissenschaftlichen Befragung und damit auch die Antwortwahrscheinlichkeit positiv mit Charakteristika wie dem Bildungsstand korreliert und daher höher gebildete Befragte voraussichtlich eine höhere Teilnahmebereitschaft aufweisen.

Bildung und Ausbildung

Betrachtet man in einem ersten Schritt die Schulbildung der Existenzgründer, fällt vor allem das relativ hohe Bildungsniveau der Befragten ins Auge. Individuen mit Fachhochschul- oder allgemeiner Hochschulreife machen nahezu die Hälfte der Befragten aus. Weitere 34 % weisen einen Realschulabschluss auf, wogegen nur knapp 20 % höchstens über einen Hauptschulabschluss verfügen.

Tabelle 1: Schulbildung der Existenzgründer

Schulabschluss	Anzahl	Prozent	Prozent (kumuliert)
bis Hauptschulabschluss	28	18,67	18,67
Realschulabschluss	51	34,00	52,67
Fachhochschulreife	29	19,33	72,00
Abitur	42	28,00	100
	154	100	

Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn man nachschulische Ausbildungen betrachtet. Mit rund 10% verfügt nur ein sehr kleiner Teil der Existenzgründer nicht zumindest über eine abgeschlossene Berufsausbildung. Jeweils knapp über 20% der Befragten gaben sogar an über einen Meisterausbildung oder einen akademischen und damit über eine Ausbildung zu verfügen, die über eine normale Berufsausbildung hinausgeht.

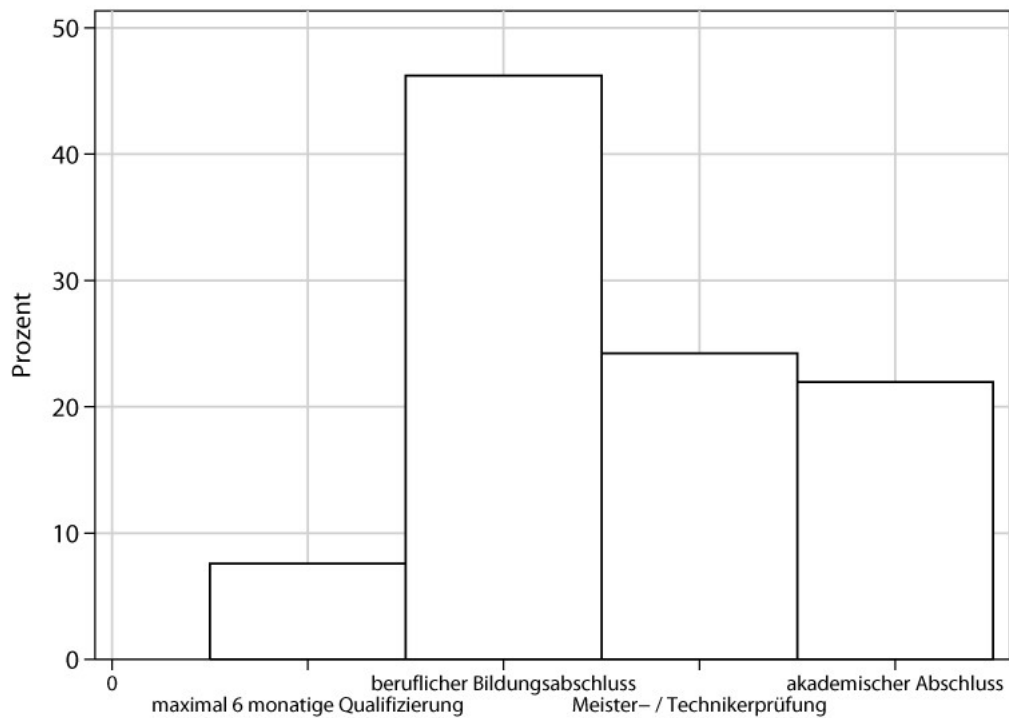


Abbildung 1: Nachschulische Ausbildung

Eines der wichtigsten Bedenken bezüglich der „Qualität“ der Ich-AG-Gründungen bezog sich auf mangelnde kaufmännische Grundlagen (vgl. beispielsweise DIHK 2005, S. 9). Betrachtet man die hier vorliegenden Daten lässt sich dazu feststellen, dass zumindest 43% der Befragten während ihrer Ausbildung mit kaufmännischen und/oder juristischen Inhalten in Berührung gekommen ist. Dies sollte allerdings nicht als eine Widerlegung der DIHK-Aussagen betrachtet werden, die sich auf die Qualität der zur Begutachtung eingereichten Businesspläne bezog.

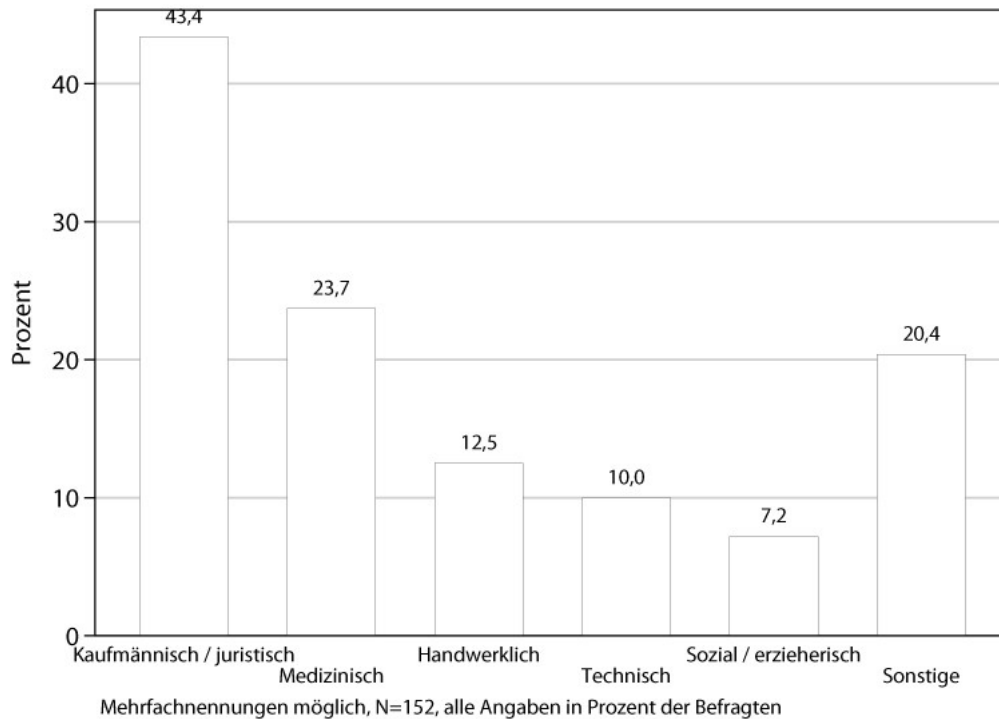


Abbildung 2: Fachliche Bereiche der Ausbildung

Weitere 23,7% der Existenzgründer haben einen medizinischen Hintergrund, 12,5% der Gründer kommen aus dem handwerklichen Bereich. Weitere 10% haben einen technischen, 7,2% einen sozial/erzieherischen Ausbildungshintergrund. Auffällig ist der mit 20% hohe Anteil der Existenzgründer, die über die bereits genannten Felder hinaus, während ihrer Ausbildung mit sonstigen Inhalten in Berührung kamen.

Beruflicher Werdegang

Wichtige Hinweise auf die Eignung der Ich-AG-Gründer für die Selbstständigkeit kann ein Blick auf ihre berufliche Vergangenheit liefern. Während alle Ich-AG-Gründer *direkt* vor der Gründung zumindest einen Tag Entgeltersatzleistungen bezogen haben mussten (vgl. § 421 I Abs. 1 Nr. 1 SGB III iFv. 01.01.2003) und zwischen Gründung und Ende des Bezugs nicht mehr als ein Monat vergangen sein durfte (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2003, S. 3 Rn. 421 I.14), ist es von Interesse zu erfahren, was die Gründer direkt vor dieser, teilweise sehr kurzen, Arbeitslosigkeit getan haben.

Wie Tabelle 2 zeigt, war der Großteil der Ich-AG-Gründer zuletzt in qualifizierten Tätigkeiten beschäftigt. 64% gaben an als Facharbeiter oder qualifizierter Angestellter beschäftigt gewesen zu sein, während weitere 7% als Meister, Polier oder Manager in Leitungspositionen beschäftigt waren. Demgegenüber waren nur knapp 20% als ungelerner Arbeiter oder einfacher Angestellter beschäftigt, während weitere 9% eine sonstige Beschäftigung angaben.

Tabelle 2: Letzte berufliche Stellung

Berufliche Stellung	Anzahl	Prozent	Prozent (kumuliert)
ungelernter Arbeiter	14	9,33	9,33
Facharbeiter	15	10,00	19,33
einfacher Angestellter	15	10,00	29,33
qualifizierter Angestellter	81	54,00	83,33
Management, Meister, Polier	11	7,33	90,67
Sonstige	14	9,33	100,00
	150	100	

Die Hälfte der Gründer verfügt über Berufserfahrung im Bereich Service / Beratung / Dienstleistung. Weitere 37% haben Erfahrung in der Verwaltung, 24% im Vertrieb und immerhin 14% besitzen Berufserfahrung im Einkauf. Über Erfahrung in den Bereichen Bau und Fertigung verfügt mit 16% bzw. 15% eine starke Minderheit. Weitere 22% gaben zudem Berufserfahrung im Bereich Sonstiges an. Die durchschnittliche Berufserfahrung schwankt dabei zwischen 7 und 8 Jahren.

Tabelle 3: Beruflicher Werdegang

Erfahrung in...	Anzahl	Prozent	durchschnittliche Dauer (Jahre)
Einkauf	20	13,51	8,7
Service / Beratung / Dienstleistung	78	52,70	8,9
Fertigung	22	14,86	6,8
Bau	24	16,22	7,9
Vertrieb	36	24,32	7,6
Verwaltung	55	37,16	8,1
Sonstige	33	22,30	

Anzahl gibt die Zahl der Befragten an, die über Berufserfahrung im entsprechenden Bereich verfügen.
Mehrfachnennungen waren möglich.

Interessant ist in diesem Zusammenhang auch die gesamte Arbeitsmarkterfahrung der Gründer, die Auskunft über ihren bisherigen Erwerbsverlauf geben kann. Fast alle Gründer verfügen in irgendeiner Form über Beschäftigungserfahrung. Diese beträgt im Durchschnitt 15 Jahre, streut allerdings relativ stark zwischen dem Minimum von einen

Viertel Jahr und dem Maximum von 44 Jahre.

Fast die Hälfte der Befragten verfügt darüber hinaus über Erfahrung in der Branche der Gründung. Hier beträgt die durchschnittliche Erfahrung knapp 8 Jahre und auch hier ist eine starke Streuung festzustellen. Rund 20% der Befragten haben Erfahrung mit selbstständiger Arbeit. Auch hier deutet die relativ hohe Streuung um den Mittelwert von 5,5 Jahren auf eine beträchtliche Heterogenität der Gründer hin.

Tabelle 4: Arbeitsmarkterfahrung

Erfahrung in... (Dauer)	Fallzahl	Mittelwert	Std.Abw.	Min.	Max.
Erwerbstätigkeitgesamt	145	15,05	9,83	,25	44
...davon in Branche der Gründung	74	7,91	8,40	,25	30
Selbstständigkeit	33	5,56	5,6	1	20

Als wichtiger Indikator für den späteren unternehmerischen Erfolg der Existenzgründung kann vorherige Erfahrung in der jeweiligen Tätigkeit gesehen werden. Ein gutes Drittel der Befragten übte die spätere Selbstständigkeit vor der Gründung bereits hauptberuflich für durchschnittlich 9 Jahre aus. Weitere 12% haben nebenberufliche Erfahrung mit einer durchschnittlichen Dauer von knapp 3 Jahren. Schließlich gaben 15% der Befragten an, die spätere selbstständige Tätigkeit bereits im außerberuflichen Bereich, bspw. als Hobby oder Ehrenamt, ausgeübt zu haben. Die durchschnittliche Erfahrung betrug hier 8,5 Jahre. Auch hier finden sich die bereits bekannten Hinweise auf eine große Heterogenität innerhalb dieser Gruppen.

Tabelle 5: Selbstständige Tätigkeit bereits vor Gründung ausgeübt

Dauer Ausübung als...	Fallzahl	Mittelwert	Std.Abw.	Min.	Max.
hauptberufliche Tätigkeit	57	9,2	9,00	,25	35
nebenberufliche Tätigkeit	18	2,9	2,26	1	10
außerberufliche Tätigkeit (Hobby, Ehrenamt, etc.)	23	8,5	7,76	1	24

Betrachtet man schließlich die Ähnlichkeit zwischen Ausbildungsberuf und späterer Selbstständigkeit, die ebenfalls als Indikator für die Fachkenntnis des jeweiligen Gründers dienen kann, stellt man fest, dass sich nur ein gutes Viertel der Befragten in ihrem eigentlichen Ausbildungsberuf selbstständig gemacht hat. Weitere 34% gaben an, dass die selbstständige Tätigkeit ihrem Ausbildungsberuf zumindest ähnlich sei. Diese

Kategorie umfasst bspw. gelernte Handwerker, die sich als Hausmeister selbstständig machen und ähnliche Fälle. Auffällig ist, dass bei knapp 40% der Befragten keine Verbindung zwischen Ausbildungsberuf und selbstständiger Tätigkeit zu erkennen ist. Dies muss jedoch nicht bedeuten, dass diese ihre spätere Tätigkeit nie ausgeübt haben oder in ihr keinerlei Sachkenntnis besitzen, da die spätere Selbstständigkeit bspw. bereits in weiten Teilen der Erwerbslebens ausgeübt worden sein kann.

Tabelle 6: Ähnlichkeit zwischen Ausbildungsberuf und selbstständiger Tätigkeit

	Anzahl	Prozent	Prozent (kumuliert)
Tätigkeiten entsprechen sich nicht	57	38,26	38,26
Tätigkeiten sind ähnlich	51	34,23	72,48
Tätigkeiten entsprechen sich genau	41	27,52	100,00

Motive für die Existenzgründung

Für den mit 75% weit überwiegenden Teil der Gründer war die Beendigung der Arbeitslosigkeit bzw. die Tatsache, dass sich eine selbstständige Beschäftigung als lohnendste Alternative darstellte, ein wichtiges Motiv für die Existenzgründung. Hier finden sich unter Umständen Hinweise auf die, im Zusammenhang mit der Ich-AG häufig geäußerte, Vermutung, dass es sich zu einem großen Teil um "Notgründer" handelt, die weniger echtes Interesse an einer Selbstständigkeit haben, sondern diese eher verwirklicht, weil sie über keine Alternativen verfügen.

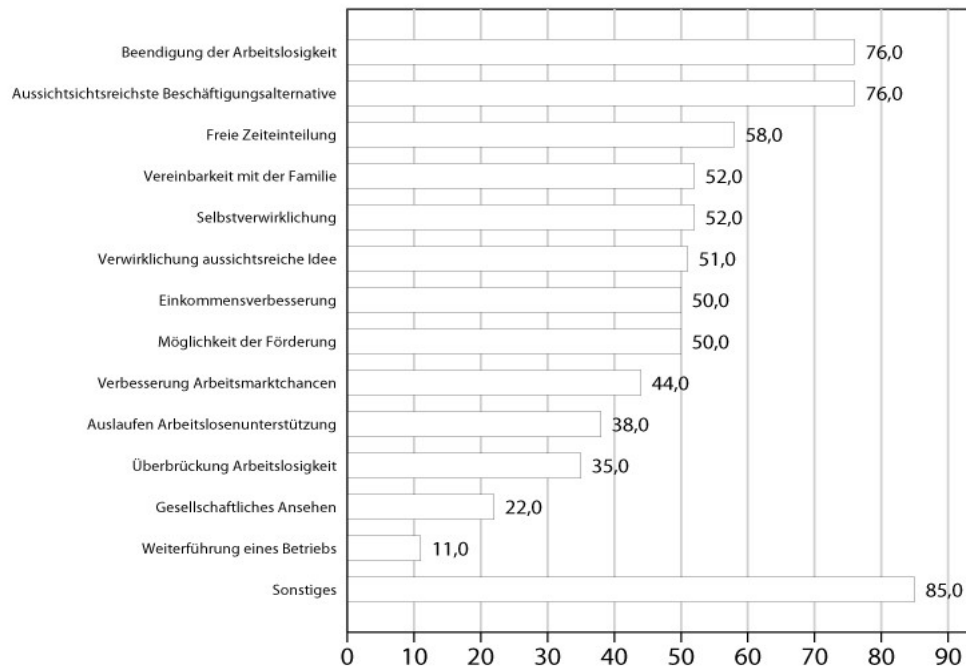


Abbildung 3: Motive der Existenzgründer (in %)

Die folgenden vier am häufigsten genannten Motive sind „klassische“ Selbstständigkeitsmotive, wie freie Zeiteinteilung, Vereinbarkeit mit der Familie, Selbstverwirklichung und die Umsetzung einer aussichtsreichen Idee. Die hohe Wichtigkeit der Vereinbarkeit von Familie und Beruf lässt sich durch den hohen Anteil an weiblichen Ich-AG-Gründern erklären, für die dieses Motiv in der Regel wichtiger ist als für männliche Gründer.

Monetäre Motive, wie eine Einkommensverbesserung oder die Möglichkeit einer finanziellen Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit, wurden von der Hälfte der Befragten genannt. Weitere 44% gaben an, durch eine Existenzgründung ihre Arbeitsmarktchancen verbessern zu wollen. Ein Auslaufen der Arbeitslosenunterstützung wurde von knapp 40% der Existenzgründer genannt. Dies kann als Hinweis gesehen werden, dass die bereits erwähnten "Notgründer", die eher an einem fortgesetzten Empfang von Transferzahlungen als einer tatsächlichen Selbstständigkeit interessiert sind, tatsächlich existieren. 35% gaben an, eine Phase der Arbeitslosigkeit überbrücken zu wollen. Selten genannt wurden das gesellschaftliche Ansehen als Selbstständiger oder die Weiterführung eines bestehenden Betriebs. 85% der Gründer verfügten zudem über andere als die bisher genannten Motive.

4 Charakteristika der Gründungsvorhaben

Tätigkeitsbereiche und Unternehmenscharakteristika

Im ursprünglichen Konzept der Hartz-Kommission zielte die Ich-AG ab auf Arbeitslose, die „mit ihren alltagspraktischen Fähigkeiten und Fertigkeiten den großen Bedarf an kostengünstigen Dienstleistungen befriedigen können“ (Hartz-Kommission 2002, S. 165). Betrachtet man die in Abbildung 4 dargestellten Tätigkeitsbereiche der Ich-AG-Gründer, so findet man diese Idee zumindest zu einem Teil verwirklicht. Ein Fünftel der Gründer ist im Bereich Handwerk, Bau, Garten und Landwirtschaft tätig. Dies umfasst vor allem kleinere Handwerker, Hausmeisterdienste, Bauhelfer und Gartendienstleister für Privathaushalte. Weitere 17% der Befragten bieten Dienstleitungen für Unternehmen an. Hierbei handelt es sich bspw. um Lohnbuchhaltungen oder Schreibbüros.

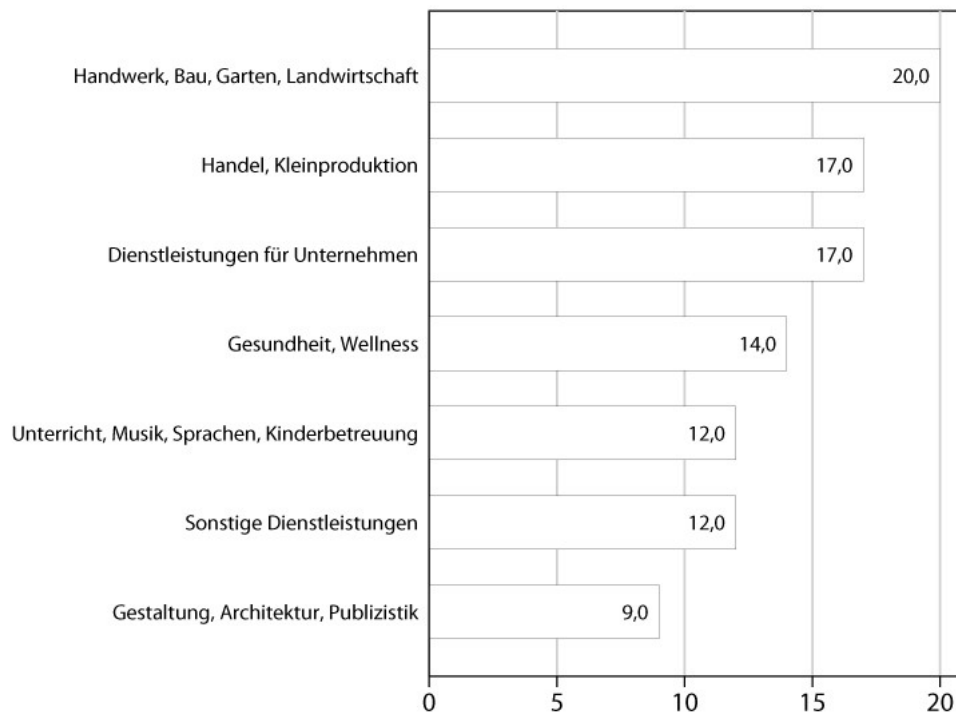


Abbildung 4: Tätigkeiten der Gründer (in %)

Ebenfalls 17% der Befragten bewegen sich mit einer Tätigkeit im Bereich Handel oder Kleinproduktion außerhalb des Dienstleistungsbereichs. Diese Gruppe ist recht heterogen und umfasst beispielsweise relativ viele Internethändler, aber auch kleiner Künstler. Im medizinischen Bereich einschließlich Wellness bewegen sich 14% der Befragten. Das Spektrum der Tätigkeiten reicht hier von Fitnesstrainern bis zu Heilpraktikern.

Klar im Bereich haushaltsnaher Dienstleistungen bewegen sich die 12% der Befragten, die in der Kinderbetreuung, der Sprach- und Musikschulung oder anderen

Schulungsangeboten tätig sind. Weitere 12% bewegen sich ebenfalls im Dienstleistungsbereich. Schließlich existiert eine mit 9% spürbare Minderheit, die im Bereich Gestaltung, Architektur und Publizistik tätig ist.

Die Beschäftigtenzahlen der Ich-AGs sind sehr gering: Bei Gründung beschäftigte kein einziger Gründer einen weiteren Vollzeitbeschäftigten. Dies ändert sich auch in den Folgejahren kaum. Vergleichbare Ergebnisse finden sich auch bei Auszubildenden. In einem etwas stärkeren Umfang wird Hilfe von Familienangehörigen in Anspruch genommen oder Minijobber beschäftigt. In aller Regel handelt es sich bei den Ich-AG-Gründungen jedoch um Ein-Personen-Betriebe, die nur dem jeweiligen Gründer Beschäftigung bieten.

Tabelle 7: Rechtsform der Gründungen

Rechtsform	Anzahl	Prozent	Prozent (kumuliert)
Einzelunternehmer	107	71,81	71,81
Freiberufler	39	26,17	97,99
Sonstige	3	2,01	100,00

Angesichts der geringen Größe der meisten Ich-AGs (siehe auch die folgenden Kapitel) wenige überraschend, ist der überwiegende Teil der Gründer als Einzelunternehmer (im stehenden oder Reisegewerbe) tätig. Eine mit gut 35% starke Minderheit sind Freiberufler.

Entwicklung im ersten und zweiten Jahr

Die meisten Ich-AG-Gründungen kommen mit einem sehr geringen Startkapital und sehr geringen Folgeinvestitionen aus. Bei der Hälfte der Gründungen lag das Startkapital unter 1.500 Euro, nur rund 11% investierten zu Beginn einen fünfstelligen Betrag. Auch die Folgeinvestitionen fallen sehr gering aus: Im ersten und zweiten Jahr investierten jeweils rund 70% der Gründer bis zu 1.500 Euro, während nur ein verschwindend geringer Teil Folgeinvestitionen in fünfstelliger Höhe tätigte.

Tabelle 8: Startkapital und Investitionen

	<u>Startkapital</u>			<u>Investitionen 1. Jahr</u>			<u>Investitionen 2. Jahr</u>		
	Anzahl	Prozent	% kumuliert	Anzahl	Prozent	% kumuliert	Anzahl	Prozent	% kumuliert
0 Euro	26	17,11	17,11	17	11,64	11,64	14	10,85	10,85
1 bis 1.500 Euro	49	32,24	49,34	84	57,53	69,18	78	60,47	71,3
1.501 bis 3.000 Euro	26	17,11	66,45	28	19,18	88,36	19	14,73	86,05
3.001 bis 5.000 Euro	22	14,47	80,92	13	8,90	97,26	7	5,43	91,47
5.001 bis 10.000 Euro	12	7,89	88,82	2	1,37	98,63	6	4,65	96,12
10.001 bis 20.000 Euro	9	5,92	94,74	2	1,37	100,00	4	3,10	99,22
20.001 bis 30.000 Euro	7	4,61	99,34				1	0,78	100,00
>50.000 Euro	1	0,66	100,00						
	152			146			129		

Auch die realisierte Einkommen deuten auf die geringe Größe der Ich-AGs hin. Im ersten Jahr realisieren 60% der Gründer ein Einkommen bis zu 500 Euro, wobei 30% sogar Verluste machen. Dies verbessert sich im zweiten Jahr, wobei auch hier 16% der Gründer kein positives Einkommen realisieren können.

Tabelle 9: Monatliches Einkommen aus der Selbstständigkeit 1. und 2. Jahr

Einkommen	<u>1. Jahr</u>			<u>2. Jahr</u>		
	Anzahl	Prozent	Prozent (kumuliert)	Anzahl	Prozent	Prozent (kumuliert)
mache verlust	44	29,53	29,53	22	16,06	16,06
1-500 Euro	44	29,53	59,06	42	30,66	46,72
501-1000 Euro	36	24,16	83,22	39	28,47	75,18
1000-1500 Euro	15	10,07	93,29	16	11,68	86,86
1500-2000 Euro	6	4,03	97,32	11	8,03	94,89
2000-2500 Euro	3	2,01	99,33	5	3,65	98,54
2500-3000 Euro	1	0,67	100,00	1	0,73	99,27
>5000 Euro				1	0,73	100,00

Die oberen Einkommensklassen sind in beiden Jahren nur sehr dünn besetzt. Im ersten Jahr erzielen nur knapp 7% der Gründer ein Einkommen über 1.000 Euro, im zweiten Jahr sind dies immerhin 13%.

Vergleicht man die realisierten Einkommen mit den Erwartungen der Gründer stellt man fest, dass die Einkommenserwartungen nur in seltenen Fällen übertroffen werden: In beiden Jahren traf dies nur für rund 10% der Gründer zu. Ein wesentlich größerer Teil der Befragten gab in beiden Jahren an, dass die Einkommen in dem jeweiligen Jahr die Erwartungen (weit) unterschritten. Für jeweils gut die Hälfte der Befragten entsprachen die letztlich realisierten Einkommen den Erwartungen.

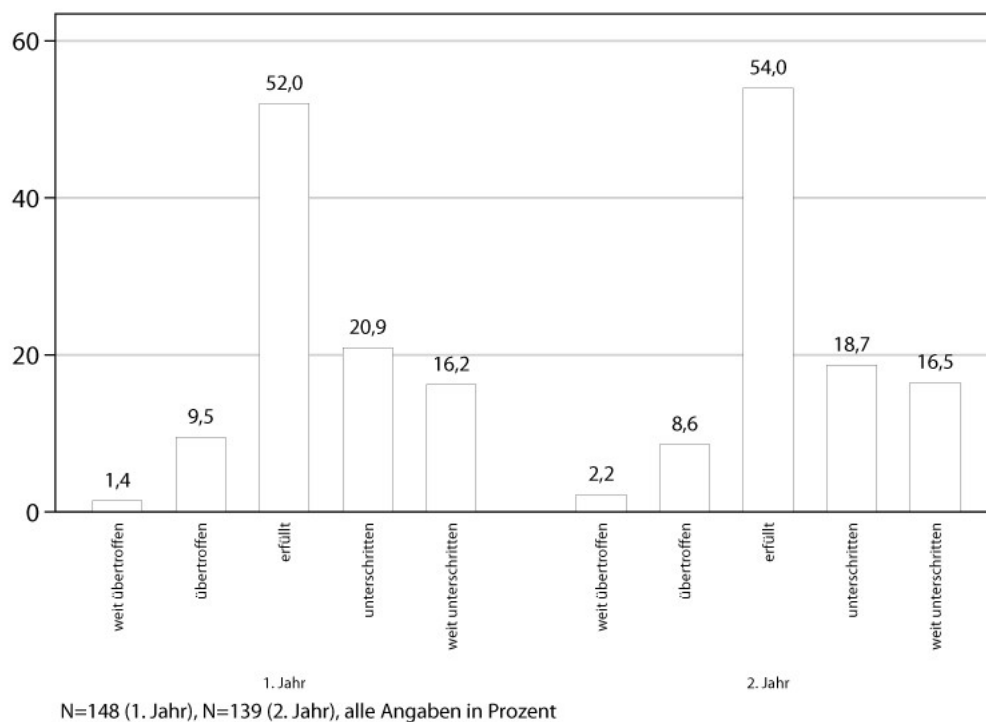


Abbildung 5: Einkommenserwartungen und realisiertes Einkommen

Bedenklich stimmt, dass nur 28% der Befragten ihr Einkommen aus der Selbstständigkeit als für den Lebensunterhalt ausreichend betrachten. Dies wird allerdings dadurch abgemildert, dass bei 78% der Befragten weitere Einkommen, z.B. durch eine Erwerbstätigkeit des Partners, im Haushalt vorhanden sind. Berücksichtigt man dieses weitere Einkommen, erachten immerhin 76% der Befragten das gesamte Haushaltseinkommen als für den Lebensunterhalt ausreichend.

5 Erfahrungen und Schwierigkeiten

Vorbereitung der Gründung

An erster Stelle der Gründungsvorbereitungsmaßnahmen stand das Aufbauen von

Kontakten zu (potentiellen) Kunden, das von 55% der Befragten versucht wurde. Relativ gleichauf liegen Internetrecherche und der Kontakt mit anderen Selbstständigen, die von jeweils etwas weniger als der Hälfte der Befragten in Anspruch genommen wurden. Ebenfalls gleichauf liegen der Besuch von Vorträgen und das Studieren von Fachliteratur, sowie die Erstellung eines Gründungsplans, die von jeweils knapp 40% der Befragten zur Vorbereitung genutzt wurden.

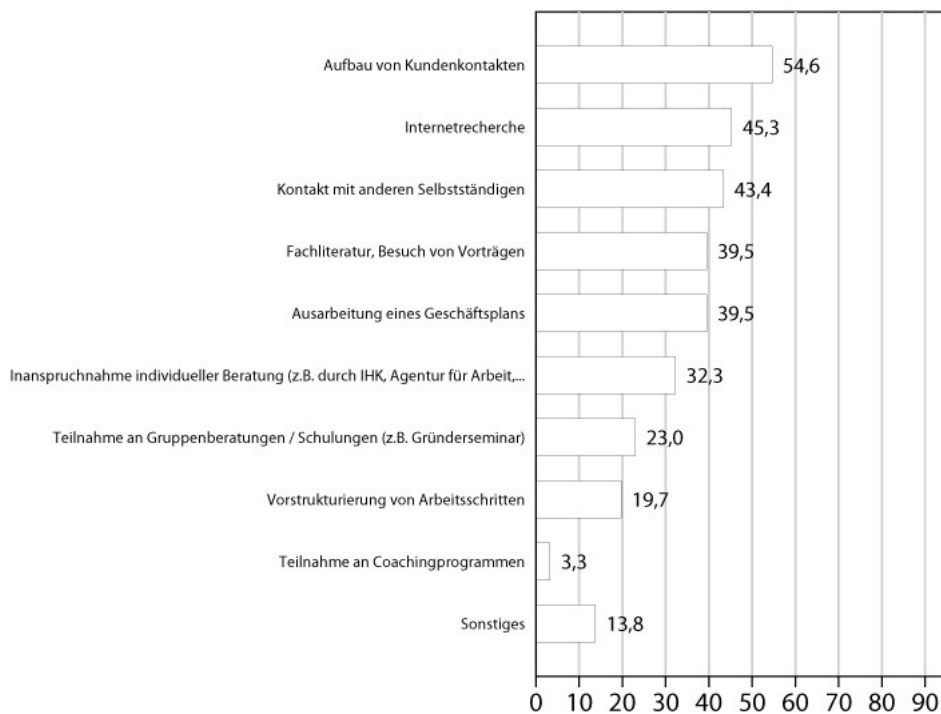


Abbildung 6: Vorbereitung der Gründung (in %)

Individuelle Beratung, z.B. durch die Industrie- und Handelskammer, wurde von einem Drittel der Gründer während der Vorbereitung in Anspruch genommen. Weniger beliebt waren Gruppenberatungen, die nur von einem knappen Viertel der Gründer genutzt wurden. Nur ein Fünftel der Gründer bereitete sich durch die Vorstrukturierung von Arbeitsschritten bzw. durch die vorherige Planung von Geschäftsabläufen auf die Gründung vor. Mit nur 3 % fast gar nicht genutzt wurden Coachingangebote, z.B. eine professionelle Begleitung während der Gründung und der frühen Nachgründungsphase wie sie von der Bundesagentur für Arbeit angeboten werden.

Schwierigkeiten und Gegenmaßnahmen

Bei insgesamt 70% der Gründungen traten während des Gründungsprozesses Schwierigkeiten auf. Am häufigsten genannt wurden hierbei Schwierigkeiten bei der Kundengewinnung mit 40%, gefolgt von Problemen mit rechtlichen Fragen, die von rund einem Drittel der Befragten genannt wurden. Ein gutes Fünftel der Befragten gab an,

Schwierigkeiten mit Behörden gehabt zu haben.

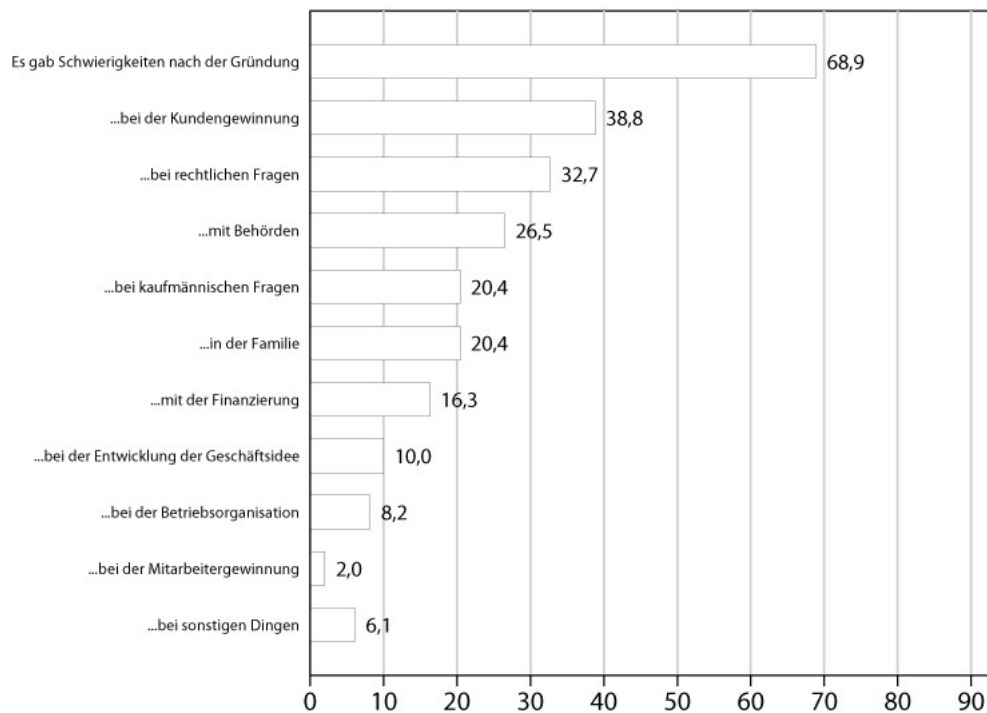


Abbildung 7: Probleme nach der Gründung (in %)

Probleme im kaufmännischen Bereich traten nur bei 20% der Befragten auf, im gleichen Umfang wurden auch Probleme in der Familie genannt. Angesichts der generell geringen Größe der Gründungen, erscheint wenig überraschend, dass nur wenige der Befragten Probleme mit der Finanzierung (16%), der Betriebsorganisation (8%) oder der Mitarbeitergewinnung (2%) beklagten. Die geringe Zahl der Gründer, die über Probleme mit der Entwicklung der Geschäftsidee berichten, lässt sich möglicherweise aus der in Abschnitt 3erwähnten Tatsache erklären, dass viele Ich-AG-Gründer die spätere selbstständige Tätigkeit bereits in irgendeiner Form ausgeübt haben oder zumindest in verwandten Tätigkeiten beschäftigt waren. Ein anderer Erklärungsansatz läge in der Komplexität der Gründungsvorhaben selber. Von der Konzeption zielte die Ich-AG auf einfache Dienstleistungstätigkeiten. Sofern sich diese Konzeption mit den tatsächlich realisierten Vorhaben deckt, erscheint es wenig überraschend, dass einfache Geschäftsideen wenig Schwierigkeiten bei der Entwicklung aufwerfen.

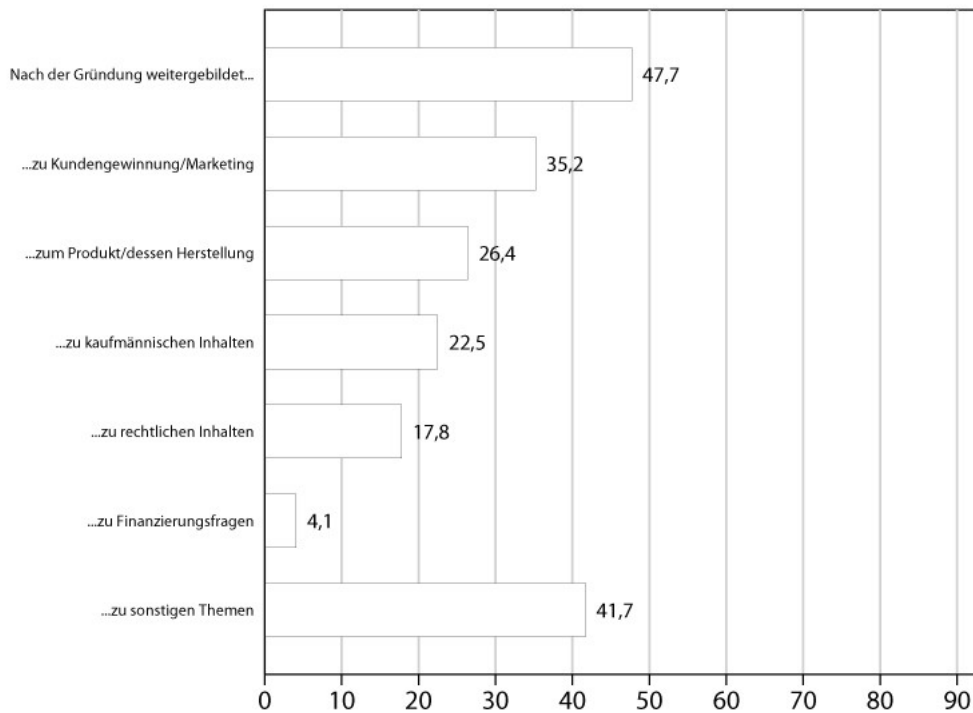


Abbildung 8: Fachliche Weiterbildung nach Gründung(in %)

Angesichts des hohen Anteils von Gründern, bei denen Schwierigkeiten auftraten, ist es nur folgerichtig, dass fast die Hälfte der Befragten angab, nach Gründung eine oder mehrere Fortbildungen besucht zu haben. Führend waren Fortbildungen im Bereich Marketing / Kundengewinnung, die von einem guten Drittel der Befragten in Anspruch genommen wurden. Ebenfalls verhältnismäßig häufig wurde sich zu kaufmännischen (23%) oder rechtlichen (18%) Fragen weitergebildet. Weiterbildung zu Finanzierungsfragen wurde nur von 4% der Befragten betrieben. Dies erscheint angesichts der geringen Probleme mit Finanzierungsfragen auch wenig erstaunlich.

Die Antragsstellung bei der Agentur für Arbeit

Der große Teil der Gründer äußerte sich ausgesprochen positiv über die Antragsstellung bei der Agentur für Arbeit. 80% der Befragten beschrieben das Antragsverfahren als voll oder überwiegend unproblematisch. Etwas schlechter fällt die Beurteilung im Bereich der beizubringenden Unterlagen aus: 27% der Befragten fanden die notwendigen Unterlagen „umständlich“ beizubringen. 60% der Befragten lehnten diese Aussage allerdings voll oder überwiegend ab. Ein ähnliches Bild bietet sich bei der Frage, ob die Erbringung der Unterlagen finanziell aufwändig war. Während dies von der Mehrheit der Befragten verneint wurde, existiert eine mit rund 20% starke Minderheit, die diesen Punkt kritisierte.

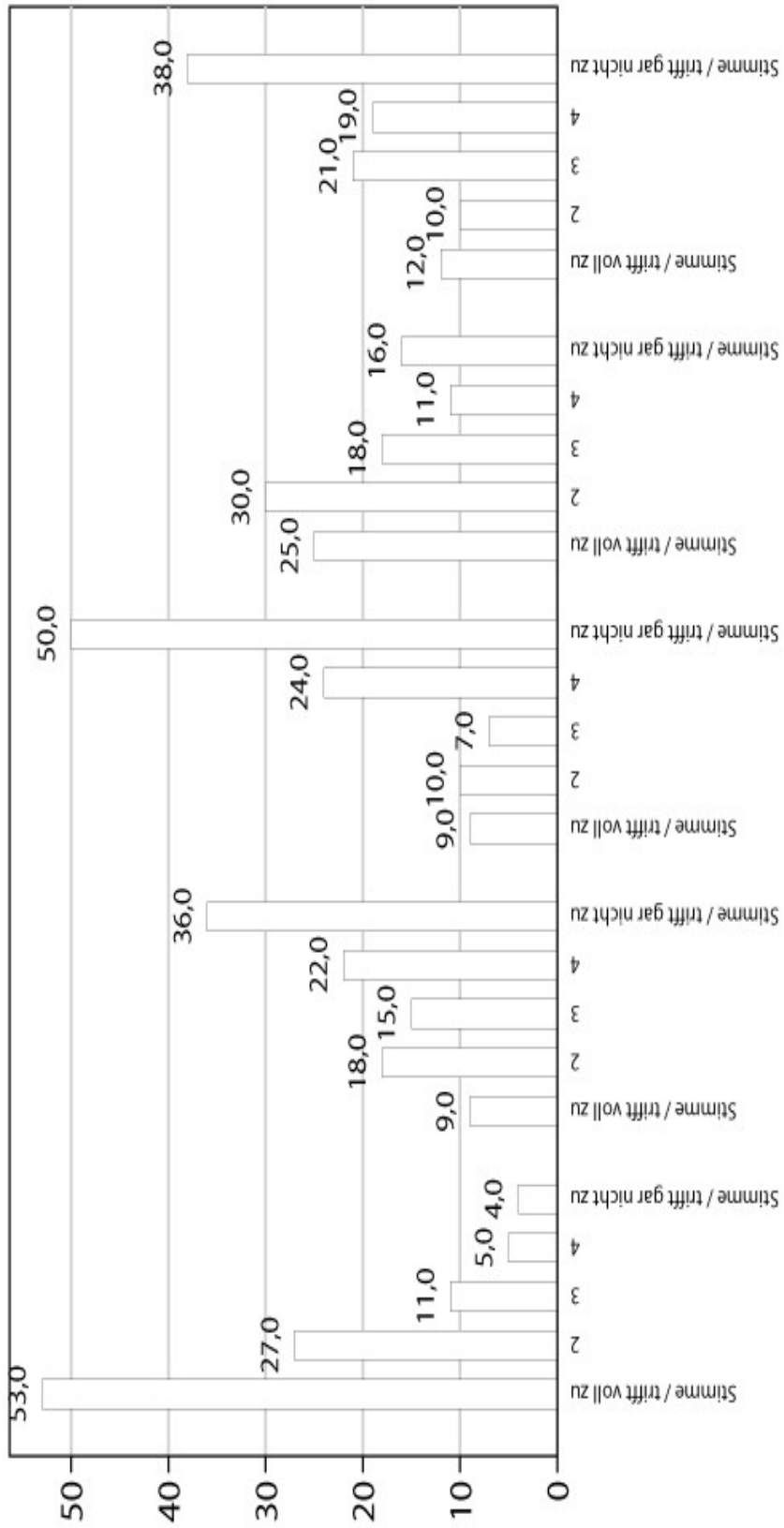


Abbildung 9: Angaben zur Antragstellung (in %)

Wesentlich stärker gehen die Meinungen bei der Beurteilung, ob Hilfe erhalten wurde oder notwendig gewesen wäre. Während 55% der Befragten aussagen, dass ihnen die Agentur für Arbeit bei der Antragsstellung geholfen habe, wird dies von 27% der Befragten verneint. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Frage, ob mehr Hilfestellung benötigt worden wäre. Dies wird von 57% der Befragten (eher) verneint, während 22% sich mehr Hilfe gewünscht hätten.

Die für eine erfolgreiche Antragsstellung notwendigen Unterlagen variierten stark im Zeitverlauf. Während zu Beginn der Ich-AG-Förderung in aller Regel nur das Antragsformular auszufüllen war, um die Förderung zu erhalten, wurden im Lauf der Zeit häufig zusätzliche Unterlagen, wie Geschäfts- oder Finanzpläne verlangt. Ab Januar 2005 wurde dann eine externe Begutachtung der Vorhaben durch sogenannte "fachkundige Stellen" Pflicht (für eine genauere Betrachtung vgl. Braakmann 2006).

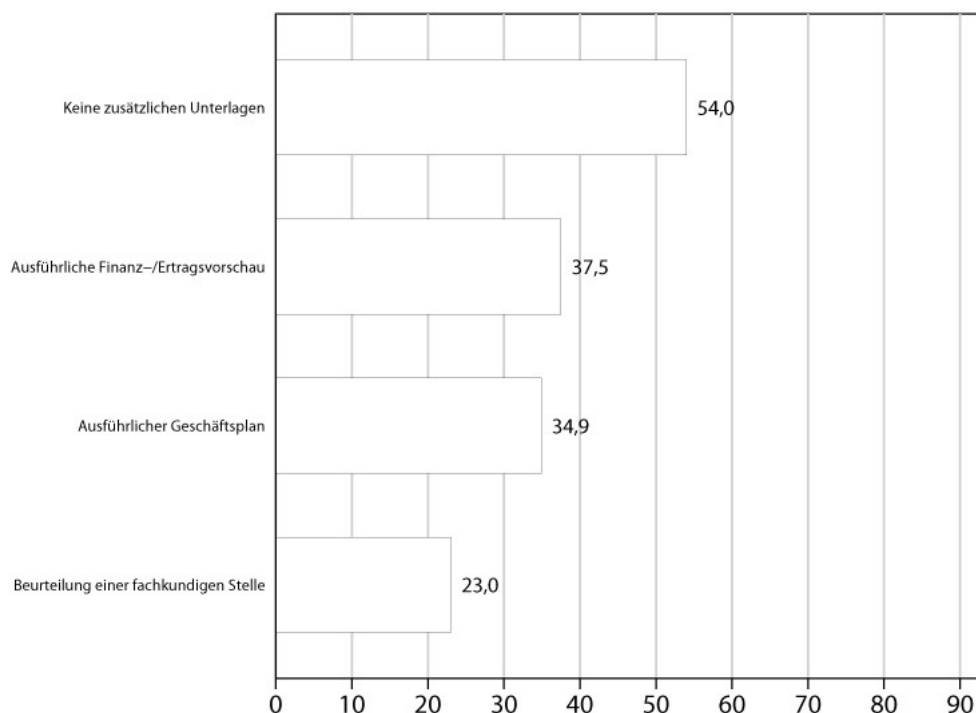


Abbildung 10: Notwendige Unterlagen für die Antragstellung (in %)

Betrachtet man die Verteilung dieser Gruppen im Datensatz, erkennt man, dass von 54% der Befragten außer dem ausgefüllten Antrag keine weiteren Unterlagen verlangt wurden. 38% bzw. 35% mussten einen Geschäftsplan und/oder eine Finanzvorschau vorlegen. Von 23% der Befragten wurde zudem eine externe Begutachtung ihres Vorhabens verlangt. Diese Gruppe und ihre Erfahrungen mit den fachkundigen Stellen wird im folgenden Abschnitt näher betrachtet.

Erfahrungen mit der Bescheinigung durch die fachkundigen Stellen

Betrachtet man in einem ersten Schritt die Gründer, die zumindest zur Abgabe eines ausführlichen Geschäftsplans aufgefordert wurden, erkennt man, dass von diesen 80% Hilfe bei der Erstellung der notwendigen Unterlagen in Anspruch genommen haben. Von diesen haben knapp über die Hälfte die Hilfe eines Steuerberaters in Anspruch genommen, 42% bekamen Hilfe aus dem persönlichen Umfeld, von Familienangehörigen, Freunden oder Bekannten.

Mit jeweils knapp 25% weniger stark in Anspruch genommen wurden andere Selbstständige oder die Arbeitsagentur. Jeweils knapp 15% griffen auf die Unterstützung professioneller Gründungsberater, der zuständigen Kammern oder von regionalen oder überregionalen Gründungsnetzwerken zurück.

Verhältnismäßig wenig in Anspruch genommen wurde Hilfe aus dem beruflichen Umfeld (mit knapp 10%), von Banken oder Sparkassen (rund 7%) oder von Rechtsanwälten (2%).

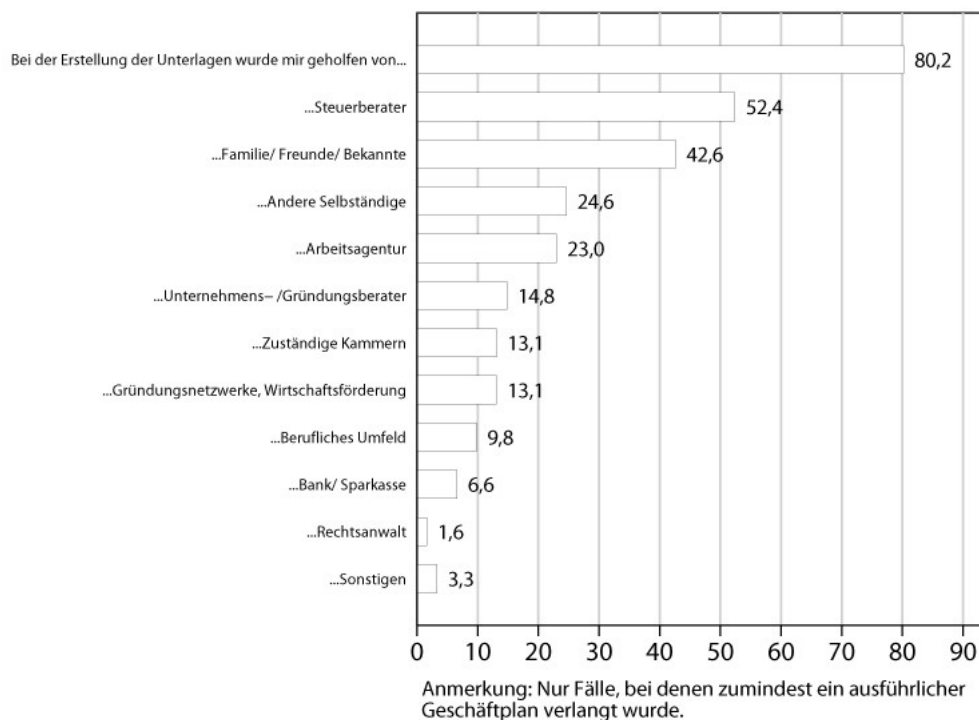


Abbildung 11: Helfer bei der Antragstellung (in %)

Sofern ein Gutachten einer fachkundigen Stelle verlangt wurde, was bei 53 der Befragten der Fall war, nahmen 50% wiederum die Hilfe ihres Steuerberaters in Anspruch. Ein knappes Viertel der Befragten wandte sich an die örtliche Industrie- und Handelskammer. 17% griffen auf die Hilfe von Unternehmensberatern oder Anwälten zurück. Handwerks- und andere Kammern wurden von 11% der Befragten in Anspruch genommen.

Tabelle 10: Art der fachkundigen Stelle (sofern verlangt)

Fachkundige Stelle	Anzahl	Prozent
Steuerberater	26	49,06
IHK	12	22,64
Unternehmensberater, Anwalt	9	16,98
Handwerkskammer	3	5,66
Andere Kammern	3	5,66
	53	100,0

Neben der Ausstellung der Stellungnahme haben die fachkundigen Stellen auch Hilfe bei der Erstellung der notwendigen Unterlagen geleistet. Am häufigsten geschah dies bei der Anfertigung der Finanz- oder Kapitalplanung, bei der in 91% aller Fälle Hilfe geleistet wurde. Hier ist die Beurteilung der geleisteten Hilfe auch am positivsten. 85% wurde auch bei der Erstellung des Geschäftskonzepts geholfen, wobei diese Hilfe eher negativ beurteilt wurde. Mit 83% ähnlich oft wurde Hilfe bei der Erkennung eigener Defizite oder Wissenslücken geleistet. Hier fällt die Beurteilung etwas positiver aus und wurde als durchschnittlich betrachtet. Bei der Erstellung der Preiskalkulation halfen die fachkundigen Stellen in 78% aller Fälle, wobei die Beurteilung hier wiederum eher negativ ausfällt. In etwas geringerem Umfang wurde zudem Hilfe bei der Konkretisierung oder Ausarbeitung der Geschäftsidee geleistet. Diese wurde wiederum als durchschnittlich hilfreich empfunden.

Tabelle 11: Hilfe durch fachkundige Stelle und Beurteilung

Hilfe bei...	In Anspruch genommen (%)	Beurteilung ^a
Erstellung Finanz-/Kapitalplanung	91,3	2,6
Erstellung Geschäftskonzept	84,8	3,4
Erkennen eigener Defizite/Wissenslücken	82,6	3,1
Erstellen Preiskalkulation	77,8	3,4
Konkretisierung/Ausarbeitung Geschäftsidee	76,1	3,1
	53	100,0

Fallzahl:46

^a Durchschnitt einer Skala mit 5 Items: 1 „sehr hilfreich“, 5 „gar nicht hilfreich“

6 Abbruch und Überleben

Von den 147 Befragten waren zum Befragungszeitpunkt 81% noch in der ursprünglich geförderten Selbstständigkeit tätig. Weitere 5% waren in einer anderen Tätigkeit weiterhin selbstständig. 4% der Befragten gaben an, sozialversicherungspflichtig abhängig beschäftigt zu sein. Wieder arbeitslos gemeldet waren nur 7% der Befragten. Knapp 3% gaben an, derzeit in Rente, krank oder in einer sonstigen beruflichen Situation zu sein. Auch wenn man diese Ergebnisse aufgrund möglicher Selektionseffekte im Antwortverhalten mit einer gewissen Vorsicht betrachten sollte, deuten die Befragungsergebnisse insgesamt auf eine relativ hohe Stabilität der Ich-AG-Gründungen hin.

Tabelle 12: Berufliche Situation zum Befragungszeitpunkt

Berufliche Position	Anzahl	Prozent
Selbstständig in ursprüngl. Tätigkeit	119	80,95
Selbstständig in anderer Tätigkeit	7	4,76
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	6	4,08
Arbeitslos	11	7,48
Altersrente, Krankheit, Sonstiges	4	2,72
Total	147	100,00

Betrachtet man schließlich die Zufriedenheit der Befragten mit ihrer derzeitigen beruflichen Situation, erkennt man, dass diese im Allgemeinen relativ hoch ist. Rund 50% der Befragten bezeichnen sich als sehr oder überwiegend zufrieden, während nur 17% angeben (eher) unzufrieden zu sein.

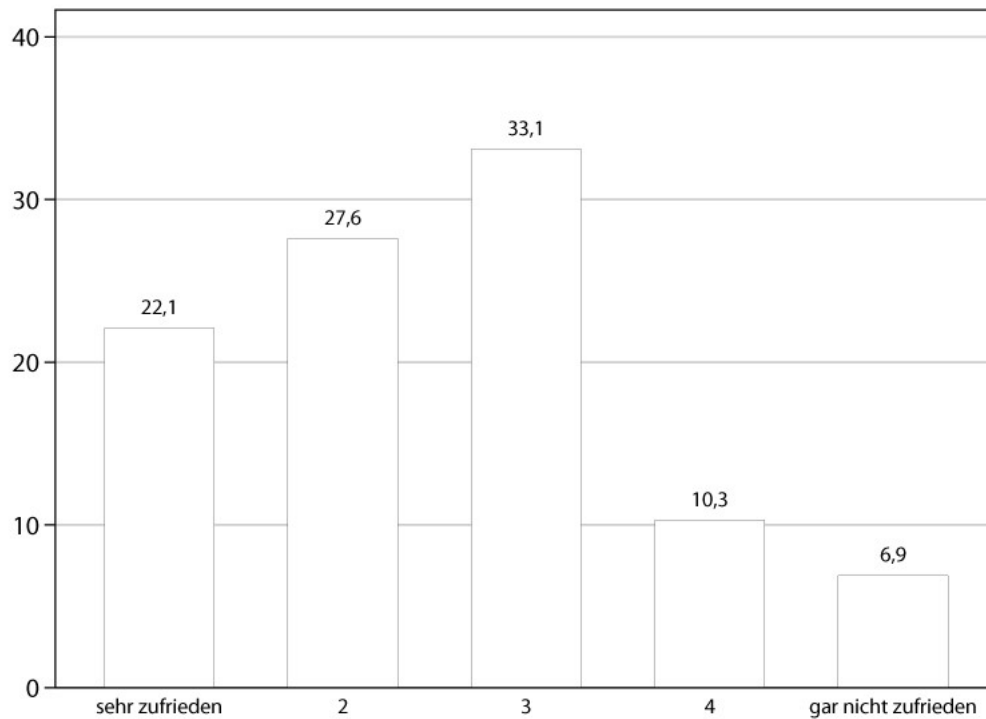


Abbildung 12: Zufriedenheit derzeitige berufliche Situation (in %)

7 Fazit

Diese Papier präsentierte deskriptive Evidenz zu Struktur und Erfolg von Ich-AG-Gründungen aus dem Arbeitsagenturbezirk Lüneburg. Auch wenn derartige Untersuchungen nur erste Erkenntnisse liefern können, so zeigen die Ergebnisse doch recht deutlich, dass die meisten Ich-AG-Gründer mitnichten eine extreme Negativauslese aus potentiellen Selbstständigen darstellen. Ihr Ausbildungsstand, wie auch ihre Erfahrung mit ihrer selbstständigen Tätigkeit, sind gemessen an dem in der Öffentlichkeit vorherrschenden Bild überraschend hoch. Überwiegend positiv werden zudem die Antragsstellung, sowie die Hilfen durch die Agentur für Arbeit bewertet. Fast alle der Gründer haben außerdem entweder im Vorfeld oder nach der Gründung weitere Maßnahmen, wie eigene Weiterbildungen oder Schulungen, ergriffen.

Bedenklich stimmt jedoch die geringe Größe vieler Gründungen, sowie die häufig sehr geringen Einkommen, die in der Selbstständigkeit erwirtschaftet werden. Festzuhalten ist allerdings auch, dass nur ein geringer Teil der Gründer zum Befragungszeitpunkt wieder arbeitslos war und der überwiegende Teil nach wie vor einer selbstständigen Tätigkeit nachging. Schließlich äußert nur ein Fünftel der Befragten Unzufriedenheit mit ihrer derzeitigen beruflichen Situation, wohingegen rund die Hälfte der Befragten angab (sehr) zufrieden zu sein.

Literatur

- Braakmann, Nils, **2006**: „Die Einführung der fachkundigen Stellungnahme bei der Ich-AG“, *University of Lueneburg Working Paper Series in Economics 35*.
- Bundesagentur für Arbeit (Hrsg.), **2003**: „Durchführungsanweisungen zur Förderung der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit nach § 421 I SGB III (Stand 02/2003)“, Nürnberg.
- DIHK, **2005**: „Gründungsförderung an der Schwelle zu Hartz IV“, Berlin.
- Drews, Nils, **2006**: „Qualitätsverbesserung der Bildungsvariable in der IAB-Beschäftigtenstichprobe 1975-2001“, *FDZ-Methodenreport 5/2006*, Nürnberg.
- Fitzenberger, Bernd, Aderonke Osikumino und Robert Völter, **2005**: „Imputation Rules to Improve the Education Variable in the IAB Employment Subsample“, *FDZ-Methodenreport 3/2005*, Nürnberg.
- Hartz-Kommission, **2002**: „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt. Bericht der Kommission“, Berlin.
- Jann, Werner und Günther Schmid, **2004**: „Die Hartz-Reformen am Arbeitsmarkt: Eine Zwischenbilanz“, in: Jann, Werner und Günther Schmid (Hrsg.): „Eins zu eins? Eine Zwischenbilanz der Hartz-Reformen am Arbeitsmarkt“, 2. Auflage, Edition sigma, Berlin, S. 7-18.
- Kleinen, Helmut, Eva May-Strobl, Olga Suprinovic und Hans-Jürgen Wolter, **2004**: „Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.“, *G.I.B. Arbeitspapiere 12*, Bottrop/Bonn.
- Oschmiansky, Frank, **2004**: „Bekämpfung von Schwarzarbeit (Ich-Ag, Mini-Jobs)“, in: Jann, W. und G. Schmid (Hrsg.): „Eins zu eins? Eine Zwischenbilanz der Hartz-Reformen am Arbeitsmarkt“, 2. Auflage, Edition sigma, Berlin, S. 51-62.
- Scherl, H., **2003**: „Die Vorschläge der Hartz-Kommission und deren Umsetzung: Eine Zwischenbilanz“, *List Forum für Wirtschafts-und Finanzpolitik*, 29 (3), S. 216-236.
- Wießner, Frank, **2005**: „Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite“, *IAB-Kurzbericht Nr. 2 /2005*, Nürnberg.

Working Paper Series in Economics

(see www.uni-lueneburg.de/vwl/papers for a complete list)

- No.55 *Nils Braakmann*: Differences in the earnings distribution of self- and dependent employed German men – evidence from a quantile regression decomposition analysis, July 2007
- No.54 *Joachim Waagner*: Export entry, export exit, and productivity in German Manufacturing Industries, June 2007
- No.53 *Nils Braakmann*: Wirkungen der Beschäftigungspflicht schwerbehinderter Arbeitnehmer – Erkenntnisse aus der Einführung des „Gesetzes zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit Schwerbehinderter“, Juni 2007
- No.52 *Jan Kranich und Ingrid Ott*: Regionale Spitzentechnologie auf internationalen Märkten, Juni 2007
- No.51 *Joachim Wagner*: Die Forschungspotenziale der Betriebspaneldaten des Monatsberichts im Verarbeitenden Gewerbe, Mai 2007
- No.50 *Stefan Baumgärtner, Frank Jöst und Ralph Winkler*: Optimal dynamic scale and structure of a multi-pollution economy, May 2007
- No.49 *Helmut Fryges und Joachim Wagner*: Exports and productivity growth – First evidence from a continuous treatment approach, May 2007
- No.48 *Ulrich Kaiser und Joachim Wagner*: Neue Möglichkeiten zur Nutzung vertraulicher amtlicher Personen- und Firmendaten, April 2007
- No.47 *Joachim Wagner*: Jobmotor Mittelstand? Arbeitsplatzdynamik und Betriebsgröße in der westdeutschen Industrie, April 2007
- No.46: *Christiane Clemens und Maik Heinemann*: Credit Constraints, Idiosyncratic Risks, and the Wealth Distribution in a Heterogenous Agent Model, March 2007
- No.45: *Jan Kranich*: Biotechnologie und Internationalisierung. Ergebnisse der Online-Befragung, März 2007
- No.44: *Joachim Wagner*: Entry, exit and productivity. Empirical results for German manufacturing industries, March 2007
- No.43: *Joachim Wagner*: Productivity and Size of the Export Market Evidence for West and East German Plants, 2004, March 2007
- No.42: *Joachim Wagner*: Why more West than East German firms export, March 2007
- No.41: *Joachim Wagner*: Exports and Productivity in Germany, March 2007
- No.40: *Lena Koller, Klaus Schnabel und Joachim Wagner*: Schwellenwerte im Arbeitsrecht. Höhere Transparenz und Effizienz durch Vereinheitlichung, Februar 2007 [publiziert in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 8 (2007), 3, 242-255]
- No.39: *Thomas Wein und Wiebke B. Röber*: Sind ausbildende Handwerksbetriebe erfolgreicher?, Januar 2007
- No.38: *Joachim Wagner*: Institut für Volkswirtschaft: Forschungsbericht 2006, Januar 2007
- No.37: *Nils Braakmann*: The impact of September 11th, 2001 on the job prospects of foreigners with Arab background – Evidence from German labor market data, January 2007
- No.36: *Jens Korunig*: Regulierung des Netzmonopolisten durch Peak-load Pricing?, Dezember 2006

- No.35: *Nils Braakmann*: Die Einführung der fachkundigen Stellungnahme bei der Ich-AG, November 2006
- No.34: *Martin F. Quaas and Stefan Baumgärtner*: Natural vs. financial insurance in the management of public-good ecosystems, October 2006
[forthcoming in: *Ecological Economics*]
- No.33: *Stefan Baumgärtner and Martin F. Quaas*: The Private and Public Insurance Value of Conservative Biodiversity Management, October 2006
- No.32: *Ingrid Ott and Christian Papilloud*: Converging institutions. Shaping the relationships between nanotechnologies, economy and society, October 2006
- No.31: *Claus Schnabel and Joachim Wagner*: The persistent decline in unionization in western and eastern Germany, 1980-2004: What can we learn from a decomposition analysis?, October 2006
[published in: *Industrielle Beziehungen/The German Journal of Industrial Relations* 14 (2007), 118-132]
- No.30: *Ingrid Ott and Susanne Soretz*: Regional growth strategies: fiscal versus institutional governmental policies, September 2006
- No.29: *Christian Growitsch and Heike Wetzel*: Economies of Scope in European Railways: An Efficiency Analysis, July 2006
- No.28: *Thorsten Schank, Claus Schnabel and Joachim Wagner*: Do exporters really pay higher wages? First evidence from German linked employer-employee data, June 2006
[published in: *Journal of International Economics* 72 (2007), 1, 52-74]
- No.27: *Joachim Wagner*: Markteintritte, Marktaustritte und Produktivität
Empirische Befunde zur Dynamik in der Industrie, März 2006
[erscheint in: *Allgemeines Statistisches Archiv*, Heft 3/2007]
- No.26: *Ingrid Ott and Susanne Soretz*: Governmental activity and private capital adjustment, March 2006
[forthcoming in: *Icfai Journal of Managerial Economics*]
- No.25: *Joachim Wagner*: International Firm Activities and Innovation: Evidence from Knowledge Production Functions for German Firms, March 2006
- No.24: *Ingrid Ott und Susanne Soretz*: Nachhaltige Entwicklung durch endogene Umweltwahrnehmung, März 2006
publiziert in: Clemens, C., Heinemann, M. & Soretz, S., *Auf allen Märkten zu Hause* (Gedenkschrift für Franz Haslinger), Marburg: Metropolis, 2006, 233-256
- No.23: *John T. Addison, Claus Schnabel, and Joachim Wagner*: The (Parlous) State of German Unions, February 2006
[forthcoming in: *Journal of Labor Research* 28 (2007), 3-18]
- No.22: *Joachim Wagner, Thorsten Schank, Claus Schnabel, and John T. Addison*: Works Councils, Labor Productivity and Plant Heterogeneity: First Evidence from Quantile Regressions, February 2006
[published in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 226 (2006), 505 - 518]
- No.21: *Corinna Bunk*: Betriebliche Mitbestimmung vier Jahre nach der Reform des BetrVG: Ergebnisse der 2. Befragung der Mitglieder des Arbeitgeberverbandes Lüneburg Nordostniedersachsen, Februar 2006
- No.20: *Jan Kranich*: The Strength of Vertical Linkages, July 2006

- No.19: *Jan Kranich und Ingrid Ott: Geographische Restrukturierung internationaler Wertschöpfungsketten – Standortentscheidungen von KMU aus regionalökonomischer Perspektive, Februar 2006*
- No.18: *Thomas Wein und Wiebke B. Röber: Handwerksreform 2004 – Rückwirkungen auf das Ausbildungsverhalten Lüneburger Handwerksbetriebe?, Februar 2006*
- No.17: *Wiebke B. Röber und Thomas Wein: Mehr Wettbewerb im Handwerk durch die Handwerksreform?, Februar 2006*
- No.16: *Joachim Wagner: Politikrelevante Folgerungen aus Analysen mit wirtschaftsstatistischen Einzeldaten der Amtlichen Statistik, Februar 2006*
[publiziert in: Schmollers Jahrbuch 126 (2006) 359-374]
- No.15: *Joachim Wagner: Firmenalter und Firmenperformance*
Empirische Befunde zu Unterschieden zwischen jungen und alten Firmen in Deutschland, September 2005
[publiziert in: Lutz Bellmann und Joachim Wagner (Hrsg.), Betriebsdemographie (Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Band 305), Nürnberg: IAB der BA, 83-111]
- No.14: *Joachim Wagner: German Works Councils and Productivity: First Evidence from a Nonparametric Test, September 2005*
[forthcoming in: Applied Economics Letters]
- No.13: *Lena Koller, Claus Schnabel und Joachim Wagner: Arbeitsrechtliche Schwellenwerte und betriebliche Arbeitsplatzdynamik: Eine empirische Untersuchung am Beispiel des Schwerbehindertengesetzes, August 2005*
[publiziert in: Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung/ Journal for Labour Market Research 39 (2006), 181-199]
- No.12: *Claus Schnabel and Joachim Wagner: Who are the workers who never joined a union? Empirical evidence from Germany, July 2005*
[published in: Industrielle Beziehungen/ The German Journal of Industrial Relations 13 (2006), 118-131]
- No.11: *Joachim Wagner: Exporte und Produktivität in mittelständischen Betrieben*
Befunde aus der niedersächsischen Industrie (1995 – 2004), June 2005
[publiziert in: Niedersächsisches Landesamt für Statistik, Statistische Berichte Niedersachsen, Sonderausgabe: Tagung der NLS am 9. März 2006, Globalisierung und regionale Wirtschaftsentwicklung - Datenlage und Datenbedarf in Niedersachsen. Hannover, Niedersächsisches Landesamt für Statistik, Juli 2006, 18 – 29]
- No.10: *Joachim Wagner: Der Noth gehorchend, nicht dem eignen Trieb.*
Nascent Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany.
Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM), May 2005
[published in: RWI: Mitteilungen. Quarterly 54/ 55 (2003/04), 287-303
{published June 2006}]
- No. 9: *Gabriel Desgranges and Maik Heinemann: Strongly Rational Expectations Equilibria with Endogenous Acquisition of Information, March 2005*
- No. 8: *Joachim Wagner: Exports, Foreign Direct Investment, and Productivity: Evidence from German Firm Level Data, March 2005*
[published in: Applied Economics Letters 13 (2006), 347-349]

- No. 7: *Thomas Wein: Associations' Agreement and the Interest of the Network Suppliers – The Strategic Use of Structural Features*, March 2005
- No. 6: *Christiane Clemens and Maik Heinemann: On the Effects of Redistribution on Growth and Entrepreneurial Risk-Taking*, March 2005
- No. 5: *Christiane Clemens and Maik Heinemann: Endogenous Redistributive Cycles – An overlapping Generations Approach to Social Conflict and Cyclical Growth*, March 2005
- No. 4: *Joachim Wagner: Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm Level Data*, March 2005
[published in: *The World Economy* 30 (2007), 1, 60-82]
- No. 3: *Thomas Wein and Reimund Schwarze: Is the Market Classification of Risk Always Efficient? - Evidence from German Third Party Motor Insurance*, March 2005
- No. 2: *Ingrid Ott and Stephen J. Turnovsky: Excludable and Non-Excludable Public Inputs: Consequences for Economic Growth*, June 2005 (Revised version)
[published in: *Economica* 73 (2006), 292, 725-742
also published as CESifo Working Paper 1423]
- No. 1: *Joachim Wagner: Nascent and Infant Entrepreneurs in Germany. Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM)*, March 2005
[published in: Simon C. Parker (Ed.), *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures* (International Handbook Series on Entrepreneurship, Volume 3), New York etc.: Springer, 2006, 15-37]

Universität Lüneburg
Institut für Volkswirtschaftslehre
Postfach 2440
D-21314 Lüneburg
Tel.: ++49 4131 677 2321
email: brodt@uni-lueneburg.de
www.uni-lueneburg.de/vwl/papers