LEUPHANA
UNIVERSITÄT LÜNEBURG

Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss

Michael, Kathrin

Publication date:
2007

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

Link to publication

Citation for pulished version (APA):
Michael, K. (2007). *Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung drei Jahre nach Gründungsbeginn*. (Working paper series in economics; Nr. 66). 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.

Download date: 27. Apr.. 2024

WORKING PAPER

Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss – Ergebnisse einer schriftlichen Befragung drei Jahre nach Gründungsbeginn

von

Kathrin Michael

University of Lüneburg
Working Paper Series in Economics

No. 66

November 2007

www.leuphana.de/vwl/papers

ISSN 1860 - 5508

Kathrin Michael
Universität Lüneburg, Institut für Volkswirtschaftslehre, Empirische Wirtschaftsforschung

Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss – Ergebnisse einer schriftlichen Befragung drei Jahre nach Gründungsbeginn[1]

Abstract

Die vorliegende Längsschnittuntersuchung der BA-geförderten Gründungskohorte des zweiten Halbjahres 2003 im Agenturbezirk Uelzen vergleicht mittels einer schriftlichen Befragung drei Jahre nach Gründungsbeginn schwerpunktmäßig ÜG- und ExGZ-Gründungen hinsichtlich erfolgsbezogener Merkmale. Zusätzlich werden die im Rahmen der Befragung erhobenen Informationen zur Gründungsmotivation, Gründungsvorbereitung, den finanziellen Rahmenbedingungen und der Bedeutung bestimmter Förderbedingungen für die Gründer ausgewertet. Bei einer Rücklaufquote von ca. 19 Prozent liegen 32 verwertbare ÜG- und 43 ExGZ-Fragebögen vor. Zur Überprüfung der Unterschiede von ÜG- und ExGZ-Gründungen werden T-Tests genutzt. Die Ergebnisse bestätigen erneut das Vorliegen einiger signifikanter Unterschiede zwischen ÜG- und ExGZ-Gründungen.

1 Einleitung

Die Förderzuschüsse Überbrückungsgeld (ÜG) und Existenzgründungszuschuss (ExGZ) der Bundesagentur für Arbeit (BA) zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit unterscheiden sich in ihren rechtlichen Bedingungen. Die individuelle Vorteilhaftigkeit der jeweiligen Förderung wird durch soziodemographische und unternehmensspezifische

[1] Diese Arbeit ist dank der finanziellen Unterstützung durch das Niedersächsische Ministerium für Wissenschaft und Kultur im Rahmen des Projektes „Gründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit – Vergleichende Analysen von Ich-AG und Überbrückungsgeld sowie ergänzender Förderung durch das ESF-BA-Coaching“ sowie der guten Zusammenarbeit mit der Agentur für Arbeit Uelzen und dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung zustande gekommen. Die Autorin dankt darüber hinaus insbesondere Prof. Dr. Joachim Wagner, Dipl.-Kfm. Nils Braakmann, Dipl.-Ök. Frank Möller und Dipl.-Ök. Dirk Oberschachtsiek für die Unterstützung.

Merkmale beeinflusst. Diese empirische Arbeit untersucht Gründungen unter Inanspruchnahme von ÜG im Vergleich zu Gründungen mit ExGZ hinsichtlich personen-, unternehmens-, umfeld- und erfolgsbezogener Merkmale. Die Untersuchungskohorte bilden alle Antragsteller im Arbeitsagenturbezirk Uelzen, die einen der beiden Förderzuschüsse zum Gründungsbeginn im zweiten Halbjahr 2003 beantragt haben.

In einer ersten Analyse wurden Informationen aus der Datenrecherche vor Ort verbunden mit Daten einer Sonderziehung aus den Integrierten Erwerbsbiographien (IEB) ausgewertet. Über eine schriftliche Befragung ca. drei Jahre nach Unternehmensbeginn Ende 2006 wurden darüber hinaus vor allem Informationen zur Motivation der Gründer, ihrer Gründungsvorbereitung, den finanziellen Rahmenbedingungen sowie zur Bedeutung bestimmter Förderbedingungen für die Gründer erhoben, die in Kapitel 2.1 bis 2.4 analysiert werden. Kapitel 2.5 betrachtet die Entwicklung und Perspektive der Unternehmen bzw. Hintergründe bei Aufgabe der Selbständigkeit.

Von den 174 ÜG- und 229 ExGZlern liegen 32 bzw. 43 verwertbare Fragebögen vor, was einer Rücklaufquote von ca. 19 Prozent entspricht. 3 ÜGler haben zudem die Aufgabe ihrer Selbständigkeit bekannt gegeben, ohne den Fragebogen weiter auszufüllen. Die vorhandenen Daten werden mittels deskriptiver Analyse ausgewertet. Zur Überprüfung der Unterschiede von ÜG- und ExGZ-Gründungen werden T-Tests genutzt. Die Ergebnisse bestätigen erneut das Vorliegen einiger signifikanter Unterschiede zwischen ÜG- und ExGZ-Gründungen, die in einem abschließenden Fazit zusammengefasst werden.

2. Befragungsergebnisse

Es ergeben sich bei allen fünf Themenfeldern – Gründungsmotivation, Gründungsvorbereitung, finanzielle Rahmenbedingungen, Bedeutung der Förderbedingungen und erfolgsbezogene Merkmale – relevante Erkenntnisse und einige statistisch signifikante Unterschiede zwischen ÜG- und ExGZ-Gründungen. Die zum Teil sehr geringe Zahl der Antworten ist bei der Interpretation zu berücksichtigen.

2.1 Gründungsmotivation

Die Gründungsmotive sind bei den ÜG- und ExGZ- Gründern ähnlich gelagert. Beide Gruppen geben als Hauptmotiv die Selbständigkeit als aussichtsreichste berufliche Alternative an. In diesem Kontext ist die Angabe von 74 Prozent der ÜGler und 81 Prozent der ExGZler zu sehen, ohne

konkrete berufliche Alternative zur Selbständigkeit gewesen zu sein. Weitere Motive von Bedeutung sind die Beendigung der Arbeitslosigkeit, die Verwirklichung einer aussichtsreichen Geschäftsidee und das Streben nach Selbstverwirklichung. Den ExGZlern ist darüber hinaus die freie Zeiteinteilung recht wichtig, während die ÜGler diesen Punkt indifferent beurteilen. Als völlig unwichtig bewerten beide Gruppen das Motiv der Weiterführung eines Betriebes. Als unwichtig werden darüber hinaus die Überbrückung einer Zeit der Arbeitslosigkeit, das gesellschaftliche Ansehen und das Auslaufen der Arbeitslosenunterstützung benannt. Neben dem Motiv der freien Zeiteinteilung wird nur die Bedeutung der Förderungsmöglichkeit als Selbständiger signifikant unterschiedlich bewertet. Während den ÜGlern dieser Aspekt unwichtig ist, stehen die ExGZler ihm indifferent gegenüber.

Tabelle 1: Gründungsmotivation, T-Test-Ergebnisse

Untersuchtes Merkmal	ÜG	ExGZ	Signi-fikanz (2-seitig)	Anzahl Be-obachtungen ÜG	Anzahl Be-obachtungen ExGZ
Welche Motive waren für Sie ausschlaggebend sich selbständig zu machen? *(Bewertung von 1= sehr wichtig bis 5= völlig unwichtig)*					
Beendigung der Arbeitslosigkeit	2,4	2,0	,279	32	42
Überbrückung einer Zeit der Arbeitslosigkeit	4,3	3,9	,198	30	36
Verbesserung der Arbeitsmarktchancen	2,6	3,2	,148	30	39
Selbständigkeit war aussichtsreichste berufliche Alternative	2,0	1,8	,516	31	41
Verwirklichung einer aussichtsreichen Geschäftsidee	2,4	2,5	,687	31	37
Weiterführung eines Betriebes	4,5	4,6	,672	30	37
Streben nach Selbstverwirklichung	2,5	2,3	,652	31	40
Bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf	3,4	3,1	,437	30	38
Gesellschaftliches Ansehen	4,0	3,7	,457	31	38
Möglichkeit der Förderung als Selbständiger	3,6	2,8	**,019 ****	31	40
Einkommensverbesserung	2,8	2,7	,703	32	37
Freie Zeiteinteilung	2,9	2,1	**,025 ****	31	37
Auslaufen der Arbeitslosenunterstützung	3,9	3,6	,360	30	39
Hatten Sie eine konkrete berufliche Alternative zur Selbständigkeit?					
Nein	74,2 %	81,4 %	,465	31	43
Ja, Angebot einer abhängigen Beschäftigung	14,7 %	9,3 %	,800	30	43
Ja, sonstiges	11,1 %	9,3 %	,800	30	43

Quelle: Eigene Berechnungen.

2.2 Gründungsvorbereitung

Die Gründungsvorbereitung (bis einschließlich drei Monate danach) unterscheidet sich nur bezüglich der Ausarbeitung eines Geschäftsplans signifikant zwischen ÜGlern und ExGZlern. Dieser wird von 75 Prozent der ÜGler, aber nur knapp 44 Prozent der ExGZler aufgestellt, wobei über 40 Prozent beider Gruppen keine Hilfe von Außenstehenden nutzen. Wenn die ÜGler den Geschäftsplan nicht alleine erstellen, greifen sie zu über 80 Prozent

auf einen Steuerberater zurück. Für die ExGZler ist der Steuerberater erst die zweite Wahl, sie lassen sich mit 80 Prozent am häufigsten von Familie, Freunden und Bekannten helfen und unterscheiden sich hier signifikant von den ÜGlern, die diese privaten Kontakte nur zu ca. 11 Prozent bei der Geschäftsplanausarbeitung nutzen. Für beide Gruppen relevant ist der Aufbau von Kundenkontakten. Zur Vorbereitung werden schwerpunktmäßig individuelle Beratungen genutzt. Auch Fachliteratur/ Vortragsbesuche haben eine gewisse Bedeutung. 9,7 Prozent der ÜGler und 2,4 Prozent der ExGZler geben an, sich in keiner Form vorbereitet zu haben; dieser Unterschied ist jedoch nicht statistisch signifikant.

Die Frage nach besonderen Schwierigkeiten, die das Gründungsvorhaben bereits bei der Vorbereitung der Existenzgründung erschwert bzw. verzögert haben, verneinen ca. 70 Prozent beider Gruppen. Wenn solche Probleme auftreten, betreffen sie bei den ExGZler hauptsächlich rechtliche Fragen, bei den ÜGlern die Finanzierung/ Bank; es gibt jedoch keine statistisch signifikanten Unterschiede. Hier ist die geringe Fallzahl bei beiden Gruppen zu beachten.

Der Wissensstand über die Förderarten ÜG und ExGZ ist im Durchschnitt recht gut, wobei jede Gruppe über die eigene Förderung etwas besser informiert ist. Immerhin 15 Prozent der ExGZler und 12,5 Prozent der ÜGler geben jedoch an, über die von ihnen gewählte Zuschussart einen schlechten bzw. sehr schlechten Informationsstand zu Gründungsbeginn gehabt zu haben. Insgesamt scheinen die ÜGler über ein wenig mehr Informationen zu verfügen, allerdings gibt es keine statistisch signifikanten Unterschiede.

Tabelle 2: Gründungsvorbereitung, T-Test-Ergebnisse

Untersuchtes Merkmal	ÜG	ExGZ	Signi-fikanz (2-seitig)	Anzahl Be-obachtungen ÜG	Anzahl Be-obachtungen ExGZ
Wie haben Sie Ihre Selbständigkeit vor der formalen Gründung bis einschließlich 3 Monate danach vorbereitet? *(Mehrfachnennungen möglich)*					
Gar nicht	9,7 %	2,4 %	,228	31	41
Fachliteratur/ Vortragsbesuche	27,6 %	42,5 %	,202	29	40
Internetrecherche	20,7 %	35,0 %	,190	29	40
Individuelle Beratung (z.B. durch IHK, HWK, Agentur für Arbeit, Steuerberater,...)	55,2 %	42,5 %	,305	29	40
Regelmäßiger Kontakt zu anderen Selbständigen	20,7 %	35,0 %	,190	29	40
Ausarbeitung eines Geschäftsplans	75,0 %	43,6 %	**,012 ****	24	39
Aufbau von Kundenkontakten	55,2 %	72,5 %	,148	29	40
Vorstrukturierung von Arbeitsschritten (z.B. durch Formblätter oder sonstige Arbeitsmittel)	6,9 %	20,0 %	,106	29	40
Teilnahme an Gruppenberatungen/ Schulungen (z.B. Gründerseminar)	13,8 %	30,0 %	,103	29	40
Teilnahme an Coachingprogrammen (längere professionelle Begleitung während der Startphase)	10,3 %	10,0 %	,963	29	40

Wenn Sie im Vorfeld der Gründung einen Geschäftsplan erstellt haben, haben Sie hierzu die Hilfe von Außenstehenden genutzt?					
Nein, allein erstellt	42,1 %	41,2%	,957	19	17
Ja, der Agentur für Arbeit	9,1 %	30,0 %	,258	11	10
Ja, der zuständigen Kammern	18,2 %	0,0 %	167	11	10
Ja, der Bank/ Sparkasse	0,0 %	20,0 %	,168	11	10
Ja, eines Steuerberaters	81,8 %	50,0 %	,142	11	10
Ja, eines Unternehmens-/ Gründungsberaters	18,2 %	10,0 %	,614	11	10
Ja, eines Rechtsanwaltes	9,1 %	0,0 %	,341	11	10
Ja, von Familie/ Freunden/ Bekannten	11,4 %	80,0 %	**,046 ****	11	10
Ja, des beruflichen Umfeldes	8,6 %	10,0 %	,331	11	10
Ja, anderer Selbständiger	8,6 %	30,0 %	,897	11	10
Ja, der Gründungsnetzwerke/ Wirtschaftsförderung	0,0 %	20,0 %	,168	11	10
Gab es bereits bei der Vorbereitung der Existenzgründung besondere Schwierigkeiten, die das Gründungsvorhaben erschwert bzw. verzögert haben?					
Nein	66,7 %	70,7 %	,719	30	17
Ja, bei der Entwicklung der Geschäftsidee	0,0 %	8,3 %	,374	10	10
Ja, bei rechtlichen Fragen	20,0 %	50,0 %	,152	10	10
Ja, bei kaufmännischen Fragen	40,0 %	16,7 %	,256	10	10
Ja, mit der Finanzierung/ Bank	60,0 %	33,3 %	,230	10	10
Ja, mit Behörden	30,0 %	41,7 %	,592	10	10
Ja, mit der Betriebsorganisation	20,0 %	0,0 %	,168	10	10
Ja, bei der Mitarbeitergewinnung	0,0 %	0,0 %		10	10
Ja, bei der Kundengewinnung	40,0 %	16,7 %	,256	10	10
Ja, in der Familie/ Persönliches	10,0 %	16,7 %	,668	10	10
War Ihnen sowohl die Fördermöglichkeit des ÜG als auch des ExGZ im Vorfeld der Gründung bekannt?					
Nein	6,3 %	17,1 %	,146	32	41
Wie gut waren Sie im Vorfeld der Gründung von den Vor- und Nachteilen der beiden Fördermöglichkeiten – ÜG und ExGZ – informiert? *(1 = sehr gut bis 5 = sehr schlecht)*					
Mittelwert Wissenstand über ÜG	2,19	2,66	,123	32	38
ÜG, sehr guter Informationsstand	31,3 %	23,7%		32	38
ÜG, guter Informationsstand	34,4 %	28,9 %		32	38
ÜG, mittelmäßiger Informationsstand	21,9 %	21,1 %		32	38
ÜG, schlechter Informationsstand	9,4 %	10,5 %		32	38
ÜG, sehr schlechter Informationsstand	3,1 %	15,8 %		32	38
Mittelwert Wissensstand über ExGZ	2,50	2,25	,384	30	40
ExGZ, sehr guter Informationsstand	23,3 %	32,5 %		30	40
ExGZ, guter Informationsstand	26,7 %	32,5 %		30	40
ExGZ, mittelmäßiger Informationsstand	30,0 %	20,0 %		30	40
ExGZ, schlechter Informationsstand	16,7 %	7,5 %		30	40
ExGZ, sehr schlechter Informationsstand	3,3 %	7,5 %		30	40

Quelle: Eigene Berechnungen.

2.3 Finanzielle Rahmenbedingungen

Hinsichtlich der finanziellen Rahmenbedingungen ergeben sich statistisch hoch signifikante Unterschiede zwischen ÜGlern und ExGZlern.

Zum einen fällt das Startkapital mit dem die Unternehmen gegründet werden bei den ÜGlern im Durchschnitt erheblich höher aus. Während 50 Prozent der ExGZler ein Startkapital von maximal 1.500 Euro besitzen, liegen nur knapp 27 Prozent der ÜGler in diesem unteren Bereich. Im oberen Bereich über 10.000 Euro sind ca. 27 Prozent der ÜGler vertreten, aber nur noch rund 10

Prozent der ExGZler. Beim Anteil des Eigenkapitals am Startkapital gab es keine statistisch signifikanten Unterschiede, bei beiden Gruppen liegt der Anteil über 70 Prozent.

Auch bezüglich der Anfangsinvestitionen, die ca. 60 bis 70 Prozent vom Startkapital betragen, sind keine statistisch signifikanten Unterschiede vorhanden. Bei den Folgeinvestitionen für Maschinen, Werkzeuge und EDV-Technik finden sich hingegen in allen drei bisherigen Geschäftsjahren hoch signifikante Unterschiede. Die ÜGler investieren hier im Durchschnitt einiges mehr als die ExGZler. Während die Investitionen der ExGZler in allen drei Jahren im Wesentlichen nicht über 3.000 Euro hinausgehen, liegt die Grenze bei den ÜGlern bei ca. 10.000 Euro. Bei beiden Gruppen ist vom ersten zum zweiten Jahr eine leichte Erhöhung der Investitionen festzustellen, welche vom zweiten zum dritten Jahr stagniert.

Neben dem ÜG bzw. ExGZ haben beide Gruppen so gut wie keine öffentlichen Fördermittel in Anspruch genommen. Statistisch hoch signifikante und auch prozentual bedeutsame Unterschiede ergeben sich bei der Frage, ob die Gründung auch ohne die BA-Förderung stattgefunden hätte. Dies verneinen immerhin über 50 Prozent der ÜGler aber nur knapp 27 Prozent der ExGZler. Zum gleichen Zeitpunkt hätten auch ohne Förderung 61 Prozent der ExGZler jedoch lediglich 20 Prozent der ÜGler gegründet.

Tabelle 3: Finanzielle Rahmenbedingungen, T-Test-Ergebnisse

Untersuchtes Merkmal	ÜG	ExGZ	Signi-fikanz (2-seitig)	Anzahl Be-obachtungen ÜG	Anzahl Be-obachtungen ExGZ
Wie hoch war das Startkapital (Summe aller Sach- und Finanzmittel bei Gründung), mit dem Sie Ihr Unternehmen gegründet haben?					
Mittelwert	3,43	1,95	**,005 *****	30	42
0 = 0 Euro	20,0 %	28,6 %		30	42
1 = 1 bis 1.500 Euro	6,7 %	21,4 %		30	42
2 = 1.501 bis 3.000 Euro	10,0 %	19,0 %		30	42
3 = 3.001 bis 5.000 Euro	3,3 %	4,8 %		30	42
4 = 5.001 bis 10.000 Euro	33,3 %	16,7 %		30	42
5 = 10.001 bis 20.000 Euro	6,7 %	4,8 %		30	42
6 = 20.001 bis 30.000 Euro	6,7 %	2,4 %		30	42
7 = 30.001 bis 50.000 Euro	6,7 %	2,4 %		30	42
8 = Über 50.000 Euro	6,7 %	0,0 %		30	42
Wie hoch war der Anteil des Eigenkapitals (also des von Ihnen eingebrachten Kapitals ohne Kredite und ÜG bzw. ExGZ) am Startkapital in Prozent?					
Prozentsatz	70,2 %	76,9 %	,515	25	30
Wie hoch war der Anteil, den Sie vom Startkapital bereits zu Gründungsbeginn (in den ersten 3 Monaten) in Maschinen, Werkzeuge und EDV-Technik investiert haben (Anfangsinvestitionen)?					
Prozentsatz	58,0 %	69,3 %	,240	23	29
Über die Anfangsinvestitionen hinaus, wie hoch waren in etwa Ihre Folgeinvestitionen für Maschinen, Werkzeuge und EDV-Technik in den jeweiligen Geschäftsjahren?					
➔ 1. Jahr					
Mittelwert	2,15	1,16	**,005 *****	27	37

0 = 0 Euro	14,8 %	13,5 %		27	37
1 = 1 bis 1.500 Euro	25,9%	64,9 %		27	37
2 = 1.501 bis 3.000 Euro	25,9 %	16,2 %		27	37
3 = 3.001 bis 5.000 Euro	3,7 %	2,7 %		27	37
4 = 5.001 bis 10.000 Euro	22,2 %	2,7 %		27	37
5 = 10.001 bis 20.000 Euro	7,4 %	0,0 %		27	37
6 = 20.001 bis 30.000 Euro	0,0 %	0,0 %		27	37
7 = 30.001 bis 50.000 Euro	0,0 %	0,0 %		27	37
8 = Über 50.000 Euro	0,0 %	0,0 %		27	37
➔ ***2. Jahr***					
Mittelwert	2,43	1,24	**,003 *****	27	37
0 = 0 Euro	4,3 %	18,2 %		23	33
1 = 1 bis 1.500 Euro	30,4 %	57,6 %		23	33
2 = 1.501 bis 3.000 Euro	21,7 %	18,2 %		23	33
3 = 3.001 bis 5.000 Euro	17,4 %	0,0 %		23	33
4 = 5.001 bis 10.000 Euro	17,4 %	3,0 %		23	33
5 = 10.001 bis 20.000 Euro	4,3 %	0,0 %		23	33
6 = 20.001 bis 30.000 Euro	4,3 %	3,0 %		23	33
7 = 30.001 bis 50.000 Euro	0,0 %	0,0 %		23	33
8 = Über 50.000 Euro	0,0 %	0,0 %		23	33
➔ ***3. Jahr***					
Mittelwert	2,45	1,22	**,004 *****	27	37
0 = 0 Euro	13,6 %	18,8 %		22	32
1 = 1 bis 1.500 Euro	18,2 %	62,5 %		22	32
2 = 1.501 bis 3.000 Euro	9,1 %	12,5 %		22	32
3 = 3.001 bis 5.000 Euro	36,4 %	0,0 %		22	32
4 = 5.001 bis 10.000 Euro	13,6 %	3,1 %		22	32
5 = 10.001 bis 20.000 Euro	9,1 %	0,0 %		22	32
6 = 20.001 bis 30.000 Euro	0,0 %	0,0 %		22	32
7 = 30.001 bis 50.000 Euro	0,0 %	3,1 %		22	32
8 = Über 50.000 Euro	0,0 %	0,0 %		22	32
Hätten Sie Ihr Unternehmen auch ohne den Erhalt von ÜG und ExGZ gegründet?					
Nein	51,6 %	26,8 %	**,002 *****	31	41
Ja, zum gleichen Zeitpunkt	19,4 %	61,0 %		31	41
Ja, aber Monate später	29,0 %	12,2 %		31	41
Haben Sie öffentliche Fördermittel zur Existenzgründung neben dem ÜG bzw. ExGZ in Anspruch genommen?					
Nein	93,5 %	92,9 %	,910	31	42

Quelle: Eigene Berechnungen.

2.4 Bedeutung der Förderbedingungen

Bei der grundsätzlichen Bewertung verschiedener Förderbedingungen sind sich die ÜGler und ExGZler im Großen und Ganzen einig. Wichtigster Aspekt eines Förderzuschusses ist für beide Gruppen die sichere Einnahme während der Startphase, gefolgt von der Länge der Förderung und einem zügigen, unproblematischen Verfahren. Für die ÜGler ist zudem die Höhe der Förderung sehr bedeutsam; hier findet sich ein statistisch signifikanter Unterschied zu den ExGZlern, denen diese Förderbedingung zwar auch wichtig ist, aber im geringeren Maße. Statistisch hoch signifikant bedeutsamer ist den ÜGlern zudem das Nichtvorhandensein einer Beschränkung des voraussichtlichen Einkommens aus der Selbständigkeit und

schwach signifikant wichtiger der Aspekt, keiner Versicherungspflicht zur gesetzlichen Rentenversicherung aufgrund des Förderzuschusses zu unterliegen.

Das tatsächlich durchlaufene ÜG- bzw. ExGZ-Verfahren bewerten beide Gruppen als zügig und unproblematisch, schwach signifikant positiver äußern sich hier die ExGZler. Dies spiegelt sich auch in der Frage wieder, ob die Erbringung der notwendigen Unterlagen und Nachweise umständlich und langwierig sei. Dies verneinen zwar beide Gruppen, die ExGZler aber auf statistisch signifikantem Niveau erheblich stärker. Beide Gruppen empfinden das Verfahren nicht als finanziell aufwendig für sich. Die Hilfestellung der Mitarbeiter der Agentur für Arbeit bewerten sie als durchschnittlich bis leicht positiv, in diesem Kontext geben sie aber ferner an, nicht mehr Hilfe und Beratung benötigt zu haben.

Die zum untersuchten Gründungsbeginn im zweiten Halbjahr 2003 noch nicht erforderliche Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle hat die ExGZler zum Teil in ihrer Entscheidung beeinflusst. Das ÜG – bei dem diese Förderbedingung schon seit langem greift – hätte keiner der ExGZler gewählt, auch wenn dieser Pluspunkt beim ExGZ weggefallen wäre. Allerdings hätten nur knapp 66 Prozent bei Erfordernis der Tragfähigkeitsbescheinigung mit ExGZ gegründet. 23 Prozent geben an, dass sie sich anderenfalls gar nicht selbständig gemacht hätten und knapp 6 Prozent hätten trotz Gründung komplett auf einen BA-Zuschuss verzichtet.

Aus heutiger Sicht hätte ein Großteil der Gründer die tatsächlich gewählte Zuschussart beibehalten und wäre nicht zu einer anderen Entscheidung gekommen.

Tabelle 4: Bedeutung der Förderbedingungen, T-Test-Ergebnisse

Untersuchtes Merkmal	ÜG	ExGZ	Signi-fikanz (2-seitig)	Anzahl Be-obachtungen ÜG	Anzahl Be-obachtungen ExGZ
Wie wichtig sind Ihnen folgende Aspekte eines Förderzuschusses zur Existenzgründung grundsätzlich – unabhängig von dem von Ihnen gewählten Förderzuschuss? *(1 = sehr wichtig bis 5 = völlig unwichtig)*					
Rechtsanspruch auf die Förderung bei Erfüllung aller Voraussetzungen unabhängig vom Haushalt der Behörde	1,96	2,24	,345	28	38
Sichere Einnahme während der Startphase	1,30	1,41	,502	27	39
Höhe der Förderung	1,68	2,16	**,038 ****	28	38
Länge der Förderung	1,68	1,71	,895	25	38
Günstige soziale Absicherung für mich	2,00	2,27	,407	29	37
Günstige soziale Absicherung für meine Familie	2,38	3,03	,150	26	38
Steuerrechtliche Vergünstigung im Vergleich zu anderen Einnahmearten	2,63	2,69	,859	27	36
Keine Versicherungspflicht zur gesetzlichen Rentenversicherung aufgrund des Förderzuschusses	2,77	3,53	**,069 ***	26	36

Keine Beschränkung des voraussichtlichen Einkommens aus der Selbständigkeit	2,11	3,28	**,002 *****	27	36
Gesetzliche Vermutung der Selbständigkeit (keine Gefahr der Feststellung von Scheinselbständigkeit nach Förderbeginn)	3,44	4,00	,135	25	37
Erhalt der Förderung möglich ohne vorherige Arbeitslosigkeit	3,04	3,14	,809	26	36
Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle oder ähnliche Nachweise nicht erforderlich	3,36	3,38	,964	25	37
Einstellung von Arbeitnehmern erlaubt	3,00	3,51	,198	26	37
Zügiges, unproblematisches Verfahren	1,84	1,84	,994	25	38
Empfehlung der Mitarbeiter der Agentur für Arbeit	3,27	3,44	,662	26	36
Bewerten Sie folgende Aussagen zum Antragsverfahren. *(1 = Stimme der Aussage voll zu bzw. die Aussage trifft voll zu bis 5 = Stimme der Aussage überhaupt nicht zu bzw. die Aussage trifft überhaupt nicht zu)*					
Das Antragsverfahren war zügig und unproblematisch	1,77	1,41	**,059 ***	31	41
Die Erbringung der notwendigen Unterlagen und Nachweise war umständlich und langwierig	3,55	4,25	**,024 ****	31	40
Die Erbringung der notwendigen Unterlagen und Nachweise war finanziell aufwendig	4,07	4,44	,193	30	41
Die Mitarbeiter der Agentur für Arbeit haben bei der Antragstellung Hilfe geleistet	2,90	2,76	,699	31	42
Ich hätte bei der Antragstellung mehr Hilfestellung oder Beratung benötigt	4,10	4,17	,807	31	41
Hätten Sie sich auch für den ExGZ entschieden, wenn Sie hierzu die Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle hätten einreichen müssen (wie es beim ÜG der Fall ist)?					
Ja		65,7 %			35
Nein, ich hätte das ÜG gewählt		0,0 %			35
Nein, ich hätte mich ohne Zuschuss der BA selbständig gemacht		5,7 %			35
Nein, ich hätte mich gar nicht selbständig gemacht		22,9 %			35
Nein, ohne nähere Angabe		5,7 %			35
Welchen Förderzuschuss hätten Sie aus heutiger Sicht gewählt?					
Den tatsächlich gewählten	86,7 %	95,0 %	,254	30	40

Quelle: Eigene Berechnungen.

2.5 Erfolgsbezogene Merkmale

Die erfolgsbezogenen Merkmale werden bezüglich verschiedener Kategorien betrachtet. Zunächst wird das reine unternehmerische Überleben ausgewertet, bevor im Anschluss der unternehmerische Erfolg und die Zufriedenheit mit der Selbständigkeit näher beleuchtet werden. Abschließend wird eine kurze Abbrecheranalyse durchgeführt.

66 Prozent der antwortenden ÜGler und 76 Prozent der ExGZler geben an, weiterhin im Rahmen ihres Gründungsunternehmens tätig zu sein. Der Unterschied in den Prozentangaben ist nicht statistisch signifikant.

Tabelle 5: Unternehmerisches Überleben, T-Test-Ergebnisse

Untersuchtes Merkmal	ÜG	ExGZ	Signi-fikanz (2-seitig)	Anzahl Be-obachtungen ÜG	ExGZ
Sind Sie heute noch als Selbständiger im Rahmen Ihres Gründungsunternehmens tätig?					
Ja	65,7 %	76,2 %	,317	35	42

Quelle: Eigene Berechnungen.

Der unternehmerische Erfolg wird bezüglich der drei Kriterien Einkommenssituation, Arbeitszeit und Beschäftigung von Arbeitnehmern bewertet.

Bezüglich des Einkommens aus der Selbständigkeit gibt es eindeutige statistisch und ökonomisch signifikante Unterschiede zugunsten der ÜGler.

Ein signifikanter Unterschied ergibt sich beim Vergleich des Einkommens aus der Selbständigkeit zum Einkommen aus der Beschäftigung vor Gründung. 34,5 Prozent der ÜGler, jedoch nur 12,5 Prozent der ExGZler geben an, dass das Einkommen aus der selbständigen Tätigkeit höher ausfällt.

Auch die separate Betrachtung des Einkommens aus der Selbständigkeit in allen drei bisherigen Geschäftsjahren bestätigt den statistisch hoch signifikanten finanziellen Vorteil der ÜGler. Sie erzielen ein höheres Einkommen und darüber hinaus wächst es auch stärker von Jahr zu Jahr im Vergleich zu den ExGZlern. So liegt im ersten Jahr das Monatseinkommen von ca. 42 Prozent der ÜGler in dem Bereich 1.501 bis 5.000 Euro, im zweiten Jahr sind es 44 Prozent und im dritten Jahr über 54 Prozent. Die ExGZler verdienen hingegen im ersten Jahr alle weniger als 1.500 Euro im Monat, über 40 Prozent liegen lediglich in dem Bereich 1 bis 500 Euro, 28 Prozent zwischen 501 und 1.500 Euro. Im zweiten und dritten Jahr erzielen ca. 12 Prozent der ExGZler ein durchschnittliches Monatseinkommen über 1.501 Euro. Im Bereich zwischen 1-500 Euro liegen im zweiten Jahr weiterhin rund 42 Prozent, im dritten Jahr noch 25 Prozent. Der Anteil der ExGZler mit einem Monatseinkommen von 501 bis 1.500 Euro hat sich im zweiten Jahr kaum verändert, im dritten Jahr jedoch auf knapp 44 Prozent erhöht. Der Anteil der Gründer, die Verlust machen, stellt sich bei beiden Gruppen im ersten und zweiten Geschäftsjahr ähnlich hoch dar – im ersten Jahr sind es über 30 Prozent, im zweiten Jahr um die 17 Prozent. Im dritten Jahr machen noch rund 8 Prozent der ÜGler und 22 Prozent der ExGZler Verlust. Ein durchschnittliches Monatseinkommen von über 5.000 Euro verdient in allen drei Jahren keiner der ÜGler und ExGZler.

Zur Deckung des eigenen Lebensunterhaltes reicht das Einkommen aus der Selbständigkeit bei knapp 59 Prozent der ÜGler und lediglich 24 Prozent der ExGZler. Dieser Unterschied ist statistisch hoch signifikant. Über 70 Prozent der ÜGler und 87 Prozent der ExGZler bzw. ihrer Haushaltsangehöriger haben neben dem Selbständigkeitseinkommen regelmäßige weitere Einnahmen, die bei der Deckung des Lebensunterhaltes helfen, dieser Unterschied ist nicht statistisch signifikant. Insgesamt geben rund 70 Prozent beider Gruppen an, dass die Einnahmen insgesamt reichen, um den Lebensunterhalt des gesamten Haushaltes sicherzustellen.

Bezüglich der tatsächlichen wöchentlichen Arbeitszeit gibt es in allen drei Jahren statistisch signifikante Unterschiede zwischen den ÜGlern und ExGZlern. Während die ÜGler rund 48 bis 49 Stunden pro Woche arbeiten, liegen die ExGZler im ersten Jahr bei durchschnittlich 31, im zweiten und dritten Jahr bei rund 34 bis 35 Stunden wöchentlich. Während die ÜGler vor Gründungsbeginn ca. 44 Stunden, also geringere Arbeitsstunden kalkuliert hatten als sie letztlich tatsächlich bewältigen mussten, hatten die ExGZler ursprünglich mit 34 Stunden im ersten und ca. 36 Stunden im zweiten und dritten Jahr gerechnet und lagen damit tatsächlich unter ihren Erwartungen. Die Erwartungsunterschiede zwischen ÜGlern und ExGZlern sind allerdings nur im ersten Jahr statistisch signifikant.

Bei der Anzahl der beschäftigten Arbeitnehmer weisen die beiden Gründergruppen kaum statistisch signifikante Unterschiede auf. Die beschäftigungsschaffende Wirkung ist in allen drei Geschäftsjahren minimal. Bei den ExGZlern haben die mithelfenden Familienangehörigen noch die größte Bedeutung. Dies ist bei den ÜGlern bei Gründung und im ersten Jahr ebenfalls der Fall, ab dem 2. Jahr ist der Anteil der Minijobber höher. Tendenziell beschäftigen ÜGler mehr Arbeitnehmer als ExGZler. Statistisch schwach signifikant ist jedoch lediglich der Unterschied bei den Vollzeitbeschäftigten im zweiten und dritten Jahr. Die ExGZler beschäftigen im Durchschnitt keinen Vollzeitbeschäftigten, die ÜGler ca. 0,3. Die Anzahl der durch die BA geförderten beschäftigten Arbeitnehmer war nicht signifikant verschieden zwischen ÜGlern und ExGZlern.

Tabelle 6: Unternehmerischer Erfolg, T-Test-Ergebnisse

Untersuchtes Merkmal	ÜG	ExGZ	Signi-fikanz (2-seitig)	Anzahl Be-obachtungen	
				ÜG	ExGZ
Einkommenssituation:					
Übersteigt (überstieg) Ihr monatlich zur Verfügung stehendes Einkommen aus der selbständigen Tätigkeit regelmäßig das Einkommen aus der Beschäftigung vor der Gründung?					
Ja	34,5 %	12,5 %	**,040 ****	29	49

Wie hoch war Ihr durchschnittlich zur Verfügung stehendes Monatseinkommen aus der Selbständigkeit inklusive Entnahmen in den jeweiligen Geschäftsjahren? *(0 = Mache Verlust bis 7 = Über 5.000 Euro)*					
➔ ***1. Jahr***					
Mittelwert	2,41	1,08	**,008** ***	27	36
Mache Verlust	33,3 %	30,6 %		27	36
1-500 Euro	14,8 %	41,7 %		27	36
501-1.000 Euro	7,4 %	16,7 %		27	36
1.001-1.500 Euro	3,7 %	11,1 %		27	36
1.501-2.000 Euro	14,8 %	0,0 %		27	36
2.001-2.500 Euro	14,8 %	0,0 %		27	36
2.501-5.000 Euro	11,1 %	0,0 %		27	36
Über 5.000 Euro	0,0 %	0,0 %		27	36
➔ ***2. Jahr***					
Mittelwert	3,08	1,52	**,005** ***	25	33
Mache Verlust	16,0 %	18,2 %		25	33
1-500 Euro	20,0 %	42,4 %		25	33
501-1.000 Euro	12,0 %	24,2 %		25	33
1.001-1.500 Euro	8,0 %	3,0%		25	33
1.501-2.000 Euro	4,0 %	9,1 %		25	33
2.001-2.500 Euro	16,0 %	3,0 %		25	33
2.501-5.000 Euro	24,0 %	0,0 %		25	33
Über 5.000 Euro	0,0 %	0,0 %		25	33
➔ ***3. Jahr***					
Mittelwert	3,58	1,69	**,000** ***	24	32
Mache Verlust	8,3 %	21,9 %		24	32
1-500 Euro	4,2 %	25,0 %		24	32
501-1.000 Euro	33,3 %	31,3 %		24	32
1.001-1.500 Euro	0,0 %	12,5 %		24	32
1.501-2.000 Euro	12,5 %	3,1 %		24	32
2.001-2.500 Euro	12,5 %	6,3 %		24	32
2.501-5.000 Euro	29,2 %	0,0 %		24	32
Über 5.000 Euro	0,0 %	0,0 %		24	32
Reicht (reichte) Ihr Einkommen aus der Selbständigkeit im Allgemeinen aus, Ihren Lebensunterhalt zu decken?					
Ja	58,6 %	24,4%	**,004** ***	29	41
Haben Sie oder andere Haushaltsangehörige neben dem Einkommen aus der Selbständigkeit regelmäßige weitere Einnahmen, die Ihnen bei der Deckung des Lebensunterhalts helfen?					
Ja	71,4 %	87,5 %	,121	28	40
Reicht das Einkommen aus der selbständigen Tätigkeit zusammen mit dem Einkommen der anderen Haushaltsangehörigen im Allgemeinen aus, um den Lebensunterhalt des gesamten Haushalts sicherzustellen?					
Ja	71,4 %	68,3 %	,785	28	41
Arbeitszeit:					
Wie viele Wochenstunden haben Sie in den jeweiligen Geschäftsjahren in etwa für Ihr Unternehmen gearbeitet? Wie hoch war die im Vorfeld der Gründung geplante durchschnittliche Arbeitszeit pro Woche?					
➔ ***1. Jahr***					
Wöchentlich Arbeitszeit – tatsächlich	48,2	31,4	**,002** ***	23	32
Wöchentlich Arbeitszeit – erwartet	44,6	34,0	**,034** **	18	28
➔ ***2. Jahr***					
Wöchentlich Arbeitszeit – tatsächlich	49,2	34,4	**,008** ***	20	30
Wöchentlich Arbeitszeit – erwartet	44,5	36,5	,201	16	24
➔ ***3. Jahr***					
Wöchentlich Arbeitszeit – tatsächlich	48,9	35,4	**,015** **	20	29
Wöchentlich Arbeitszeit – erwartet	43,6	35,9	,229	16	23
Beschäftigung von Arbeitnehmern:					
Wie viele Arbeitnehmer (Anzahl) haben Sie in Ihrem Unternehmen im Durchschnitt beschäftigt und zu welchen Gruppen gehören diese?					

➔ ***Bei Gründung***					
Mithelfende Familienangehörige	0,25	0,15	,509	24	33
Vollzeitbeschäftigte	0,04	0,00	,328	23	33
Minijobs	0,04	0,00	,328	23	33
Sonstige Teilzeitbeschäftigte	0,00	0,00		23	32
Azubis	0,00	0,03	,419	22	33
Sonstige (z.B. freie Mitarbeiter, Aushilfen)	0,00	0,00		20	33
➔ ***Ende 1. Jahr***					
Mithelfende Familienangehörige	0,32	0,18	,383	22	28
Vollzeitbeschäftigte	0,10	0,00	,329	21	28
Minijobs	0,24	0,04	,316	21	28
Sonstige Teilzeitbeschäftigte	0,14	0,00	,186	21	27
Azubis	0,00	0,04	,404	20	28
Sonstige (z.B. freie Mitarbeiter, Aushilfen)	0,28	0,04	,237	18	28
➔ ***Ende 2. Jahr***					
Mithelfende Familienangehörige	0,32	0,17	,355	22	29
Vollzeitbeschäftigte	0,27	0,00	**,056 ***	22	27
Minijobs	0,77	0,10	,196	22	29
Sonstige Teilzeitbeschäftigte	0,14	0,00	,186	21	27
Azubis	0,00	0,04	,404	20	28
Sonstige (z.B. freie Mitarbeiter, Aushilfen)	0,39	0,07	,195	18	28
➔ ***Ende 3. Jahr***					
Mithelfende Familienangehörige	0,32	0,18	,383	22	28
Vollzeitbeschäftigte	0,36	0,04	**,071 ***	22	27
Minijobs	1,18	0,07	,200	22	27
Sonstige Teilzeitbeschäftigte	0,05	0,04	,859	21	27
Azubis	0,00	0,04	,395	20	27
Sonstige (z.B. freie Mitarbeiter, Aushilfen)	0,44	0,11	,212	18	27
Wie viele Arbeitnehmer sind davon durch die Agentur für Arbeit gefördert worden?					
Bei Gründung	0,04	0,00	,328	24	34
Ende 1. Jahr	0,10	0,00	,329	21	30
Ende 2. Jahr	0,18	0,00	,104	22	29
Ende 3. Jahr	0,15	0,00	,186	20	28

Quelle: Eigene Berechnungen.

Die Antworten der ÜGler und ExGZler im Kontext zu ihrer Zufriedenheit mit der Selbständigkeit, spiegeln keine relevanten statistisch signifikanten Unterschiede wieder.

Sowohl ÜGler als auch ExGZler sind mit ihrer selbständigen Tätigkeit im Mittel zufrieden, 13 Prozent der ÜGler und gut 19 Prozent der ExGZler äußern Unzufriedenheit. Das bisher erzielte Einkommen entspricht bei den ÜGlern im Wesentlichen den Erwartungen mit leicht negativer Tendenz von Jahr zu Jahr. Die ExGZlern bewerten diese Frage in allen drei Jahren mit einem Wert zwischen dem Unterschreiten und dem Entsprechen der Erwartungen. Ein schwach signifikanter Unterschied in der finanziellen Erwartungserfüllung zwischen ÜGlern und ExGZlern ist nur im 1. Jahr gegeben. Die Zukunftsaussichten des Unternehmens schätzen sowohl ÜGler als auch ExGZler im Durchschnitt mit positiv bis mittelmäßig ein, knapp 14 Prozent der ÜGler und 23 Prozent der ExGZler sehen die weitere Entwicklung jedoch negativ bzw. sehr negativ. Wenn sie die Möglichkeit

hätten, würden rund 30 Prozent beider Gründergruppen eine abhängige Tätigkeit aufnehmen, weitere 30 Prozent sind sich diesbezüglich unsicher und nur ca. 40 Prozent würden ihre Selbständigkeit fortführen.

Tabelle 7: Zufriedenheit mit Selbständigkeit, T-Test-Ergebnisse

Untersuchtes Merkmal	ÜG	ExGZ	Signi-fikanz (2-seitig)	Anzahl Be-obachtungen ÜG	ExGZ
Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer selbständigen beruflichen Tätigkeit? *(1 = sehr zufrieden bis 5 = Gar nicht zufrieden)*					
Mittelwert	2,30	2,32	,953	23	31
Sehr zufrieden	16,1 %	25,8 %		23	31
Zufrieden	34,8 %	38,7 %		23	31
Mittelmäßig	26,1 %	16,1 %		23	31
Unzufrieden	8,7 %	16,1 %		23	31
Sehr unzufrieden	4,3 %	3,2 %		23	31
Inwieweit entsprach das erzielte Einkommen aus der Selbständigkeit Ihren Erwartungen im Vorfeld? *(1 = Erwartungen weit übertroffen bis 5 = Erwartungen weit unterschritten)*					
Im 1. Jahr	2,90	3,45	**,051 ***	29	38
Im 2. Jahr	3,07	3,48	,113	27	33
Im 3. Jahr	3,27	3,47	,479	26	32
Wie sehen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens in Bezug auf die weitere Entwicklung? *(1 = sehr positiv bis 5 = sehr negativ)*					
Mittelwert	2,45	2,58	,703	22	26
Sehr positiv	13,6 %	23,1 %		22	26
Positiv	45,5 %	23,1 %		22	26
Weder positiv noch negativ	27,3 %	30,8 %		22	26
Negativ	9,1 %	19,2 %		22	26
Sehr negativ	4,5 %	3,8 %		22	26
Würden Sie eine abhängige Beschäftigung aufnehmen, wenn Sie die Möglichkeit dazu hätten?					
Nein	40,9 %	39,3 %	,789	22	28
Ja	31,8 %	28,6 %	,789	22	28
Weiß nicht	27,3 %	32,1 %	,789	22	28

Quelle: Eigene Berechnungen.

Bei der Abbrecheranalyse ist zu beachten, dass diese auf sehr geringen Fallzahlen basiert und daher nur erste Hinweise geben kann.

Hinsichtlich der Gründe für die Aufgabe der Selbständigkeit gibt es keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen ÜGlern und ExGZlern. Hauptgrund ist der fehlende wirtschaftliche Erfolg. Auch familiäre/ persönliche Gründe spielen eine Rolle.

Schwierigkeiten bei der Kundengewinnung/ Absatzprobleme benennen die Gründer als häufigstes für die Aufgabe der Selbständigkeit verantwortliches Einzelproblem. Die ExGZler verweisen in diesem Kontext zudem signifikant häufiger als ÜGler auf Probleme mit Behörden und rechtliche Probleme.

Während kein ÜGler seine Selbständigkeit mit Gewinn beendet hat, ist dies bei den ExGZlern mit 30 Prozent schwach signifikant häufiger der Fall.

Im direkten Anschluss an die Selbständigkeit sind 80 Prozent der ÜGler arbeitslos und keiner sozialversicherungspflichtig beschäftigt, während die ExGZler mit 56 Prozent hauptsächlich versicherungspflichtig arbeiten und nur zu 22 Prozent von Arbeitslosigkeit betroffen sind. Zum Zeitpunkt der Umfrage, ca. drei Jahre nach Gründungsbeginn, sind hingegen über 70 Prozent der ÜGler in versicherungspflichtiger Beschäftigung und nur 14 Prozent arbeitslos. Bei den ExGZlern geben nur noch 37 Prozent an, sozialversicherungspflichtig beschäftigt zu sein, während 27 Prozent arbeitslos sind. Die Unterschiede sind jedoch nicht statistisch signifikant – weder direkt nach Beendigung der Selbständigkeit noch zum Zeitpunkt der Befragung.

Tabelle 8: Abbrecheranalyse, T-Test-Ergebnisse

Untersuchtes Merkmal	ÜG	ExGZ	Signi-fikanz (2-seitig)	Anzahl Be-obachtungen ÜG	Anzahl Be-obachtungen ExGZ
Welche Gründe gab es für die Aufgabe Ihrer Selbständigkeit? *(Mehrfachnennungen möglich)*					
Fehlender wirtschaftlicher Erfolg	80,0 %	50,0 %	,277	5	10
Lohnendes Kaufangebot für das Unternehmen	0,0 %	0,0 %	,475	5	10
Angebot einer abhängigen Beschäftigung	20,0 %	40,0 %	,475	5	10
Aufnahme einer anderen selbständigen Tätigkeit	0,0 %	0,0 %		5	10
Ruhestand /Rückzug aus dem Erwerbsleben	0,0 %	0,0 %		5	10
Familiäre/ persönliche Gründe	40,0 %	40,0 %	1,00	5	10
Welche Einzelprobleme machen Sie im Nachhinein für die Aufgabe Ihrer Selbständigkeit verantwortlich? *(Mehrfachnennungen möglich)*					
Rechtliche Probleme	0,0 %	30,0 %	**,081 ***	6	10
Probleme mit der Finanzierung/ Bank	0,0 %	20,0 %	,168	6	10
Probleme mit Behörden	0,0 %	40,0 %	**,037 ****	6	10
Organisatorische Probleme im Betriebsablauf	0,0 %	0,0 %		6	10
Mangelnde Zahlungsmoral der Kunden	33,3 %	20,0 %	,582	6	10
Probleme bei der Kundengewinnung/ Absatzprobleme	66,7 %	50,0 %	,547	6	10
Haben Sie Ihre Selbständigkeit insgesamt mit Gewinn beendet?					
Ja	0,0 %	30,0 %	**,081 ***	5	10
Wie war Ihre berufliche Situation direkt im Anschluss an die Aufgabe der Selbständigkeit?					
Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung	0,0 %	55,6 %	,472	5	9
Arbeitslosigkeit	80,0 %	22,2 %	,472	5	9
Altersrente/ Vorruhestand	0,0 %	11,1 %	,472	5	9
Mutterschutz/Erziehungsurlaub	20,0 %	11,1 %	,472	5	9
Sonstiges	0,0 %	0,0 %	,472	5	9
Wie stellt sich Ihre berufliche Situation zur Zeit dar, wenn Sie nicht mehr hauptberuflich selbständig sind?					
Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung	71,4 %	36,4 %	,156	7	11
Arbeitslosigkeit	14,3 %	27,3 %	,156	7	11
Altersrente/ Vorruhestand	0,0 %	9,1 %	,156	7	11
Mutterschutz/Erziehungsurlaub	14,3 %	18,2 %	,156	7	11
Sonstiges	0,0 %	9,1 %	,156	7	11

Quelle: Eigene Berechnungen.

6 Fazit und Ausblick

Basierend auf einer Befragung drei Jahre nach Gründungsbeginn wurden Informationen zu den Bereichen Gründungsmotivation, Gründungsvorbereitung, finanzielle Rahmenbedingungen, Bedeutung der Förderbedingungen und erfolgsbezogene Merkmale analysiert und die Gruppen der ÜGler und ExGZler vergleichend gegenüberstellt.

Bei den Gründungsmotiven finden sich kaum statistisch signifikante Unterschiede, lediglich die freie Zeiteinteilung ist den ExGZlern signifikant wichtiger, die Möglichkeit der Förderung als Selbständiger den ÜGlern hingegen signifikant unwichtiger.

Auffällig bei der Gründungsvorbereitung ist die statistisch signifikante erheblich häufigere Aufstellung eines Geschäftsplans durch die ÜGler.

Hinsichtlich der Höhe des vorhandenen Startkapitals sind die ÜGler den ExGZlern auf stark signifikantem Niveau deutlich überlegen, sie tätigen auch signifikant höhere Folgeinvestitionen in Maschinen, Werkzeuge und EDV-Technik. Etwas überraschend ist das Ergebnis auf die Frage, inwieweit die Gründung auch ohne den BA-Förderzuschuss durchgeführt worden wäre. Während ein gutes Viertel der ExGZler in diesem Falle nicht gegründet hätte, trifft dies für über die Hälfte der ÜGler zu. Dieser Unterschied ist statistisch stark signifikant.

Bei der Bewertung der Förderbedingungen fällt auf, dass die ÜGler finanzielle Aspekte wie die Höhe der Förderung, eine Nicht-Beschränkung des voraussichtlichen selbständigen Einkommens und das Fehlen einer Versicherungspflicht zur gesetzlichen Rentenversicherung aufgrund des Förderzuschusses statistisch signifikant bedeutsamer einschätzen als die ExGZler. Die ExGZler finden das eigentliche Antragsverfahren zudem noch zügiger und die Erbringung der notwendigen Unterlagen noch unproblematischer als die ÜGler. Dies hängt evtl. mit der beim ExGZ im Unterschied zum ÜG zum damaligen Zeitpunkt nicht erforderlichen Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle zusammen.

Bezüglich des unternehmerischen Überlebens ergeben sich aus der Befragung keine signifikanten Unterschiede zwischen ÜGlern und ExGZlern. Ganz anders gestaltet sich die Lage jedoch bei Betrachtung des unternehmerischen Erfolges. Das aus der Selbständigkeit erzielte Einkommen fällt bei den ÜGlern auf stark signifikantem Niveau erheblich höher aus als bei den

ExGZlern und reicht auch bei einem erheblich höheren Anteil der Gründer zur Deckung des eigenen Lebensunterhaltes aus. Dafür arbeiten die ÜGler mit 48 bis 49 Wochenstunden auch erheblich mehr als die ExGZler mit ca. 34 bis 35 Stunden pro Woche, dieser Unterschied ist ebenfalls statistisch signifikant. Hinsichtlich der Anzahl der Vollzeitbeschäftigten ergeben sich im zweiten und dritten Jahr schwach signifikante Unterschiede, allerdings ist die beschäftigungsschaffende Wirkung der ÜGler trotzdem minimal. Die Zufriedenheit mit der selbständigen Tätigkeit und die Einschätzung der Zukunftsaussichten des Unternehmens ist bei ÜGlern und ExGZlern ähnlich positiv. Die Ergebnisse der Abbrecheranalyse sind aufgrund der geringen Fallzahlen mit großer Vorsicht zu genießen und können nur als erster Hingucker verwendet werden.

Insgesamt bleibt festzustellen, dass zum Teil signifikante Unterschiede zwischen den ÜG- und ExGZ-Gründern vorliegen, v.a. im Hinblick auf den wirtschaftlichen Erfolg. Ggf. liegen hier Zusammenhänge mit den festgestellten Unterschieden bei der Geschäftsplanerstellung, den finanziellen Rahmenbedingungen zu Gründungsbeginn, der Mehrarbeit der ÜGler und/ oder auch den Qualifikationsunterschieden, die im Rahmen der ersten Analyse festgestellt worden sind, vor – hier sind weitere Untersuchungen erforderlich. Auffällig ist in diesem Kontext, dass die subjektive Zufriedenheit der ExGZler nicht wesentlich von der Bewertung der ÜGler abweicht.

Working Paper Series in Economics

(see www.leuphana.de/vwl/papers for a complete list)

No.65: *The International Study Group on Export and Productivity:* Exports and Productivity – Comparable Evidence for 14 Countries, November 2007

No.64: *Lena Koller, Claus Schnabel und Joachim Wagner:* Freistellung von Betriebsräten – Eine Beschäftigungsbremse?, November 2007

No.63: *Anne-Kathrin Last:* The Monetary Value of Cultural Goods: A Contingent Valuation Study of the Municipal Supply of Cultural Goods in Lueneburg, Germany, October 2007

No.62: *Thomas Wein und Heike Wetzel:* The Difficulty to Behave as a (regulated) Natural Monopolist – The Dynamics of Electricity Network Access Charges in Germany 2002 to 2005, September 2007

No.61: *Stefan Baumgärtner und Martin F. Quaas:* Agro-biodiversity as natural insurance and the development of financial insurance markets, September 2007

No.60: *Stefan Bender, Joachim Wagner, Markus Zwick:* KombiFiD - Kombinierte Firmendaten für Deutschland, September 2007

No.59: *Jan Kranich*: Too much R&D? - Vertical differentiation in a model of monopolistic competition, August 2007

No.58: *Christian Papilloud und Ingrid Ott:* Convergence or mediation? Experts of vulnerability and the vulnerability of experts' discourses on nanotechnologies – a case study, July 2007

No.57: *Ingrid Ott und Susanne Soretz:* Governmental activity, integration and agglomeration, July 2007

No.56: *Nils Braakmann:* Struktur und Erfolg von Ich-AG-Gründungen: Ergebnisse einer Umfrage im Arbeitsagenturbezirk Lüneburg, Juli 2007

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
[forthcoming in:International Journal of the Economics of Business]

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
[erscheint in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik]

No.47: *Joachim Wagner:* Jobmotor Mittelstand? Arbeitsplatzdynamik und Betriebsgröße in der westdeutschen Industrie, April 2007
[publiziert in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 76 (2007), 3, 76-87]

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
[forthcoming in: Bulletin of Science, Technology & Society]

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
[forthcoming in: Economic Modelling]

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 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@leuphana.de
www.leuphana.de/vwl/papers