

Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Nachhaltigkeit und Erfolg von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

- Ergebnisse einer Nachbefragung bei aus den Gründungs- und Begleitzirkeln der G.I.B. hervorgegangenen Gründungen

Eine Untersuchung im Auftrag der G.I.B.
Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH Bottrop



von Eva May-Strobl

IfM-Materialien Nr. 196



Materialien

Impressum

Untersuchung im Auftrag der

G.I.B. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH Bottrop

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn
Telefon + 49/(0)228/72997-0
Telefax + 49/(0)228/72997-34
www.ifm-bonn.org



Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Bauen, Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



Ansprechpartner

Eva May-Strobl

IfM-Materialien Nr. 196
ISSN 2193-1852 (online)
ISSN 2193-1844 (print)

Bonn, April 2010

Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen im Text	II
Verzeichnis der Tabellen im Anhang	IV
1. Einleitung	1
2. Untersuchungsauftrag und Anlage der Nachbefragung	2
3. Befragungsgesamtheit und Repräsentativität	3
4. Gründungserfolg und seine Bestimmungsfaktoren	4
4.1 Bestandsfestigkeit	7
4.2 Unternehmerische Probleme	9
4.3 Unternehmensentwicklung	12
4.3.1 Umfang der selbstständigen Tätigkeit	12
4.3.2 Beschäftigte	12
4.3.3 Umsatz	14
4.3.4 Geschäftsergebnis	21
4.4 Nachgründungsinvestitionen	28
4.5 Inanspruchnahme von Beratung	32
4.6 Persönliche Zufriedenheit	34
4.7 Existenzsicherung durch Selbstständigkeit	37
4.7.1 Haushaltsgröße und Zusatzeinkünfte	37
4.7.2 Soziale Absicherung in der Selbstständigkeit	41
5 Marktaustritt und seine Ursachen	46
5.1 Bestandsdauer	46
5.2 Aufgabegründe	47
5.3 Probleme	50
5.4 Inanspruchnahme von Beratung	50
5.5 Nutzen der ehemaligen Selbstständigkeit	51
5.6 Wiedereingliederung in den regulären Arbeitsmarkt	52
6. Zusammenfassende Würdigung	53
Anhang	56

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Bestandsdauer im Juni 2009 (volle Geschäftsjahre)	8
Abbildung 2: Unternehmerische Probleme 2008 bis 2009	9
Abbildung 3: Unternehmerische Probleme 2008 bis 2009 nach Umfang der Selbstständigkeit	11
Abbildung 4: Beschäftigte im Mai 2009	13
Abbildung 5: Beschäftigtenstruktur der Unternehmen mit Beschäftigten 2009	13
Abbildung 6: Umsätze/Einnahmen in den Jahren 2006 bis 2008	14
Abbildung 7: Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung	15
Abbildung 8: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung	16
Abbildung 9: Umsatzerwartungen für das Jahr 2009	17
Abbildung 10: Einnahmen und Einnahmeüberschüsse 2006 bis 2008 - nach Umfang der Selbstständigkeit	18
Abbildung 11: Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung - nach Umfang der Selbstständigkeit	19
Abbildung 12: Unternehmenserfolg in den Jahren 2006 bis 2008	22
Abbildung 13: Einnahmeüberschuss in den Jahren 2006 bis 2008	23
Abbildung 14: Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung	23
Abbildung 15: Gewinnerwartung für das Jahr 2009	24
Abbildung 16: Unternehmenserfolg 2006 bis 2008 - nach Umfang der Selbstständigkeit	26
Abbildung 17: Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung - nach Umfang der Selbstständigkeit	27
Abbildung 18: Einsatz und Verwendung von Finanzeinlagen nach der Gründung	30
Abbildung 19: Höhe der Finanzeinlagen nach der Gründung	31
Abbildung 20: Finanzierungsquellen für die Nachgründungsfinanzierung	32
Abbildung 21: Beratungsfelder	33
Abbildung 22: Inanspruchnahme von Beratung	33
Abbildung 23: Art der Beratung	34
Abbildung 24: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit	35

III

Abbildung 25: Haushaltsgröße	38
Abbildung 26: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit	39
Abbildung 27: Sicherung des Lebensunterhalts durch Selbstständigkeit	40
Abbildung 28: Krankenversicherung	42
Abbildung 29: Absicherung von Einkommensausfällen im Krankheitsfall	43
Abbildung 30: Alterssicherung	44
Abbildung 31: Finanzieller Aufwand für die Alterssicherung und die Absicherung von Einkommensausfällen im Krankheitsfall	45
Abbildung 32: Zufriedenheit mit dem Umfang der sozialen Sicherung	46
Abbildung 33: Bestandsdauer der Liquidationen	47
Abbildung 34: Gründe für die Aufgabe der Selbstständigkeit	49
Abbildung 35: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit nach 2007 - Ehemalige Selbstständige	48
Abbildung 36: Unternehmerische Probleme 2008-2009 - Ehemalige Selbstständige	50
Abbildung 38: Nutzen der ehemaligen Selbstständigkeit	51
Abbildung 39: Erwerbsstatus im Mai 2009 - Ehemalige Selbstständige	53

Verzeichnis der Tabellen im Anhang

Tabelle 1: Ergebnis der Folgebefragung 2009	56
Tabelle 2: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Geschlecht – Vertikalstruktur	56
Tabelle 3: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Gründungsjahr – Vertikalstruktur	57
Tabelle 4: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Wirtschaftsbereich – Vertikalstruktur	58
Tabelle 5: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Form der selbstständigen Tätigkeit - Vertikalstruktur	59
Tabelle 6: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Berufserfahrung vor der Gründung - Vertikalstruktur	59
Tabelle 7: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Einsatz finanziellen Startkapitals - Vertikalstruktur	60
Tabelle 8: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Höhe der Finanzeinlagen zur Gründung - Vertikalstruktur	60
Tabelle 9: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Höhe des Umsatzes 2006 - Vertikalstruktur	61
Tabelle 10: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Unternehmenserfolg 2006 - Vertikalstruktur	61
Tabelle 11: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Existenzsicherung durch die Selbstständigkeit - Vertikalstruktur	62
Tabelle 12: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit - Vertikalstruktur	62

Tabelle 13: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Inanspruchnahme von Gründungsberatung zusätzlich zur Zirkelteilnahme – Vertikalstruktur	63
Tabelle 14: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Inanspruchnahme von Beratung nach der Gründung - Vertikalstruktur	63
Tabelle 15: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach formaler Qualifikation – Vertikalstruktur	64
Tabelle 16: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Erwerbsstatus vor der Gründung - Vertikalstruktur	65
Tabelle 17: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Finanzeinlage, Einnahmen 2006 und Einnahmeüberschuss 2006	65
Tabelle 18: Wirtschaftsbereich nach Geschlecht - Vertikalstruktur	66
Tabelle 19: Besetzung der quantitativen Variablen	67
Tabelle 20: Geschäftseinnahmen/Umsätze und Einnahmeüberschuss 2006 - 2008 nach Geschlecht und Umfang der Selbstständigkeit (Mittelwerte in €)	68
Tabelle 21: Geschäftseinnahmen/Umsätze und Einnahmeüberschuss 2006 - 2008 nach Wirtschaftsbereich (Mittelwerte in €)	69
Tabelle 22: Geschäftseinnahmen/Umsätze und Einnahmeüberschuss 2006 - 2008 nach dem Auftreten von Absatzproblemen (Mittelwerte in €)	70
Tabelle 23: Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach dem Auftreten von Absatzproblemen – Vertikalstruktur	71
Tabelle 24: Umsatzerwartungen für das Jahr 2009 nach Berufserfahrung im Feld der selbstständigen Tätigkeit - Vertikalstruktur	72
Tabelle 25: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach Wirtschaftsbereichen – Vertikalstruktur	73

Tabelle 26: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach dem Einsatz finanziellen Startkapitals - Vertikalstruktur	74
Tabelle 27: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach dem Umfang der Selbstständigkeit - Vertikalstruktur	75
Tabelle 28: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach dem Auftreten von Absatzproblemen - Vertikalstruktur	76
Tabelle 29: Umsatzerwartungen für das Jahr 2009 nach Einnahmen-/Umsatzentwicklung - Vertikalstruktur	77
Tabelle 30: Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach dem Auftreten von Absatzproblemen – Vertikalstruktur	78
Tabelle 31: Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach Einnahmen-/Umsatzentwicklung - Vertikalstruktur	79
Tabelle 32: Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach dem Einsatz finanziellen Startkapitals - Vertikalstruktur	80
Tabelle 33: Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach dem Umfang der Selbstständigkeit - Vertikalstruktur	81
Tabelle 34: Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach dem Auftreten von Absatzproblemen - Vertikalstruktur	82
Tabelle 35: Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung - Vertikalstruktur	83
Tabelle 36: Finanzierungsquellen für Finanzeinlagen nach dem Verwendungszweck - Vertikalstruktur	84
Tabelle 37: Inanspruchnahme von Beratung nach Geschlecht – Vertikalstruktur	85
Tabelle 38: Beratungsfelder und Inanspruchnahme von Beratungsangeboten - Horizontalstruktur	86

Tabelle 39: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit nach dem Einsatz finanziellen Startkapitals – Vertikalstruktur	87
Tabelle 40: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit nach dem Auftreten von Absatzproblemen – Vertikalstruktur	87
Tabelle 41: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit nach Berufserfahrung im Feld der selbstständigen Tätigkeit - Vertikalstruktur	88
Tabelle 42: Sicherung des Lebensunterhalts durch Selbstständigkeit nach Zusatzeinkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit - Vertikalstruktur	89
Tabelle 43: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit nach Umfang der Selbstständigkeit - Vertikalstruktur	90
Tabelle 44: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit nach Geschlecht – Vertikalstruktur	91
Tabelle 45: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit nach Geschlecht und Umfang der Selbstständigkeit - Vertikalstruktur	92
Tabelle 46: Sicherung des Lebensunterhalts durch Selbstständigkeit nach Umfang der Selbstständigkeit – Vertikalstruktur	93
Tabelle 47: Zufriedenheit mit dem Umfang der sozialen Sicherung nach der Haushaltsgröße - Vertikalstruktur	94

1. Einleitung

In den zurückliegenden zehn Jahren war das Gründungsgeschehen stark durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit geprägt, die in Form einer "kleinen Selbstständigkeit" ohne Beschäftigte (Solo-Selbstständige) umgesetzt wurden. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass im Zuge des Konjunkturaufschwungs seit 2005 das durch den wirtschaftlichen Abschwung angetriebene Gründungsgeschehen nachließ: Insbesondere Kleingewerbegründungen gingen zurück, während "substanzhaltigere" Gründungen aufgrund der guten konjunkturellen Aussichten zunahmen. Seit Beginn der Finanzmarktkrise wendet sich das Blatt: Es werden wieder mehr Gründungen aus der Arbeitslosigkeit erwartet.

Anders als in früheren Jahren ist der Zusammenhang zwischen Gründungen und Unternehmensaufgaben in ihrer zeitlichen Abfolge und ihrem Ausmaß nicht mehr so eng. Folgte früher einem Gründungsboom zeitverzögert ein Anstieg der Liquidationen, so ist für die zurückliegenden fünf Jahre kein ausgeprägter Anstieg der Unternehmensaustritte zu beobachten.¹ Dies deutet auf ein bemerkenswertes Beharrungsvermögen der neuen Selbstständigen am Markt hin.

Eine mögliche Begründung für diese höhere Bestandsfestigkeit stellt, neben der guten konjunkturellen Situation, die bessere Vorbereitung auf die Selbstständigkeit mit Hilfe problemadäquater Beratungsinstrumente dar. Die Gesellschaft für Innovative Beschäftigungsförderung GmbH G.I.B. hatte, unter Berücksichtigung des besonderen Beratungsbedarfs der Zielgruppen Arbeitslose als Existenzgründer und Gründer von Kleinbetrieben, im Zeitraum 2004-2007 ein mehrstufiges Beratungsangebot entwickelt, das Erstinformationen, intensive Vorbereitung auf die Gründung und unterstützende Begleitung in der Markteintrittsphase umfasste (Gründungs- und Begleitzirkelberatung). Dieses Angebot wurde Ende 2007 einer Evaluation durch das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn unterzogen. Hierbei wurde festgestellt, dass der Schritt in die Selbstständigkeit ein Erfolg versprechender Weg aus der Arbeitslosigkeit sein kann. Drei Viertel der Teilnehmerinnen und Teilnehmer² der Gründungs-

1 Zur aktuellen Entwicklung der Gründungen vgl. <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=612>.

2 Zur einfacheren Lesbarkeit wird im Folgenden darauf verzichtet, stets weibliche und männliche Schreibformen zu verwenden. Wenn nicht anders kenntlich gemacht, sind jeweils beide Geschlechter gemeint. Der Autor verbindet hiermit keine diskriminierende Absicht.

zirkel haben ihr Gründungsvorhaben umgesetzt und diese Gründungen haben sich als überaus bestandsfest erwiesen.³ Wie sich der Gründungserfolg mittelfristig gestaltet, ob es den Selbstständigen gelungen ist, sich erfolgreich am Markt zu positionieren und das Unternehmen professionell zu führen, soll nun durch eine weitergehende Untersuchung ermittelt werden.

2. Untersuchungsauftrag und Anlage der Nachbefragung

Nachdem die Erhebung über das Gründungsverhalten und den Gründungserfolg von Teilnehmenden der von der G.I.B. angebotenen Gründungs- und Begleitzirkel rd. zwei Jahre zurück lag, beauftragte die G.I.B. eine Folgeuntersuchung, um Nachhaltigkeit und Erfolg derjenigen Gründungsvorhaben, die durch die Gründungs- und Begleitzirkel auf den Weg gebracht wurden, zu überprüfen. In die Analyse sollten die 358 der Erstbefragung zufolge selbstständig tätigen Teilnehmer an der Zirkelberatung einbezogen werden.

Ziel der Folgeuntersuchung ist es, Erkenntnisse zur Bestandsfestigkeit von Gründungen zu gewinnen. Zwei Fragestellungen stehen im Vordergrund der Betrachtung:

- Wie viele der 358 in der Erstbefragung selbstständig Tätigen sind auch heute noch am Markt aktiv und mit welchem Erfolg?
- Wie viele haben die selbstständige Tätigkeit aufgegeben und was ist deren jetziger Erwerbsstatus?

Entsprechend dieser Leitfragen unterteilt sich die Untersuchungsgesamtheit in zwei Fallgruppen - die selbstständig Tätigen und die nicht mehr selbstständig Tätigen (ehemalige Selbstständige). Für die Teilgruppe der Selbstständigen stehen die Unternehmensentwicklung, der wirtschaftliche Erfolg, allgemeine Probleme im Verlauf der Unternehmensentwicklung sowie der Beratungsbedarf und die Beratungsinanspruchnahme im Fokus. Die Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit sowie die Existenzsicherung durch die selbstständige Erwerbstätigkeit werden zur Einschätzung des nachhaltigen persönlichen Erfolgs der Gründung herangezogen. Fragen nach Art und Umfang der Absicherung im Krankheitsfall und im Alter sowie Vorsorge für den

3 Vgl. May-Strobl (2008): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel, Bonn

Rückfall in die Arbeitslosigkeit runden den Aspekt der unmittelbaren und langfristigen Existenzsicherung ab. (Kap. 4.).

Der zweite Teil der Analyse befasst sich mit dem Personenkreis, der die selbstständige Tätigkeit wieder aufgegeben hat. Hier werden Ursachen für den Marktaustritt und die Wiedereingliederung in den regulären Arbeitsmarkt untersucht (Kap. 5.).

Die empirische Analyse stützt sich auf eine Erhebung, die im Juni 2009 in Form einer Telefonbefragung durch ein Marktforschungsinstitut (Krämer Marktforschung) durchgeführt wurde. Zusätzlich werden als erklärende Variable Informationen aus der Erstbefragung (konstitutive Merkmale der Gründungsunternehmen, Merkmale der Gründerperson) herangezogen.

Die Untersuchung schließt mit einer zusammenfassenden Würdigung des Gründungserfolgs aus betriebswirtschaftlicher, persönlicher und gesamtwirtschaftlicher Perspektive (Kap. 6.).

3. Befragungsgesamtheit und Repräsentativität

Von den 358 Adressaten der Zweitbefragung konnten 231 Personen in die Folgebefragung einbezogen werden. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 64,5 %. Es wäre falsch, die Quote der nicht antwortenden Personen mit der Marktaustrittsrate gleichzusetzen. Wie das in Tabelle 1 im Anhang dargestellte Ergebnis der Interviewaktion zeigt, waren die Nichterreichbarkeit der Ansprechperson (14,6 %) ebenso wie die Teilnahmeverweigerung oder der Gesprächsabbruch (7,5 %) Gründe für fehlende Antworten. In 13,4 % der Fälle war die Telefonnummer nicht mehr zutreffend oder der Ansprechpartner war unter der früheren Telefonnummer nicht bekannt.

Auf Basis der Ergebnisse aus der Erstbefragung können die Interviewteilnehmer gegen die nicht Teilnehmenden abgegrenzt werden, um so aus den Unterschieden hinsichtlich der Unternehmensstruktur oder der Gründerperson Anhaltspunkte für eine mögliche Beendigung der selbstständigen Tätigkeit zu erhalten (vgl. Tabellen 2-17 im Anhang). Die Analysen nach den unternehmensbezogenen Merkmalen wie Gründungsjahr, Wirtschaftsbereich, Form der Selbstständigkeit, Gründungskapital, Umsatz 2006, Unternehmenserfolg 2006 und Umfang der Existenzsicherung durch die Einkünfte aus der Selbstständigkeit lassen lediglich für den Kapitaleinsatz und den Umsatz signifikante Unterschiede zwischen Antwortenden und Nicht-Antwortenden erkennen. So hatten

diejenigen, die nicht an der Folgebefragung teilgenommen haben, zwar überproportional häufig niedrige Markterlöse im Jahr 2006 erzielt, was auf Markteintrittsschwierigkeiten schließen ließe, sie waren aber auch überproportional häufig in der höchsten Umsatzgrößenklasse vertreten (vgl. Tabelle 9 im Anhang), was eher auf einen erfolgreichen Markteintritt hindeutet. Im Hinblick auf die finanzielle Ausstattung des Gründungsunternehmens gemäß der Erstbefragung waren Nicht-Teilnehmer den Befragungsteilnehmern überlegen: Sie hatten vergleichsweise hohe Summen zur Gründungsfinanzierung eingesetzt (vgl. Tabelle 17 im Anhang), was tendenziell einen positiven Einfluss auf den Gründungserfolg ausüben sollte (CALIENDO/KRITIKOS 2009, S. 10; KAY 2001, S. 47 ff.; BRÜDERL et al. 1996, S. 115).

Ebenso sind hinsichtlich der personenbezogenen Merkmale des Gründers wie Erwerbsstatus und Dauer der Arbeitslosigkeit zur Zeit der Zirkelteilnahme, Geschlecht, formale oder fachliche Qualifikation sowie persönliche Zufriedenheit kaum Unterschiede beim Antwortverhalten festzustellen. Die persönliche Zufriedenheit mit der damaligen Entscheidung zur Selbstständigkeit war bei den Nicht-Teilnehmern insgesamt niedriger als bei den Teilnehmern der Folgebefragung (vgl. Tabelle 12 im Anhang). Es waren mehr Quereinsteiger unter den Nicht-Teilnehmern, die sich in einem Tätigkeitsbereich außerhalb ihres erlerten und ausgeübten Berufs selbstständig gemacht haben (vgl. Tabelle 6 im Anhang). Da aber im Rahmen der Erstbefragung festgestellt wurde, dass einerseits das Zufriedenheitsniveau und die Berufs- bzw. Branchenerfahrung korrelieren und andererseits der Unternehmenserfolg nicht von personenbezogenen Merkmalen abhängt (vgl. MAY-STROBL 2008, S. 26 f.), lassen beide Befunde nicht den Schluss einer höheren Aufgaberate unter den Nicht-Answerenden zu.

Alles in allem ist davon auszugehen, dass die Interviewteilnehmer ein repräsentatives Abbild der Grundgesamtheit darstellen, und die im Folgenden vorgestellten Befunde auf die Gesamtheit der Zirkelteilnehmenden übertragbar sind.

4. Gründungserfolg und seine Bestimmungsfaktoren

Die Ermittlung des Gründungserfolgs der in den Jahren 2004 bis 2007 in den Gründungs- und Begleitzirkel beratenen Gründer stellt die Kernaufgabe der vorliegenden Untersuchung dar. Die Erhebung von sog. Erfolgsindikatoren nahm daher im Fragenkatalog einen breiten Raum ein. Typischerweise gilt die Tatsache, dass eine Gründung am Markt überlebt hat und am Ende einer Zeit-

spanne noch existiert, als erster Anscheinsbeweis für den Gründungserfolg. Die Bestandsfestigkeit stellt somit einen ersten wichtigen Erfolgsindikator dar. Um allerdings Aussagen über Art und Ausmaß des Erfolgs treffen zu können, bedarf es weiterer Indikatoren, aus denen auch die Entwicklung des Unternehmens abgeleitet werden kann (vgl. SCHMIDT 2002). Als geeignete Maßgrößen wurden zum einen die Umsatzerlöse herangezogen, da sie in ihrer zeitlichen Abfolge ein gutes Bild über den Markterfolg während der ersten Jahre des Unternehmensbestehens abgeben. Zum anderen wurde als Maßgröße die Beschäftigung gewählt, da die Arbeitsplatz schaffende Funktion von Unternehmensgründungen seitens der Arbeitsmarkt- und Wirtschaftspolitik besonders betont wird. Als weitere Erfolgsindikatoren wurden der Unternehmensgewinn und die Investitionen herangezogen.

Übersicht 1: Überblick über Erfolgsindikatoren und Einflussvariablen

Erfolgsindikatoren	Einflussvariablen
Unternehmensbezogene objektive Indikatoren	Konstitutive Merkmale des Gründungsunternehmens
Bestandsfestigkeit	Unternehmensalter
Höhe des Umsatzes (2006, 2007, 2008)	Wirtschaftsbereich
Anzahl der Beschäftigten	Form der Selbstständigkeit
Unternehmensergebnis (2006, 2007, 2008)	Startkapital
Investitionen	Umfang der Selbstständigkeit
Subjektive Indikatoren	Merkmale der Gründerperson
Umsatzentwicklung	Geschlecht
Umsatzerwartung 2009	Formale Qualifikation
Umsatzzufriedenheit	Berufserfahrung
Entwicklung des Unternehmensergebnisses	Haushaltsgröße
Ergebniserwartung 2009	
Zufriedenheit mit Unternehmensergebnis	
Auf den Unternehmer bezogene Indikatoren	
Zufriedenheit mit der Selbstständigkeitsentscheidung	
Existenzsicherung durch Selbstständigkeit	

Die Maßzahlen für den Erfolg werden zum einen als Verteilung dargestellt, zum anderen werden Kennzahlen für die Verteilung, das arithmetische Mittel und der Median, angegeben. Der Mittelwert erscheint besonders geeignet, die

Entwicklungsverläufe widerzuspiegeln. Der Mittelwert berücksichtigt die Entwicklung aller Unternehmen der Befragungsgesamtheit und lässt Schlüsse darüber zu, welche Entwicklung bei gleichgearteten neugegründeten Unternehmen zu erwarten ist. Legt man den Median⁴ zu Grunde, fällt die Information über die obere Hälfte der Stichprobe vollständig weg, während - insbesondere bei einem ausschließlich positiven Wertebereich, wie bei den Maßgrößen Umsatz, Beschäftigung, Investitionen und (positivem) Einnahmeüberschuss - von der unteren Hälfte ein recht gutes Bild zu erhalten ist. Der Median ist ein relativ trüges Maß, das bei der Beschreibung von Veränderungen das Ausmaß der Entwicklung vergleichsweise schwach zeichnet.

In dem Bewusstsein, dass nicht nur die Gründer sondern Unternehmer allgemein ungern ertragsrelevante Informationen offenbaren (vgl. EBENDA S. 23), wurden als mögliche "Stellvertreter" der objektiven Indikatoren Umsatz und Gewinn subjektive Indikatoren, welche die Umsatzentwicklung und die Entwicklung des Geschäftsergebnisses aus der Sicht der Befragten umschreiben sowie deren Zufriedenheit mit der Entwicklung von Umsatz und Gewinn zum Ausdruck bringen, erhoben.

Schließlich wurden auf die Unternehmerperson bezogene Erfolgsindikatoren berücksichtigt. Hierbei handelt es sich zum einen um den Zielerreichungsgrad der materiellen Zielsetzung beim Wechsel in die Selbstständigkeit, nämlich aus dem Einkommen aus der selbstständigen Tätigkeit Beiträge zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung für sich und die Familie leisten zu können. Darüber hinaus sind auch immaterielle Aspekte für die persönliche Erfolgsbilanz und den Verbleib in der Selbstständigkeit von Bedeutung, so die persönliche Zufriedenheit mit der Unternehmensgründung insgesamt oder mit einzelnen Aspekten des Unternehmertums, hier explizit die soziale Absicherung.

Um die Ursachen für den Erfolg zu bestimmen, wurden insbesondere die in der ersten Erhebung ermittelten, das Unternehmen und die Gründerperson charakterisierenden, Variablen herangezogen. Hierbei handelte es sich zum einen bei den konstitutiven Merkmalen des Gründungsunternehmens um den Wirtschaftsbereich (Dienstleistungen, Handel/Handelsvertretung/Reparatur, Kunst und Kulturwirtschaft, Gesundheits- und Sozialwesen/Wellness, Produ-

4 Der Median ist ein Lokalisationsparameter, dessen Wert in einer nach ihrer Größe geordneten Reihe von Zahlen genau in der Mitte dieser Reihe liegt.

zierendes Gewerbe, sonstige), die Form der Selbstständigkeit (Freier Beruf, Gewerbebetrieb, Handwerkseigenschaft), die Kapitalausstattung (finanzielle Mittel zusätzlich zur betrieblichen Mitnutzung privater Vermögensgegenstände) und, aus dem Gründungsjahr abgeleitet, das Unternehmensalter. Zum zweiten wurden Merkmale, die die Gründerperson charakterisieren, wie Geschlecht, formale Qualifikation (Schulabschluss, schulische, betriebliche oder akademische Berufsausbildung) und Berufserfahrung (Erfahrung aus dem erlerntem Beruf, Erfahrung außerhalb des früheren Berufs, keine Erfahrung im Berufsfeld der Selbstständigkeit), einbezogen.⁵ Schließlich wurden die Merkmale Umfang der selbstständigen Tätigkeit (Selbstständigkeit im Vollerwerb oder im Nebenerwerb/als Teilzeittätigkeit) und Haushaltsgröße zur Beurteilung des unterschiedlichen Ausmaßes des Erfolgs in wirtschaftlicher und persönlicher Hinsicht neu erhoben.

Die Ausweitung des Umfangs der Selbstständigkeit, also der Übergang von einer Nebenerwerbs- oder Teilselbstständigkeit zur selbstständigen Vollerwerbstätigkeit kann auch als Erfolgskriterium betrachtet werden, unterstreicht dies doch die Marktakzeptanz des Gründungsvorhabens bzw. die Bereitschaft des Gründers, die abhängige Beschäftigung aufzugeben. Aus zweierlei Gründen wird der Umfang der Selbstständigkeit ausschließlich als Einflussvariable und nicht als Erfolgsindikator herangezogen: Zum einen handelt es sich bei der zu untersuchenden Grundgesamtheit um einen Personenkreis, der vor der Gründung arbeitslos war oder vor drohender Arbeitslosigkeit stand. Die Entscheidung, eine abhängige Beschäftigung zu Gunsten der Selbstständigkeit aufzugeben, stellte sich somit nicht. Zum zweiten war der Umfang der Selbstständigkeit nicht Gegenstand der Ersterhebung, so dass keine Aussagen über die diesbezüglichen Veränderungen getroffen werden können. Möglicherweise ist eine aktuelle Selbstständigkeit im Nebenerwerb als Indikator für den ausbleibenden Erfolg, am Markt Fuß zu fassen, zu werten.

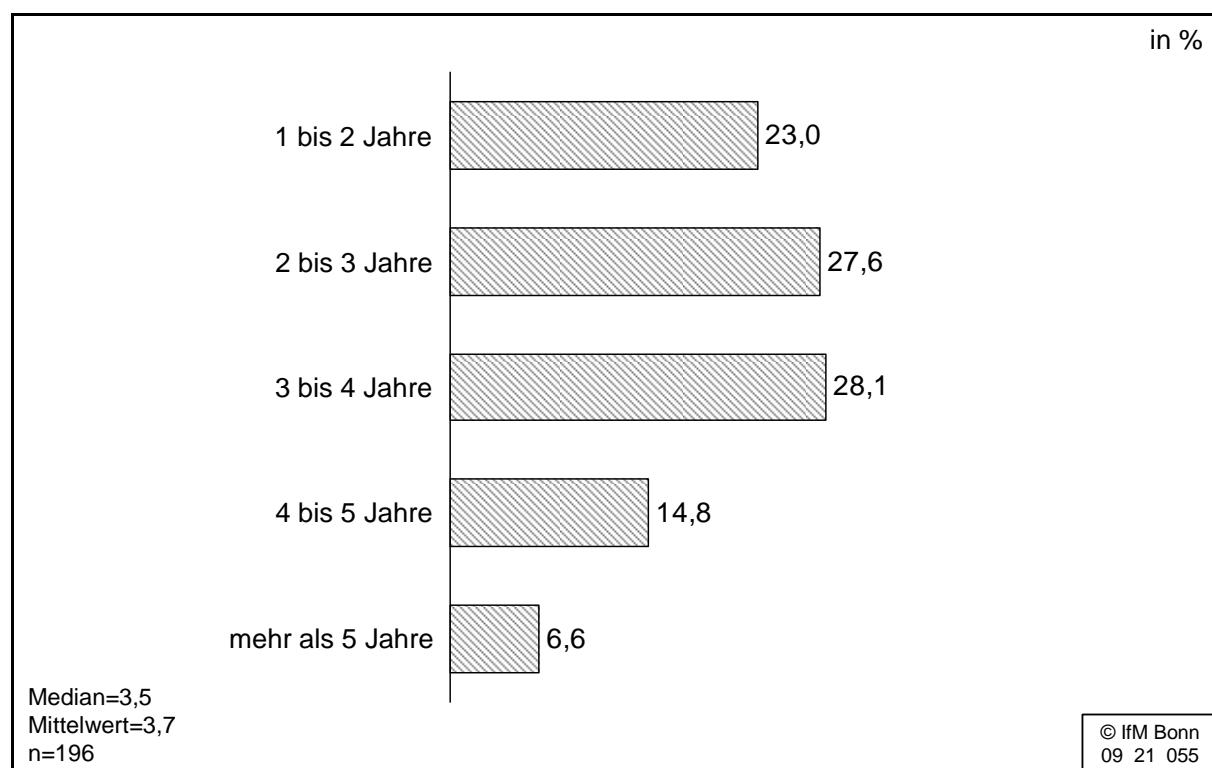
4.1 Bestandsfestigkeit

Von den 231 an der Folgebefragung teilnehmenden Selbstständigen aus dem Jahr 2007 sind 197 Personen und somit 85,3 % weiterhin selbstständig tätig. Die Bestandsrate hat sich im Vergleich zur Erstbefragung (90,6 %) nur unwesentlich verringert. Im Vergleich zu Untersuchungen über die Überlebensraten von Gründungen mit Beschäftigten bzw. von kleingewerblichen Betrieben, die

5 Vgl. hierzu die Befunde der Erstbefragung in: MAY-STROBL (2008).

sich auf die 1990er Jahre bezogen (vgl. MAY-STROBL 2001, S. 90 ff.; FRITSCH et al. 2004, S. 46; FRITSCH/WEYH 2006, S. 258 f.)⁶, ist unter Berücksichtigung des Unternehmensalters eine bemerkenswert hohe Bestandsfestigkeit zu konstatieren. Die hohe Bestandsfestigkeit wird ebenfalls durch den Vergleich mit den Befunden einer Fünfjahresbilanz der gründungsbezogenen Arbeitsmarktreformen (Existenzgründungszuschuss, Überbrückungsgeld) ersichtlich: Hier wurde eine Verbleibsquote nach zweieinhalbjähriger Selbstständigkeit von gut zwei Dritteln ermittelt. Nach fünf Jahren waren noch rd. 60 % der Gründer selbstständig (vgl. CALIENDO et al. 2008, S. 7 f.). Die Bestandsfestigkeit der Zirkelteilnehmenden ist vergleichbar mit den Befunden über Marktaustritte von Kleingründungen aus Nordrhein-Westfalen aus dem Jahr 1996: KAY (2001, S. 43) berechnete die Überlebensfunktion von Gründungen, nach der die Abgangsquote nach rd. 36 Monaten in einer Bandbreite zwischen rd. 15-25 % lag.

Abbildung 1: Bestandsdauer im Juni 2009 (volle Geschäftsjahre)



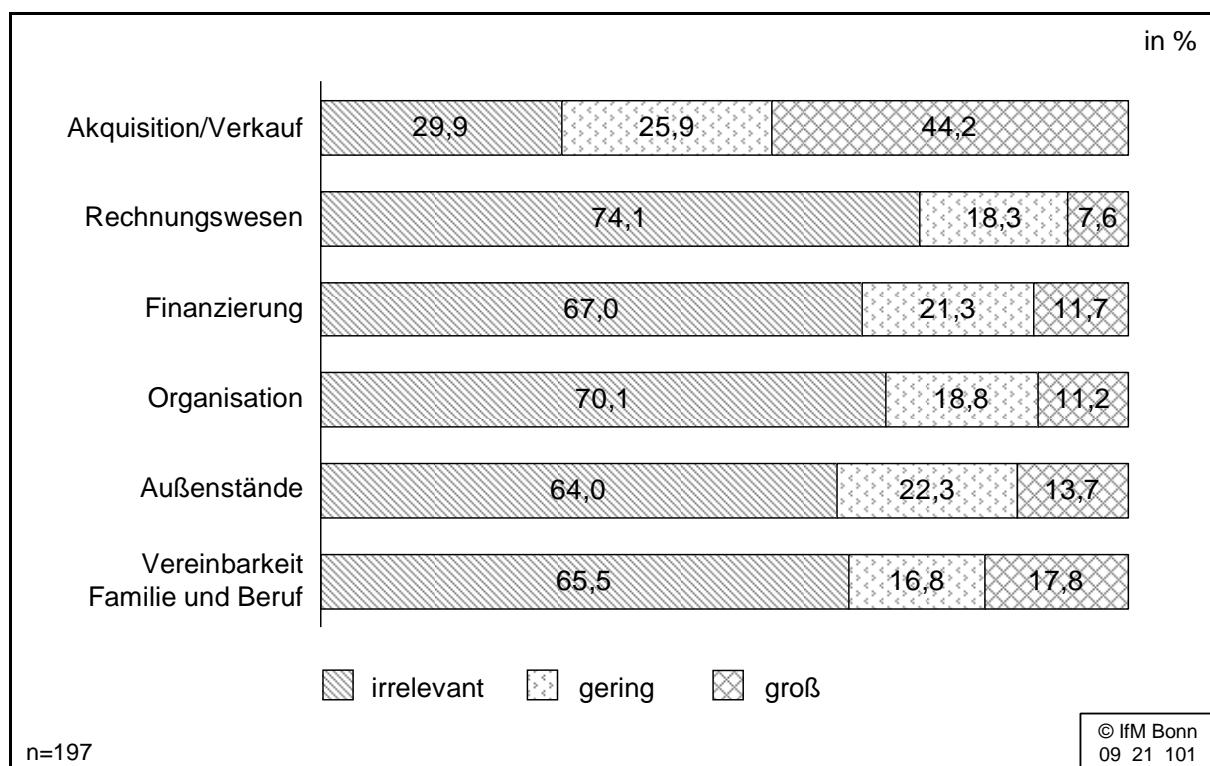
⁶ Die Überlebensraten lagen je nach Unternehmenscharakteristika zwischen 41 und 79 %. Sie variieren u.a. nach dem Wirtschaftsbereich, dem Gründungsjahr, der Region, dem Unternehmenstyp.

Die Bestandsdauer der Unternehmen lag im Juni 2009 bei durchschnittlich 3,7 Jahren, die Hälfte der aktiven Selbstständigen war weniger als 3,5 Jahre aber doch länger als ein volles Geschäftsjahr am Markt aktiv.

4.2 Probleme im Verlauf der Unternehmensentwicklung

Wie bereits in der Erstuntersuchung für den anlaufenden Geschäftsbetrieb, wurden die Selbstständigen auch in der jetzigen Erhebung nach den Problemen im Geschäftsbetrieb, die in der Zwischenzeit zu bewältigen waren, befragt. Die überwiegende Mehrheit der Gründer sah sich auch in der Etablierungsphase Problemen - durchschnittlich wurden 2,6 Probleme aus einem Katalog von sechs Problemkreisen angeführt - gegenüber, lediglich 12,7 % der Selbstständigen verneinten das Auftreten jeglicher Probleme. Im Vergleich zur Erstbefragung ist festzustellen, dass relativ mehr Selbstständige im Verlauf der weiteren Unternehmensentwicklung von Problemen betroffen waren. Dies trifft auf alle genannten betrieblichen Bereiche zu.

Abbildung 2: Unternehmerische Probleme 2008 bis 2009



Wie auch in der Erstbefragung stand die schleppende Absatzentwicklung bei weitem im Vordergrund: 70,1 % aller Selbstständigen hatten Schwierigkeiten, eine ausreichende Marktnachfrage auf sich zu ziehen. Wenn Absatzprobleme

auftreten, so werden sie überwiegend auch als gravierend betrachtet. Nur eine Minderheit beurteilt ihre Absatzprobleme als gering.

Alle anderen Probleme treten deutlich hinter dem Problem der Kundengewinnung zurück. So sind von dem nächst häufig genannten Problem - hohe Außenstände infolge schlechter Zahlungsmoral - lediglich 36 % betroffen und davon 62 % auch nur in geringem Maß. An dritter Stelle folgt das Problem der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, mit dem gut ein Drittel der Selbstständigen zu kämpfen hatte. Für die Hälfte der Betroffenen bedeutete es allerdings ein großes Problem, selbstständige Tätigkeit und familiäre Verpflichtungen miteinander in Einklang zu bringen.

Probleme bei der Finanzierung betrieblicher Anschaffungen oder Investitionen sah sich in den vergangenen Jahren ein Drittel der Selbstständigen gegenüber, wobei auch hier die Problembedeutung überwiegend als gering erachtet wurde. Weniger als ein Drittel der Befragten hatte Schwierigkeiten mit der Organisation der betrieblichen Abläufe oder dem betrieblichen Rechnungswesen. In beiden Betriebsbereichen waren die Probleme überwiegend gering.

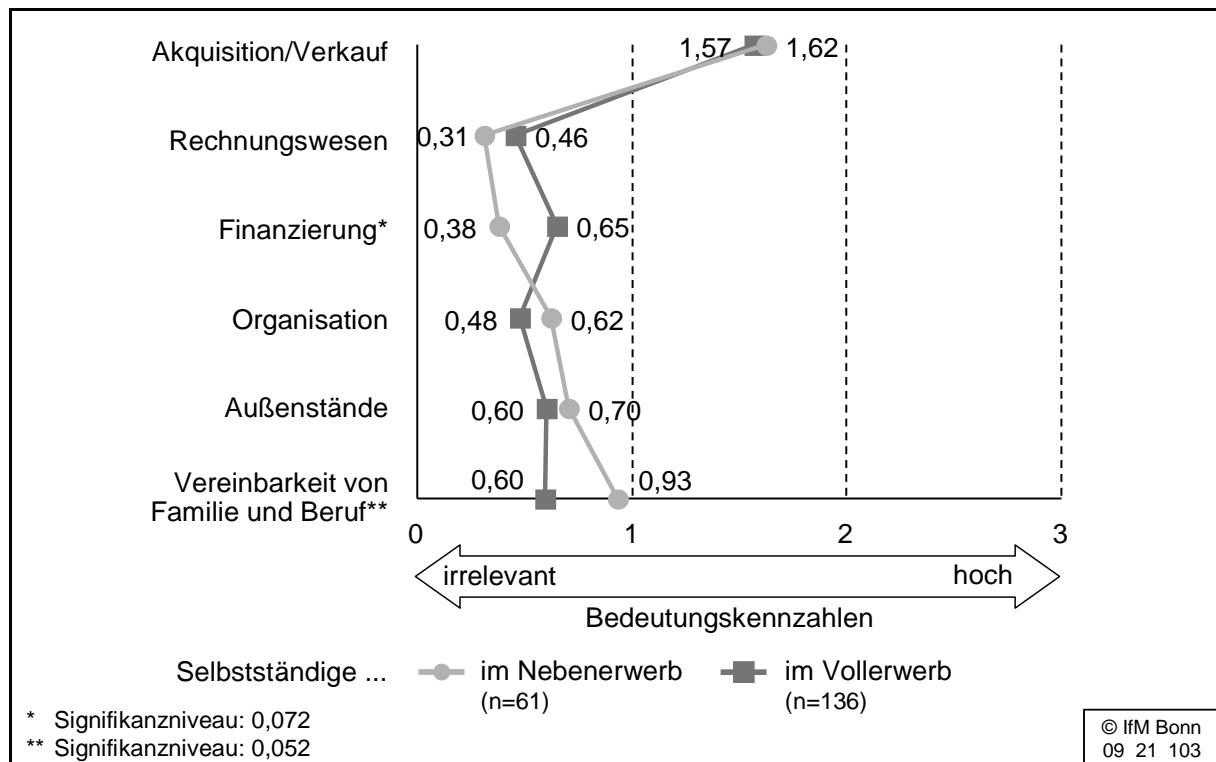
Bis auf einige wenige Ausnahmen sind keine Zusammenhänge konstitutiver Merkmale des Gründungsunternehmens oder der Gründerperson und dem Auftreten bestimmter Probleme zu erkennen. Berichtenswert ist, dass hohe Außenstände von Männern als bedeutsamer wahrgenommen werden als von Frauen. Höhere Außenstände mögen durch ein höheres Geschäftsvolumen der Männer (vgl. Kapitel 4.3.3) bedingt sein. Dagegen findet sich kein Beleg, dass Frauen sich einem höheren Problemdruck durch die Doppelbelastung von Beruf und Familie gegenübersehen: Bei der Bedeutung dieses Problems gibt es keinen signifikanten Unterschied zwischen den Geschlechtern.

Ein signifikanter Unterschied im Hinblick auf das Problem der Vereinbarkeit von Familie und Beruf zeigt sich allerdings nach dem Umfang der Selbstständigkeit. So messen Selbstständige im Nebenerwerb dem Problem eine höhere Bedeutung bei als Vollerwerbsselbstständige, was darauf hindeutet, dass sich die oben geäußerte Vermutung, prima facie sei Selbstständigkeit im Nebenerwerb ein Misserfolgsindikator, nicht als zutreffend erweist.⁷ Ein weiterer Beleg

7 Nach den Ergebnissen des Mikrozensus 2008 arbeitete im Vergleich zu den abhängig Beschäftigten ein deutlich größerer Teil der Solo-Selbstständigen nicht Vollzeit, obwohl es ihnen die Lebensumstände offensichtlich gestatten würden. Familiäre Verpflichtungen, Kinderbetreuung und Pflege als Grund für eine Teilzeittätigkeit bei Solo-Selbstständigkeit

ist der Befund, dass Selbstständige im Nebenerwerb der Absatzproblematik keine höhere Bedeutung zumessen als die Selbstständigen im Vollerwerb. Es ist also nicht die Unterauslastung durch fehlende Aufträge und Marktnachfrage der Grund für eine Teilselbstständigkeit. Offenbar machen primär familiäre Verpflichtungen es unmöglich, sich in Vollzeit der Selbstständigkeit zu widmen.

Abbildung 3: Unternehmerische Probleme 2008 bis 2009 nach Umfang der Selbstständigkeit



Finanzierungsprobleme sind dagegen in einer Vollerwerbsselbstständigkeit wichtiger als in der Selbstständigkeit im Nebenerwerb, vermutlich wegen eines höheren Finanzierungsbedarfs. Ferner sind es Kunst- und Kulturschaffende, die unter einem hohen Problemdruck durch Finanzierungsschwierigkeiten leiden.

wurde an zweiter Stelle genannt und erst an dritter Stelle rangierte der Mangel an Vollzeitarbeitsmöglichkeiten (vgl. KELLETER 2009, S. 1213).

4.3 Unternehmensentwicklung

4.3.1 Umfang der selbstständigen Tätigkeit

Im Juni 2009 üben 69 % der Befragten ihre selbstständige Tätigkeit im Vollerwerb aus. Zwar ist der Anteil der männlichen Vollerwerbsselbstständigen mit 74,4 % knapp zehn Prozentpunkte höher als der der weiblichen, jedoch ist dieser Unterschied statistisch nicht signifikant.⁸ Es ist demnach davon auszugehen, dass die Notwendigkeit oder die Neigung, einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb nachzugehen, bei der hier betrachteten Gründerpopulation keine geschlechtsspezifische Besonderheit darstellt. Die familiäre Situation ist, wie oben bereits ausgeführt, vielfach der Grund für eine Nebenerwerbstätigkeit. So sind die Haushalte dieser Personengruppe größer - die Hälfte von ihnen lebt in einem Haushalt mit mehr als drei Personen. Selbstständige im Nebenerwerb sind überproportional häufig im Bereich Kunst und Kulturwirtschaft sowie Gesundheits- und Sozialwesen tätig, die beiden Wirtschaftsbereiche, in denen Frauen überproportional vertreten sind.

4.3.2 Beschäftigte

Nach wie vor führt die überwiegende Mehrheit der Gründer auch nach mehreren Jahren der Selbstständigkeit den Geschäftsbetrieb alleine, ohne zusätzliche Mitarbeiter. Hier zeigt sich im Vergleich zur Ersterhebung keine durchgreifende Entwicklung: So hat sich der Anteil der Solo-Selbstständigen nur leicht auf 85,8 % reduziert. 7,1 % der Befragten beschäftigen einen Mitarbeiter und weitere 7 % bieten mehr als zwei Arbeitsplätze an (vgl. Abbildung 4).

Bei der Mehrzahl der Arbeitsplätze handelt es sich um so genannte Mini- oder Midijobs. Vier von zehn Arbeitsplätzen sind allerdings sozialversicherungspflichtige Vollzeit- oder Teilzeitstellen, wobei letztere überwiegen. Nur vergleichsweise selten hilft ein Familienmitglied unentgeltlich im Unternehmen mit (vgl. Abbildung 5).

⁸ Laut Mikrozensus 2008 entspricht der Anteil der Teilzeitbeschäftigten unter den Solo-Selbstständigen mit 27 % in etwa dem bei den abhängig Beschäftigten. Bei den solo-selbstständigen Männern war der Anteil der Teilzeitbeschäftigten (15 %) im Vergleich zu den anderen Beschäftigungsformen dagegen relativ hoch. Der Anteil der Frauen, die teilzeit-tätig sind, ist nicht nur unter den Solo-Selbstständigen (48 %) sondern auch in anderen Beschäftigungsformen wesentlich höher als bei den Männern (vgl. KELLETER (2009) S. 1212).

Abbildung 4: Beschäftigte im Mai 2009

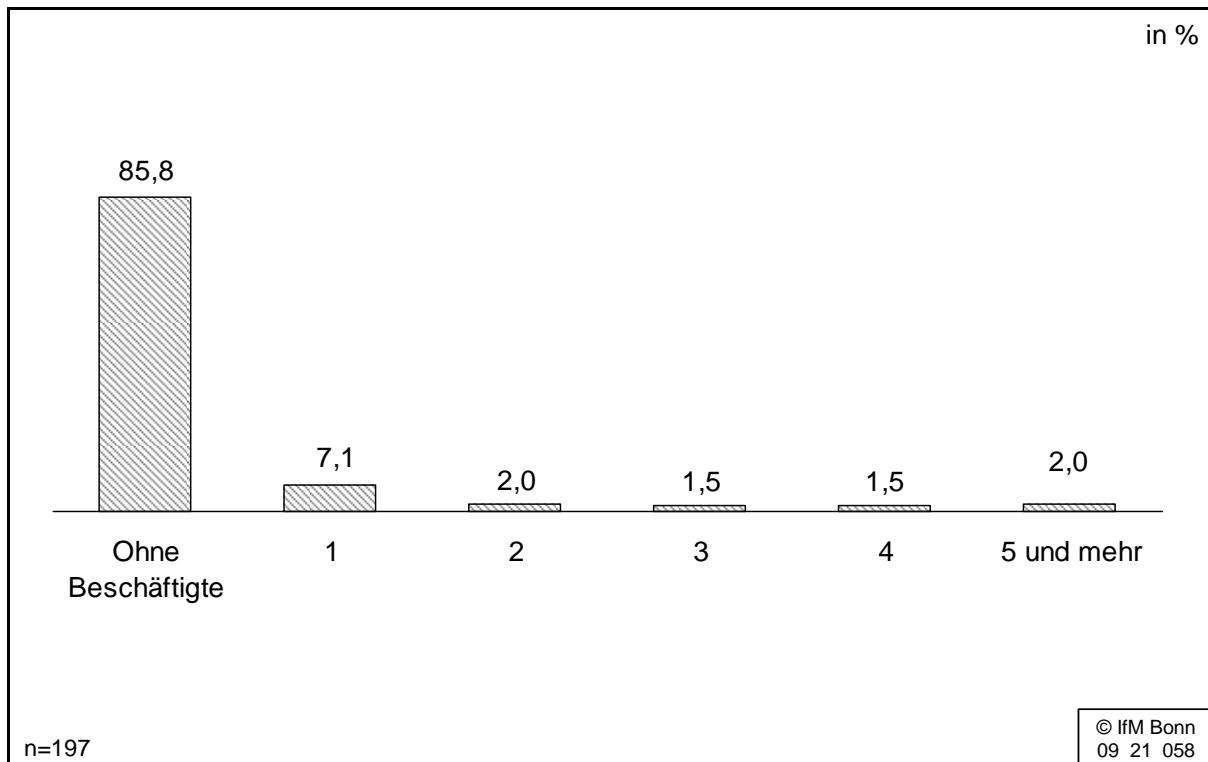
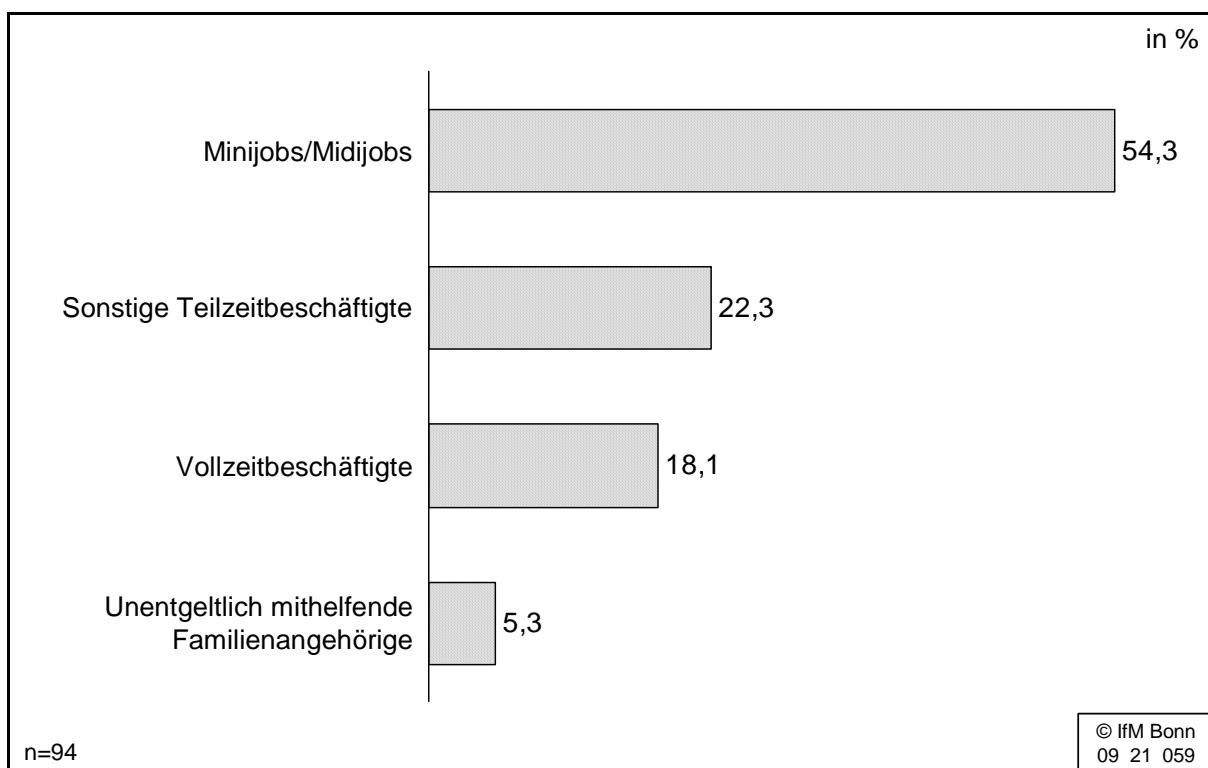


Abbildung 5: Beschäftigtenstruktur 2009



Auch in den kommenden 12 Monaten wird die Beschäftigungsentwicklung den Planungen zufolge verhalten sein. So beabsichtigt nur jeder Zehnte Personal

einzustellen. Überwiegend (57,1 %) soll die Beschäftigung um eine Person aufgestockt werden, 28,6 % wollen zwei Mitarbeiter zusätzlich beschäftigen und 14,3 % wollen mehr als zwei Arbeitsplätze zur Verfügung stellen.

4.3.3 Umsätze

Die Verteilung der Umsätze der Jahre 2006, 2007 und 2008 macht deutlich, dass insgesamt, über alle Selbstständigen betrachtet, die Markterschließung Fortschritte gemacht hat. Die Besetzung in den beiden unteren Umsatzgrößenklassen bis zu 10.000 € nimmt deutlich ab zu Gunsten der höheren Größenklassen. Im Jahr 2006 erzielten die Selbstständigen Umsätze von durchschnittlich 23.192 €, die Hälfte blieb allerdings unter 11.000 €. 2007 waren es bereits durchschnittlich 25.255 € (Median 12.000 €) und 2008 im Schnitt 30.628 € (Median 18.000 €) Jahresumsatz.

Abbildung 6: Umsätze/Einnahmen in den Jahren 2006 bis 2008

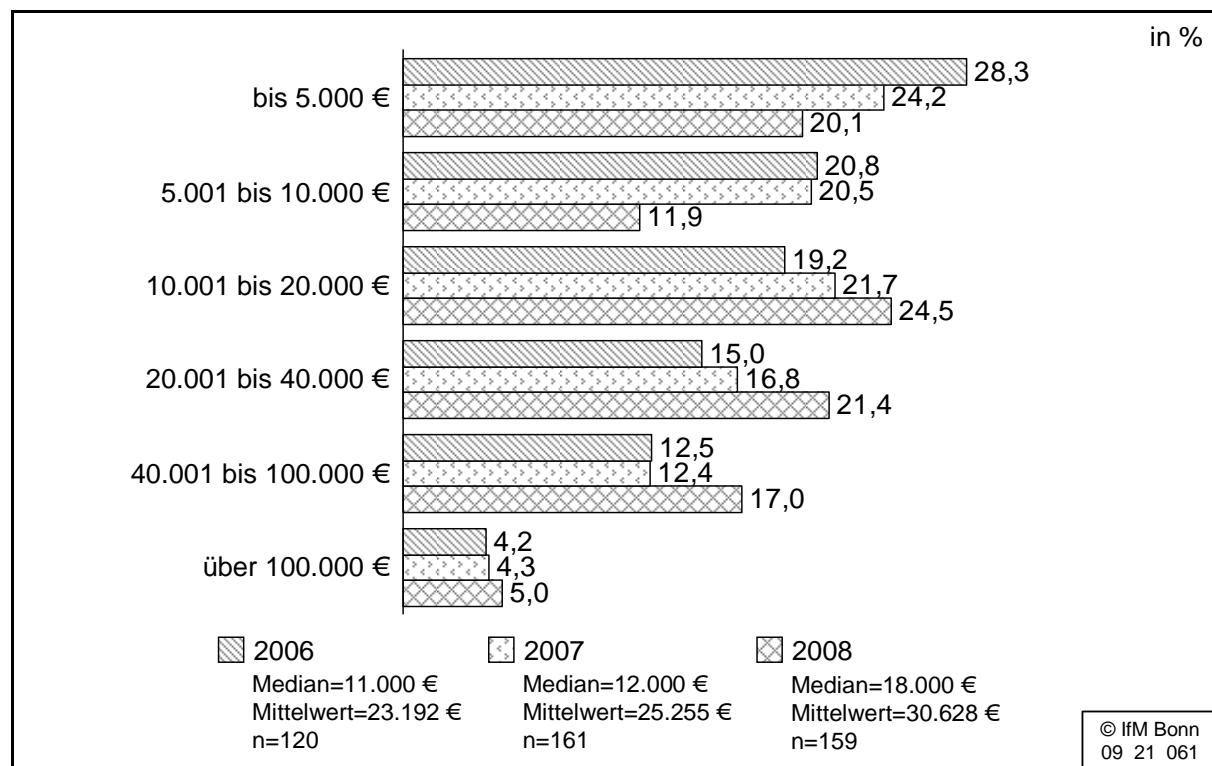
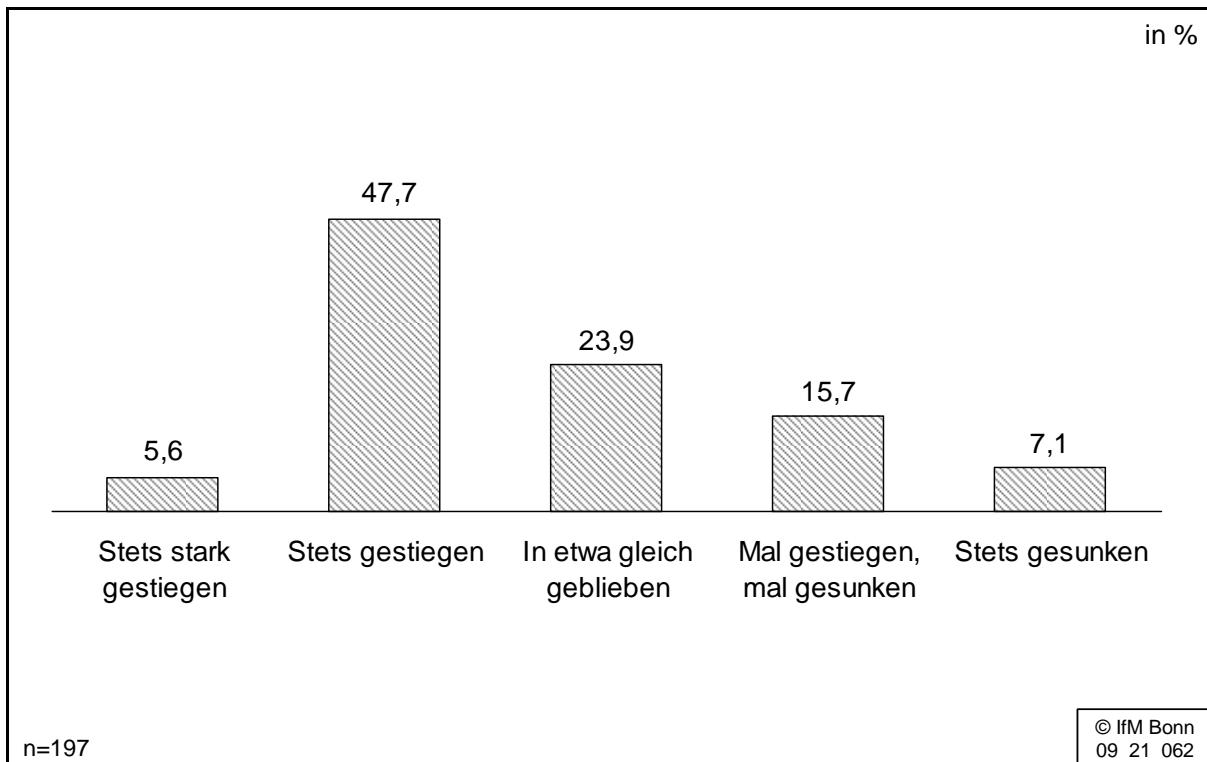


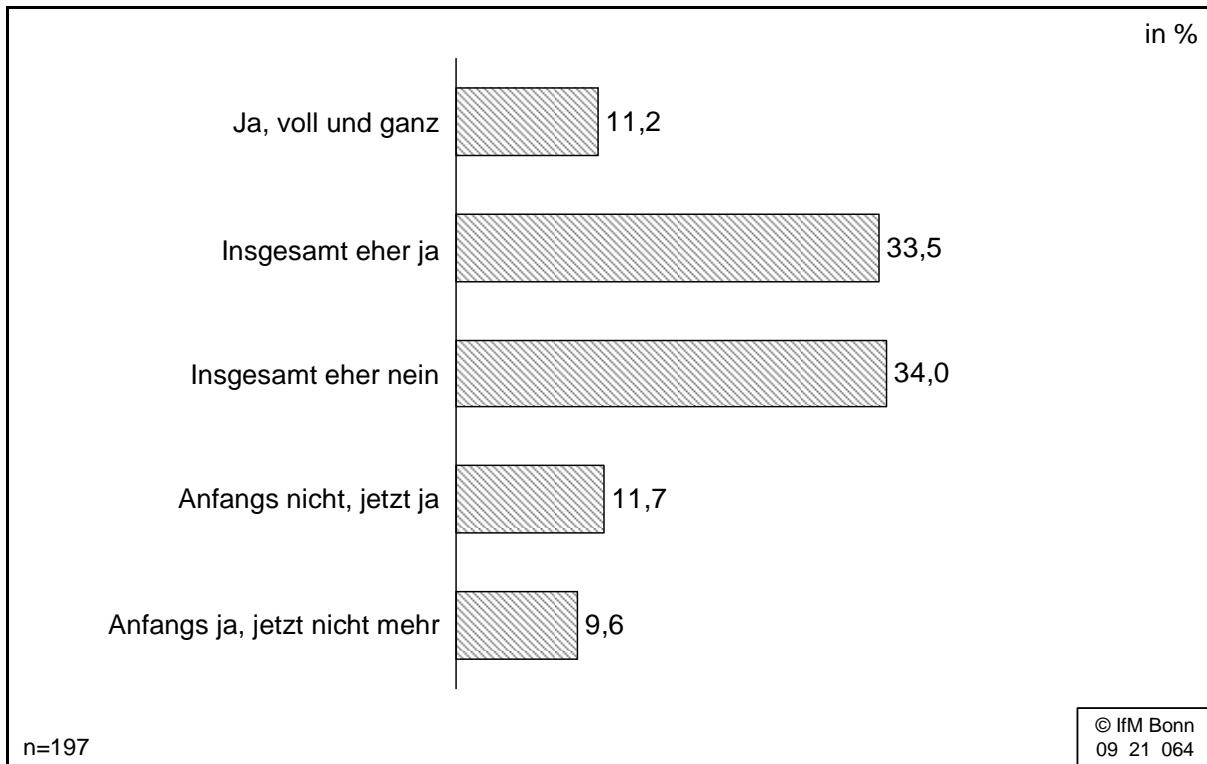
Abbildung 7: Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung



Da, wie oben vermutet, nicht jeder Selbstständige bereit war, Daten zur Einnahmesituation zu offenbaren, wurde eine zusätzliche Beschreibung der Umsatzentwicklung und die Zufriedenheit mit dieser Entwicklung erhoben. Hier bestätigt sich, dass die Mehrheit steigende Umsätze verbuchen konnte. Umsatzschwankungen wurden von 15,7 % der Befragten berichtet und 7,1 % haben Umsatzeinbußen erlitten (vgl. Abbildung 7).

Entsprechend sind 56,4 % der Selbstständigen mit der Umsatzentwicklung seit der Gründung zufrieden, wenn auch zum kleineren Teil erst nach Überwindung von Anlaufschwierigkeiten. Gut ein Drittel bewertet den Markterfolg insgesamt eher negativ und weitere 9,6 % sind nach einem guten Start nun nicht mehr zufrieden (vgl. Abbildung 8).

Abbildung 8: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung



Schränkt man den Blick auf jene Unternehmen ein, die ihre Umsätze durchgehend für jedes Jahr berichtet haben (n=118), so lässt sich das Unternehmenswachstum auf der Basis identischer Unternehmen nachzeichnen. In dieser Betrachtungsweise tritt die insgesamt positive Unternehmensentwicklung noch deutlicher hervor: So entwickelt sich der jährliche Umsatz insgesamt von 23.492 € im Jahr 2006 auf 28.295 € (2007) und schließlich 32.057 € in 2008.

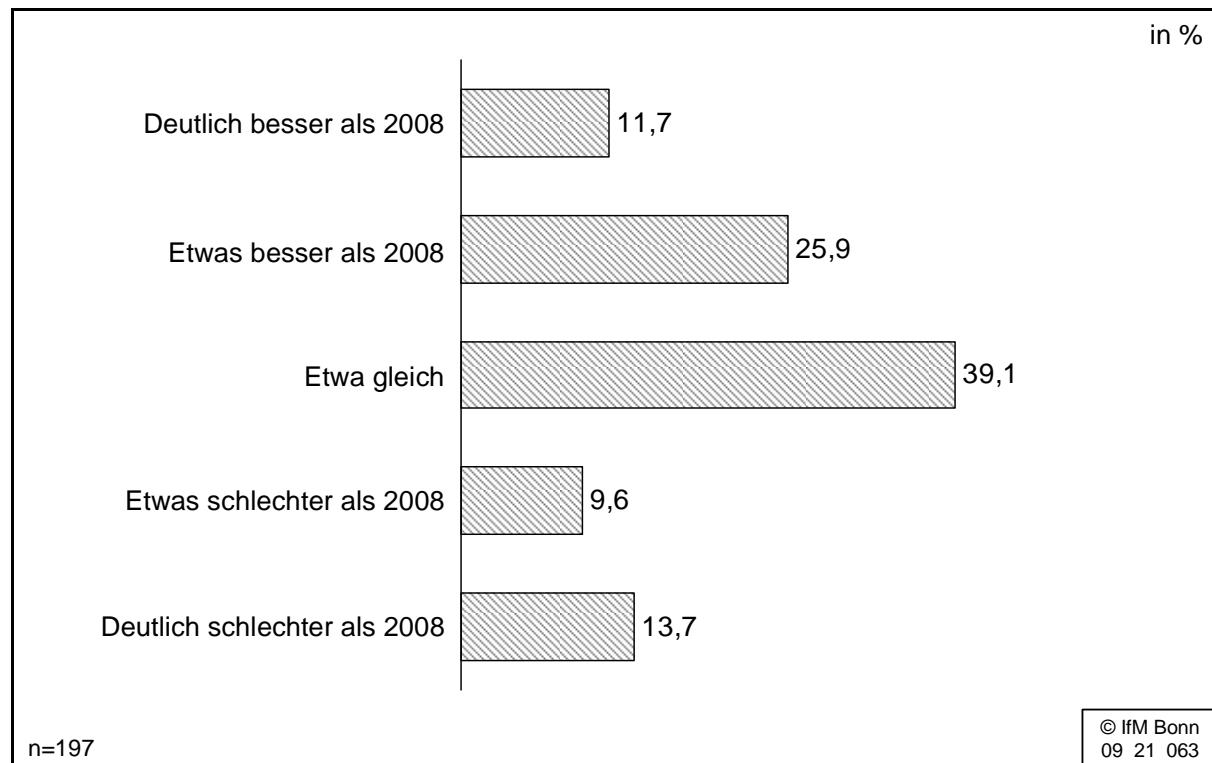
Es wird auch erkennbar, dass sich die Umsätze von einem statistisch nicht signifikant unterscheidbaren Niveau 2006 sehr unterschiedlich entwickelt haben. So steigerten die (wenigen) stark wachsenden Unternehmen bis 2008 ihre Umsätze auf durchschnittlich 126.000 €, was einer Verachtfachung der Umsatzerlöse innerhalb von zwei Jahren entspricht. Unternehmen, die stets steigende Umsätze berichteten, blicken auf eine Umsatzsteigerung von durchschnittlich 166 % zurück - ihr Jahresumsatz belief sich 2008 im Mittel auf 39.188 €. Gründer mit schwankenden Umsätzen konnten alles in Allem eine leichte Aufwärtsentwicklung von rd. 36 % realisieren. Da sich hier positive und negative Effekte überlagern, scheint der Umsatz dieses Personenkreises absolut gesehen zu stagnieren: Das Umsatzniveau 2008 ist mit durchschnittlich 20.184 € nur unwesentlich höher als 2006 mit durchschnittlich 19.763 €. Leicht darunter, im Mittel bei 17.400 €, liegt der Jahresumsatz 2008 der stagnieren-

den Unternehmen (2006: 17.663 €). Schließlich hatten die (wenigen) Unternehmen mit rückläufigen Umsätzen einen erheblichen Teil ihrer früheren Markterlöse eingebüßt: Nach durchschnittlich 36.625 € im Jahr 2006 erlösten sie zwei Jahre später nur noch 6.500 €

Durch diese Gegenüberstellung von deskriptiven und quantitativen Angaben zur Einnahmen-/Umsatzentwicklung wird nicht zuletzt deutlich, dass die verbale Beschreibung ein relativ genaues Bild über die Unternehmensentwicklung vermitteln kann.

Die Umsatzerwartungen für das laufende Jahr 2009 sind überwiegend nicht negativ. Nur 23,3 % der Befragten erwarten schlechtere oder sogar deutlich schlechtere Markterlöse als im zurückliegenden Jahr. Dass der Konjunktureinbruch die Umsatzentwicklung nicht stark beeinflusst, ist darauf zurückzuführen, dass "kleine" Selbstständige überwiegend einen lokalen Markt bedienen und somit die Betroffenheit durch eine vom Exporteinbruch getriebene Krise vorerst gering ist.

Abbildung 9: Umsatzerwartungen für das Jahr 2009

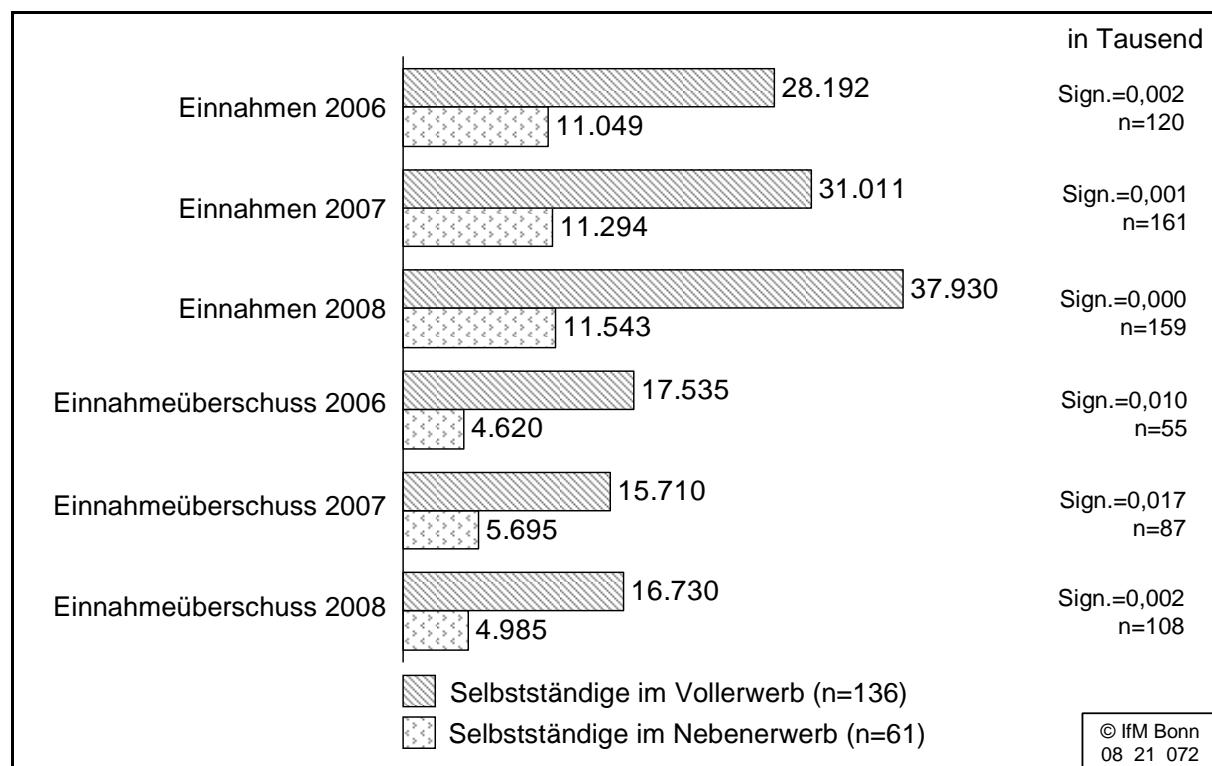


Die Umsatzerwartungen stellen überwiegend eine Fortschreibung der bisherigen Entwicklung dar. So erwarten Unternehmen mit bisher positiver Entwicklung überproportional häufig eine Fortsetzung der Aufwärtsentwicklung, wäh-

rend insbesondere Unternehmen mit schwankenden Umsätzen in der Vergangenheit relativ häufig einen Umsatzeinbruch prognostizieren. Unternehmen mit Schwierigkeiten, nachhaltig am Markt Fuß zu fassen, gehen weit überwiegend von einer unveränderten Absatzlage aus (vgl. Tabelle 29 im Anhang).

Umsatzniveau und Umsatzentwicklung sind in starkem Maß vom Umfang der selbstständigen Tätigkeit abhängig. So erlösen Selbstständige im Vollerwerb regelmäßig deutlich höhere Umsätze als im Nebenerwerb tätige. Im Mittel hatten Selbstständige im Vollerwerb 2006 mehr als doppelt so hohe Markterlöse (28.192 €) wie Nebenerwerbsselbstständige. Durch eine bessere Marktdurchdringung seitens der Vollerwerbsselbstständigen mit deutlichen Umsatzsteigerungen vergrößern sich die Unterschiede im Umsatzniveau innerhalb von zwei Jahren: 2008 erzielten im Vollerwerb Selbstständige weit über das Dreifache der Umsätze von Nebenerwerbsselbstständigen.

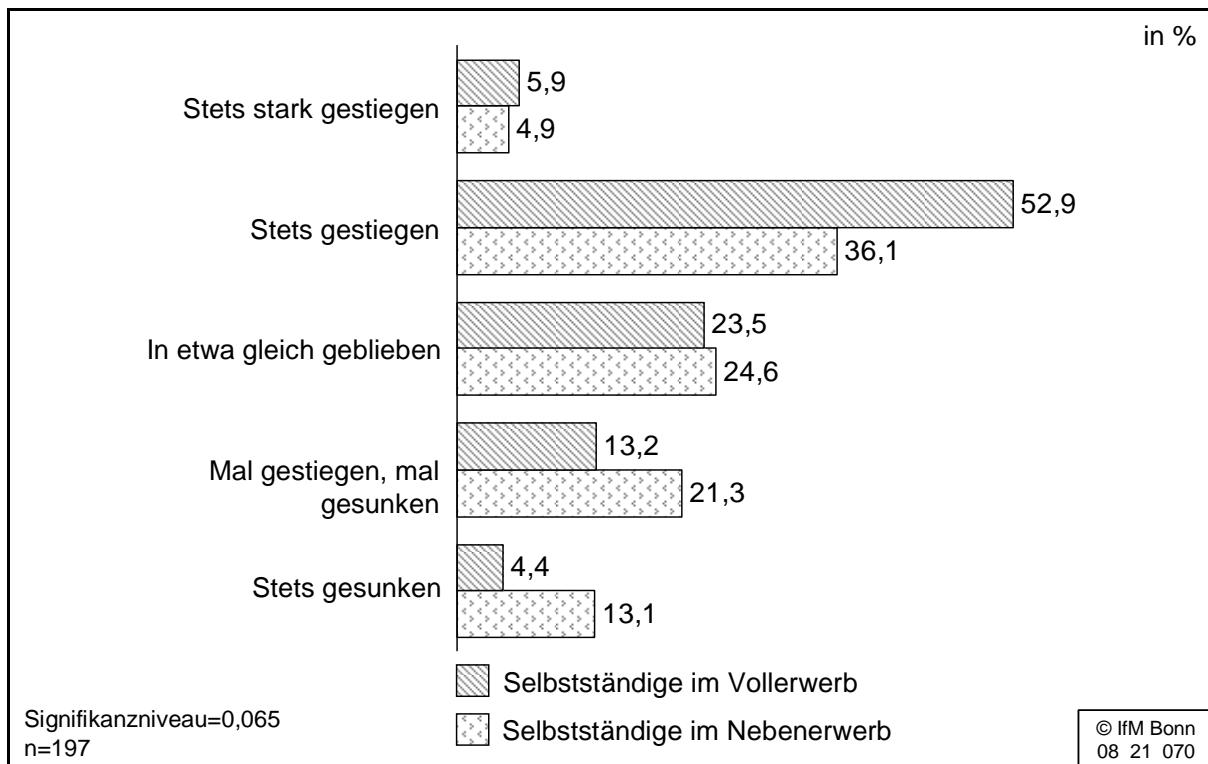
Abbildung 10: Einnahmen und Einnahmeüberschüsse 2006 bis 2008 - nach Umfang der Selbstständigkeit



Letztere scheinen, zieht man die Durchschnittsumsätze der Jahre 2006, 2007 bzw. 2008 heran, kein Unternehmenswachstum zu realisieren: Die Umsätze verharren auf einem Niveau von gut 11.000 €. Dass sich hier positive und negative Entwicklungen überlagern, zeigt die verbale Beschreibung der Einnahmen-/Umsatzentwicklung. Zwar berichten Selbstständige im Nebenerwerb sel-

tener Umsatzsteigerungen und häufiger rückläufige oder schwankende Umsatzerlöse als im Vollerwerb Tätige, doch überwiegen auch im Nebenerwerb Aktivitäten mit wachsenden Umsätzen solche mit rückläufigen bei weitem (vgl. Abbildung 11).

Abbildung 11: Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung - nach Umfang der Selbstständigkeit



Ob der vergleichsweise hohe Anteil Nebenerwerbsselbstständiger mit schwankenden Markterlösen auf ein weniger nachhaltiges Geschäftsmodell oder auf Unterschiede in der zeitlichen Verfügbarkeit für die selbstständige Tätigkeit zurückzuführen ist, kann an dieser Stelle nicht entschieden werden. Das Zufriedenheitsniveau mit der Entwicklung am Markt ist in dieser Personengruppe jedenfalls vergleichsweise gering (vgl. Tabelle 27 im Anhang). Über die Hälfte der Nebenerwerbsselbstständigen sieht sich in ihren Erwartungen nicht bestätigt. Dies scheint darauf hinzudeuten, dass mangelnde Auftragslage und der Mangel an Zeit für die Wahrnehmung betrieblicher Aufgaben sich gegenseitig verstärken (vgl. KAY et al. (2001) S. 82 f.).

Neben dem Umfang der Selbstständigkeit, der für alle Aspekte der Markterfolgsmessung (Umsatzniveau, Umsatzentwicklung, Zufriedenheit mit der Umsatzentwicklung) schwächere Ergebnisse erbringt, lässt sich auch für die konstitutiven Unternehmensmerkmale Wirtschaftsbereich und Kapitalausstattung

teilweise ein Einfluss auf den Markterfolg feststellen. So sind im Wirtschaftsbereich Kunst und Kulturwirtschaft die Umsätze tendenziell niedriger und im Verarbeitenden Gewerbe tendenziell höher als im Durchschnitt (vgl. Tabelle 21 im Anhang). In beiden genannten Wirtschaftsbereichen wird aber die Umsatzentwicklung überproportional häufig als nicht zufriedenstellend empfunden (vgl. Tabelle 25 im Anhang).

Zwischen den Gründern, die finanzielles Startkapital eingesetzt haben, und denen, die ausschließlich private Vermögensgegenstände betrieblich mitnutzen, gibt es im Hinblick auf die Umsatzniveaus keine statistischen Unterschiede. Dagegen unterscheidet sich die deskriptive Beurteilung der Marktentwicklung durch die Gründer mit Startkapital von denen, die ohne finanzielle Mittel gegründet haben (vgl. Tabelle 26 im Anhang). So ist die Zufriedenheit mit der Marktentwicklung der Gründer mit finanziellem Startkapital insgesamt geringer, was möglicherweise auf ein höheres Anspruchsniveau hindeutet, denn solche Gründer müssen nicht nur den Unternehmerlohn, sondern auch die Verzinsung des eingesetzten Kapitals am Markt realisieren. Ferner wird aus den Antworten eine gewisse Entwicklungsverzögerung deutlich: Ausschließlich von diesem Personenkreis wird thematisiert, dass sich eine Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung erst allmählich einstellte. Möglicherweise wurde ein größeres Marktvolumen anvisiert, das erst längerfristig erschlossen werden konnte.

Ferner lässt sich ein genderspezifischer Einfluss auf das Umsatzniveau feststellen (vgl. Tabelle 20 im Anhang). Die Umsatzniveaus für das Jahr 2007 und 2008 unterscheiden sich deutlich nach dem Geschlecht. So sind die Umsätze von weiblichen Selbstständigen im Vollerwerb in Schnitt niedriger als die der Männer. Zwar entwickeln sich auch die Umsätze der Gründerinnen positiv, doch ist das Umsatzwachstum der von Frauen realisierten Gründungsvorhaben geringer. Dies lässt sich in Tabelle 20 an den nur schwach zunehmenden durchschnittlichen Umsätzen bei Frauen im Vollerwerb ablesen. Im Nebenerwerb entwickeln sich die Umsätze der Frauen eher negativ, so dass die in Tabelle 20 ausgewiesenen durchschnittlichen Umsätze von 2006 bis 2008 eine Tendenz nach Unten zeigen. Die Umsätze der männlichen Selbstständigen sind sowohl im Vollerwerb als auch im Nebenerwerb nach Oben gerichtet.⁹ Da

⁹ Eine Analyse mittel- bis langfristigen Wachstums von Ein-Personen-Gründungen auf der Basis der Beschäftigtenentwicklung macht deutlich, dass "Ein-Personen-Gründungen von

sich die quantitativen Ergebnisse in den qualitativen Befunden zur Marktentwicklung, wie der Beschreibung der Einnahmen-/Umsatzentwicklung und der Zufriedenheit mit dieser Entwicklung, so nicht wiederfinden, sollten diese Ergebnisse nicht überbewertet werden: In ihrer subjektiven Einschätzung der Marktentwicklung unterscheiden sich Gründerinnen und Gründer nicht signifikant.

Schließlich lassen sich an Hand des Zusammenhangs zwischen dem Auftreten und der Stärke von Problemen im Bereich Verkauf/Auftragsakquisition (vgl. Kapitel 4.2) und der Marktentwicklung resp. der Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung die Absatzprobleme näher charakterisieren. So blicken Selbstständige mit großen Absatzproblemen überproportional häufig auf eine verhaltene oder unstetige Marktentwicklung zurück (vgl. Tabelle 23 im Anhang). Sie sind vergleichsweise selten mit der bisherigen Entwicklung zufrieden. Die überwiegende Mehrheit beurteilt die Entwicklung negativ (vgl. Tabelle 28 im Anhang). Selbstständige mit geringen Absatzproblemen verzeichneten überproportional häufig eine positive Umsatzentwicklung und ihre Zufriedenheit mit der Umsatzentwicklung ist vergleichsweise häufig hoch. Eine hohe Problembedeutung im Problemfeld Auftragsakquisition/Verkauf lässt somit auf Markteintrittsprobleme schließen, während weniger gravierende Probleme auf die Weiterentwicklung eines sich insgesamt positiv entwickelnden Geschäftsbetriebs, also Wachstumsprobleme, hindeuten.

4.3.4 Geschäftsergebnisse

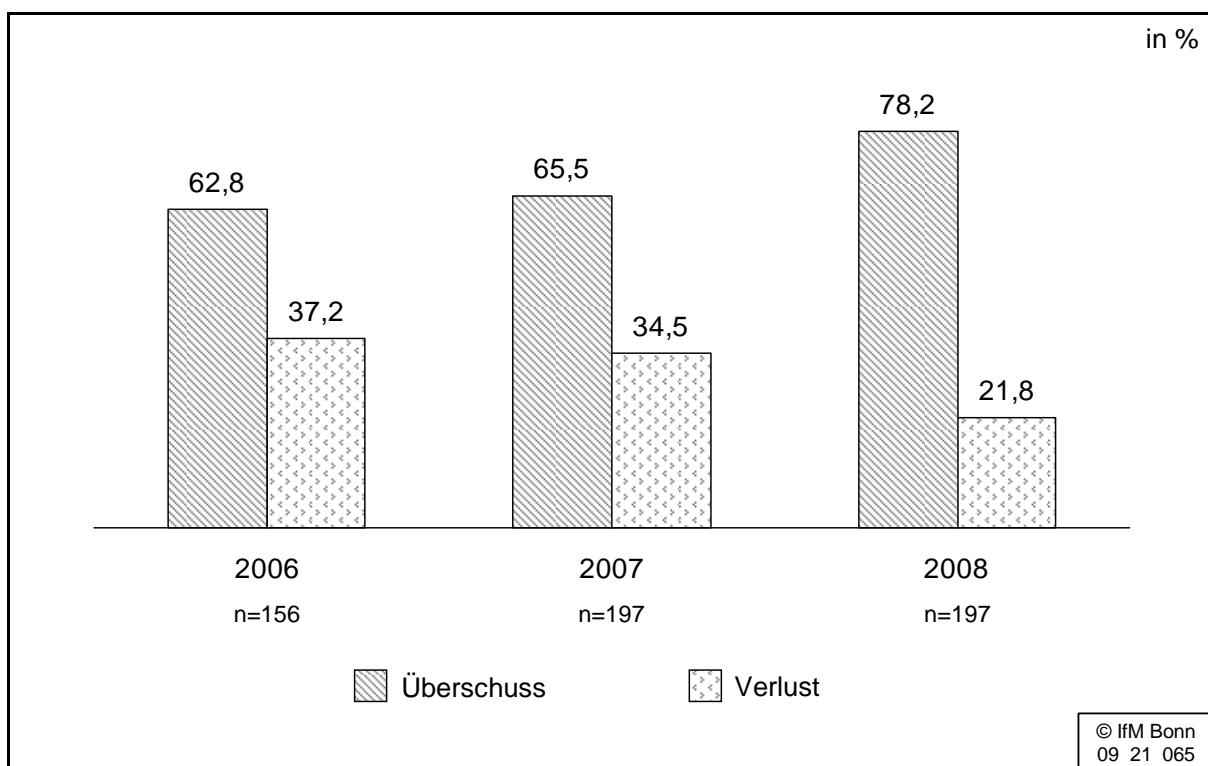
Der Unternehmenserfolg wurde zunächst als dichotome Variable gemessen; so wurde ermittelt, ob das Unternehmen Gewinne abwirft oder Verluste aufgetreten sind. Bei der Verwendung des Gewinns als Erfolgsindikator ist regelmäßig kritisch anzumerken, dass Gründungsunternehmen in der Anlaufphase typischerweise Anlaufverluste hinnehmen müssen. Dies kommt in der Verteilung der Gewinn- und Verlustunternehmen in den Jahren 2006 bis 2008 deutlich zum Ausdruck. So ist der Anteil der Verlustunternehmen in der Befragungsgesamtheit von zunächst 37,2 % auf 21,8 % im Jahr 2008 kontinuierlich zurückgegangen (vgl. Abbildung 12).

Soweit positive Unternehmensergebnisse vorlagen, wurden die Unternehmer nach der Höhe ihrer Überschüsse gefragt. Diese Information wurde, mehr

Frauen sowohl mittel- als auch langfristig ein deutlich reduziertes Wachstumspotenzial aufweisen" (KESSLER et al. (2009) S. 1425).

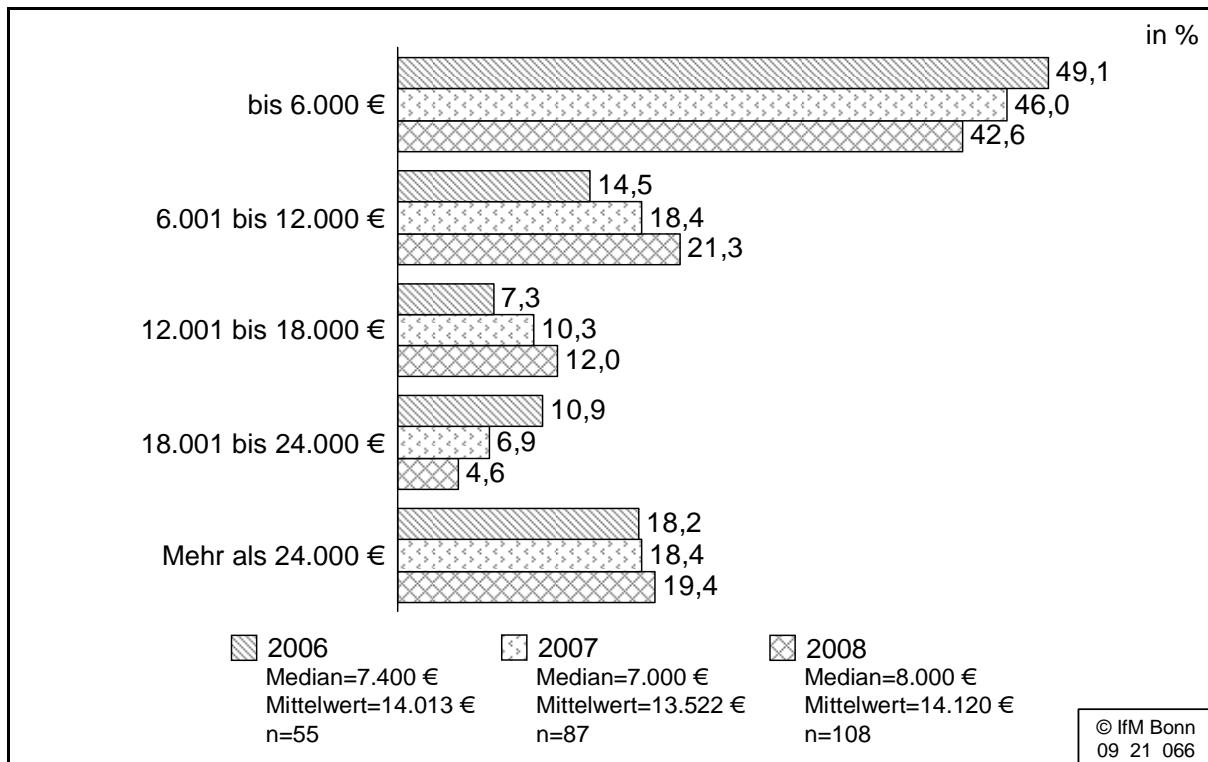
noch als die Umsatzangabe, häufig - von bis zu einem Drittel der Befragten - nicht offenbart (vgl. Tabelle 19 im Anhang). Die Auswertung der quantitativen Erfolgsvariablen ergibt ein zweigeteiltes Bild der Entwicklung der Einnahmeüberschüsse. So verschiebt sich die Verteilung von den sehr niedrigen (unter 6.000 €) und den vergleichsweise hohen (18.001-24.000 €) Überschüssen hin zu den dazwischen liegenden mittleren.¹⁰ Die Lageparameter Mittelwert und Median bleiben über die Dreijahresperiode so gut wie konstant (vgl. Abbildung 13). Hierbei ist in Rechnung zu stellen, dass Selbstständige, die die Verlustzone verlassen, zunächst niedrige Gewinne erzielen werden, woraus eine Tendenz zum "niedrigeren Mittel" resultiert.

Abbildung 12: Unternehmenserfolg in den Jahren 2006 bis 2008



¹⁰ Im Vergleich zu den monatlichen Nettoeinkommen von Solo-Selbstständigen nach dem Mikrozensus 2008, demzufolge 28,8 % weniger als 1.100 € monatliches Nettoeinkommen erwirtschafteten (vgl. KELLETER 2009, S. 1215), liegen die Einkommen der hier betrachteten Selbstständigen somit am unteren Rand der Einkommensverteilung. Allerdings beziehen sich die Ergebnisse des Mikrozensus nicht auf Gründungen.

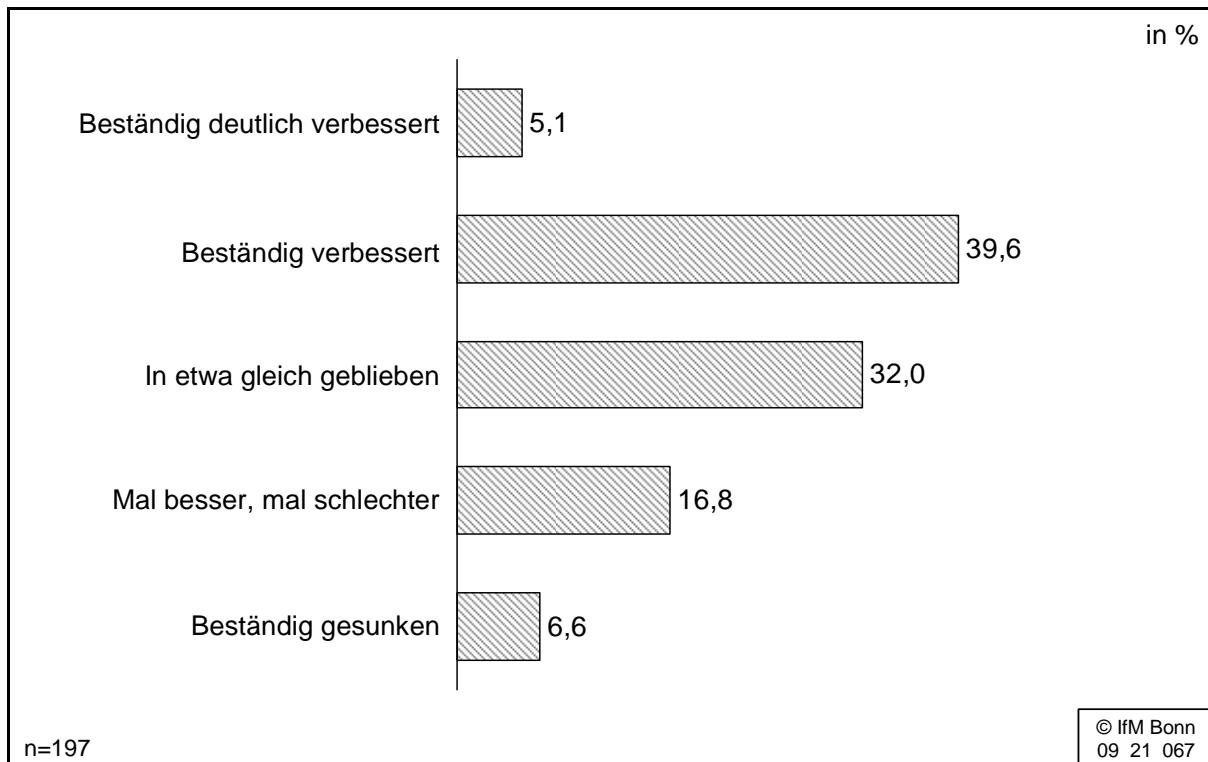
Abbildung 13: Einnahmeüberschuss in den Jahren 2006 bis 2008



Die Messung des Unternehmenserfolgs mit Hilfe der deskriptiven Variablen "Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung" macht denn auch deutlich, dass sich bei vielen Gründungsvorhaben die Gewinne stetig nach Oben entwickelt haben. Allerdings stagnierten in knapp einem Drittel der Fälle die Erträge und 6,6 % berichten über einen Rückgang der Gewinne (vgl. Abbildung 14).

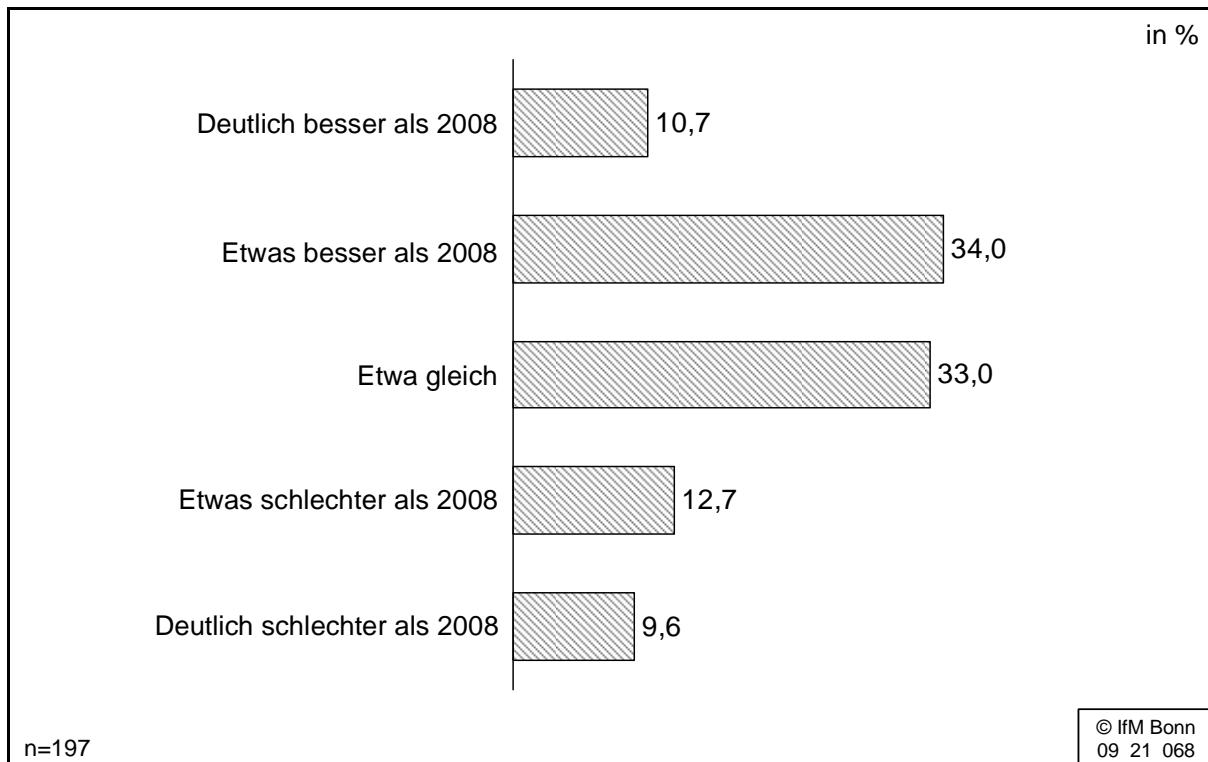
Die verbalen Beschreibungen der Entwicklung des Unternehmenserfolgs auf der einen und der Umsätze auf der anderen Seite machen deutlich, dass sich die Geschäftsergebnisse im Einklang mit den Markterlösen entwickeln. 44,7 % der Selbstständigen haben eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung der Geschäftsergebnisse realisiert. Es waren insbesondere die Unternehmen mit wachsenden Umsätzen, die positive Ergebnisse erzielten. Bei knapp einem Drittel ist der Geschäftserfolg unverändert geblieben. Hier handelt es sich überwiegend um Unternehmen mit stagnierenden Umsätzen. Schwankende oder rückläufige Gewinne wiederum wurden überwiegend von Selbstständigen berichtet, deren Marktentwicklung einen ebensolchen Verlauf nahm (vgl. Tabelle 31 im Anhang).

Abbildung 14: Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung



Auch die Gewinnerwartungen orientieren sich sehr deutlich an den Erwartungen hinsichtlich der Marktentwicklung: Im Einklang mit den Umsatzerwartungen gehen fast drei Viertel von einer der Umsatzerwartung entsprechenden Gewinnentwicklung in Jahr 2009 aus. Die Mehrzahl erwartet eine Verbesserung des Unternehmensergebnisses im Vergleich zum Jahr 2008, aber ein gutes Fünftel befürchtet eine Ergebnisverschlechterung (vgl. Abbildung 15).

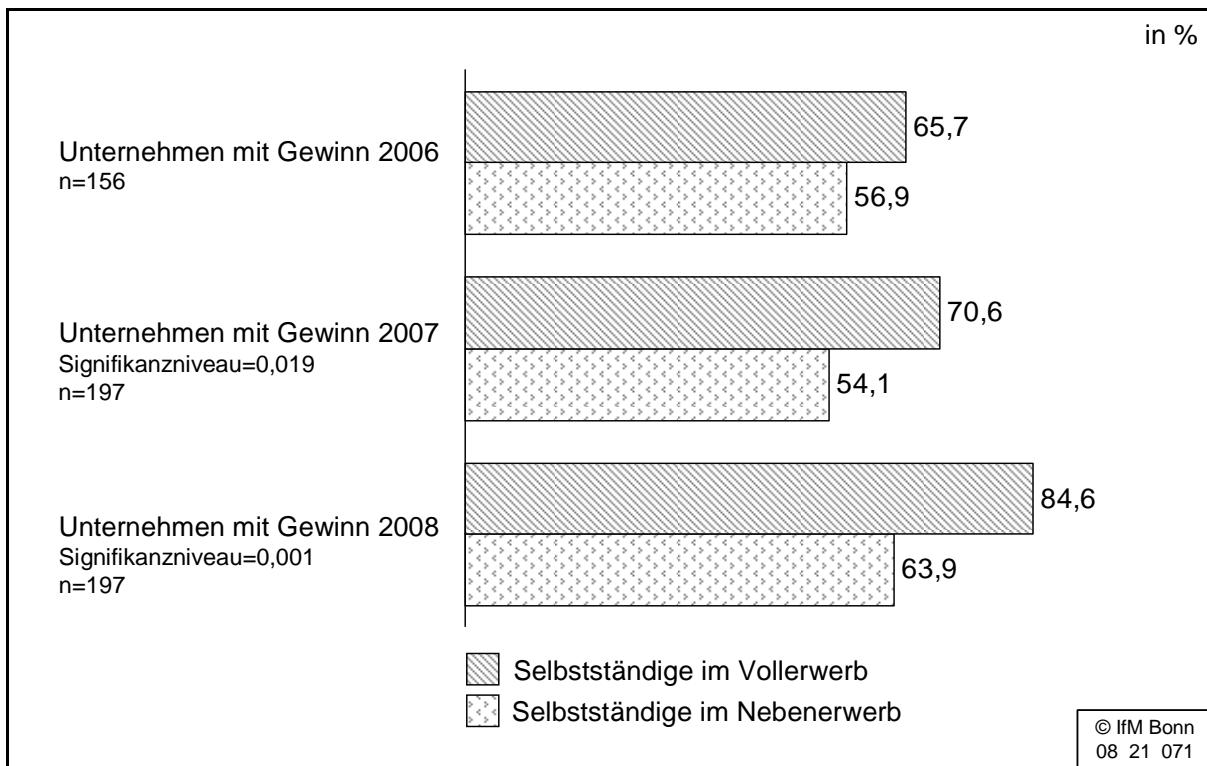
Abbildung 15: Gewinnerwartung für das Jahr 2009



Ebenso ist die Zufriedenheit mit der Gewinnentwicklung eng an die Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung gekoppelt. Das Zufriedenheitsniveau in Bezug auf die Entwicklung der Geschäftsergebnisse weicht nur graduell von den Zufriedenheitsäußerungen im Hinblick auf die Umsatzentwicklung ab (vgl. Tabelle 35 im Anhang).

Diese enge Verbindung von Umsatz- und Gewinnentwicklung bestätigt sich auch bei der Suche nach Einflussfaktoren auf das Unternehmensergebnis. Die Erfolgsindikatoren für das Unternehmensergebnis - Anteil der Gewinnunternehmen, positiver Einnahmeüberschuss, Entwicklung der Geschäftsergebnisse, Zufriedenheit mit den Geschäftsergebnissen und Geschäftserwartungen - zeigen überwiegend die gleichen Zusammenhänge und Einflüsse wie sie für die Indikatoren des Markterfolgs bereits festgestellt wurden. So hat insbesondere der Umfang der Selbstständigkeit nicht nur Auswirkungen auf Umsatzhöhe und Umsatzentwicklung sondern auch auf den Unternehmenserfolg insgesamt. Der Anteil der Gewinnunternehmen unter der Selbstständigen im Vollerwerb ist deutlich höher als unter denen im Nebenerwerb, und er erhöht sich 2007 und 2008 deutlicher: Im Jahr 2008 befinden sich 84,6 % der Vollerwerbsselbstständigen in der Gewinnzone, aber nur 63,9 % der Nebenerwerbsselbstständigen (vgl. Abbildung 16).

Abbildung 16: Unternehmenserfolg 2006 bis 2008 - nach Umfang der Selbstständigkeit

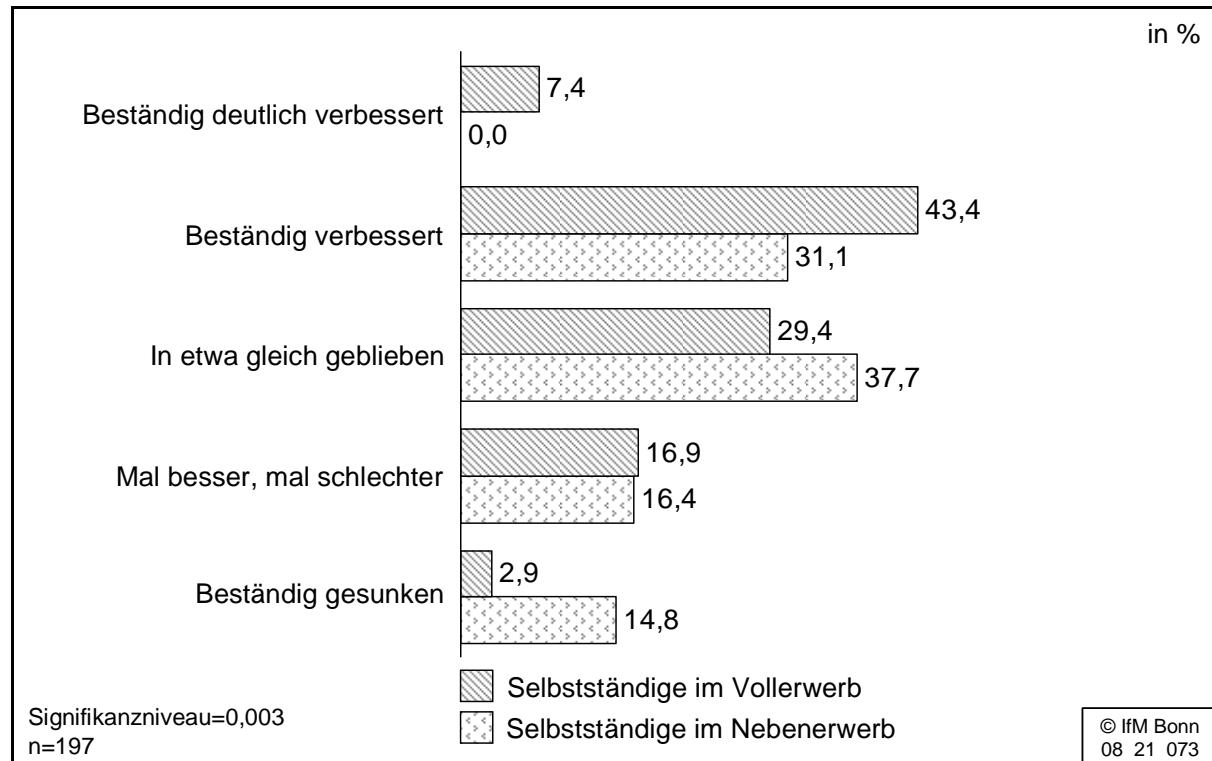


Der durchschnittliche Einnahmeüberschuss beträgt bei Selbstständigen im Vollerwerb gut das Dreifache der Gewinne, die im Schnitt im Nebenerwerb erwirtschaftet werden (vgl. Abbildung 10). Die Entwicklung der Geschäftsergebnisse - abgeleitet aus der qualitativen Beschreibung durch die Gründer - verläuft deutlich positiver (vgl. Abbildung 17) und die Zufriedenheit mit der Geschäftsentwicklung ist höher bei Gründern, die sich Vollzeit auf ihre Selbstständigkeit konzentrieren (vgl. Tabelle 33 im Anhang). Dabei darf aber nicht übersehen werden, dass auch unter den im Nebenerwerb Selbstständigen ein hoher Anteil eine positive Gewinnentwicklung (31,1 %) und Zufriedenheit mit dem Unternehmenserfolg (42,6 %) signalisiert.

Gründer mit finanziellem Startkapital sehen sich nicht nur im Hinblick auf die Marktentwicklung ihres Gründungsvorhabens sondern auch hinsichtlich der Gewinnentwicklung Anlaufschwierigkeiten gegenüber. Die Gewinne dieser Gründergruppe unterscheiden sich in ihrer Höhe nicht signifikant von denjenigen der Gründer ohne (finanziellen) Kapitaleinsatz, so dass die Entlohnung von Arbeit und Kapital vergleichsweise geringer ausfällt. Ausschließlich diese Gruppe signalisiert Unzufriedenheit mit dem anfänglichen Unternehmenserfolg (13 %) und sie ist weniger häufig als Gründer, die keine finanziellen Mittel zur

Gründung eingesetzt haben, uneingeschränkt zufrieden mit der Ertragsentwicklung (vgl. Tabelle 32 im Anhang).

Abbildung 17: Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung - nach Umfang der Selbstständigkeit



Probleme bei der marktlichen Entwicklung des Gründungsvorhabens beeinträchtigen die Ertragsentwicklung nicht unerheblich. So ist unter den Selbstständigen, die sich in den zurückliegenden zwei Jahren großen Absatzproblemen gegenüber sahen, der Anteil der Gewinnunternehmen in jedem Jahr deutlich niedriger als bei denjenigen, die geringe oder gar keine Absatzprobleme berichteten (vgl. Tabelle 22 im Anhang). Die quantifizierten, positiven Einnahmeüberschüsse unterscheiden sich allerdings nicht nach dem Merkmal Absatzproblem. Die verbale Beschreibung der Ertragsentwicklung macht aber deutlich, dass große Absatzprobleme, die insbesondere auf nachhaltige Markteintrittsprobleme hindeuten, die Gewinnentwicklung stark beeinträchtigen. Häufig sind Ertragsschwankungen zu beobachten (vgl. Tabelle 30 im Anhang). Infolgedessen ist auch die Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse bei weitem nicht so hoch wie bei den anderen Gründern (vgl. Tabelle 34 Anhang).

Die Analyse der Indikatoren für den Unternehmenserfolg nach einem genderspezifischen Einfluss (vgl. Tabelle 20 im Anhang) macht deutlich, dass Män-

ner mit ihrem Gründungsvorhaben bereits nach kürzerer Anlaufzeit die Gewinnzone erreichen. 2008 haben 86 % der Gründer, aber nur 72 % der Gründerinnen Überschüsse erzielt. Die realisierten Gewinne entwickeln sich bei den von Frauen geführten Unternehmen verhaltener. 2008 erwirtschafteten Männer im Mittel einen um das 1,8 fache höheren Gewinn als Frauen. Diese tendenziell schwächer positive Entwicklung des Unternehmenserfolgs von Gründerinnen ist insbesondere bei Vollerwerbsgründungen aber auch bei Nebenerwerbsgründungen zu beobachten.¹¹

Eine Überprüfung anhand der übrigen Indikatoren für die Gewinnentwicklung und die Zufriedenheit mit dieser Entwicklung bestätigt den Befund eines größeren Erfolgs von Männern, wie er für die quantitativen Variablen ermittelt wurde, allerdings nicht: Alle qualitativen Variablen, die zur Messung des Unternehmenserfolgs herangezogen werden, unterscheiden sich nicht signifikant nach dem Geschlecht. Die subjektive Einschätzung des Erfolgs ist bei Frauen nicht anders als bei Männern.

Die nach Geschlechtern unterschiedliche Umsatz- und Gewinnentwicklung dürfte u.a. auf die unterschiedliche sektorale Orientierung zwischen Männern und Frauen zurückzuführen sein. Frauen sind seltener in Wirtschaftsbereichen mit hohen Umsätzen und Gewinnen (Verarbeitendes Gewerbe, Handel) und häufiger in Sektoren mit eher niedrigen Umsätzen und ungünstiger Gewinnsituation (Kunst und Kulturwirtschaft, Gesundheits- und Sozialwesen, Wellness) aktiv.

4.4 Nachgründungsinvestitionen

Die geringe Finanzausstattung von Gründungsvorhaben und Anlaufverluste in der Marktetablierungsphase machen in den ersten Jahren nach dem Markteintritt typischerweise die Zuführung weiterer finanzieller Mittel von Außen erforderlich. 53,8 % der Selbstständigen hatten nach der Gründung weitere Finanzierungsmittel eingebracht. Geht man davon aus, dass die hier betrachteten Gründer aus Kapitalmangel und dem Wunsch nach Risikobegrenzung über das bereits vorhandene private Sachanlagevermögen hinaus wenig

11 FAIRLIE/ROBB (2009) führen den im Vergleich zu Männern geringeren Gewinn von frauengeführten Vorhaben u.a. auf Unterschiede beim Humankapital (wie formale Ausbildungsabschlüsse, Bildungspräferenzen, Berufserfahrung in einer ähnlichen Branche wie die Gründungsbrache), bei der Kapitalausstattung und bei den Wirtschaftsbereichen zurück (S. 387 ff.).

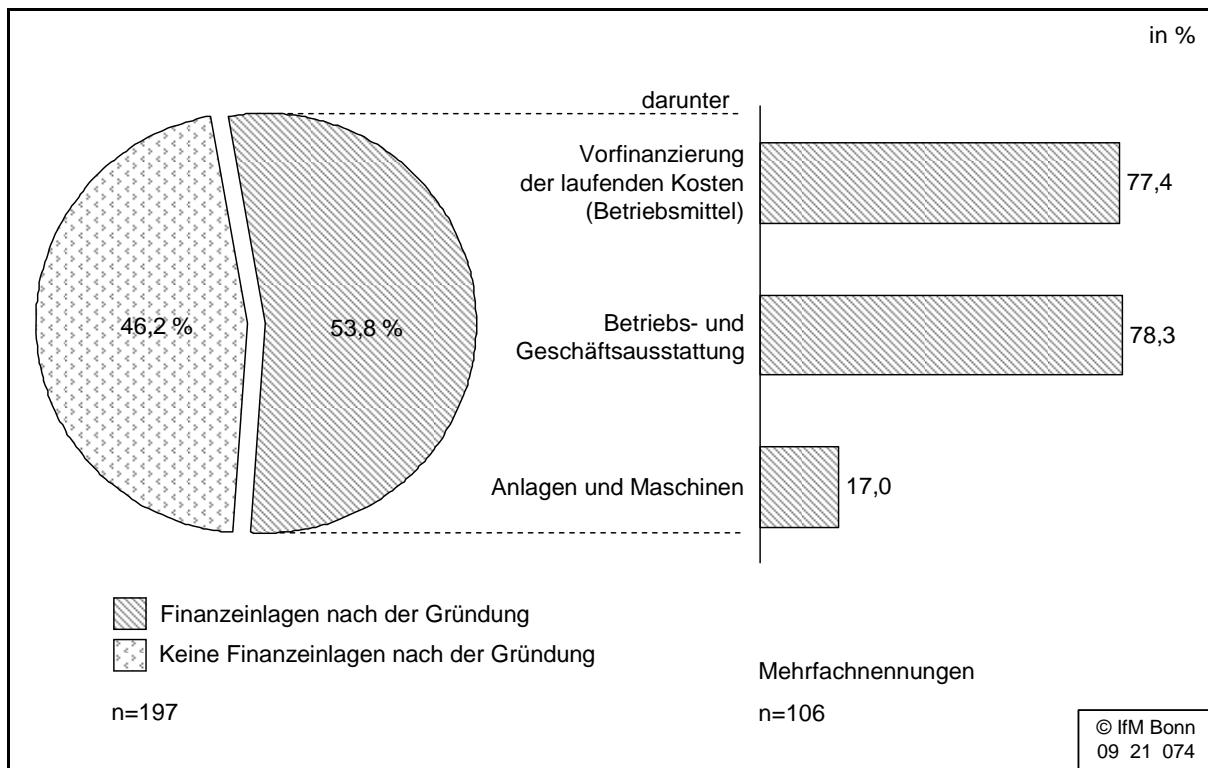
Geld für die Gründung bereitstellen wollten, so wären nachgeholte Investitionen insbesondere bei den Gründungen ohne Finanzkapital zu erwarten. Tatsächlich aber haben Gründer, die ohne zusätzliche finanzielle Mittel gegründet hatten, seltener nach der Gründung weitere Finanzmittel eingesetzt (36 %) als Gründer mit finanziellem Startkapital (56,5 %). Da Gründer unabhängig von der Ausstattung mit finanziellem Startkapital der Finanzierungsproblematik die gleiche Bedeutung beigemessen haben, ist davon auszugehen, dass notwendiger Finanzbedarf überwiegend befriedigt werden konnte. Offenbar gibt es Aktivitäten, die sich so gut wie ausschließlich mit dem eigenen Arbeitseinsatz durchführen lassen - notwendige Betriebsmittel werden möglicherweise vom Kunden bereit gestellt. Es waren 8,9 % aller Unternehmen, die weder zur Gründung noch im Verlaufe der weiteren Entwicklung Kapitaleinlagen benötigten.

Finanzierungsprobleme sind insgesamt vergleichsweise selten aufgetreten (vgl. Kapitel 4.2). Unter den Gründern, die Finanzierungsprobleme berichteten, haben 38,3 % keine zusätzlichen Finanzmittel nach der Gründung eingebracht. Hier ist davon auszugehen, dass Finanzierungsbedarf bestanden hat, der nicht befriedigt werden konnte.¹² Über die Gesamtheit betrachtet könnten bei 9,1 % der Selbstständigen Finanzierungen nicht zu Stande gekommen sein. Die überwiegende Mehrheit hat aber offenbar die notwendigen Mittel aufgebracht. Unter denjenigen, die Nachgründungsfinanzierungen realisieren konnten, hatten 55,7 % überhaupt keine Finanzierungsprobleme.

In den allermeisten Fällen dient der Finanzmitteleinsatz zur Komplettierung der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Etwa gleich häufig werden Betriebsmittel vorfinanziert. Nur in geringem Umfang werden Finanzmittel zur Investition in Anlagen und Maschinen benötigt. (vgl. Abbildung 18).

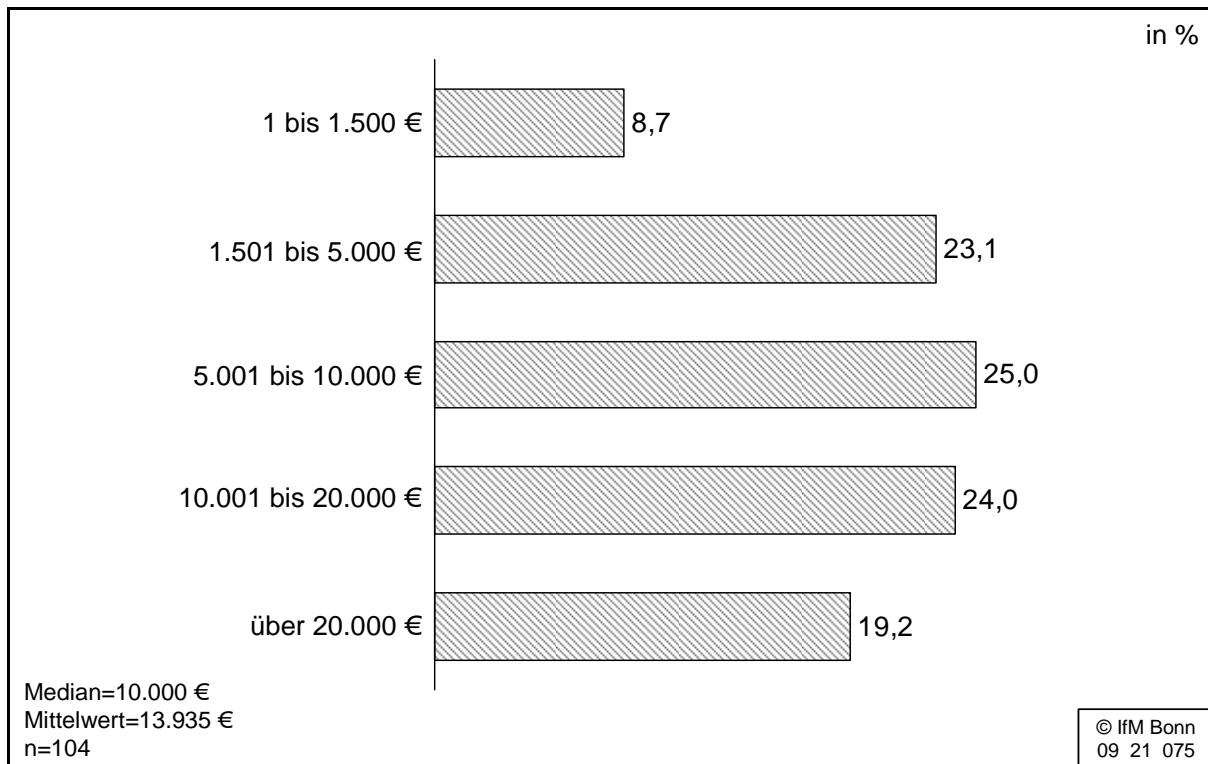
12 Es wird angenommen, dass nur diejenigen, die Finanzierungsbedarf decken müssen, von Finanzierungsproblemen betroffen sind.

Abbildung 18: Einsatz und Verwendung von Finanzeinlagen nach der Gründung



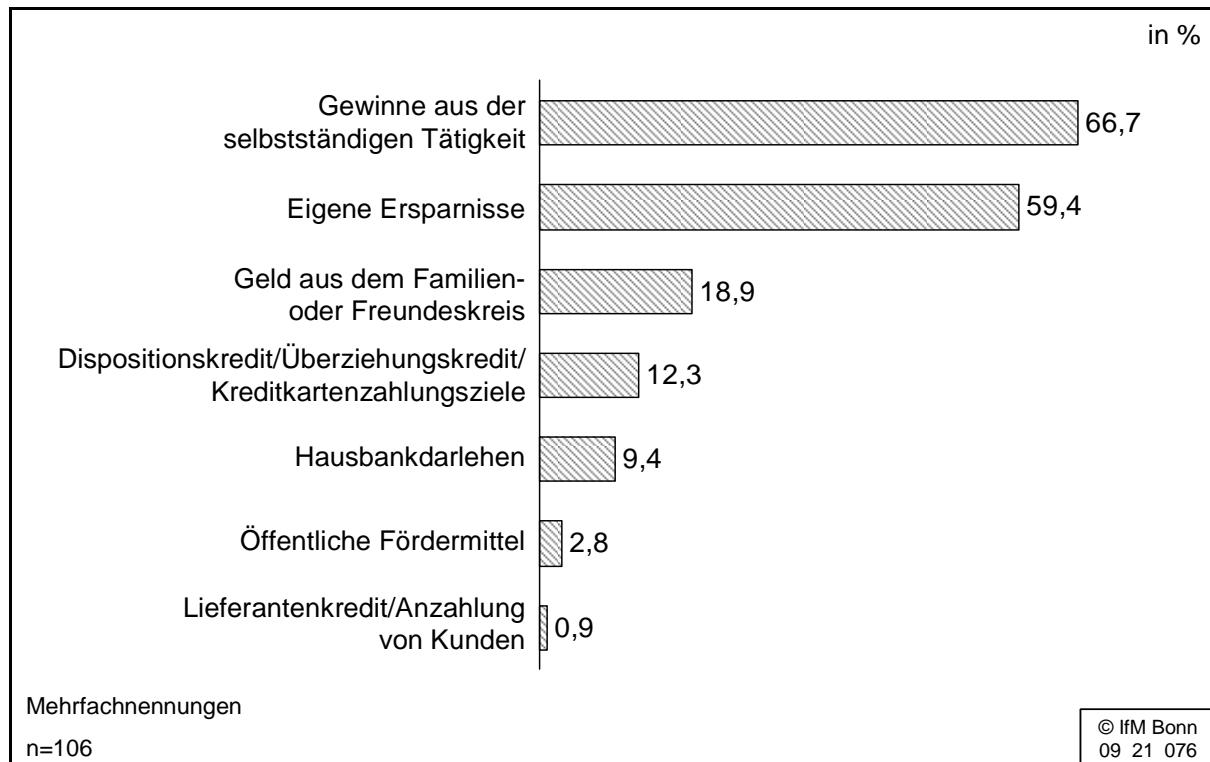
Der Finanzierungsbedarf für nachgeholt Investitionen und die Finanzierung des Umlaufvermögens und des möglichen Wachstums übersteigt die Startkapitalausstattung z.T. erheblich. So hatte die Hälfte der Gründer ein Startkapital von 4.000 € eingebracht, der Median der Finanzeinlagen nach der Gründung liegt mit 10.000 € mehr als doppelt so hoch. Im Durchschnitt übersteigen die nach der Gründung eingebrachten Mittel das ursprüngliche Startkapital um rd. 40 % (vgl. Abbildung 19).

Abbildung 19: Höhe der Finanzinlagen nach der Gründung



Weit überwiegend wird der Finanzierungsbedarf eigenfinanziert. So konnten zwei Drittel der Selbstständigen ihren Finanzierungsbedarf durch die im Unternehmen erwirtschafteten Erträge decken, 59,4 % haben auf eigene Ersparnisse zurückgegriffen. Knapp ein Fünftel hat ein Privatdarlehen bei Familienmitgliedern oder Freunden aufgenommen. Der institutionelle Finanzierungssektor spielt, wie auch zur Gründungsfinanzierung, nur eine untergeordnete Rolle. Öffentliche Finanzierungsprogramme wurden so gut wie nie in Anspruch genommen. Tendenziell werden Eigenmittel eher zur Finanzierung von Betriebsmitteln und Betriebs- und Geschäftsausstattung eingesetzt, während Fremdkapital häufiger für Investitionen in Anlagen und Maschinen herangezogen wird (vgl. Tabelle 36 im Anhang). In ihrem Finanzierungsverhalten zeigen die Gründer eine geringe Neigung, Verbindlichkeiten einzugehen - sie sind eher risikoavers.

Abbildung 20: Finanzierungsquellen für die Nachgründungsfinanzierung



4.5 Inanspruchnahme von Beratung

Der hier untersuchte Personenkreis hat, anders als viele andere Selbstständige, bereits - überwiegend positive - Beratungserfahrungen während des Gründungsprozesses sammeln können (vgl. MAY-STROBL 2008, S. 50 ff.). Somit war davon auszugehen, dass sich die Selbstständigen bei der Bewältigung von Schwierigkeiten im Verlauf der Unternehmensentwicklung professioneller Hilfe bedienen würden.

Obwohl sich - wie in Kapitel 4.2 dargestellt - die Mehrzahl der Selbstständigen Problemen betriebswirtschaftlicher und persönlicher Art gegenüberstehen, hat doch nur eine Minderheit (20,3 %) Beratung in Anspruch genommen. Es fällt auf, dass die Beratungsfelder weniger der Problemlage, wie sie die Selbstständigen berichteten, Rechnung getragen haben, sondern etwa gleichgewichtig die Beratungsfelder Marketing/Kundengewinnung, dem bei weitem häufigsten und bedeutsamsten Problem der Befragten, allgemeine Unternehmensführung und Klärung organisatorischer oder betrieblicher Fragen sowie Persönlichkeitsentwicklung im Fokus der Beratung standen. Die Lösung von Finanzierungsproblemen stellt die am seltensten nachgefragte Beratungsleistung dar (vgl. Abbildung 21).

Abbildung 21: Beratungsfelder

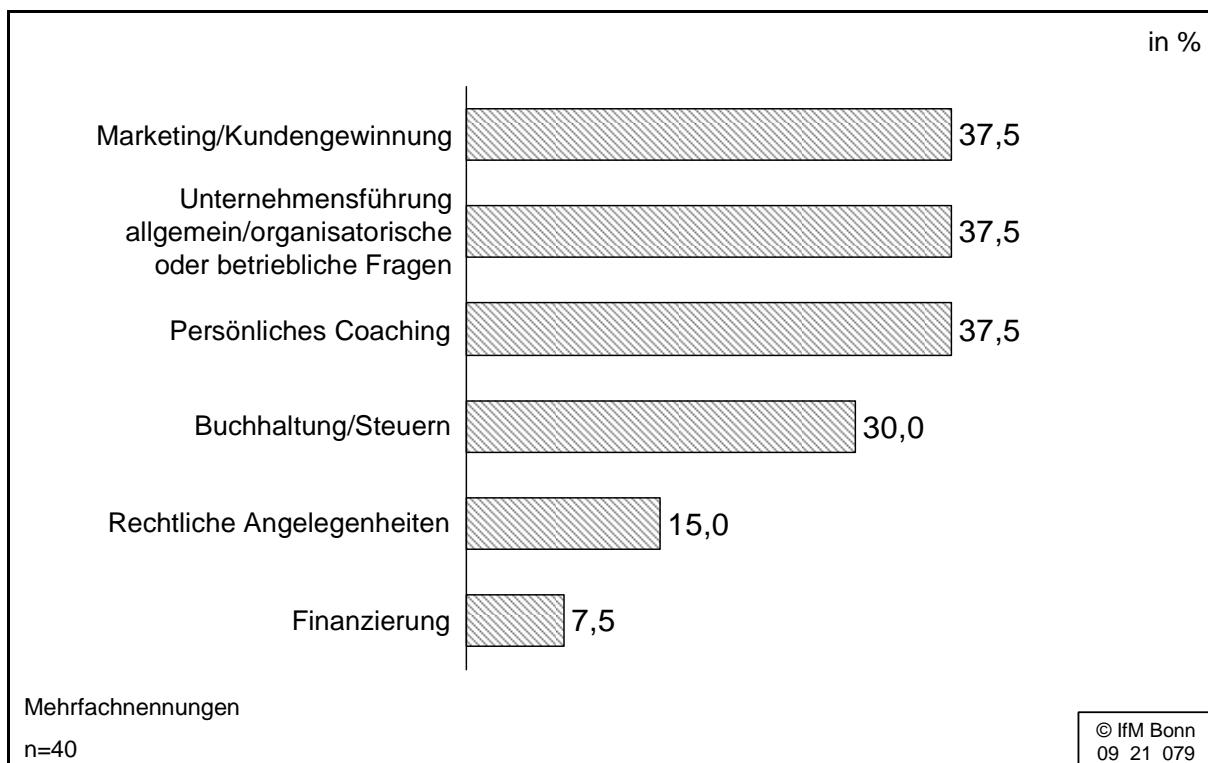
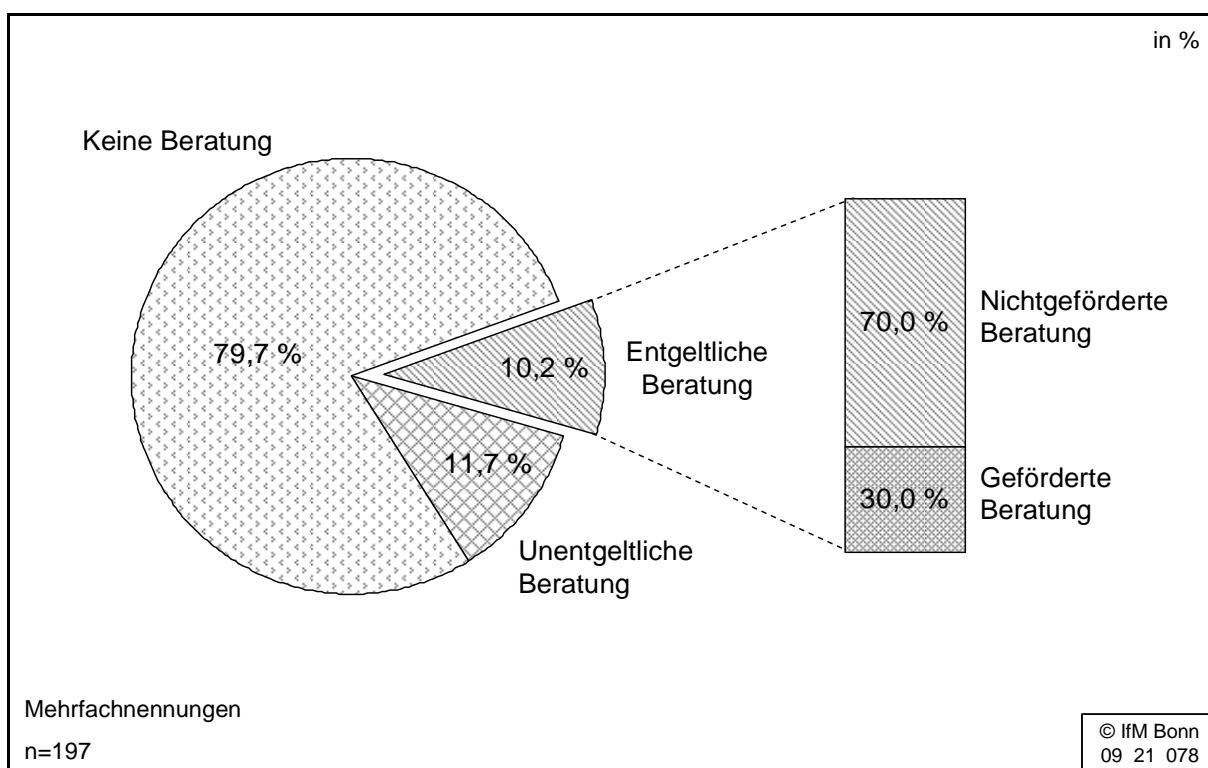


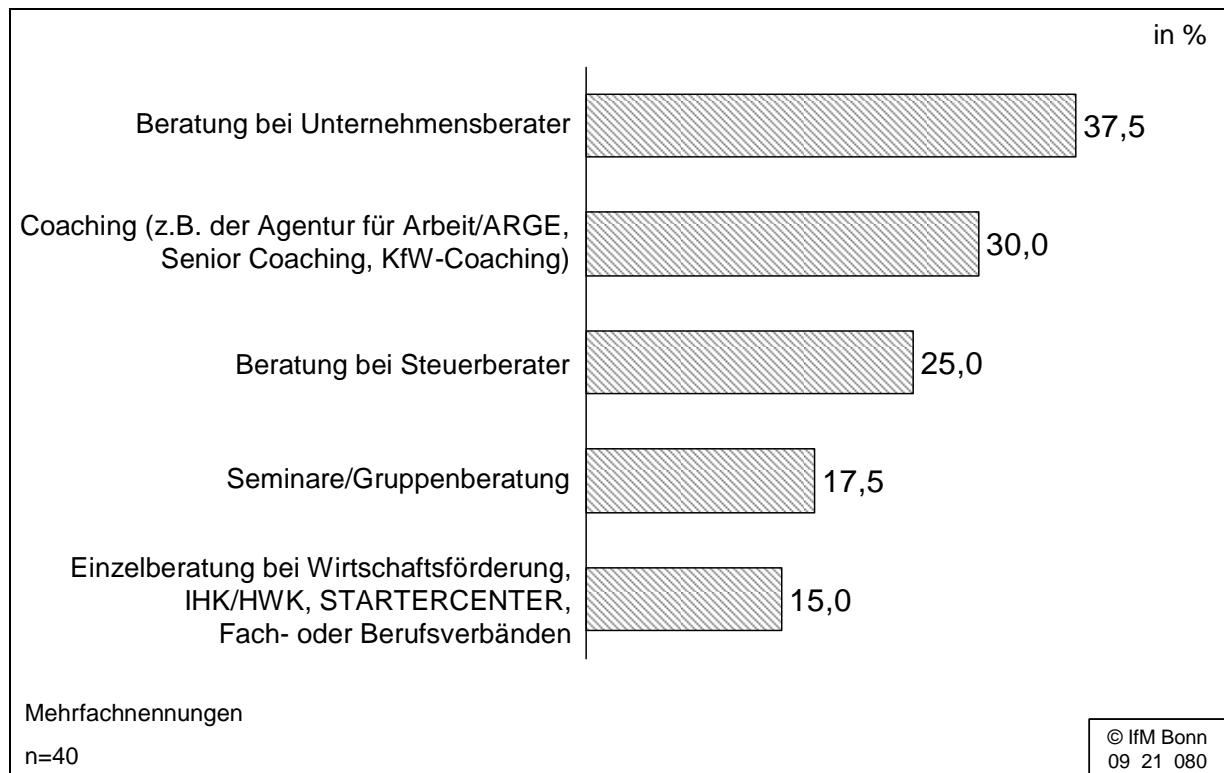
Abbildung 22: Inanspruchnahme von Beratung



Bei der Inanspruchnahme von Beratung halten sich unentgeltliche und entgeltliche Beratungsangebote fast die Waage. Beratungsförderung wurde nur in wenigen Ausnahmefällen genutzt (vgl. Abbildung 22).

Unter den unterschiedlichen Beratungsangeboten wurden die individuelle Beratung durch Unternehmensberater, Steuerberater oder Coachingangebote durch die Agentur für Arbeit bzw. ARGE oder KfW und das Senior Coaching am häufigsten genutzt (vgl. Abbildung 23). In allen Beratungsfeldern mit Ausnahme der Klärung von Rechts- und Finanzierungsfragen, wo das Coaching eine größere Rolle spielte, wurden häufiger freiberufliche Berater und seltener institutionelle Beratungseinrichtungen in Anspruch genommen (vgl. Tabelle 38 im Anhang).

Abbildung 23: Art der Beratung



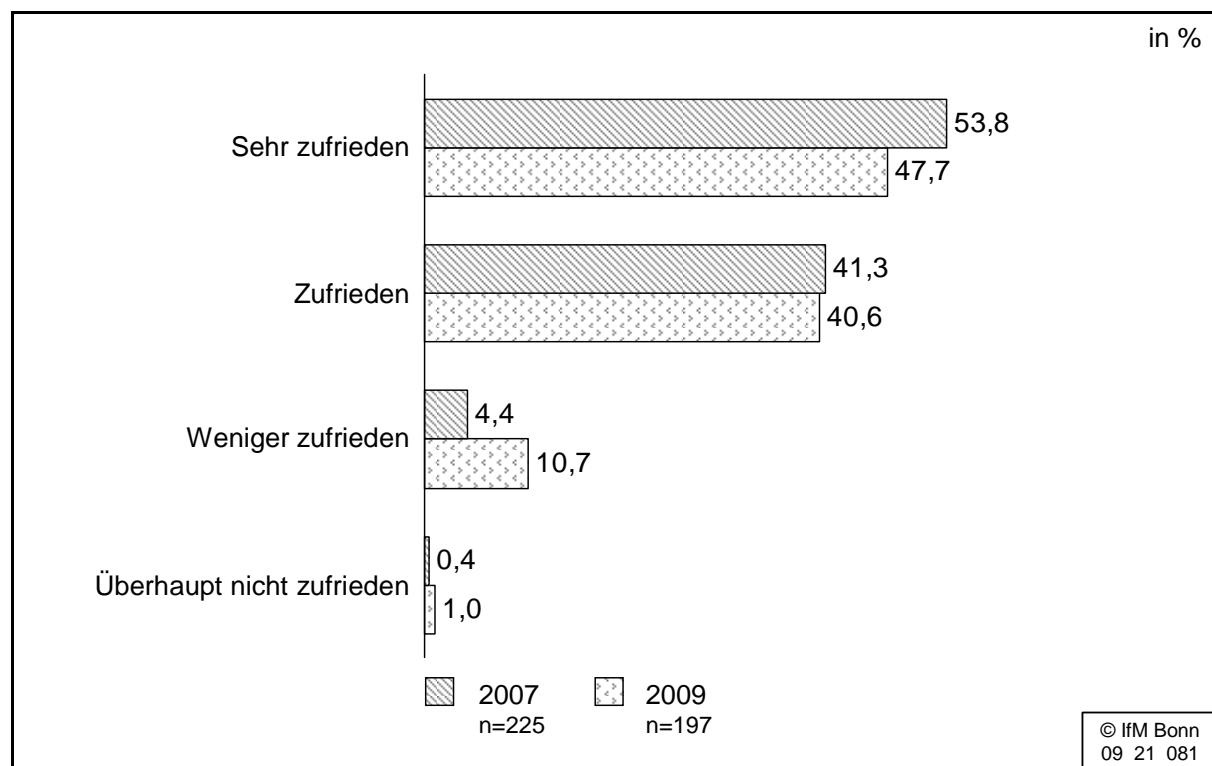
4.6 Persönliche Zufriedenheit

Nach Abschluss der auf das Unternehmen und den betrieblichen Erfolg fokussierten Betrachtung rücken nun die auf den Unternehmer bezogenen Erfolgsindikatoren in den Vordergrund. Die Zufriedenheit mit der Entscheidung, sich selbstständig gemacht zu haben, kann als gesamthafte Würdigung der Unternehmensentwicklung in der Rückschau unter Einbeziehung persönlicher Erwartungen und auch immaterieller Motive, wie z.B. Entscheidungsfreiheit, bes-

sere Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Arbeitszufriedenheit oder Beendigung der Arbeitslosigkeit, herangezogen werden. Sie ist bei noch nicht zufriedenstellendem Unternehmenserfolg ein wichtiger Indikator für den Durchhaltewillen der Gründer. In der vorangegangenen Untersuchung wurde konstatiert, dass das Zufriedenheitsniveau nicht vom betriebswirtschaftlichen Ergebnis abhing (vgl. MAY-STROBL 2008, S. 31 f.), sondern - vermutlich aufgrund der intensiven Vorbereitung auf die Gründung - eine realistische Sicht auf die zu erwartenden Anlaufschwierigkeiten vorhanden war: Die Gründer erwarteten keine schnellen Erfolge.

Das in der Erstbefragung ermittelte hohe Zufriedenheitsniveau wird in der vorliegenden Folgebefragung bestätigt. Allerdings hat sich die Anzahl kritischer Stimmen nach Ablauf rd. zweier weiterer Jahre am Markt leicht erhöht. Es sind aber lediglich 10,7 % mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit "weniger" und nur 1 % "überhaupt nicht" zufrieden.

Abbildung 24: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit



Haben sich Markteintritt und Unternehmensergebnisse zufriedenstellend entwickelt, so wird der Schritt in die Selbstständigkeit rundum positiv bewertet: Die überwiegende Mehrheit ist sehr zufrieden, diese Entscheidung getroffen zu haben. Aber auch unter denjenigen, die sich noch nicht zufriedenstellend am Markt positionieren konnten und deren Unternehmensergebnisse unbefrie-

digend ausfielen, ist die überwiegende Mehrheit zumindest nicht unzufrieden. Für diesen Personenkreis spielen die mit der selbstständigen Erwerbstätigkeit verbundenen immateriellen Vorteile eine so große Rolle, dass an der Selbstständigkeit festgehalten wird.

Würdigt man die Selbstständigkeitsentscheidung in der persönlichen Gesamtschau, zeigt von den vorher identifizierten Einflussfaktoren auf die Unternehmensentwicklung lediglich die Variable Kapitalausstattung einen signifikanten Einfluss auf die Zufriedenheit im Hinblick auf die Gründungsentscheidung. Gründer, die kein finanzielles Risiko eingegangen sind, sind überproportional häufig (64 %) sehr zufrieden mit ihrer Selbstständigkeitsentscheidung. Gründer mit Startkapital besetzen zwar seltener diese Extremposition, insgesamt beurteilen aber neun von zehn Gründer ihre Entscheidung zur Selbstständigkeit positiv (vgl. Tabelle 39 im Anhang).

Große Absatzprobleme, die in Kapitel 4.3.3 als Markteintrittsprobleme identifiziert wurden, sind mit einem vergleichsweise niedrigen Zufriedenheitsniveau verbunden. Dagegen signalisieren Gründer mit geringen Absatzschwierigkeiten, die überwiegend als kritischer Punkt bei der Weiterentwicklung des Marktes nach gelungenem Markteintritt zu interpretieren waren, eine hohes Zufriedenheitsniveau. Nur eine Nennung entfällt auf das Urteil "weniger zufrieden" (vgl. Tabelle 40 im Anhang).

Unter den die Gründerperson betreffenden Einflussfaktoren auf die Zufriedenheit mit der Selbstständigkeitsentscheidung lässt sich lediglich die Berufs- oder Branchenerfahrung als statistisch relevant identifizieren. Hier zeigt sich, dass eine engere fachliche Bindung an den erlernten oder früher ausgeübten Beruf mit einem höheren Zufriedenheitsniveau in der Selbstständigkeit verbunden ist (vgl. Tabelle 41 im Anhang). Mit wachsender beruflicher oder fachlicher Distanz der selbstständigen Tätigkeit von der früher erworbenen Qualifikation und den vorhandenen Berufserfahrungen steigt die Unzufriedenheit. Da die Qualifikation und Berufserfahrung keinen unmittelbaren Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung erkennen ließen, d.h. die Unternehmensentwicklung und der Unternehmenserfolg unterschied sich nicht nach dem beruflichen und fachlichen Hintergrund des Gründers, sind offenbar immaterielle Aspekte, wie die Freude an der Arbeit und die Möglichkeit, vorhandene Fähigkeiten wieder nutzen zu können, von hoher Bedeutung für die Zufriedenheit mit der Selbstständigkeitsentscheidung.

4.7 Existenzsicherung durch Selbstständigkeit

Der Wechsel in die Selbstständigkeit wird in der Literatur vielfach nur dann als Existenzgründung angesehen, wenn das Merkmal erfüllt ist, dass die wirtschaftliche Existenz, legt man die Haushaltsgesamteinkünfte zugrunde, auch überwiegend durch die Einkünfte aus der selbstständigen Tätigkeit bestritten wird.¹³ Es stellt sich hier die Frage, ob diese Sichtweise nicht zu sehr einem traditionellen Bild der Familie oder eines Haushaltes mit einem Hauptverdiener, zumeist der Mann, und einem traditionellen Unternehmensbild als Lebensmittelpunkt, dem die gesamte Familie Ideenreichtum, Arbeitskraft und Vermögen widmet, verhaftet ist. Zwar lässt sich insbesondere für die hier betrachteten Kleinstunternehmen und Solo-Selbstständigen eine enge Verzahnung zwischen Familie/Haushalt und Unternehmen - z.B. Ressourcentransfer oder gemeinsame Ressourcennutzung durch Einbringen privater Gegenstände ins Unternehmen, Nutzung der Privaträume für betriebliche Tätigkeit (vgl. MAY-STROBL 2008, S. 20) - beobachten, und das Unternehmen wird durch Arbeits- und Kapitaleinsatz der Familienmitglieder mitgetragen. Doch müssen in einem Haushalt mit mehreren Erwerbseinkommen die Einkommen aus der Selbstständigkeit nicht notwendigerweise den überwiegenden Teil des Haushaltseinkommens ausmachen. Insbesondere dann nicht, wenn Selbstständigkeit als Erwerbsalternative (zur Arbeitslosigkeit) in einem Mehrverdienerhaushalt einen mehr oder weniger notwendigen Beitrag zum Haushaltseinkommen leistet, oder wenn die Selbstständigkeit aus der Entscheidung zur Berufstätigkeit und/oder Freude an der Arbeit von Personen in einem finanziell gut gestellten Haushalt ausgeübt wird. Auch kann, wenn der Entwicklungsprozess im Gründungsunternehmen noch nicht weit genug fortgeschritten ist und Anlaufverluste zu decken sind (vgl. HUNSDIEK/MAY-STROBL 1987, S. 147 ff.), die Zuführung von Mitteln, die außerhalb des Unternehmens erwirtschaftet wurden (weiteres Haushaltseinkommen, Ersparnisse), vorübergehend unumgänglich sein.

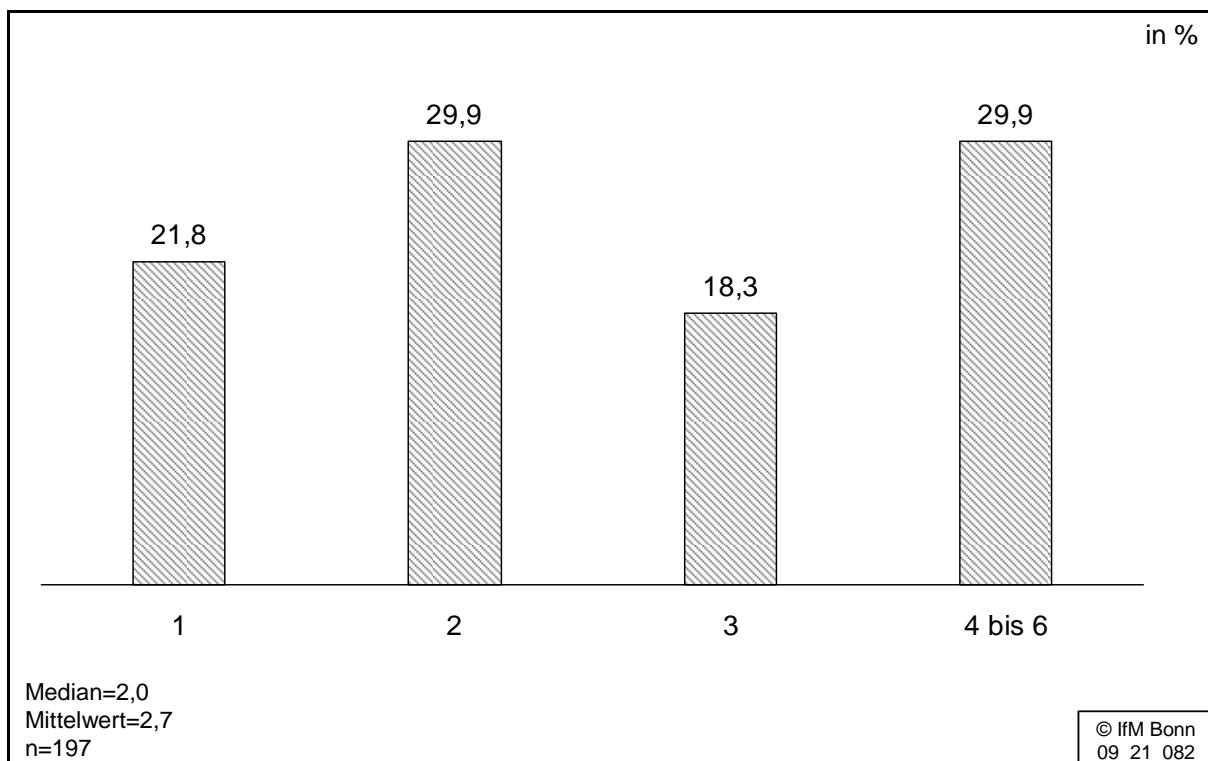
4.7.1 Haushaltsgröße und Zusatzeinkünfte

Die Lebensumstände eines Selbstständigen spielen für die Einschätzung des persönlichen Erfolgs der Gründung eine bedeutsame Rolle. Die Haushaltsgröße und der dem Haushalt zur Verfügung stehende Einkommensmix sind wich-

¹³ Zu weiteren "idealtypischen" Merkmalen einer Existenzgründung vgl. CLEMENS/KAYSER 2001, S. 9 f.

tige Kriterien, die für die Beurteilung der Erfüllung der materiellen Zielsetzung beim Wechsel in die Selbstständigkeit herangezogen werden müssen. Die Mehrheit der Selbstständigen lebt in einem Mehrpersonenhaushalt mit durchschnittlich 2,7 Personen. Nur gut ein Fünftel stellt Einpersonenhaushalte dar (vgl. Abbildung 25).

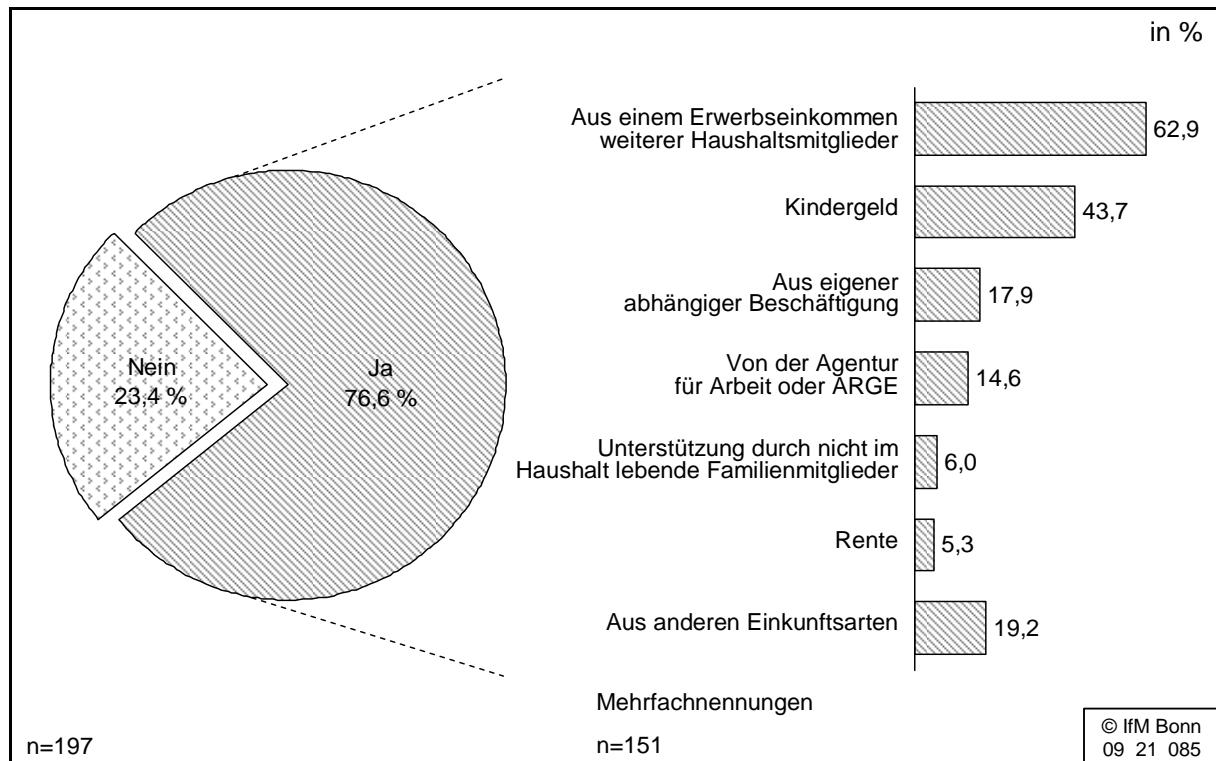
Abbildung 25: Haushaltsgröße



Knapp ein Viertel der Selbstständigen ist auf die Einkünfte aus der Selbstständigkeit angewiesen, da keine weiteren Einkommen zur Verfügung stehen (vgl. Abbildung 26). Bei diesem Personenkreis handelt es sich allerdings nicht überwiegend um Alleinstehende, vielmehr haben gut zwei Drittel einen Mehrpersonenhaushalt zu versorgen. Stehen keine Zusatzeinkommen zur Verfügung sind die Einkünfte aus der Selbstständigkeit existenziell. Wirft man nun einen Blick darauf, in welchem Ausmaß die selbstständige Erwerbstätigkeit die Lebenshaltungskosten dieser Haushalte zu decken vermag, so wird deutlich, dass knapp die Hälfte der Familien ausreichend versorgt ist. Dagegen gibt es bei 17,3 % erhebliche Lücken in der Deckung des täglichen Bedarfs und weitere 19,6 % können ihre Lebenshaltungskosten nur "teils teils" mit ihrer selbstständigen Erwerbstätigkeit decken (vgl. Tabelle 42 im Anhang). Dieser Personenkreis muss sich vermutlich verschulden, um leben zu können, oder er wird künftig auf staatliche Hilfe angewiesen sein. Bezogen auf die Befragungsgesamtheit ist davon auszugehen, dass 8,6 % der Selbstständigen in ihrer per-

söhnlichen Existenz gefährdet sind und damit auch die Selbstständigkeit auf Dauer in Frage gestellt ist, sollte sich die Unternehmensentwicklung nicht bessern.

Abbildung 26: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit

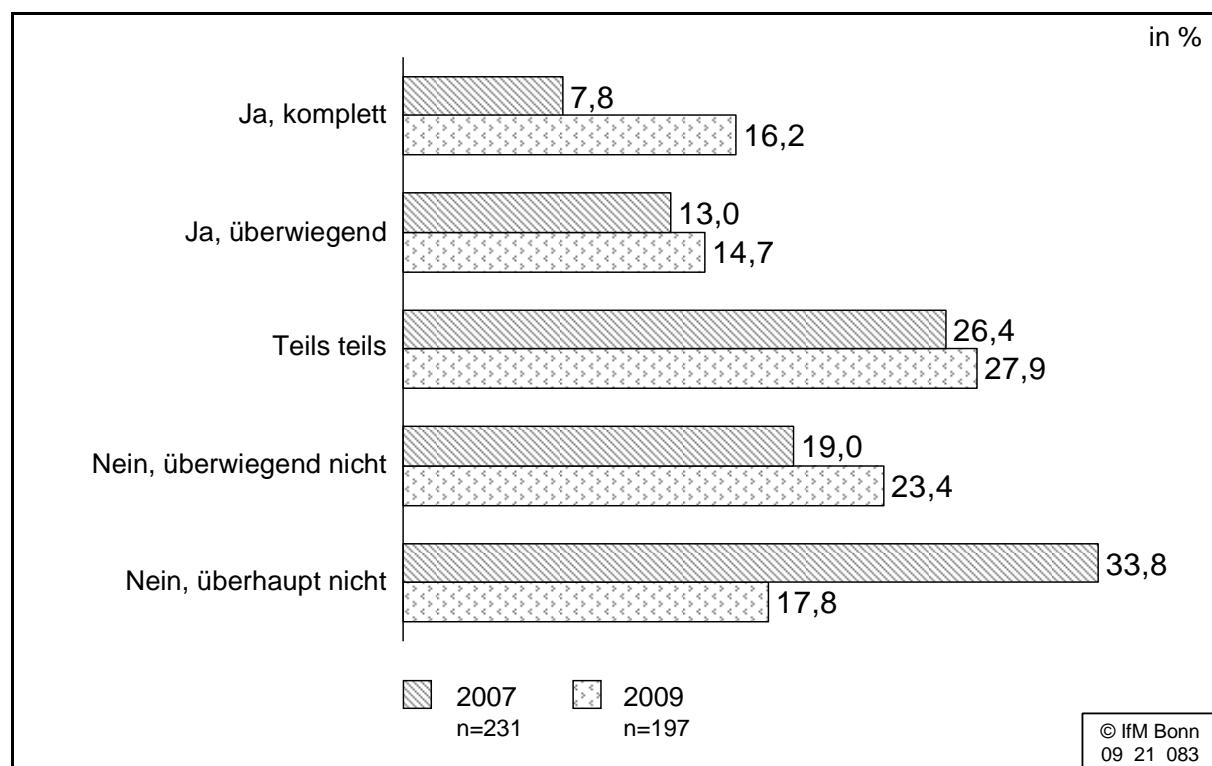


Die überwiegende Mehrheit muss nicht ausschließlich von der eigenen selbstständigen Erwerbstätigkeit leben, da weitere Einkommen zur Verfügung stehen. Hierbei handelt es sich vor allem um Erwerbseinkommen weiterer Familienmitglieder. Nicht ganz die Hälfte bezieht Kindergeld. Als dritte Einkommensquelle werden Nichterwerbseinkommen herangezogen - etwa Einkünfte aus Kapitalvermögen oder aus Vermietung und Verpachtung - noch vor einem eigenen Einkommen aus einer zusätzlichen abhängigen Beschäftigung. 14,6 % beziehen noch Transfereinkommen von der Agentur für Arbeit oder ARGE - insbesondere wegen ihrer geringen Einkünfte eine Aufstockung durch Hartz IV.

Auf zusätzliche Einkommen können überproportional häufig Selbstständige im Nebenerwerb, und zwar unabhängig vom Geschlecht, zurückgreifen (88,5 %). Vergleichsweise häufig üben sie eine weitere abhängige Beschäftigung aus. Aber auch Transferzahlungen wie Kindergeld oder Renten tragen häufiger als beim Vollerwerb zur Existenzsicherung bei (vgl. Tabelle 43 im Anhang).

Jedoch steht auch der überwiegenden Mehrheit der Vollerwerbsselbstständigen (71,3 %) weiteres Familieneinkommen zur Verfügung. Hier fällt auf, dass Frauen, die ihre Selbstständigkeit im Vollerwerb ausüben, überproportional häufig auf die Unterstützung durch die Agentur für Arbeit/ARGE angewiesen sind und geringe Einkünfte aus der Selbstständigkeit durch Hartz IV aufzustocken. Sie werden ferner häufiger als Männer durch nicht im Haushalt lebende Familienmitglieder unterstützt (vgl. Tabelle 44 und 45 im Anhang). Bei den Selbstständigen im Vollerwerb wird aber insgesamt ein wesentlich höherer Teil der Bedarfsdeckung durch den Unternehmerlohn sichergestellt als bei Nebenerwerbsselbstständigen (vgl. Tabelle 46 im Anhang).

Abbildung 27: Sicherung des Lebensunterhalts durch Selbstständigkeit



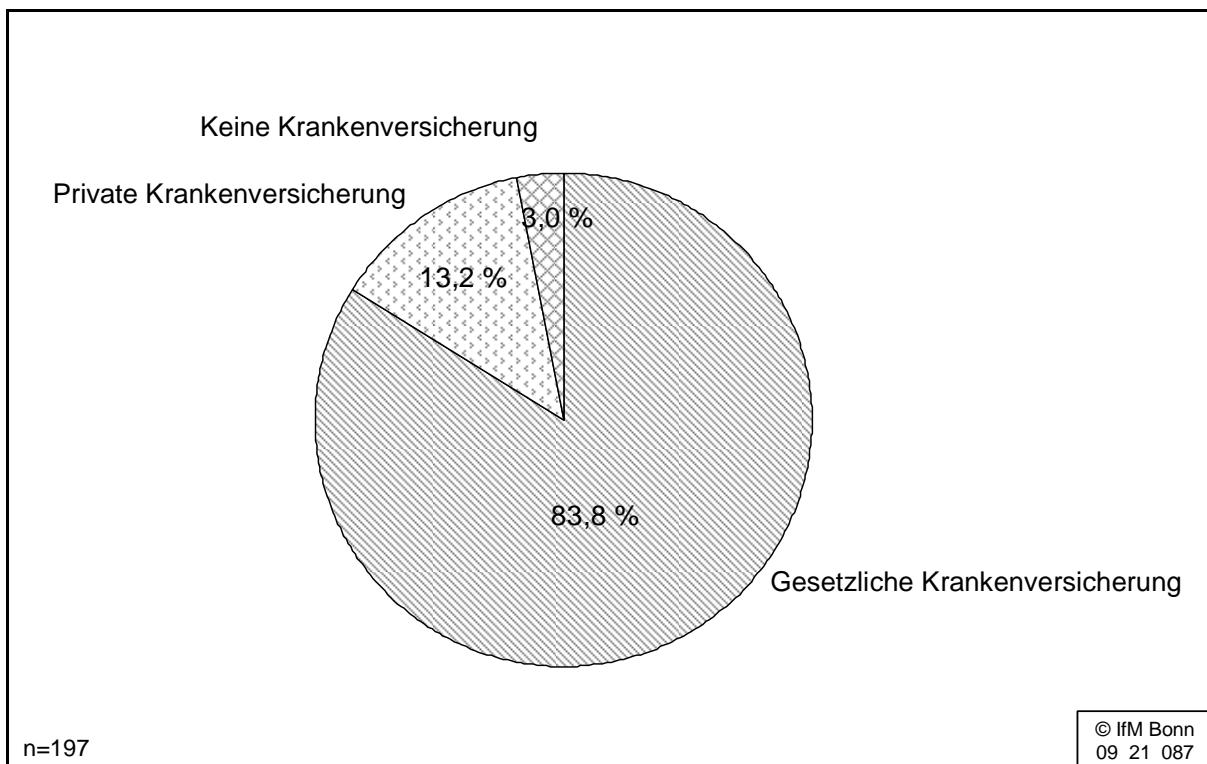
Abschließend ist festzuhalten, dass sich der Beitrag der Einkünfte aus der selbstständigen Tätigkeit zur Sicherung des Lebensunterhalts im Vergleich zur Erstbefragung deutlich verbessert hat. Mit 16,2 % gelingt es mehr als doppelt so vielen wie noch vor zwei Jahren, die Existenz komplett aus der selbstständigen Tätigkeit zu sichern, und 58,8 % steuern etwa die Hälfte des Haushaltseinkommens bei. Für die überwiegende Mehrheit war der Schritt in die Selbstständigkeit auch materiell erfolgreich.

4.7.2 Soziale Absicherung in der Selbstständigkeit

Selbstständige müssen sich selbst um ihre soziale Absicherung kümmern. Nach der Gesundheitsreform besteht die generelle Pflicht zur Krankenversicherung auch für Selbstständige. Rentenversicherungspflicht besteht für Selbstständige bestimmter Berufszweige, wie z.B. selbstständige Handwerker, Lehrer und Erzieher, Pflegepersonen, Hebammen, Künstler und Publizisten, und bestimmte Gründungen (Ich-AG). Gegen Arbeitslosigkeit sind Selbstständige grundsätzlich nicht versichert, sie können sich allerdings unter bestimmten Voraussetzungen freiwillig in der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung absichern.

Die soziale Absicherung von Kleinunternehmern gilt vielfach als unzureichend. So befürchtet der Sozialbeirat der Bundesregierung, dass aufgrund vermehrter Wechsel zwischen den Erwerbsformen im Verlauf einer Erwerbsbiografie und der Zunahme des Anteils der Selbstständigen mit geringem Einkommen künftig vermehrt Selbstständige im Alter oder bei Erwerbsminderung auf die sozialhilferechtliche Grundsicherung angewiesen sein werden (vgl. SOZIALBEIRAT 2009, S. 18 ff.) Die soziale Absicherung als Teil der Existenzsicherung wird von Gründern, z.B. aufgrund von Liquiditätsengpässen in der Anlaufphase, häufig versäumt. Um die aktuelle Lage der sozialen Sicherung der hier untersuchten Selbstständigen einschätzen zu können, wurden die Gründer nach den drei wichtigsten Elementen des sozialen Sicherungssystems in Deutschland, Krankenversicherung, Alterssicherung und Arbeitslosenversicherung befragt.

Abbildung 28: Krankenversicherung

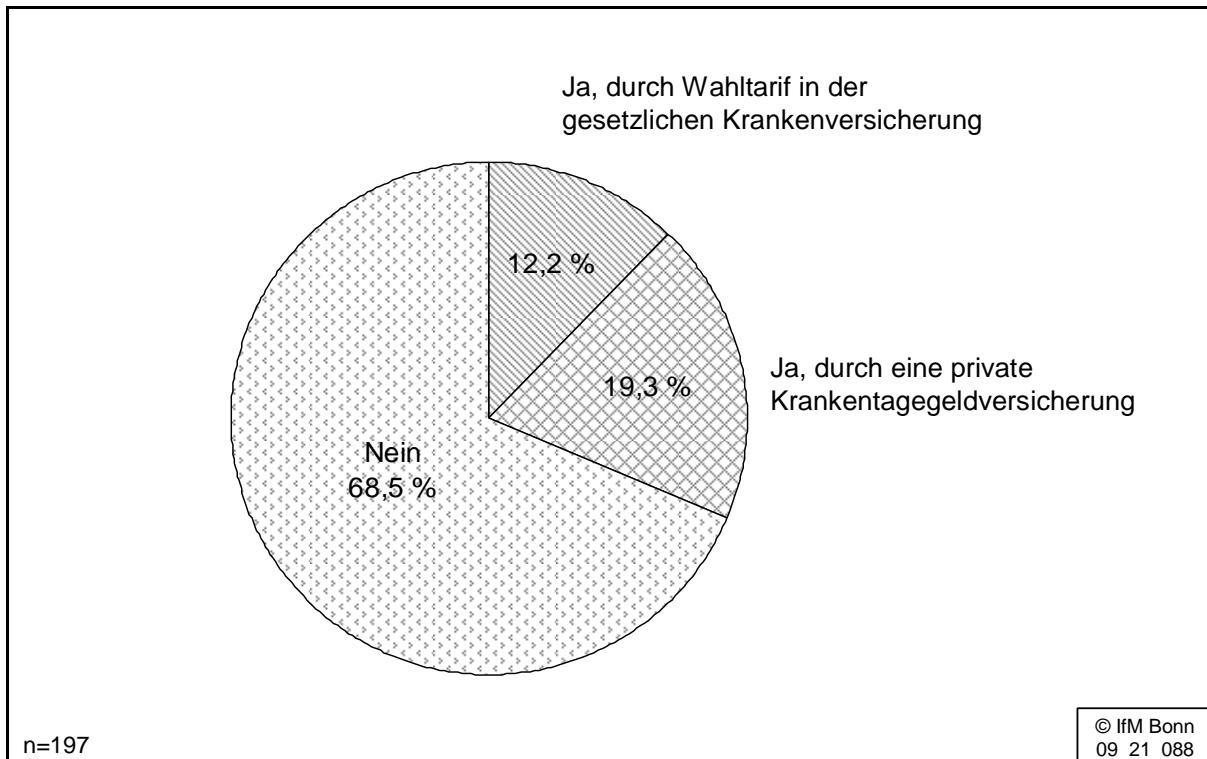


Die Analyse macht deutlich, dass so gut wie jeder der befragten Selbstständigen im Krankheitsfall für die Behandlung seiner Erkrankung abgesichert ist. Bei den wenigen Angaben zum Fehlen einer Krankenversicherung kann davon ausgegangen werden, dass die Absicherung über eine Familienversicherung gewährleistet ist, da eine Nebenerwerbsselbstständigkeit ausgeübt wird und die Einkünfte unter der Verdienstgrenze liegen. Die überwiegende Mehrheit ist Mitglied einer gesetzlichen Krankenversicherung. Gemessen an dem Anteil aller Selbstständigen in der gesetzlichen Krankenversicherung von unter 40 %¹⁴ ist der Anteil gesetzlich Krankenversicherter sehr hoch, was u.a. durch die Haushaltsgröße mit mehreren mitzuversichernden Familienmitgliedern begründet werden kann. Nur 13,2 % haben die private Absicherung gewählt, hierbei handelt es sich um Selbstständige mit signifikant über dem Durchschnitt liegenden Einnahmeüberschüssen (Unternehmerlohn). Eine freiwillige Zusatzversicherung zur Absicherung von Einkommensausfällen im Krankheitsfall existiert dagegen nur äußerst selten: Lediglich 31,5 % besitzen eine solche

¹⁴ Ca. 1,56 Mill. Selbstständige in der GKV in Relation zu 4,14 Mill. Selbstständige 2008. Zur Anzahl der in der GKV Versicherten vgl. Bundesministerium für Gesundheit: Daten des Gesundheitswesens 2009, Tabelle 8.14.

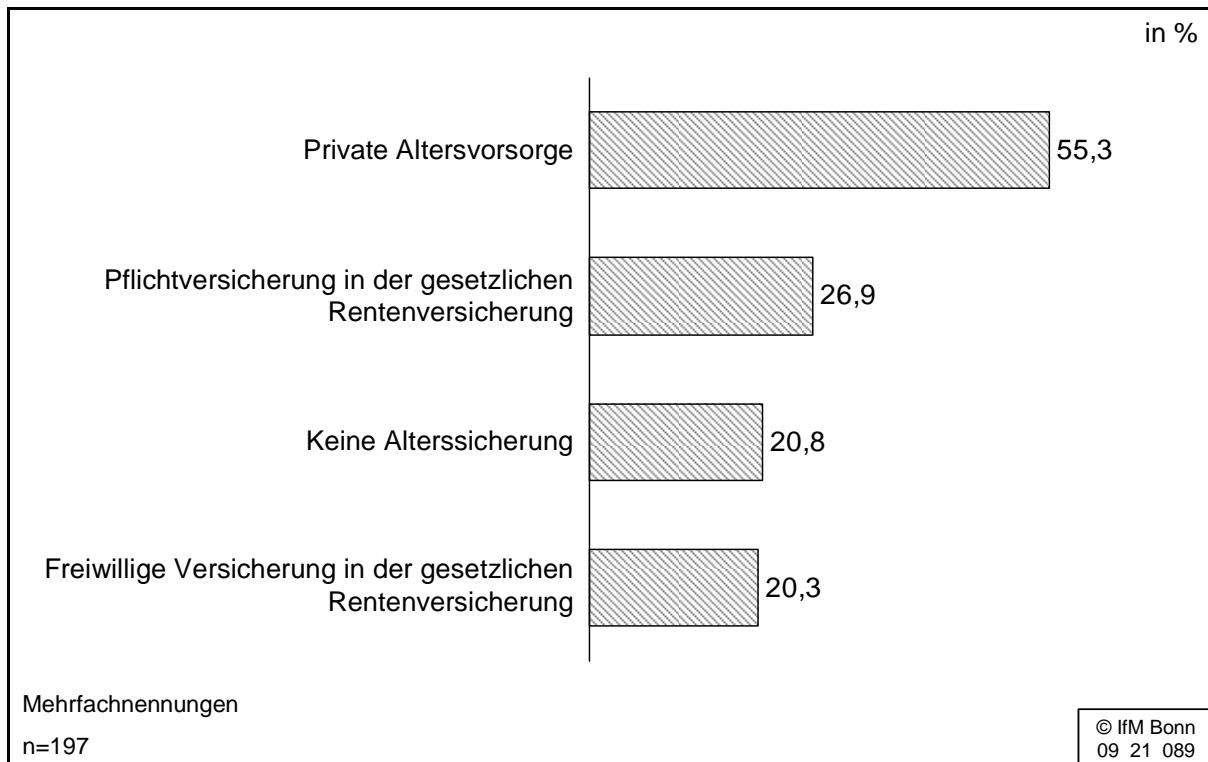
Zusatzversicherung, überwiegend in Form einer Krankentagegeldversicherung.

Abbildung 29: Absicherung von Einkommensausfällen im Krankheitsfall



Lücken bestehen auch im Hinblick auf die Alterssicherung, die bei einem Fünftel der Selbstständigen offenbar fehlt. Sofern eine finanzielle Absicherung des Alters existiert, kommt weit überwiegend eine private Absicherung zum Einsatz. Bei einem Drittel der Versicherten besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung, es handelt sich hier um die oben genannten Berufsgruppen aus der Positivliste, also z.B. Selbstständige in den Bereichen Kunst und Kulturwirtschaft und im Verarbeitenden Gewerbe. Eine freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung wurde am wenigsten häufig gewählt (vgl. Abbildung 30). Bei ihrer Alterssicherung stützen sich die Gründer offenbar weniger stark als bei der Krankenversicherung auf die gesetzlichen Sozialsysteme. Zieht man den Mikrozensus heran, der feststellt, dass 2008 39 % aller Solo-Selbstständigen bzw. 42,1 % der Solo-Selbstständigen mit einem monatlichen Nettoeinkommen unter 1.100 € freiwillig oder als Pflichtversicherte in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert waren (vgl. KELLETER 2009, S. 1215), so übersteigt der hier ermittelte Anteil der in der gesetzlichen Rentenversicherung Versicherten diesen Anteilwert nur unerheblich.

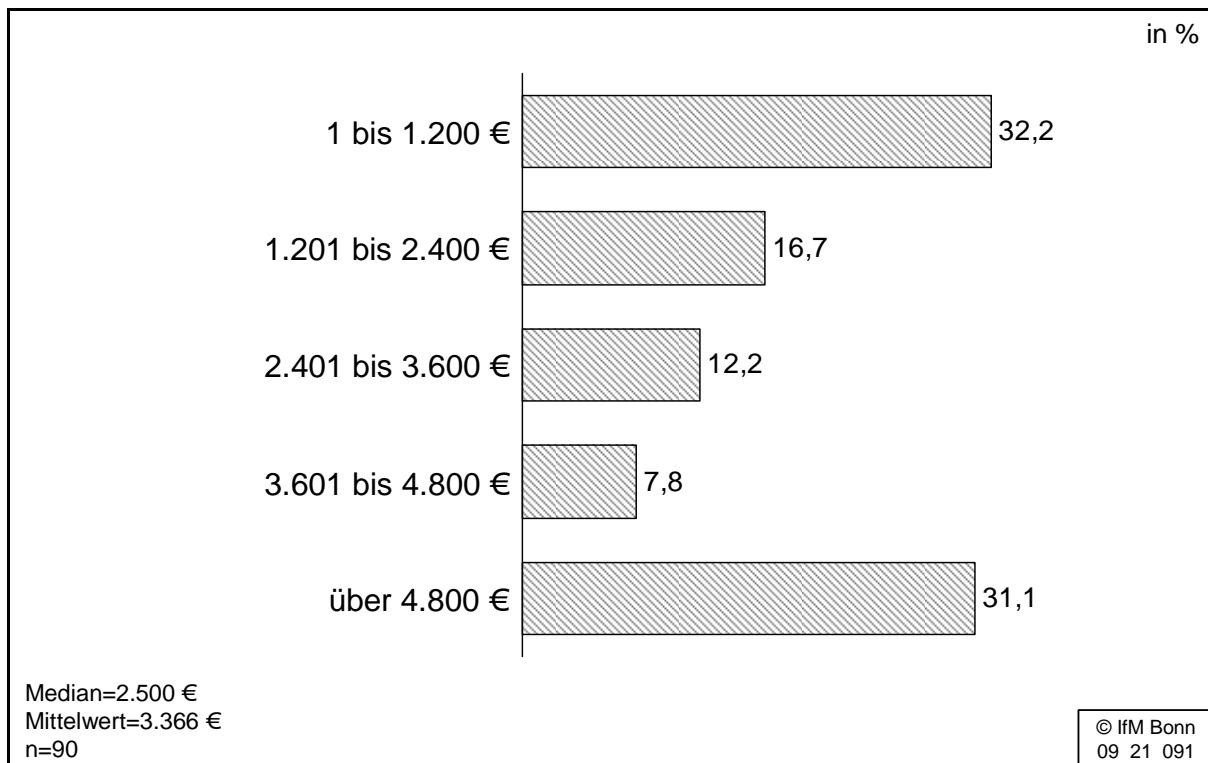
Abbildung 30: Alterssicherung



Die Möglichkeit, freiwillig der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung beizutreten und damit das Risiko einer erneuten Arbeitslosigkeit im Falle des Scheiterns der Selbstständigkeit abzusichern, wird nur in wenigen Fällen (24,9 %) genutzt.

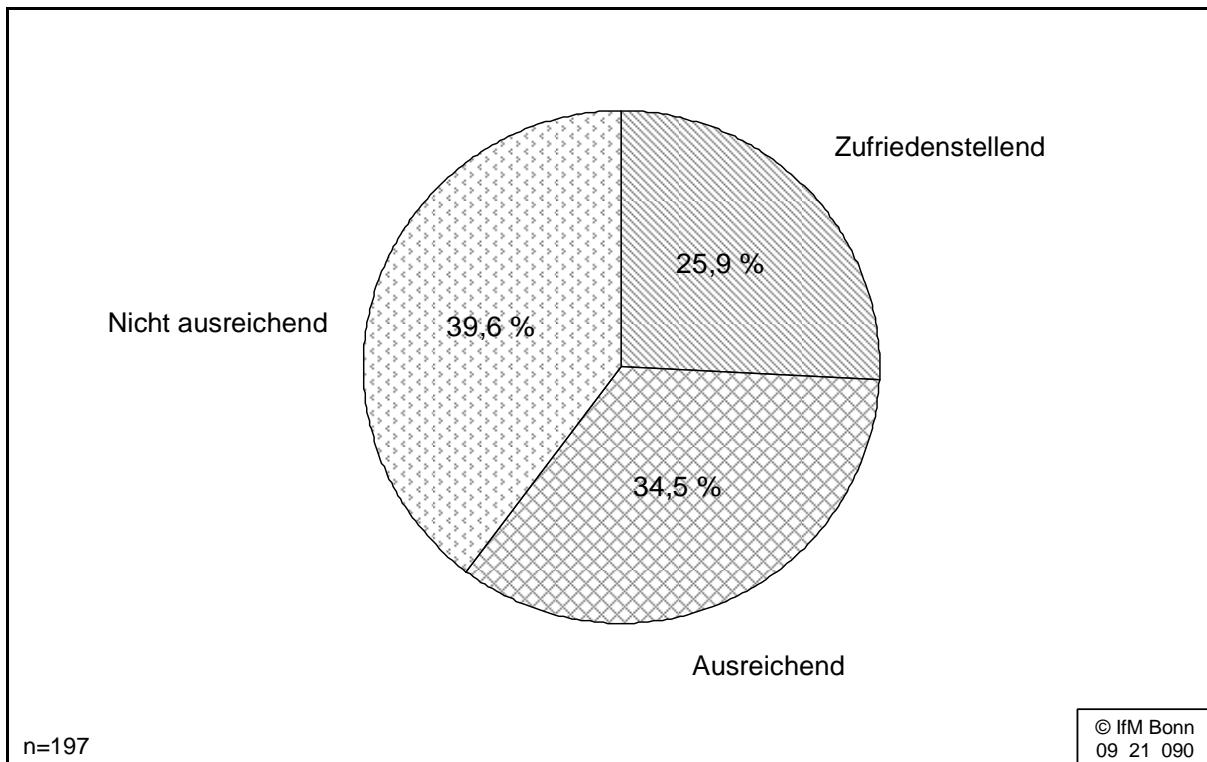
Der finanzielle Aufwand für die Alterssicherung und für eine freiwillige Absicherung von Einkommensausfällen im Krankheitsfall beträgt durchschnittlich 3.366 € jährlich. Die Hälfte der Selbstständigen setzt weniger als 2.500 € im Jahr für die beiden i.d.R. nicht verpflichtenden Versicherungen ein (vgl. Abbildung 31). Vergleicht man die Ausgaben zur Absicherung für Alter und Einkommensausfälle mit den Angaben zum Einnahmeüberschuss 2008 (vgl. Kapitel 4.3.4), so werden die Probleme, denen sich gerade die "kleinen" Selbstständigen gegenübersehen, nämlich die Mittel für die soziale Sicherung zu erwirtschaften, deutlich. Insbesondere Selbstständige mit absolut geringem Unternehmerlohn müssen einen erheblichen Teil davon für die soziale Absicherung aufwenden. Einige wenige Selbstständige dürften noch nicht einmal genug verdienen, um die Versicherungsbeiträge zu decken.

Abbildung 31: Finanzieller Aufwand für die Alterssicherung und die Absicherung von Einkommensausfällen im Krankheitsfall



Angesichts der vergleichsweise hohen finanziellen Belastung und der Lücken im Versicherungsschutz kann es nicht verwundern, dass nur ein Viertel der Selbstständigen den Umfang seiner sozialen Sicherung (und ggs. seiner Familie) als zufriedenstellend empfindet. Wie lückenhaft die soziale Absicherung der Selbstständigen zumindest in der Anlaufphase der Selbstständigkeit ist, wird deutlich, wenn man sich vor Augen führt, dass vier von zehn Selbstständigen die soziale Absicherung als nicht ausreichend empfinden (vgl. Abbildung 32). Unter diesen finden sich überproportional häufig Einpersonenhaushalte (vgl. Tabelle 47 im Anhang).

Abbildung 32: Zufriedenheit mit dem Umfang der sozialen Sicherung



5 Marktaustritt und seine Ursachen

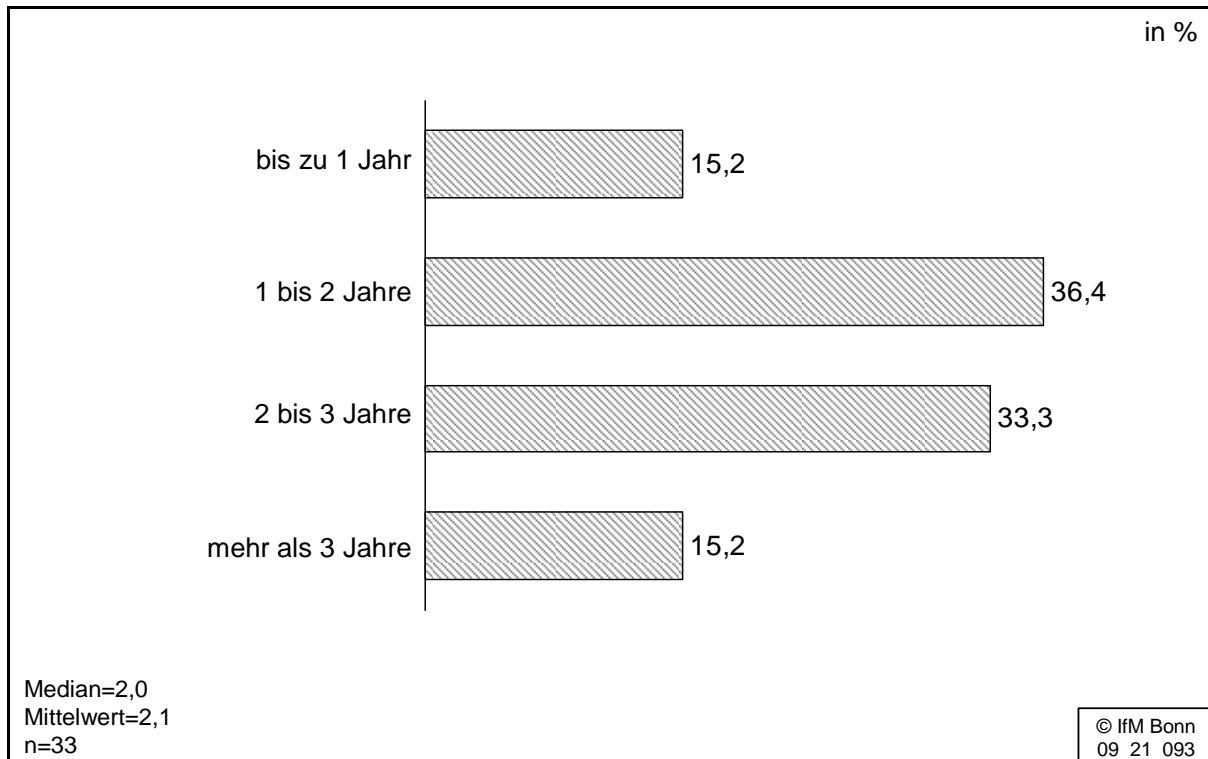
5.1 Bestandsdauer

Wie die Nachbefragung unter den Selbstständigen, die nach Teilnahme an der Zirkelberatung der G.I.B. ein Gründungsvorhaben verwirklicht haben, zeigt, haben zwischen 2007 und 2009 nur vergleichsweise wenige der Gründer ihr Vorhaben wieder beendet: 14,7 % sind zur Jahresmitte 2009 nicht mehr selbstständig tätig. Damit bestätigt sich erneut eine vergleichsweise moderate Marktaustrittsrate, die bereits in der Erstbefragung festgestellt wurde. Gegenüber der Erstbefragung haben die ehemaligen Selbstständigen mit durchschnittlich zwei Jahren doppelt so lange "durchgehalten" als noch vor zwei Jahren. FRITSCH et al. 2004 ermittelte Hazardraten¹⁵ für Gründungskohorten aus den Jahren 1983-1996 mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und stellte eine besonders "hohe Sterbeanfälligkeit" bis zum fünften Jahr nach der Gründung fest. Demnach beträgt die durchschnittliche Stilllegungswahrscheinlichkeit für die ersten beiden Jahre im Dienstleistungsbereich gut 14 % und fällt

¹⁵ Die Hazardrate beschreibt, welcher Anteil der noch im Markt aktiven Gründungen einer Kohorte im nächsten Jahr stillgelegt wird, unter Berücksichtigung des Alters der Gründungen.

bis zum fünften Jahr auf 8 % jährlich (S. 43 ff.). In der Industrie ist die anfängliche Austrittswahrscheinlichkeit etwas geringer.

Abbildung 33: Bestandsdauer der Liquidationen



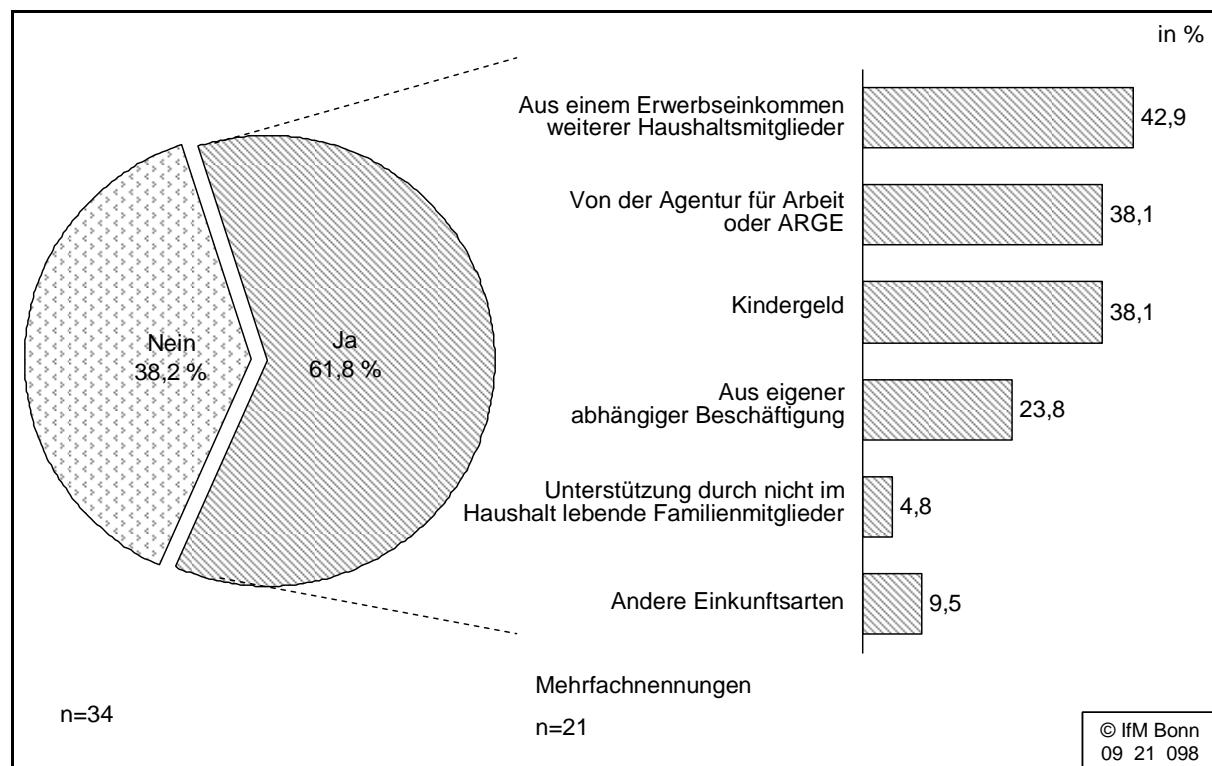
5.2 Aufgabegründe

Betrachtet man die persönliche finanzielle Situation der ausgeschiedenen Gründer während ihrer Selbstständigkeit, so wird deutlich, dass diese - möglicherweise aufgrund ihrer Lebenssituation als Alleinstehende oder Alleinverdiener - in höherem Maße auf die Einnahmen aus der selbstständigen Erwerbstätigkeit angewiesen waren und häufiger keinen Rückgriff auf andere finanzielle Ressourcen nehmen konnten als dies bei den in Kapitel 4.7 beschriebenen noch aktiven Selbstständigen der Fall war.

Im Vergleich zur Personengruppe der noch Selbstständigen hatten die ehemaligen Selbstständigen weniger Möglichkeiten auf andere Haushaltseinkommen zurückzugreifen: Mit 38,2 % waren deutlich mehr unter den ehemaligen Selbstständigen ausschließlich auf die Einkünfte aus ihrer selbstständigen Tätigkeit angewiesen gewesen, um ihren Lebensunterhalt sicherzustellen (vgl. Abbildung 34). Soweit zusätzliche Einkommen zur Verfügung standen, handelte es sich bei weniger als der Hälfte um das Erwerbseinkommen eines anderen Familienmitglieds. An zweiter Stelle standen bereits die Leistungen der

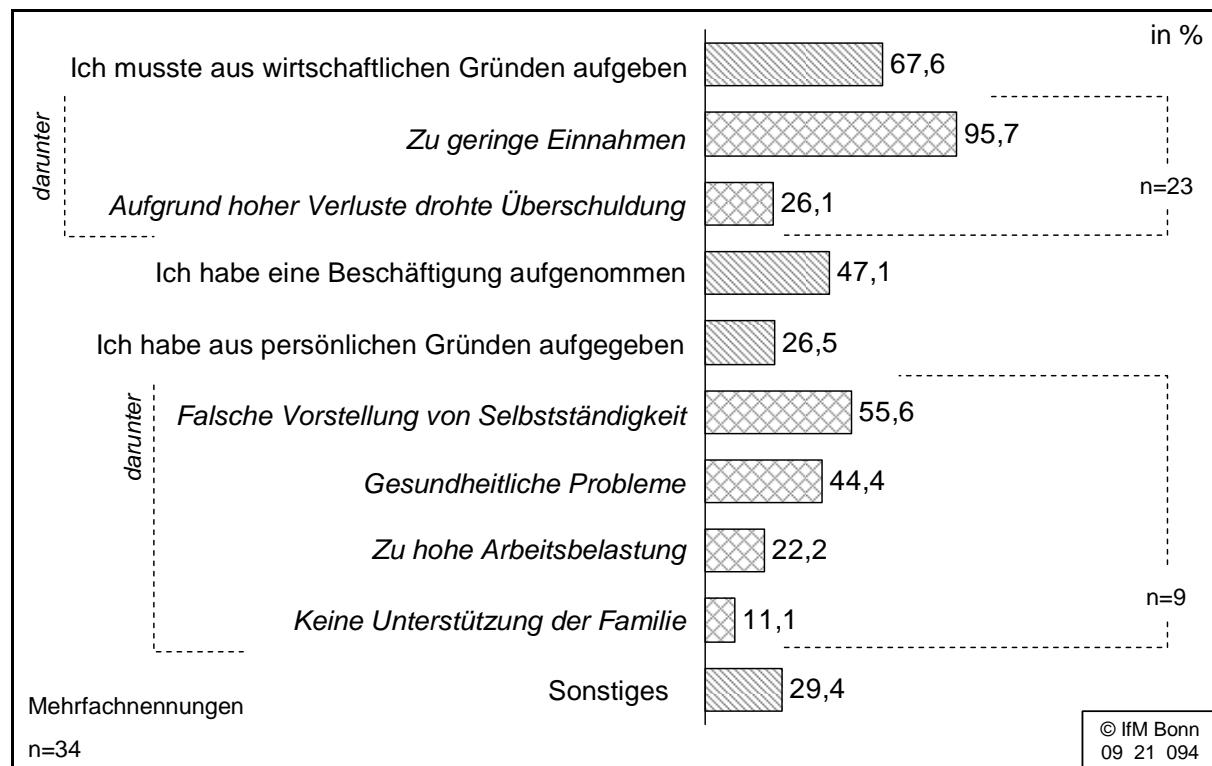
Agentur für Arbeit oder der ARGE, was die wirtschaftliche Notlage der ehemaligen Selbstständigen unterstreicht. 38,1 % waren offenbar auf Grund geringer Einnahmen auf eine Aufstockung angewiesen gewesen. Eine eigene abhängige Nebentätigkeit, wie sie auch bei den aktiven Selbstständigen im Nebenerwerb beobachtet wird, wurde von knapp einem Viertel der ehemaligen Selbstständigen ausgeübt. Andere Einkunftsarten oder Transferleistungen standen vergleichsweise selten zur Verfügung.

Abbildung 34: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit nach 2007 - Ehemalige Selbstständige



Dementsprechend liegen die Ursachen für die Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit weit überwiegend im Ausbleiben des (existenzsichernden) wirtschaftlichen Erfolgs: So waren zwei Drittel der ehemaligen Selbstständigen aus wirtschaftlichen Gründen - wegen zu geringer Einnahmen - aus dem Markt ausgetreten. Etwa ein Viertel musste offenbar die Einnahmeausfälle durch Schuldenaufnahme kompensieren, um die Lebenshaltung zu finanzieren, wie es auch ein kleiner Teil der noch am Markt agierenden Selbstständigen versucht. Hier drohte die Überschuldung, so dass die Selbstständigkeit nicht mehr aufrecht zu erhalten war.

Abbildung 35: Gründe für die Aufgabe der Selbstständigkeit



Zieht man die konstitutiven Merkmale der Gründungsunternehmen, die in der Erstbefragung erhoben wurden, zur Erklärung des ausbleibenden Erfolgs am Markt mit heran, so wird deutlich, dass lediglich der Wirtschaftsbereich Unterschiede zwischen den Teilgruppen Selbstständige und ehemalige Selbstständige begründet. Die ehemaligen Selbstständigen waren überproportional häufig im Dienstleistungsbereich und im Handel tätig gewesen (vgl. Tabelle 4 im Anhang). Weder andere unternehmensbezogene Merkmale des Gründungsvorhabens noch die Gründerperson geben Hinweise auf Unterschiede in Unternehmenskonstitution und Unternehmerqualifikation. So gut wie jeder ehemalige Selbstständige war allerdings arbeitslos gewesen, als er die Zirkelberatung in Anspruch nahm (vgl. Tabelle 16 im Anhang). Der Anteil der "Notgründungen", und damit von Gründungen ohne ökonomisch begründete, rationale Entscheidung für die Selbstständigkeit, ist unter den ehemaligen Selbstständigen möglicherweise höher gewesen.

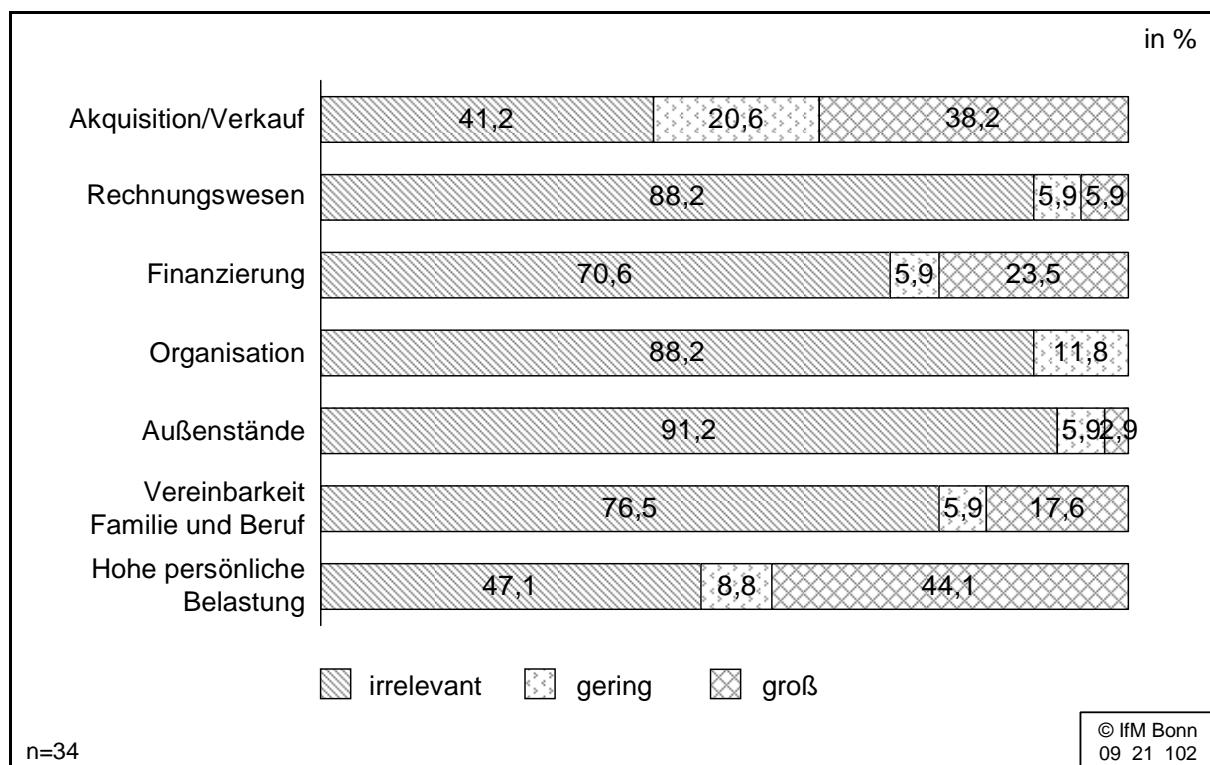
Dass die Entscheidung zur Gründung von zu optimistischen Vorstellungen über die Selbstständigkeit begleitet war, bestätigt die jetzige Befragung: Ein Viertel gab falsche Vorstellungen von der Selbstständigkeit als Grund für die Aufgabe an. Auch gesundheitliche Probleme spielten für den Entschluss, die Selbstständigkeit zu beenden, eine Rolle (vgl. Abbildung 35).

Die Möglichkeit, eine neue Beschäftigung aufzunehmen, mag die Entscheidung zur Aufgabe der Selbstständigkeit erleichtert haben. Knapp die Hälfte der ehemaligen Selbstständigen gibt die Beschäftigungsaufnahme als Grund für die Unternehmensaufgabe an.

5.3 Probleme

Offenbar waren viele ehemalige Selbstständige der hohen persönlichen Belastung in der Selbstständigkeit nicht gewachsen. Hier lag in den zurückliegenden zwei Jahren das bedeutsamste Problem, das noch das Absatzproblem, das für den Marktaustritt ursächlich war, an Gewicht übertraf. Alles in allem wurden die betriebswirtschaftlichen Probleme von ehemaligen Selbstständigen nicht gravierender empfunden als von noch am Markt agierenden Selbstständigen. Eine Ausnahme bildet das Finanzierungsproblem, dem von ehemaligen Selbstständigen eine geringfügig höhere Problembedeutung beigemessen wurde.

Abbildung 36: Unternehmerische Probleme 2008-2009 - Ehemalige Selbstständige



5.4 Inanspruchnahme von Beratung

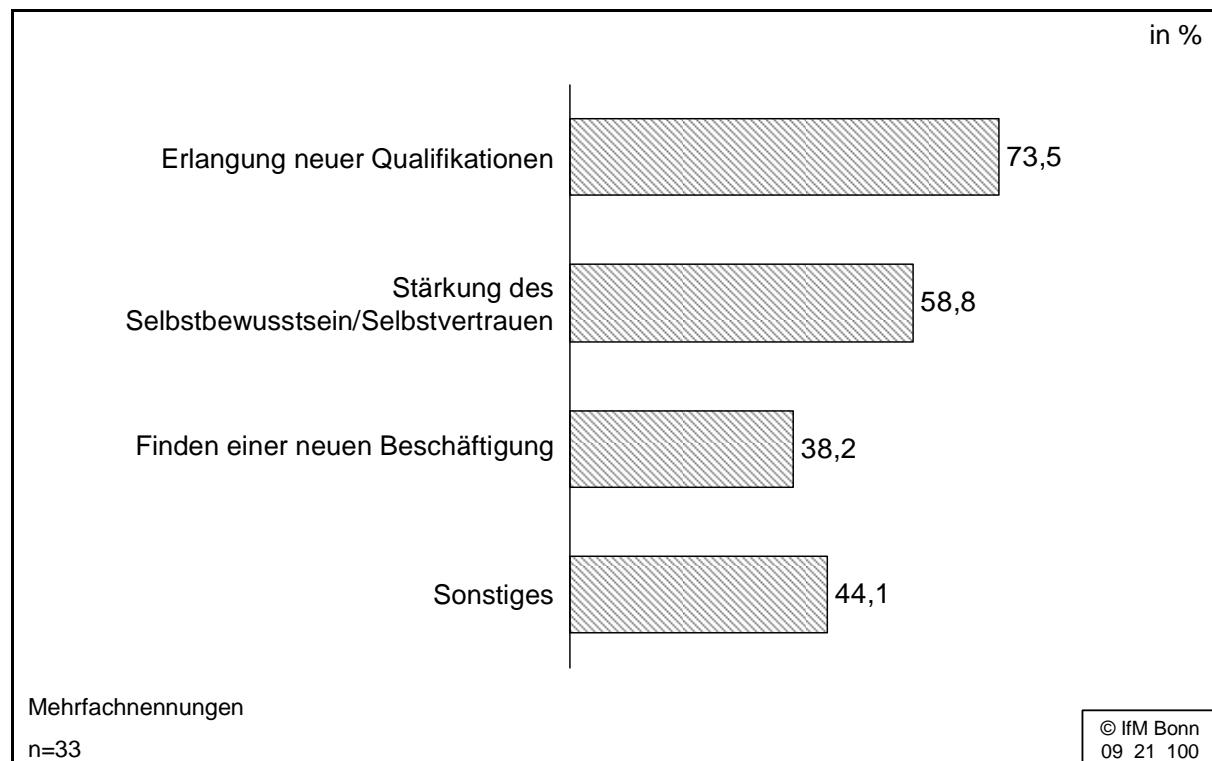
Zeigten die Gründer, die nunmehr ihre Selbstständigkeit beendet haben, in der Erstbefragung eine vergleichsweise geringe Neigung, nach der Gründung Be-

ratung in Anspruch zu nehmen (vgl. Tabelle 14 im Anhang), so hat sich diese Beratungszurückhaltung in der Folge nicht fortgesetzt. Die Beratungsneigung der ehemaligen Selbstständigen war mit 29,4 % Beratenen leicht höher als die der noch aktiven Selbstständigen. Allerdings ist insgesamt - auch im Vergleich zur Vorerhebung - eine nur geringe Beratungsneigung festzustellen. Aufgrund der geringen Nennungen ist eine differenzierende Betrachtung der Beratungs-inanspruchnahme vor der Beendigung der Selbstständigkeit wenig aussagekräftig.

5.5 Nutzen der ehemaligen Selbstständigkeit

Obwohl der Weg in die Selbstständigkeit für die meisten ehemaligen Selbstständigen in wirtschaftlicher Hinsicht keinen Erfolg darstellte, verbinden alle bis auf eine Person einen persönlichen Nutzen mit ihrer Selbstständigkeit. Knapp drei Viertel haben neue Qualifikationen erlangt. Mehr als die Hälfte konnte neues Selbstvertrauen gewinnen. Explizit wurde die Möglichkeit, aus der Arbeitslosigkeit herauszugelangen, von 38,2 % als Nutzen der Selbstständigkeit bezeichnet.

Abbildung 37: Nutzen der ehemaligen Selbstständigkeit



Einblicke in die Abläufe der Wirtschaft, Stärkung des Verantwortungsgefühls, der Selbstdisziplin und des Organisationstalents, Entscheidungssicherheit und

Selbstvertrauen zu gewinnen oder ergebnisorientiertes Arbeiten zu erlernen waren weitere positive Effekte der Stippvisite in die Selbstständigkeit, die in der Kategorie "Sonstiges" formuliert wurden.

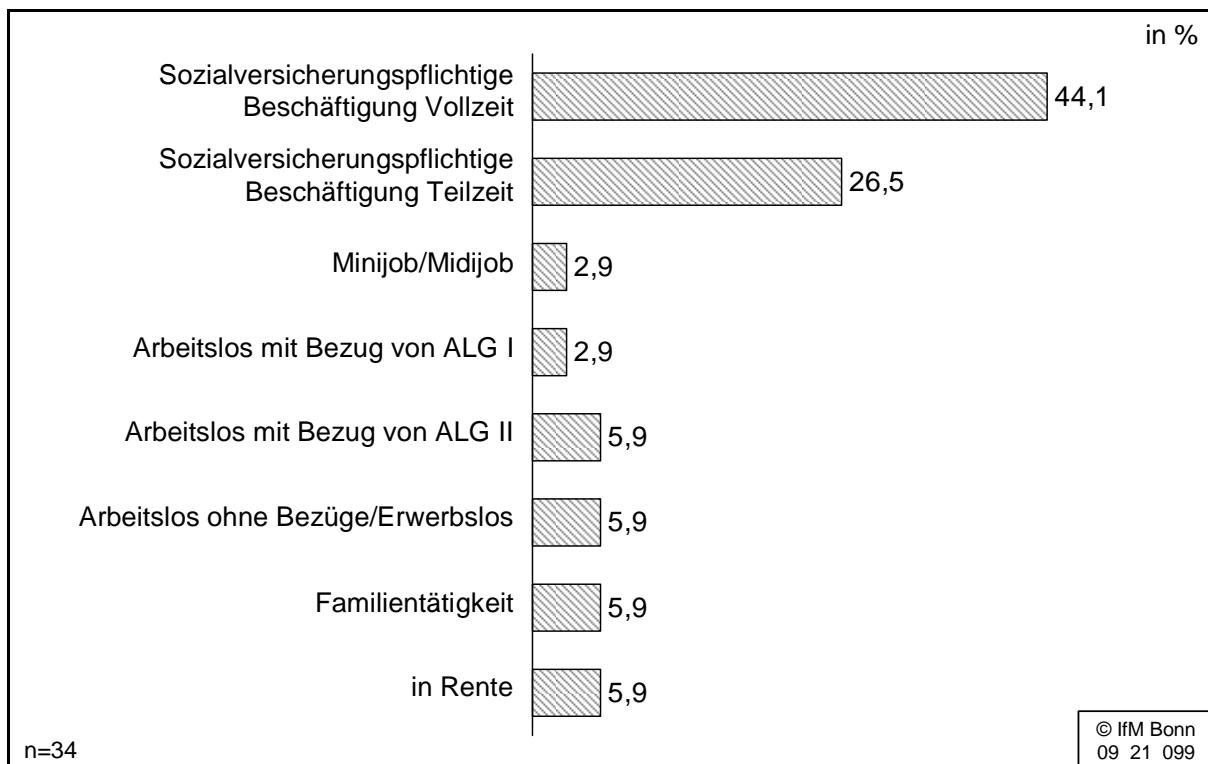
Es wird deutlich, dass die vorübergehende Selbstständigkeit den arbeitslosen Gründern vor allem geholfen hat, ihre Qualifikationen zu erhalten und Potenziale weiterzuentwickeln. Das Auffinden eines neuen Beschäftigungsverhältnisses wird dagegen vergleichsweise selten unmittelbar als Nutzen der Selbstständigkeit angesehen. Hierbei spielten offenbar andere Gründe, wie die Besserung der Arbeitsmarktlage infolge des Konjunkturaufschwungs, die entscheidende Rolle.

5.6 Wiedereingliederung in den regulären Arbeitsmarkt

Die Wiederaufnahme einer regulären sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung - überwiegend als Vollzeittätigkeit - ist 70,6 % nach der Beendigung der Selbstständigkeit geeglückt. Offenbar konnte die Mehrheit der nicht erfolgreichen Gründer so lange am Markt durchhalten, bis sich die Arbeitsnachfrage erhöht hat und damit ein Zugang zum regulären Arbeitsmarkt möglich wurde. Jeweils rd. 6 % haben eine Familientätigkeit aufgenommen oder den Renteneintritt erreicht (vgl. Abbildung 38).

Ein erneuter Rückfall in den Leistungsbezug der Agentur für Arbeit oder ARGE war für 8,8 % der ehemaligen Selbstständigen offenbar unvermeidlich. Allerdings konnten sich diejenigen, die während der Selbstständigkeit auf eine Hartz IV-Aufstockung angewiesen waren (vgl. Kapitel 5.2), nach Beendigung der Selbstständigkeit vom Hartz IV-Bezug befreien - diese haben eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung angenommen.

Abbildung 38: Erwerbsstatus im Mai 2009 - Ehemalige Selbstständige



6. Zusammenfassende Würdigung

Die G.I.B. hat das Institut für Mittelstandsforschung Bonn mit einer Folgeuntersuchung zur Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel beauftragt. Gegenstand der empirischen Untersuchung war die Entwicklung der Gründungsvorhaben, die mit Hilfe der Zirkelberatung auf den Weg gebracht worden waren. Zum einen sollte die Bestandsfestigkeit und der Erfolg dieser Gründungen in der Marktabstablierungsphase analysiert und zum anderen das Ausscheiden aus dem Markt und die erwerbswirtschaftliche Situation der ehemaligen Selbstständigen geklärt werden.

Nach wie vor ist die Bestandsfestigkeit der hier analysierten Selbstständigen hoch: 85 % der Selbstständigen sind auch durchschnittlich mehr als drei Jahre nach der Gründung noch am Markt aktiv. Die hier beobachtete Überlebensrate der Gründungen ist höher als frühere Ergebnisse zur Bestandsfestigkeit von Kleingewerbegründungen vermuten ließen. Im Vergleich zur Ersterhebung hat sich die Austrittsrate in den folgenden zwei Jahren nur unwesentlich erhöht. Arbeitslose als Gründer scheinen per se keine geringeren Erfolgschancen zu haben.

Der wirtschaftliche Erfolg der Gründungsunternehmen ist differenziert zu betrachten. Auf der einen Seite stehen Selbstständige im Vollerwerb, deren Markterlöse sich überwiegend positiv und zufriedenstellend entwickeln. Auch der Geschäftserfolg entwickelt sich positiv. Auf der anderen Seite verläuft der Markt- und Unternehmenserfolg der Selbstständigen im Nebenerwerb oder Teilerwerb verhaltener und unstetiger. Gründungen werden aber nicht im Nebenerwerb geführt, weil der Markterfolg ausbleibt, vielmehr sind häufig familiäre Gründe ausschlaggebend. Auch unter den Nebenerwerbsselbstständigen gibt es eine Vielzahl von Gründungsvorhaben mit zufriedenstellender Entwicklung.

Gewinne werden häufig in das Unternehmen reinvestiert: Die Mehrzahl der Selbstständigen hat zusätzliche finanzielle Mittel eingebracht, die im Schnitt die Startfinanzierung deutlich übersteigen. Dies war möglich, weil der Lebensunterhalt der Gründer und ihrer Familien nicht ausschließlich von den Einkommen aus der Selbstständigkeit abhängt. Auch in der Nachgründungsfinanzierung verzichten die Selbstständigen überwiegend auf Bankkredite oder Fördermittel.

Mehr und mehr trägt die selbstständige Erwerbstätigkeit zur Existenzsicherung bei. Die überwiegende Mehrheit der Selbstständigen leistet einen positiven Beitrag zum Familien-/Haushaltseinkommen. Nachholbedarf gibt es bei der sozialen Absicherung. Der finanzielle Aufwand für die Einkommenssicherung bei Krankheit und im Alter ist vergleichsweise hoch und es bestehen bei vielen Selbstständigen Lücken für beide Absicherungsaspekte.

Die persönliche Zufriedenheit, den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt zu haben, ist hoch: Neun von zehn Gründer sind mit dieser Entscheidung - überwiegend sogar sehr - zufrieden.

Sowohl aus der betriebswirtschaftlichen als auch der persönlichen Perspektive ist der Gründungserfolg somit positiv zu beurteilen. Die Erfolgsindikatoren - Bestandsfestigkeit, auf längere Sicht positive Markt- und Geschäftsergebnisse, persönliche Zufriedenheit in der Selbstständigkeit, Beitrag zur Existenzsicherung - signalisieren in hohem Maße eine positive Zielerreichung.

In den seltenen Fällen, wo der Markterfolg ausblieb und Selbstständige aufgeben mussten, war eine Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt erfolgreich. Überwiegend haben die ehemaligen Selbstständigen eine reguläre, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufnehmen können. Nur wenige sind auf

den Leistungsbezug durch die Agentur für Arbeit bzw. ARGE angewiesen, aber weniger als noch während der selbstständigen Tätigkeit.

Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive kann die Unternehmensgründung als eine erfolgversprechende Erwerbsalternative von gut ausgebildeten und gut vorbereiteten Arbeitslosen angesehen werden. Die Angebote der Gründer haben sich am Markt bewährt. Gründer tragen in bescheidenem Maße zum Wirtschaftswachstum bei. Zwar ist das Angebot zusätzlicher sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze durch die Gründer gering, jeder Gründer schafft statistisch 0,5 Arbeitsplätze. Durch den Schritt in die Selbstständigkeit wird jedoch die eigene Arbeitslosigkeit nachhaltig beseitigt. Die Selbstständigkeit ist überwiegend von Dauer und die Rückkehrhäufigkeit von Personen, die ihre Selbstständigkeit aufgegeben haben, in die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ist hoch. Die vorübergehende Selbstständigkeit hilft mit, Humankapital zu erhalten und weiterzuentwickeln. Sie stärkt die Eigeninitiative und das Selbstbewusstsein und ist damit auch gesellschaftspolitisch von Bedeutung.

Anhang

Tabelle 1: Ergebnis der Folgebefragung 2009

	Häufigkeit	in %
Verweigerung der Teilnahme	19	5,3
Abbruch des Gesprächs	8	2,2
Ansprechpartner nicht bekannt	5	1,4
Ansprechpartner während Feldphase nicht erreichbar	12	3,4
Interview	231	64,5
Nicht erreicht	40	11,2
Telefonnummer existiert nicht	43	12,0
Insgesamt	358	100,0

© IfM Bonn

Tabelle 2: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Geschlecht - Vertikalstruktur

Geschlecht		Keine Interview-teilnahme	Interview-teilnahme	Selbst-ständige	Ehemalige Selbstständige
Männlich	Anzahl	57	100	86	14
	in %	45,6	43,5	43,9	41,2
Weiblich	Anzahl	68	130	110	20
	in %	54,4	56,5	56,1	58,8
Insgesamt	Anzahl	125	230	196	34
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Tabelle 3: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Gründungsjahr - Vertikalstruktur

Gründungsjahr		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
2003 und früher	Anzahl in %	8 6,3	15 6,5	15 7,6	- -
2004	Anzahl in %	16 12,6	40 17,3	36 18,3	4 11,8
2005	Anzahl in %	47 37,0	55 23,8	51 25,9	4 11,8
2006	Anzahl in %	30 23,6	68 29,4	54 27,4	14 41,2
2007	Anzahl in %	26 20,5	53 22,9	41 20,8	12 35,3
Insgesamt	Anzahl in %	127 100,0	231 100,0	197 100,0	34 100,0

© IfM Bonn

Tabelle 4: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Wirtschaftsbereich - Vertikalstruktur

Wirtschaftsbereich		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Dienstleistungen ¹	Anzahl in %	63 50,0	124 53,9	103 52,3	21 63,6
Handel, Handelsvertretung, Reparatur	Anzahl in %	24 19,0	27 11,7	21 10,7	6 18,2
Kunst und Kulturtwirtschaft	Anzahl in %	10 7,9	18 7,8	18 9,1	0 ,0
Gesundheits- und Sozialwesen, Wellness	Anzahl in %	12 9,5	31 13,5	30 15,2	1 3,0
Verarbeitendes Gewerbe ²	Anzahl in %	12 9,5	25 10,9	22 11,2	3 9,1
Sonstiges ³	Anzahl in %	5 4,0	5 2,2	3 1,5	2 6,1
Insgesamt	Anzahl in %	126 100,0	230 100,0	197 100,0	33 100,0
				Signifikanzniveau=0,052	© IfM Bonn

1 einschließlich Bildungswesen, Erziehung und Unterricht

2 einschließlich Baugewerbe, Land- und Forstwirtschaft, Gartenbau

3 Gastgewerbe, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kredit- und Versicherungsgewerbe

Tabelle 5: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Form der selbstständigen Tätigkeit - Vertikalstruktur

Form der selbstständigen Tätigkeit		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Freiberufler	Anzahl in %	52 41,3	107 47,6	96 50,0	11 33,3
Gewerbetreibender zulassungspflichtiges Handwerk	Anzahl in %	7 5,6	10 4,4	8 4,2	2 6,1
Gewerbetreibender zulassungsfreies Handwerk	Anzahl in %	23 18,3	39 17,3	33 17,2	6 18,2
Gewerbetreibend, aber kein handwerkliches Gewerbe	Anzahl in %	44 34,9	69 30,7	55 28,6	14 42,4
Insgesamt	Anzahl in %	126 100,0	225 100,0	192 100,0	33 100,0

© IfM Bonn

Tabelle 6: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Berufserfahrung vor der Gründung - Vertikalstruktur

Berufserfahrung vor der Gründung		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Ja, aus erlerntem oder früherem Beruf	Anzahl in %	83 65,4	176 76,2	151 76,6	25 73,5
Ja, aber außerhalb meines früheren Berufs	Anzahl in %	22 17,3	20 8,7	17 8,6	3 8,8
Nein, keine vorherige Erfahrung mit selbstständiger Tätigkeit	Anzahl in %	22 17,3	35 15,2	29 14,7	6 17,6
Insgesamt	Anzahl in %	127 100,0	231 100,0	197 100,0	34 100,0

Signifikanzniveau=0,033

© IfM Bonn

Tabelle 7: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Einsatz finanziellen Startkapitals - Vertikalstruktur

Einsatz finanziellen Startkapitals	Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Gründung ohne finanzielles Startkapital	Anzahl in %	15 13,4	31 14,9	25 14,0
Einsatz finanzieller Mittel zur Gründung	Anzahl in %	97 86,6	177 85,1	154 86,0
Insgesamt	Anzahl in %	112 100,0	208 100,0	179 100,0

© IfM Bonn

Tabelle 8: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Höhe der Finanzeinlagen zur Gründung - Vertikalstruktur

Höhe der Finanzeinlage	Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
bis einschl. 5.000 €	Anzahl in %	67 59,8	131 63,0	112 62,6
5.001 bis 10.000 €	Anzahl in %	12 10,7	31 14,9	28 15,6
über 10.000 €	Anzahl in %	33 29,5	46 22,1	39 21,8
Insgesamt	Anzahl in %	112 100,0	208 100,0	179 100,0

© IfM Bonn

Tabelle 9: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Höhe des Umsatzes 2006 - Vertikalstruktur

Höhe des Umsatzes 2006		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
bis 5.000 €	Anzahl	25	43	37	6
	in %	49,0	37,4	36,6	42,9
5.001 bis 10.000 €	Anzahl	3	21	17	4
	in %	5,9	18,3	16,8	28,6
10.001 bis 20.000 €	Anzahl	6	22	21	1
	in %	11,8	19,1	20,8	7,1
20.001 bis 40.000 €	Anzahl	4	15	15	0
	in %	7,8	13,0	14,9	,0
über 40.000 €	Anzahl	13	14	11	3
	in %	25,5	12,2	10,9	21,4
Insgesamt	Anzahl	51	115	101	14
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0
Signifikanzniveau=0,03					

Tabelle 10: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Unternehmenserfolg 2006 - Vertikalstruktur

Unternehmenserfolg 2006		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Überschuss	Anzahl	22	56	51	5
	in %	31,4	40,3	41,8	29,4
Verlust	Anzahl	40	72	61	11
	in %	57,1	51,8	50,0	64,7
Ausgeglichenes Ergebnis	Anzahl	8	11	10	1
	in %	11,4	7,9	8,2	5,9
Insgesamt	Anzahl	70	139	122	17
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0
© IfM Bonn					

Tabelle 11: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Existenzsicherung durch die Selbstständigkeit - Vertikalstruktur

Existenzsicherung		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Vollständige Existenzsicherung	Anzahl	14	18	16	2
	in %	11,0	7,8	8,1	5,9
Überwiegende Existenzsicherung	Anzahl	11	30	26	4
	in %	8,7	13,0	13,2	11,8
Teilweise Existenzsicherung	Anzahl	33	61	55	6
	in %	26,0	26,4	27,9	17,6
Überwiegend keine Existenzsicherung	Anzahl	23	44	34	10
	in %	18,1	19,0	17,3	29,4
Keine Existenzsicherung	Anzahl	46	78	66	12
	in %	36,2	33,8	33,5	35,3
Insgesamt	Anzahl	127	231	197	34
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Tabelle 12: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Sehr zufrieden	Anzahl	57	121	104	17
	in %	46,7	53,8	53,9	53,1
Zufrieden	Anzahl	49	93	81	12
	in %	40,2	41,3	42,0	37,5
Weniger zufrieden	Anzahl	13	10	8	2
	in %	10,7	4,4	4,1	6,3
Überhaupt nicht zufrieden	Anzahl	3	1	0	1
	in %	2,5	,4	,0	3,1
Insgesamt	Anzahl	122	225	193	32
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0
		Signifikanzniveau=0,042		Signifikanzniveau=0,092	

© IfM Bonn

Tabelle 13: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Inanspruchnahme von Gründungsberatung zusätzlich zur Zirkelteilnahme - Vertikalstruktur

Gründungsberatung zusätzlich zur Zirkelteilnahme		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Zusätzliche Beratung	Anzahl in %	59 46,5	119 51,5	103 52,3	16 47,1
Keine zusätzliche Beratung	Anzahl in %	68 53,5	112 48,5	94 47,7	18 52,9
Insgesamt	Anzahl in %	127 100,0	231 100,0	197 100,0	34 100,0

© IfM Bonn

Tabelle 14: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Inanspruchnahme von Beratung nach der Gründung - Vertikalstruktur

Beratung nach der Gründung		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Nachgründungsberatung	Anzahl in %	69 54,3	125 54,1	112 56,9	13 38,2
Keine Nachgründungsberatung	Anzahl in %	58 45,7	106 45,9	85 43,1	21 61,8
Insgesamt	Anzahl in %	127 100,0	231 100,0	197 100,0	34 100,0

Signifikanzniveau=0,034

© IfM Bonn

Tabelle 15: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach formaler Qualifikation - Vertikalstruktur

Formale Qualifikation		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Abgeschlossene betriebliche oder schulische BA	Anzahl in %	61 51,3	123 54,7	102 53,1	21 63,6
Abgeschlossenes Fachhochschul- oder Universitätsstudium	Anzahl in %	23 19,3	54 24,0	47 24,5	7 21,2
Betriebliche- und akademische BA	Anzahl in %	22 18,5	33 14,7	30 15,6	3 9,1
Betriebliche BA und Meister	Anzahl in %	5 4,2	4 1,8	4 2,1	- -
Betriebliche-, akademische BA und Meister	Anzahl in %	1 0,8	1 0,4	1 0,5	- -
Nur Schulabschluss	Anzahl in %	6 5,0	9 4,0	7 3,6	2 6,1
Weder betriebliche BA noch Schulabschluss	Anzahl in %	1 0,8	1 0,4	1 0,5	- -
Insgesamt	Anzahl in %	119 100,0	225 100,0	192 100,0	33 100,0

© IfM Bonn

Tabelle 16: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Erwerbsstatus vor der Gründung - Vertikalstruktur

Erwerbsstatus vor der Gründung		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	Anzahl in %	14 12,7	22 10,7	21 12,0	1 3,2
Arbeitslos	Anzahl in %	84 76,4	167 81,1	137 78,3	30 96,8
Ausbildung/keine Erwerbstätigkeit	Anzahl in %	12 10,9	17 8,3	17 9,7	0 ,0
Gesamt	Anzahl in %	110 100,0	206 100,0	175 100,0	31 100,0
				Signifikanzniveau=0,049	© IfM Bonn

Tabelle 17: Gegenüberstellung Interviewteilnahme und Bestand der Selbstständigkeit nach Finanzeinlage, Einnahmen 2006 und Einnahmeüberschuss 2006

Erwerbsstatus vor der Gründung		Keine Interviewteilnahme	Interviewteilnahme	Selbstständige	Ehemalige Selbstständige
Höhe der Finanzeinlagen zur Gründung in €	Mittelwert	12.154*	8.524*	8.546	8.390
	Anzahl	112	208	179	29
Höhe der Umsätze im Jahr 2006 in €	Mittelwert	34.318	20.453	20.580	19.536
	Anzahl	51	115	101	14
Höhe des Einnahmeüberschusses 2006 in €	Mittelwert	12.291	11.769	11.774	11.710
	Anzahl	22	54	49	5

* Signifikanzniveau = 0,040

Tabelle 18: Wirtschaftsbereich nach Geschlecht - Vertikalstruktur

Wirtschaftsbereich		Geschlecht		Insgesamt
		Männlich	Weiblich	
Dienstleistungen ¹	Anzahl in %	49 57,0	54 49,1	103 52,6
Handel, Handels- vertretung, Repa- ratur	Anzahl in %	14 16,3	7 6,4	21 10,7
Kunst und Kul- turwirtschaft	Anzahl in %	6 7,0	12 10,9	18 9,2
Gesundheits- und Sozialwesen, Wellness	Anzahl in %	1 1,2	29 26,4	30 15,3
Verarbeitendes Gewerbe ²	Anzahl in %	15 17,4	6 5,5	21 10,7
Sonstiges ³	Anzahl in %	1 1,2	2 1,8	3 1,5
Insgesamt	Anzahl in %	86 100,0	110 100,0	196 100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,000

1 einschließlich Bildungswesen, Erziehung und Unterricht

2 einschließlich Baugewerbe, Land- und Forstwirtschaft, Gartenbau

3 Gastgewerbe, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kredit- und Versicherungsgewerbe

Tabelle 19: Besetzung der quantitativen Variablen

Merkmal	Gültig	Keine Angabe	Mögliche Werte
Beschäftigte im Mai 2009	28	-	28
Geschäftseinnahmen/Umsätze im Jahr			
2006	120	36	156
2007	161	36	197
2008	159	38	197
Höhe des Einnahmeüberschusses			
2006	55	43	98
2007	87	42	129
2008	108	46	154
Höhe der Finanzeinlagen nach der Gründung in €	104	2	106
Haushaltsgröße	197	-	197
Finanzieller Aufwand für die Alterssicherung und die Absicherung von Einkommensausfällen im Krankheitsfall in €	90	78	168

© IfM Bonn

Tabelle 20: Geschäftseinnahmen/Umsätze und Einnahmeüberschuss 2006 - 2008 nach Geschlecht und Umfang der Selbstständigkeit (Mittelwerte in €)

Umsatz/Einnahmenüberschuss	Männlich			Weiblich			Signifikanz-niveau
	Vollerwerb	Nebenerwerb	Insgesamt	Vollerwerb	Nebenerwerb	Insgesamt	
Geschäftseinnahmen/Umsätze							
2006	31.760	8.458	25.934	25.571	12.400	21.364	
2007	38.371	10.941	31.613	24.839	11.493	20.487	0,052
2008	50.233	14.559	41.443	27.776	9.644	22.337	0,003
Unternehmen mit Gewinn 2006 in %	72,3	50,5	66,2	59,6	60,6	60,0	
Höhe des Einnahmeüberschusses 2006	14.495	4.825	12.883	20.575	4.545	14.887	
Unternehmen mit Gewinn 2007 in %	76,6	50,0	69,8	64,8	56,4	61,8	
Höhe des Einnahmeüberschusses 2007	16.091	8.417	14.968	15.305	4.438	12.234	
Unternehmen mit Gewinn 2008 in %	92,2	68,2	86,0	77,5	61,5	71,8	0,012
Höhe des Einnahmeüberschusses 2008	20.007	7.906	18.145	13.125	3.525	10.382	0,014

Tabelle 21: Geschäftseinnahmen/Umsätze und Einnahmeüberschuss 2006 - 2008 nach Wirtschaftsbereich (Mittelwerte in €)

Umsatz/Einnahmenüberschuss	Dienstleistungen ¹	Handel, Handelsvertretung, Reparatur	Kunst und Kulturwirtschaft	Gesundheits- und Sozialwesen, Wellness	Verarbeitendes Gewerbe ²	Insgesamt	Signifikanz-niveau
Geschäftseinnahmen/Umsätze							
2006	23.810	27.143	8.000	19.447	35.077	23.192	
2007	24.694	31.088	8.813	23.352	39.859	25.255	
2008	28.445	39.735	12.929	25.995	53.606	30.628	
Unternehmen mit Gewinn 2006 in %	68,8	37,5	57,1	50,0	84,2	62,8	0,031
Höhe des Einnahmeüberschusses 2006	15.723	18.100	3.200	14.467	13.200	14.013	
Unternehmen mit Gewinn 2007 in %	69,9	57,1	61,1	53,3	72,7	65,5	
Höhe des Einnahmeüberschusses 2007	14.164	15.911	4.286	13.467	14.500	13.522	
Unternehmen mit Gewinn 2008 in %	81,6	71,4	72,2	66,7	90,9	78,2	
Höhe des Einnahmeüberschusses 2008	14.165	14.850	4.056	16.342	18.408	14.120	

1 einschließlich Bildungswesen, Erziehung und Unterricht

2 einschließlich Baugewerbe, Land- und Forstwirtschaft, Gartenbau

Tabelle 22: Geschäftseinnahmen/Umsätze und Einnahmeüberschuss 2006 - 2008 nach dem Auftreten von Absatzproblemen (Mittelwerte in €)

Umsatz/Einnahme-überschuss	Selbstständige			Insgesamt	Signifikanz-niveau
	Mit großen Absatz-problemen	Mit geringen Absatz-problemen	Ohne Absatz-probleme		
Geschäftseinnahmen/Umsätze					
2006	19.622	28.112	23.857	23.192	
2007	20.189	33.027	26.138	25.255	
2008	23.929	41.138	31.789	30.628	0,074
Unternehmen mit Gewinn 2006 in %	53,0	74,4	66,7	62,8	0,072
Höhe des Einnahmeüberschusses 2006	14.138	14.036	13.865	14.013	
Unternehmen mit Gewinn 2007 in %	51,7	84,3	69,5	65,5	0,000
Höhe des Einnahmeüberschusses 2007	12.747	14.241	13.683	13.522	
Unternehmen mit Gewinn 2008 in %	66,7	94,1	81,4	78,2	0,001
Höhe des Einnahmeüberschusses 2008	11.812	17.794	13.245	14.120	

© IfM Bonn

Tabelle 23: Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach dem Auftreten von Absatzproblemen - Vertikalstruktur

Einnahmen-/Umsatzentwicklung		Selbstständige			Insgesamt
		Mit großen Absatzproblemen	Mit geringen Absatzproblemen	Ohne Absatzprobleme	
Stets stark gestiegen	Anzahl	3	6	2	11
	in %	3,4	11,8	3,4	5,6
Stets gestiegen	Anzahl	30	31	33	94
	in %	34,5	60,8	55,9	47,7
In etwa gleich geblieben	Anzahl	25	10	12	47
	in %	28,7	19,6	20,3	23,9
Mal gestiegen, mal gesunken	Anzahl	19	3	9	31
	in %	21,8	5,9	15,3	15,7
Stets gesunken	Anzahl	10	1	3	14
	in %	11,5	2,0	5,1	7,1
Insgesamt	Anzahl	87	51	59	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Tabelle 24: Umsatzerwartungen für das Jahr 2009 nach Berufserfahrung im Feld der selbstständigen Tätigkeit - Vertikalstruktur

Umsatzerwartungen für das Jahr 2009		Berufserfahrung			Insgesamt
		Aus erlerntem oder ausgeübtem Beruf	Außerhalb des früheren Berufs	Keine vorherige Erfahrung im Berufsfeld	
Deutlich besser als 2008	Anzahl	17	4	2	23
	in %	11,3	23,5	6,9	11,7
Etwas besser als 2008	Anzahl	40	3	8	51
	in %	26,5	17,6	27,6	25,9
Etwa gleich	Anzahl	50	10	17	77
	in %	33,1	58,8	58,6	39,1
Etwas schlechter als 2008	Anzahl	19	-	-	19
	in %	12,6	-	-	9,6
Deutlich schlechter als 2008	Anzahl	25	-	2	27
	in %	16,6	-	6,9	13,7
Insgesamt	Anzahl	151	17	29	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Tabelle 25: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach Wirtschaftsbereichen - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung		Dienstleistungen ¹	Handel, Handelsvertretung, Reparatur	Kunst und Kulturwirtschaft	Gesundheits- und Sozialwesen, Wellness	Verarbeitendes Gewerbe ²	Insgesamt
Ja, voll und ganz	Anzahl	13	-	4	2	3	22
	in %	12,6	-	22,2	6,7	13,6	11,2
Insgesamt eher ja	Anzahl	37	10	2	9	7	66
	in %	35,9	47,6	11,1	30,0	31,8	33,5
Insgesamt eher nein	Anzahl	31	5	7	15	9	67
	in %	30,1	23,8	38,9	50,0	40,9	34,0
Anfangs nicht, jetzt ja	Anzahl	16	1	1	3	2	23
	in %	15,5	4,8	5,6	10,0	9,1	11,7
Anfangs ja, jetzt nicht mehr	Anzahl	6	5	4	1	1	19
	in %	5,8	23,8	22,2	3,3	4,5	9,6
Insgesamt	Anzahl	103	21	18	30	22	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,007

1 einschließlich Bildungswesen, Erziehung und Unterricht

2 einschließlich Baugewerbe, Land- und Forstwirtschaft, Gartenbau

Tabelle 26: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach dem Einsatz finanziellen Startkapitals - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung		Gründung ohne finanzielles Startkapital	Einsatz finanzieller Mittel zur Gründung	Insgesamt
Ja, voll und ganz	Anzahl	7	15	22
	in %	28,0	9,7	12,3
Insgesamt eher ja	Anzahl	7	53	60
	in %	28,0	34,4	33,5
Insgesamt eher nein	Anzahl	7	53	60
	in %	28,0	34,4	33,5
Anfangs nicht, jetzt ja	Anzahl	0	21	21
	in %	,0	13,6	11,7
Anfangs ja, jetzt nicht mehr	Anzahl	4	12	16
	in %	16,0	7,8	8,9
Insgesamt	Anzahl	25	154	179
	in %	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,022

Tabelle 27: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach dem Umfang der Selbstständigkeit - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung	Selbstständige im		Insgesamt
	Vollerwerb	Nebenerwerb	
Ja, voll und ganz	Anzahl	18	22
	in %	13,2	6,6
Insgesamt	Anzahl	51	66
eher ja	in %	37,5	24,6
Insgesamt	Anzahl	36	67
eher nein	in %	26,5	34,0
Anfangs nicht, jetzt ja	Anzahl	16	23
	in %	11,8	11,5
Anfangs ja, jetzt nicht mehr	Anzahl	15	19
	in %	11,0	6,6
Insgesamt	Anzahl	136	197
	in %	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,017

Tabelle 28: Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung nach dem Auftreten von Absatzproblemen - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung	Anzahl in %	Selbstständige			Insgesamt
		Mit großen Absatzproblemen	Mit geringen Absatzproblemen	Ohne Absatzprobleme	
Ja, voll und ganz	Anzahl in %	2 2,3	7 13,7	13 22,0	22 11,2
Insgesamt eher ja	Anzahl in %	21 24,1	24 47,1	21 35,6	66 33,5
Insgesamt eher nein	Anzahl in %	47 54,0	7 13,7	13 22,0	67 34,0
Anfangs nicht, jetzt ja	Anzahl in %	8 9,2	8 15,7	7 11,9	23 11,7
Anfangs ja, jetzt nicht mehr	Anzahl in %	9 10,3	5 9,8	5 8,5	19 9,6
Insgesamt	Anzahl in %	87 100,0	51 100,0	59 100,0	197 100,0

Signifikanzniveau=0,000

© IfM Bonn

Tabelle 29: Umsatzerwartungen für das Jahr 2009 nach Einnahmen-/Umsatzentwicklung - Vertikalstruktur

Umsatzerwartungen für das Jahr 2009		Einnahmen-/Umsatzentwicklung					Insgesamt
		Stets stark gestiegen	Stets gestiegen	In etwa gleich geblieben	Mal gestiegen, mal gesunken	Stets gesunken	
Deutlich besser als 2008	Anzahl	5	14	1	2	1	23
	in %	45,5	14,9	2,1	6,5	7,1	11,7
Etwas besser als 2008	Anzahl	5	32	6	6	2	51
	in %	45,5	34,0	12,8	19,4	14,3	25,9
Etwa gleich	Anzahl	1	26	30	12	8	77
	in %	9,1	27,7	63,8	38,7	57,1	39,1
Etwas schlechter als 2008	Anzahl	-	10	4	4	1	19
	in %	-	10,6	8,5	12,9	7,1	9,6
Deutlich schlechter als 2008	Anzahl	-	12	6	7	2	27
	in %	-	12,8	12,8	22,6	14,3	13,7
Insgesamt	Anzahl	11	94	47	31	14	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,000

Tabelle 30: Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach dem Auftreten von Absatzproblemen - Vertikalstruktur

Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung		Selbstständige			Insgesamt
		Mit großen Absatzproblemen	Mit geringen Absatzproblemen	Ohne Absatzprobleme	
Beständig deutlich verbessert	Anzahl	2	5	3	10
	in %	2,3	9,8	5,1	5,1
Beständig verbessert	Anzahl	28	27	23	78
	in %	32,2	52,9	39,0	39,6
In etwa gleich geblieben	Anzahl	29	13	21	63
	in %	33,3	25,5	35,6	32,0
Mal besser, mal schlechter	Anzahl	20	5	8	33
	in %	23,0	9,8	13,6	16,8
Beständig gesunken	Anzahl	8	1	4	13
	in %	9,2	2,0	6,8	6,6
Insgesamt	Anzahl	87	51	59	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0

Signifikanzniveau=0,071

© IfM Bonn

Tabelle 31: Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach Einnahmen-/Umsatzentwicklung - Vertikalstruktur

Entwicklung der Geschäftsergebnisse		Einnahmen-/Umsatzentwicklung					Insgesamt
		Stets stark gestiegen	Stets gestiegen	In etwa gleich geblieben	Mal gestiegen, mal gesunken	Stets gesunken	
Beständig deutlich verbessert	Anzahl	7	3	-	-	-	10
	in %	63,6	3,2	-	-	-	5,1
Beständig verbessert	Anzahl	4	63	7	4	-	78
	in %	36,4	67,0	14,9	12,9	-	39,6
In etwa gleich geblieben	Anzahl	-	21	28	9	5	63
	in %	-	22,3	59,6	29,0	35,7	32,0
Mal besser, mal schlechter	Anzahl	-	7	10	16	-	33
	in %	-	7,4	21,3	51,6	-	16,8
Beständig gesunken	Anzahl	-	-	2	2	9	13
	in %	-	-	4,3	6,5	64,3	6,6
Insgesamt	Anzahl	11	94	47	31	14	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,000

Tabelle 32: Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach dem Einsatz finanziellen Startkapitals - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse		Gründung ohne finanzielles Startkapital	Einsatz finanzieller Mittel zur Gründung	Insgesamt
Ja, voll und ganz	Anzahl	7	16	23
	in %	28,0	10,4	12,8
Insgesamt	Anzahl	6	52	58
eher ja	in %	24,0	33,8	32,4
Insgesamt	Anzahl	8	57	65
eher nein	in %	32,0	37,0	36,3
Anfangs nicht, jetzt ja	Anzahl	-	20	20
	in %	-	13,0	11,2
Anfangs ja, jetzt nicht mehr	Anzahl	4	9	13
	in %	16,0	5,8	7,3
Insgesamt	Anzahl	25	154	179
	in %	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,015

Tabelle 33: Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach dem Umfang der Selbstständigkeit - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse	Anzahl	Selbstständige im		Insgesamt
		Vollerwerb	Nebenerwerb	
Ja, voll und ganz	Anzahl	17	7	24
	in %	12,5	11,5	12,2
Insgesamt	Anzahl	50	13	63
eher ja	in %	36,8	21,3	32,0
Insgesamt	Anzahl	40	32	72
eher nein	in %	29,4	52,5	36,5
Anfangs nicht, jetzt ja	Anzahl	16	6	22
	in %	11,8	9,8	11,2
Anfangs ja, jetzt nicht mehr	Anzahl	13	3	16
	in %	9,6	4,9	8,1
Insgesamt	Anzahl	136	61	197
	in %	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,032

Tabelle 34: Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach dem Auftreten von Absatzproblemen - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse		Selbstständige			Insgesamt
		Mit großen Absatzproblemen	Mit geringen Absatzproblemen	Ohne Absatzprobleme	
Ja, voll und ganz	Anzahl	4	7	13	24
	in %	4,6	13,7	22,0	12,2
Insgesamt eher ja	Anzahl	16	23	24	63
	in %	18,4	45,1	40,7	32,0
Insgesamt eher nein	Anzahl	50	8	14	72
	in %	57,5	15,7	23,7	36,5
Anfangs nicht, jetzt ja	Anzahl	10	8	4	22
	in %	11,5	15,7	6,8	11,2
Anfangs ja, jetzt nicht mehr	Anzahl	7	5	4	16
	in %	8,0	9,8	6,8	8,1
Insgesamt	Anzahl	87	51	59	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0

Signifikanzniveau=0,000

© IfM Bonn

Tabelle 35: Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung nach Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Entwicklung der Geschäftsergebnisse seit der Gründung	Zufriedenheit mit der Einnahmen-/Umsatzentwicklung seit der Gründung					Insgesamt	
	Ja, voll und ganz	Insgesamt eher ja	Insgesamt eher nein	Anfangs nicht, jetzt ja	Anfangs ja, jetzt nicht mehr		
Ja, voll und ganz	Anzahl	16	7	0	1	0	24
	in %	72,7	10,6	,0	4,3	,0	12,2
Insgesamt eher ja	Anzahl	6	50	4	3	0	63
	in %	27,3	75,8	6,0	13,0	,0	32,0
Insgesamt eher nein	Anzahl	0	7	61	0	4	72
	in %	,0	10,6	91,0	,0	21,1	36,5
Anfangs nicht, jetzt ja	Anzahl	0	1	1	19	1	22
	in %	,0	1,5	1,5	82,6	5,3	11,2
Anfangs ja, jetzt nicht mehr	Anzahl	0	1	1	0	14	16
	in %	,0	1,5	1,5	,0	73,7	8,1
Insgesamt	Anzahl	22	66	67	23	19	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Signifikanzniveau=0,000

Tabelle 36: Finanzierungsquellen für Finanzierungen nach dem Verwendungszweck - Vertikalstruktur

Finanzierungsquellen	Anzahl in %	Finanzierungen			Insgesamt
		Zur Vorfinanzierung der laufenden Kosten (Betriebsmittel)	Für Betriebs- und Geschäftsausstattung	Für Anlagen und Maschinen	
Gewinne aus der selbstständigen Tätigkeit	Anzahl in %	61 74,4	60 72,3	12 66,7	71
Eigene Ersparnisse	Anzahl in %	53 64,6	52 62,7	9 50,0	63
Geld aus dem Familien- oder Freundeskreis	Anzahl in %	16 19,5	13 15,7	7 38,9	20
Dispositionskredit/ Überziehungskredit/ Kreditkartenzahlung	Anzahl in %	11 13,4	10 12,0	6 33,3	13
Hausbankdarlehen	Anzahl in %	10 12,2	10 12,0	2 11,1	10
Öffentliche Fördermittel (z.B. KfW-Startgeld, Mikrodarlehen,	Anzahl in %	3 3,7	2 2,4	1 5,6	3
Lieferantenkredit/ Anzahlung von Kunden	Anzahl in %	1 1,2	1 1,2	1 5,6	1
Insgesamt	Anzahl	82	83	18	106 © IfM Bonn

Mehrfachnennungen

Tabelle 37: Inanspruchnahme von Beratung nach Geschlecht - Vertikalstruktur

Inanspruchnahme von Beratung		Geschlecht		Insgesamt
		Männlich	Weiblich	
Keine Beratung	Anzahl	68	88	156
	in %	79,1	80,0	
Unentgeltliche Beratung	Anzahl	11	12	23
	in %	12,8	10,9	
Entgeltliche Beratung	Anzahl	10	10	20
	in %	11,6	9,1	
Insgesamt	Anzahl	86	110	196 © IfM Bonn

Mehrfachnennungen

Tabelle 38: Beratungsfelder und Inanspruchnahme von Beratungsangeboten - Horizontalstruktur

Beratungsfeld		Einzelberatung bei Wirtschaftsförderung, IHK/HWK, STARTERC.	Beratung bei Unternehmensberater	Beratung bei Steuerberater	Coaching (z.B. der Agentur für Arbeit/ARGE, Senior Coaching)	Seminare/Gruppenberatung	Insgesamt
Marketing/Kundengewinnung	Anzahl	4	9	2	3	4	15
	in %	26,7	60,0	13,3	20,0	26,7	
Unternehmensführung allgemein/organisatorische oder betriebliche	Anzahl	1	7	1	5	3	15
	in %	6,7	46,7	6,7	33,3	20,0	
Buchhaltung/Steuern	Anzahl	2	1	6	4	1	12
	in %	16,7	8,3	50,0	33,3	8,3	
Finanzierung	Anzahl	-	1	-	2	-	3
	in %	-	33,3	-	66,7	-	
Rechtliche Angelegenheiten	Anzahl	1	2	2	2	-	6
	in %	16,7	33,3	33,3	33,3	-	
Persönliches Coaching	Anzahl	2	8	1	5	-	15
	in %	13,3	53,3	6,7	33,3	-	
Insgesamt		6	15	10	12	7	40

Mehrfachnennungen

Tabelle 39: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit nach dem Einsatz finanziellen Startkapitals - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit		Gründung ohne finanzielles Startkapital	Einsatz finanzieller Mittel zur Gründung	Insgesamt
Sehr zufrieden	Anzahl in %	16 64,0	70 45,5	86 48,0
Zufrieden	Anzahl in %	3 12,0	69 44,8	72 40,2
Weniger zufrieden	Anzahl in %	6 24,0	13 8,4	19 10,6
Überhaupt nicht zufrieden	Anzahl in %	- -	2 1,3	2 1,1
Insgesamt	Anzahl in %	25 100,0	154 100,0	179 100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,006

Tabelle 40: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit nach dem Auftreten von Absatzproblemen - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit		Selbstständige			Insgesamt
		Mit großen Absatzproblemen	Mit geringen Absatzproblemen	Ohne Absatzprobleme	
Sehr zufrieden	Anzahl in %	32 36,8	32 62,7	30 50,8	94 47,7
Zufrieden	Anzahl in %	40 46,0	18 35,3	22 37,3	80 40,6
Weniger zufrieden	Anzahl in %	14 16,1	1 2,0	6 10,2	21 10,7
Überhaupt nicht zufrieden	Anzahl in %	1 1,1	-	1 1,7	2 1,0
Insgesamt	Anzahl in %	87 100,0	51 100,0	59 100,0	197 100,0

Signifikanzniveau=0,048

Tabelle 41: Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit nach Berufserfahrung im Feld der selbstständigen Tätigkeit - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit der Entscheidung zur Selbstständigkeit	Berufserfahrung			Insgesamt	
	Aus erlerntem oder ausgeübtem Beruf	Außerhalb des früheren Berufs	Keine vorherige Erfahrung im Berufsfeld		
Sehr zufrieden	Anzahl	76	8	10	94
	in %	50,3	47,1	34,5	47,7
Zufrieden	Anzahl	62	6	12	80
	in %	41,1	35,3	41,4	40,6
Weniger zufrieden	Anzahl	12	2	7	21
	in %	7,9	11,8	24,1	10,7
Überhaupt nicht zufrieden	Anzahl	1	1	-	2
	in %	0,7	5,9	-	1,0
Insgesamt	Anzahl	151	17	29	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,065

Tabelle 42: Sicherung des Lebensunterhalts durch Selbstständigkeit nach Zusatzeinkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit - Vertikalstruktur

Sicherung der Lebensunterhalts durch Selbstständigkeit		Selbstständige ohne Zusatzeinkommen	Selbstständige mit Zusatzeinkommen	Insgesamt
Ja, komplett	Anzahl	22	10	32
	in %	47,8	6,6	16,2
Ja, überwiegend	Anzahl	7	22	29
	in %	15,2	14,6	14,7
Teils teils	Anzahl	9	46	55
	in %	19,6	30,5	27,9
Nein, überwiegend nicht	Anzahl	6	40	46
	in %	13,0	26,5	23,4
Nein, überhaupt nicht	Anzahl	2	33	35
	in %	4,3	21,9	17,8
Insgesamt	Anzahl	46	151	197
	in %	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,000

Tabelle 43: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit nach Umfang der Selbstständigkeit - Vertikalstruktur

Zusätzliche Einkommen		Selbstständige im Vollerwerb		Insgesamt
	Anzahl		Nebenerwerb	
Aus eigener abhängiger Beschäftigung	Anzahl in %	3 3,1	24 44,4	27
Aus einem Erwerbseinkommen weiterer Haushaltsmitglieder	Anzahl in %	63 64,9	32 59,3	95
Unterstützung durch nicht im Haushalt lebende Familienmitglieder	Anzahl in %	8 8,2	1 1,9	9
Von der Agentur für Arbeit oder ARGE	Anzahl in %	15 15,5	7 13,0	22
Kindergeld	Anzahl in %	37 38,1	29 53,7	66
Rente	Anzahl in %	1 1,0	7 13,0	8
Aus anderen Einkunftsarten	Anzahl in %	16 16,5	13 24,1	29
Insgesamt	Anzahl in %*	97 71,3	54 88,5	151

© IfM Bonn

* Bezogen auf alle Befragten

Mehrfachnennungen

Tabelle 44: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit nach Geschlecht - Vertikalstruktur

Zusätzliche Einkommen		Geschlecht		Insgesamt
		Männlich	Weiblich	
Aus eigener abhängiger Beschäftigung	Anzahl	14	13	27
	in %	24,1	14,1	
Aus einem Erwerbseinkommen weiterer Haushaltsmitglieder	Anzahl	39	56	95
	in %	67,2	60,9	
Unterstützung durch nicht im Haushalt lebende Familienmitglieder	Anzahl	2	7	9
	in %	3,4	7,6	
Von der Agentur für Arbeit oder ARGE	Anzahl	6	16	22
	in %	10,3	17,4	
Kindergeld	Anzahl	32	34	66
	in %	55,2	37,0	
Rente	Anzahl	4	3	7
	in %	6,9	3,3	
Aus anderen Einkunftsarten	Anzahl	13	16	29
	in %	22,4	17,4	
Insgesamt	Anzahl	58	92	150
	in %*	67,4	83,6	

© IfM Bonn

* Bezogen auf alle Befragten

Mehrfachnennungen

Tabelle 45: Zusätzliche Einkommen zu den Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit nach Geschlecht und Umfang der Selbstständigkeit - Vertikalstruktur

Zusätzliche Einkommen	Anzahl in %	Männlich		Weiblich		Insgesamt
		Vollerwerb	Nebenerwerb	Vollerwerb	Nebenerwerb	
Aus einer abhängigen Beschäftigung von mir	Anzahl in %	2 5,1	12 63,2	1 1,8	12 34,3	27
Aus einem Erwerbs- einkommen weiterer Haushaltsmitglieder	Anzahl in %	28 71,8	11 57,9	35 61,4	21 60,0	95
Unterstützung durch nicht im Haushalt lebende Familienmitglieder	Anzahl in %	2 5,1	0 0,0	6 10,5	1 2,9	9
Von der Agentur für Arbeit oder ARGE	Anzahl in %	2 5,1	4 21,1	13 22,8	3 8,6	22
Kindergeld	Anzahl in %	21 53,8	11 57,9	16 28,1	18 51,4	66
Rente	Anzahl in %	0 0,0	4 21,1	0 0,0	3 8,6	7
Einkünfte aus Vermietung, Kapitalvermögen, andere Einkünfte	Anzahl in %	8 20,5	5 26,3	8 14,0	8 22,9	29
Insgesamt	Anzahl in %*	39 60,9	18 86,4	57 80,3	35 89,7	150

* Bezogen auf alle Befragten

Mehrfachnennungen

Tabelle 46: Sicherung des Lebensunterhalts durch Selbstständigkeit nach Umfang der Selbstständigkeit - Vertikalstruktur

Sicherung des Lebensunterhalts durch Selbstständigkeit	Selbstständige im Vollerwerb		Insgesamt
	Nebenerwerb		
Ja, komplett	Anzahl	29	32
	in %	21,3	16,2
Ja, überwiegend	Anzahl	27	29
	in %	19,9	14,7
Teils teils	Anzahl	38	55
	in %	27,9	27,9
Nein, überwie- gend	Anzahl	26	46
	in %	19,1	23,4
Nein, überhaupt nicht	Anzahl	16	35
	in %	11,8	17,8
Insgesamt	Anzahl	136	197
	in %*	100,0	100,0

© IfM Bonn

Signifikanzniveau=0,000

Tabelle 47: Zufriedenheit mit dem Umfang der sozialen Sicherung nach der Haushaltsgröße - Vertikalstruktur

Zufriedenheit mit dem Umfang der sozialen Sicherung		Einpersonen- haushalt	Zweipersonen- haushalt	Dreipersonen- haushalt	Haushalt mit mehr als drei Personen	Insgesamt
Zufriedenstellend	Anzahl	6	17	14	14	51
	in %	14,0	28,8	38,9	23,7	25,9
Ausreichend	Anzahl	12	22	9	25	68
	in %	27,9	37,3	25,0	42,4	34,5
Nicht ausreichend	Anzahl	25	20	13	20	78
	in %	58,1	33,9	36,1	33,9	39,6
Insgesamt	Anzahl	43	59	36	59	197
	in %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Signifikanzniveau=0,052

© IfM Bonn

Literaturverzeichnis

Brüderl, J.; Preisendorfer, P.; Ziegler, R. (1996): Der Erfolg neugegründeter Betriebe - Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Berlin.

Bundesministerium für Gesundheit (2009): Daten des Gesundheitswesens 2009, Berlin.

Caliendo, M.; Kritikos, A. (2009): "I Want to, But I also Need to": Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity, DIW Discussion Papers 966, Berlin.

Caliendo, M.; Künn, S.; Wießner, F. (2008): Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren, IZA Discussion Paper No. 3880, Bonn.

Clemens, R.; Kayser, G. (2001): Existenzgründungsstatistik - Unternehmensgründungsstatistik, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 149, Bonn.

Fairlie, R.; Robb, A.M. (2009): Gender differences in business performance: evidence from the Characteristics of Business Owners survey, in: Small Business Economics 33, S. 375-395.

Fritsch, M.; Weyh, A. (2006): How Large are the Direct Employment Effects of New Businesses? An Empirical Investigation for West Germany, in: Small Business Economics 27, S. 245-260.

Fritsch, M.; Grotz, R.; Brixy, U.; Otto, A.; Weyh, A. (2004): Der Markterfolg von Gründungen - sektorale und regionale Bestimmungsgründe, in: Fritsch, M.; Niese, M. (Hrsg.): Gründungsprozess und Gründungserfolg, Heidelberg, S. 39-62.

Hunsdiek, D.; May-Strobl, E. (1987): Gründungsfinanzierung durch den Staat - Fakten, Erfolg und Wirkung, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 17 NF, Stuttgart.

Kay, R.; May-Strobl, E.; Maaß, F. (2001): Neue Ergebnisse der Existenzgründungsforschung, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 89 NF, Wiesbaden.

Kelleter, K. (2009): Selbstständige in Deutschland Ergebnisse des Mikrozensus 2008, in : Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik, S. 1204-1217.

Kessler, A.; Korunka, CH.; Frank, H.; Lueger, M. (2009): Wachstumsbedingungen von Ein-Personen-Gründungen - Eine Längsschnittbeobachtung über acht Jahre, in: ZfB 79, S. 1413-1435.

May-Strobl, E. (2001): Sekundärstatistische Analyse gründungsrelevanter Einflussbedingungen in der Siegener Region, in: Pinkwart, A.; May-Strobl, E.; Kolb, S.; Nelles, D.; Richert, B.; Weber, J.: Gründungsrelevante Einflussbedingungen in der Siegener Region - mit Handlungsempfehlungen zu deren systematischen Verbesserung , Siegen, Band 2, S.1-93.

May-Strobl, E. (2008): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit - Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 179, Bonn.

Schmidt, A.G. (2002): Indikatoren für Erfolg und Überlebenschancen junger Unternehmen, in: ZfB-Ergänzungsheft 5, S. 21-53.

Sozialbeirat der Bundesregierung (2009): Gutachten des Sozialbeirats zum Rentenversicherungsbericht 2009, Berlin.

Institut für Mittelstandsforschung Bonn

- Maximilianstraße 20 - 53111 Bonn - Telefon: 0228-7299734 -
E-mail: post@ifm-bonn.org - Internet: <http://www.ifm-bonn.org> -

IfM-MATERIALIEN

ISSN 2193-1852 (online) 2193-1844 (print)

Nr. 179 - 2008

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit - Evaluati- on der Gründungs- und Begleitzirkel

Untersuchung im Auftrag der G.I.B.
von Eva May-Strobl unter Mitarbeit von
Arndt Werner 15,00 €

Nr. 180 - 2008

Dauer und Kosten von Administrativen Grün- dungsverfahren in Deutschland

von Michael Holz und Annette Icks 15,00 €

Nr. 181 - 2008

Kostenmessung der Prozesse öffentlicher Liefer- , Dienstleistungs- und Bauaufträge aus Sicht der Wirtschaft und der öffentlichen Auftraggeber - Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirt- schaft und Technologie

15,00 €

Nr. 182 - 2008

Familienexterne Nachfolge - Das Zusammenfinden von Übergebern und Übernehmern

von Nadine Schlömer und Rosemarie Kay 15,00 €

Nr. 183 - 2008

Absatz- und Personalpolitik mittelständischer Unternehmen im Zeichen des demografischen Wandels - Herausforderungen und Reaktionen

von Rosemarie Kay, Peter Kranzusch
und Olga Suprinovic 25,00 €

Nr. 184 - 2008

Das Gründungsverhalten Älterer: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn

von Arndt Werner und Nicole Faulenbach 15,00 €

Nr. 185 - 2009

Entwicklung des Gründungs- und Liquidations- geschehens in NRW - Im Zeitraum 1997 bis 2007

Untersuchung im Auftrag der NRW.Bank 15,00 €

Nr. 186 - 2009

Die Quoten der Insolvenzgläubiger in Regel- und Insolvenzplanverfahren - Ergebnisse von Insol- venzverfahren nach der Insolvenzrechtsreform

von Peter Kranzusch unter Mitarbeit von
Annette Icks 15,00 €

Nr. 187 - 2009

Familienexterne Nachfolge im Freistaat Sachsen:

Das Zusammenfinden von Übergebern und Über-
nehmern
Untersuchung im Auftrag des Sächsischen
Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit 15,00 €

Nr. 188 - 2009

Absatz- und Personalpolitik des Handwerks im Zeichen des demografischen Wandels

Peter Kranzusch, Olga Suprinovic
und Rosemarie Kay 15,00 €

Nr. 189 - 2009

BDI-Mittelstandspanel - Ergebnisse der Mit- telstandsbefragung aus Frühjahr und Herbst 2008

von Claus Adenäuer, Marina Hoffmann,
Frank Wallau und Gunter Kayser 15,00 €

Nr. 190 - 2009

BDI-Mittelstandspanel - Ergebnisse der Mittel- standsbefragung aus Frühjahr und Herbst 2009

von Marina Hoffmann, Frank Wallau und
Gunter Kayser 15,00 €

Nr. 191 - 2010

Informationsasymmetrien in der familienexter- nen Nachfolge und ihre Überwindung

von Hans-Jürgen Wolter 15,00 €

Nr. 192 - 2010

Die größten Familienunternehmen in Deutsch- land, Gutachten im Auftrag der Deutschen Bank AG und dem Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

15,00 €

Nr. 193 - 2010

Wann werden die Gläubiger ausgezahlt? - Dauer von Unternehmensinsolvenzverfahren im regionalen Vergleich

von Peter Kranzusch unter Mitarbeit von
Annette Icks 15,00 €

Nr. 194 - 2010

Wirtschaftspolitische Ansätze zur Unterstützung von Corporate Social Responsibility-Aktivitäten

von Frank Maaß 15,00 €

Nr. 195 - 2010

Sanierungen in Insolvenzverfahren - übertragende Sanierungen und insolvenzplanbasierte Eigensanie- rungen in NRW

von Annette Icks und Peter Kranzusch 15,00 €

Nr. 196 - 2010

Nachhaltigkeit und Erfolg von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

von Eva May-Strobl 15,00 €

Nr. 197 - 2010

Die Opportunitätskosten der sozialen Absiche- rung beim Wechsel aus dem Arbeitslosengeld I in die Selbstständigkeit: Simulationsrechnungen für ausgewählte Fallgruppen

von Lars Gawlitta und Rosemarie Kay
unter Mitarbeit von Sven Boerger 15,00 €

Nr. 198 - 2010

Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2010 bis 2014 - Schätzung mit weiterentwickeltem Verfah- ren -

von Hans-Eduard Hauser und Rosemarie Kay
unter Mitarbeit von Sven Boerger 15,00 €

Nr. 199 - 2010

Volkswirtschaftliche Bedeutung von Familiens- und Frauenunternehmen

von Ljuba Haunschmid und
Hans-Jürgen Wolter 15,00 €

<u>Nr. 200 - 2010</u> Deckung des Fachkräftebedarfs in kleinen und mittleren Unternehmen. Situationsanalyse und Handlungsempfehlungen von Rosemarie Kay, Olga Suprinovic und Arndt Werner 15,00 €	<u>Nr. 211 - 2011</u> Die Ergänzung der Gründungsstatistik des IfM Bonn durch freiberufliche Gründungen - Ergebnisse einer Pilotstudie am Beispiel Nordrhein-Westfalen von Olga Suprinovič, Peter Kranzusch und Ljuba Haunschild 15,00 €
<u>Nr. 201 - 2010</u> Öffentliches Auftragswesen - Auswirkungen der zentralisierten Bedarfsbündelung des Bundes auf KMU von Jörn Fieseler und Frank Wallau 15,00 €	<u>Nr. 212 - 2012</u> Innovationstätigkeit im Mittelstand – Messung und Bewertung von Frank Maaß und Bettina Führmann 15,00 €
<u>Nr. 202 - 2011</u> BDI-Mittelstandspanel - Ergebnisse der Mittelstandsbefragung aus Frühjahr und Herbst 2010 von Siegrun Brink, Marina Hoffmann und Frank Wallau 15,00 €	<u>Nr. 213 - 2012</u> Freiberufliche Gründungen in Deutschland – Ergebnisse einer erstmaligen Auswertungen von Daten der Finanzverwaltung von Olga Suprinovič, Peter Kranzusch und Ljuba Haunschild 15,00 €
<u>Nr. 203 - 2010</u> Evaluation zum Umsetzungsstand des EA-Gesetzes in Nordrhein-Westfalen Annette Icks, Michael Holz und Ljuba Haunschild 15,00 €	<u>Nr. 214 - 2012</u> Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten von Rosemarie Kay und Stefan Schneck 15,00 €
<u>Nr. 204 - 2011</u> NUI Regionenranking 2009 – Neue unternehmerische Initiative in den Regionen Deutschlands von Eva May-Strobl 15,00 €	
<u>Nr. 205 - 2011</u> Dauer und Kosten von administrativen Gründungsverfahren von Michael Holz und Christoph Lamsfuss 15,00 €	
<u>Nr. 206 – in Bearbeitung</u> Der Beschäftigungsbeitrag mittelständischer Unternehmen in der Wissenschaft von Eva May-Strobl und Ljuba Haunschild	
<u>Nr. 207 - 2011</u> Erfahrungen mittelständischer Unternehmen mit den neuen Studienabschlüssen Bachelor und Master von Frank Maaß und Rosemarie Kay 15,00 €	
<u>Nr. 208 - 2011</u> Das Gründerpanel des IfM Bonn - Konzeption und Nutzungsmöglichkeiten von Peter Kranzusch und Rosemarie Kay 15,00 €	
<u>Nr. 209 - 2011</u> Abbruch und Aufschub von Gründungsvorhaben: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn von Arndt Werner 15,00 €	
<u>Nr. 210 - 2011</u> Einbeziehung freiberuflicher Gründungen in die Gründungsstatistik des IfM Bonn – Analyse möglicher Datenquellen von Olga Suprinovič, Peter Kranzusch und Ljuba Haunschild 15,00 €	