

Arbeitsmarktpolitik – induzierte berufliche Selbstständigkeit unter berufspädagogischem Aspekt

KURZFASSUNG: Im Zuge sich rasch verändernder sozio – ökonomischer Rahmenbedingungen gewinnt die berufliche Selbstständigkeit im Vergleich zur konventionellen Nichtselbstständigkeit an Bedeutung. Nicht zuletzt wird der Trend zur Selbstständigkeit durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen wie die der sog. Ich-AG gefördert. Konzepte beruflicher Bildung werden sich vermutlich verändern müssen, wenn das Normalarbeitsverhältnis sowie der Normalaus- und -weiterbildungsgang nicht mehr Hauptleitmotiv für berufspädagogische Überlegungen sind, sondern die berufliche Selbstständigkeit ohne festes Berufsbild und Qualifikationsprofil. Vor dem Hintergrund Entrepreneurship – orientierter beruflicher Bildung werden erste Befunde zur Ich-AG untersucht, um einschätzen zu können, welche berufspädagogischen Herausforderungen aus Selbstständigkeitsstrategien von Personen erwachsen, die aus der Arbeitslosigkeit bzw. Nichtselbstständigkeit kommend Unternehmer werden.

ABSTRACT: In the face of rapidly changing socio-economic conditions, self-employment is becoming increasingly significant when set alongside conventional employment. This trend is fostered not least through labour market policies such as the so-called "me PLC". It is likely that the conception of vocational education will have to change as conventional working relationships and the standard model for education and further training cease to provide the guiding principle for vocational education development and planning, and are replaced by a state of self-employment without a defined job framework and qualification profile. Against the background of vocational education orientated toward entrepreneurship, initial findings regarding me PLCs are evaluated in an attempt to say which vocational education challenges accrue from the self-employment strategies of persons who, coming from a state of unemployment or conventional employment, become entrepreneurs.

1. Zum Verhältnis von beruflicher Bildung und beruflicher Selbstständigkeit

Ziel beruflicher Bildung ist – soweit sie sich pädagogisch ausrichtet – die Persönlichkeitsentwicklung im Rahmen einer beruflichen Tätigkeit innerhalb eines i.d.R. arbeitsteilig organisierten Beschäftigungssystems. Berufspädagogische Konzepte orientieren sich traditionell an beruflicher Tätigkeit, die innerhalb eines stabilen nichtselbstständigen Beschäftigungsverhältnisses erfolgt und beinhalten Modelle einer organisatorisch verstetigten und bewährten Aus- und Weiterbildung. Unternehmerische Verantwortung des beruflich Tätigen für materielle und immaterielle Güter inklusive seinen eigenen psycho-physischen Fähigkeiten oder des individuellen Wissens und Könnens sowie für deren „Vermarktung“ durch den beruflich Tätigen spielen hierbei eine höchstens untergeordnete Rolle. Die massiven und sich beschleunigenden Veränderungen im Wirtschafts- und Beschäftigungssystem Deutschlands sind Anlass, die bestehenden Bildungskonzepte für die Nichtselbstständigkeit, die auf das Normalarbeitsverhältnis mit klarem Verlauf der

Berufsbiografien, (lebens-)langer Beschäftigung in einem Unternehmen etc. ausgerichtet sind, zu überdenken. Im Zuge wachsender Bedeutung von beruflicher Selbstständigkeit sind auch bereits erste Konzeptansätze einer an Selbstständigkeit und Unternehmertum orientierten beruflichen Bildung entwickelt worden. Diese Ansätze einer Entrepreneurship-orientierten beruflichen Bildung betonen die Rolle des autonom handelnden wirtschaftlichen Akteurs in einer zunehmend flexibleren, dynamischeren und auf Selbstständigkeit ausgerichteten Arbeits- und Beschäftigungsumgebung, in der er handlungsfähig sein muss.

Es sind nicht zuletzt die aktuellen arbeitsmarktpolitischen Konzepte, welche den Trend zu beruflicher Selbstständigkeit stützen. Ein solches arbeitsmarktpolitisches Konzept ist das Förderprogramm „Existenzgründungszuschuss“, das gemeinhin als Ich-AG bekannt ist. Das Ziel dieses Programms besteht darin, aus ehemaligen Arbeitnehmern und jetzigen Arbeitslosen, Unternehmer werden zu lassen. Ob und wie weit Ansätze wie die Ich-AG pädagogisch relevant und legitim sind, wird sich daran bemessen, ob der Trend zur beruflichen Selbstständigkeit durch sozio-ökonomische Entwicklung als nachhaltig einzuschätzen ist und ob diese Konzepte die Persönlichkeitsentwicklung des beruflich Selbstständigen zulassen. Nicht zuletzt die Wahl von Ich-AG zum Unwort des Jahres 2002 könnte allerdings pädagogische Zweifel an diesem Selbstständigkeitskonzept hervorrufen. Schließlich wurde dieses Wahlergebnis damit begründet, durch dieses Unwort geschähe zumindest eine verbale Reduzierung von Individuen auf sprachliches Börsenniveau¹.

2. Berufliche Selbstständigkeit als Aufgabe der Berufspädagogik

2.1 Berufliche Selbstständigkeit als ökonomisch nachhaltiger Trend und berufspädagogisch legitimes Ziel

Auf Grund steigender Arbeitslosigkeit könnte der Eindruck entstehen, als ob die Forderung nach beruflicher Selbstständigkeit alleinig von der gegenwärtigen Arbeitslosensituation bestimmt würde. Wäre der Eindruck richtig, ließe sich davon ausgehen, dass sich diese Forderung durch die Senkung der Arbeitslosenrate erledigen würde. Tatsächlich ist auch erst auf Grund der hohen Arbeitslosenquote seitens des Bundes und der Länder eine Reihe von beschäftigungswirksamen Programmen entstanden, die Alternativen zur konventionellen Zielsetzung (Vermittlung von Arbeitslosen in arbeitsvertragliche Arbeitsverhältnisse) enthält.² In den Alternativkonzepten kommt der beruflichen Selbstständigkeit als Möglichkeit, der Arbeitslosigkeit zu entgehen, eine bestimmte Bedeutung zu. Zu den neuen Regelungen gehört u.a. die Förderung der beruflichen Selbstständigkeit wie der Ich-AG. Betrachtet man allerdings die Reihe bestimmte, sich überlagernde sozio-ökonomische Transformationsprozesse, lässt sich begründen, warum die Bedeutung der beruflichen Selbstständigkeit auch zukünftig konstant hoch bleiben oder

1 Vgl. Aktion »Unwort des Jahres«, www.unwortdesjahres.org

2 Die Vorschläge stammten zum großen Teil aus der nach ihrem Vorsitzenden Hartz benannten Kommission von 15 Personen, die 2002 von der Regierung zur Umsetzung der Agenda 2010 gebildet worden ist.

sogar noch zunehmen wird, selbst wenn sich der Arbeitsmarkt erholen wird. Zu den sozio-ökonomischen Transformationsprozessen gehört zum einen der Übergang von der industriellen Produktions- zur wissensorientierten Dienstleistungsgesellschaft. Die Entwicklung der national ausgerichteten Volkswirtschaften hin zu sich international öffnenden Dienstleistungsgesellschaften wird im Wesentlichen begleitet von bzw. ausgelöst durch Deregulierung, Globalisierung/Internationalisierung sowie die Entwicklung neuer Informations- und Kommunikationstechnologien. Zum anderen gehört zu diesen Prozessen – anders als in anderen westeuropäischen Ländern – der in Ostdeutschland stattgefundene Übergang von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft. Folgen der Neuausrichtung der Wirtschaftsordnung in Ostdeutschland sind u.a. der Umbau staatlicher Betriebe in privatwirtschaftliche Unternehmen, Betriebsschließungen und Unternehmensneugründungen sowie der Beschäftigungswechsel oder Arbeitsplatzverlust vieler Beschäftigter. Die im Vergleich zu den alten Bundesländern deutlich schlechtere wirtschaftliche Situation in den neuen Ländern zeigt, dass dieser Transformationsprozess noch nicht bewältigt worden ist. Darüber hinaus ist im vereinten Deutschland (in Deutschland West bereits deutlich vor der Wende) im Zuge der Deregulierung eine Abkehr von staatlichem Planungsdenken und Zentralisierung erkennbar geworden (z.B. Auflösung des Post- und Fernmeldemonopols des Staates), die man ebenso diesem Transformationsprozess (von Staat zu Markt) zuordnen kann. Zum dritten ist im Bereich von betrieblicher Organisation menschlicher Arbeit ein wesentlicher Veränderungsprozess erkennbar. Während die konventionelle Unternehmensorganisation durch eindeutige Grenzen, feste Märkte, Strukturen, Abläufe und Beschäftigungsverhältnisse gekennzeichnet ist, zeigen sich in der betrieblichen Praxis immer stärker Tendenzen zu Entgrenzungen, produktionstechnischer Flexibilität und vielfältigen Beschäftigungsformen. Unternehmen und Unternehmenseinheiten werden ständig neu gebildet, umgeformt und wieder aufgelöst, um sich schnell den permanent veränderten Markterfordernissen anzupassen. Durch die neuen Formen der Organisation der betrieblichen Arbeit (projekt- und auftragsbezogene Arbeit etc.) verlieren dauerhafte Arbeitsverhältnisse und lineare Berufsbiographien, die innerhalb eines Unternehmens ablaufen, an Bedeutung. Der Einzelne wird deshalb in Zukunft noch stärker als bisher Verantwortung für seine eigene berufliche Entwicklung, Qualifikation und ökonomische Basis übernehmen müssen.

Die Tendenzen in Richtung Wissensgesellschaft, mehr Markt und Flexibilität der Beschäftigungsformen in einem deregulierten und internationalisierten sozio-ökonomischen Kontext lassen erkennen, dass zukünftig Selbstständigkeit in verschiedenen Formen zu einem Zielaspekt des sozio-ökonomischen Handelns der beruflich Tätigen werden. Während bisher die berufliche Bildung mit Blick auf die Arbeitsprozesse in organisational fest verankerten und stabilen Strukturen betrachtet worden ist, wird sich dieser Blick vor dem Hintergrund der skizzierten Veränderungen um die Aspekte von Arbeitsprozessen in fluiden Strukturen ohne nennenswerte Strukturen erweitern. Für berufspädagogische Überlegungen bedeutet dies, dass neben die Konzepte zur beruflichen Bildung für die Nichtselbstständigkeit weitere Konzepte für die berufliche Selbstständigkeit treten können bzw. die bisherigen Konzepte um neue Aspekte auszubauen sein könnten. Durch die Transformationsprozesse, die in Umfang und Geschwindigkeit tendenziell zunehmen, steht die Berufspädagogik insgesamt vor neuen bildungspolitischen, -

theoretischen, -soziologischen, -ökonomischen oder didaktischen Herausforderungen.³ Betrachtet man den Bildungsbereich empirisch, so zeigt sich, dass berufliche Selbstständigkeit in der allgemeinen und beruflichen Bildung noch tendenziell randständig behandelt wird.⁴ Dennoch ist Entrepreneurship ein Themenbereich, der in Deutschland im Vergleich z.B. mit den USA zwar spät erschlossen wurde,⁵ der aber von verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen⁶ bearbeitet wird – nicht zuletzt auch durch die Berufspädagogik.

2.2 Entrepreneurship-orientierte berufliche Bildung als Ergänzung konventioneller berufspädagogischer Konzepte

Entrepreneurship-orientierten beruflichen Bildung, ist pädagogisch zu nennen, sofern sie nicht die Gründung eines Unternehmens intendieren, sondern die Persönlichkeitsentwicklung des – potenziell – beruflich Selbstständigen. Mit Entrepreneurship-orientierter beruflicher Bildung bewegen wir uns aber noch in einem Forschungsbereich der Berufs- (und Wirtschafts-)pädagogik, der sich im Ausbau befindet,⁷ jedoch bereits konzeptionelle Ansätze aufweist. So geht u.a. BRAUCKMANN in seiner Gründungsdidaktik⁸ von der Existenzgründung als Teils der Lebenswirklichkeit aus, zu deren Gestaltung berufliche Handlungskompetenz (Gründungssensibilität, Gründungsmündigkeit, Gründungskompetenz) erforderlich ist. Auf der makrodidaktischen Ebene betrachtet er die Kultur der Selbstständigkeit die zielrelevante Größe, während es s.E. auf der mikrodidaktischen Ebene die fachdidaktischen Konzepte mit insbes. wirtschaftswissenschaftlichen Inhalten sind. Wir verstehen hier unter Entrepreneurship-orientierter beruflicher Bildung die Erziehung hin zum selbstständigen unternehmerischen Denken und Handeln eines Individuums im weitesten Sinne. Orientiert man dabei Entrepreneurship auch am Voranbringen des gesellschaftlichen Ganzen, indem man z.B. die Verantwortung des beruflich Selbstständigen gegenüber der sozialen Umwelt postuliert, lässt sich eine pädagogische Forderung nach Herausbildung unternehmerischer Kompetenz des Einzelnen pädagogisch nachhaltig rechtfertigen. Es gilt dann ein Bildungskonzept zu entwerfen, das dem solchermaßen ausgebildeten potentiellen Entrepreneur in die Lage versetzt, sachlich richtig, selbständig (im Sinne von selbstgesteuert) sowie in Verantwortung gegenüber der Aufgabe und der sozialen Umwelt zu handeln (Tüchtigkeit).⁹ Da sich jedoch zeigt, dass selbst bei einem solchen Handeln ein Misserfolg nicht ausgeschlossen ist und umgekehrt, selbst der Erfolg nicht ausgeschlossen werden kann, obwohl dieses Kriterium fehlt, ist die Frage nach der Bedeutung von richtiger Wahrnehmung von Aufgaben zu eingeschränkt. Deshalb ist neben der Tüchtigkeit ein weiterer Gesichtspunkt notwendig: Mündigkeit. Im Falle der angestrebten Unternehmensgründung zielt Gründungsmündigkeit darauf ab, dass der potenzielle Gründer auf

3 Vgl. u.a. Baethge, M., 2003; Kuda, E., Strauß, J., 2002.

4 Vgl. u.a. Bader, R. et al., 2003; Grüner, H./Boeck, B., 2002.

5 Vgl. Grüner, H., 1993.

6 Vgl. Rosenstiel von, L./Lang-von Wins, Th., 1999. Paulini-Schlottau, H., 2002.

7 Vgl. u.a. Aff, J., Hahn, A., 2005; Bader, R. et al., 2003; Brauckmann, U., 2000; Braun, G., 1997.

8 Vgl. Brauckmann, U., 2005

9 Vgl. Grüner, H./Neuberger, L., 2005.

der Basis aktueller Erkenntnisse über z.B. Markt und Wettbewerb nicht nur in die Lage versetzt werden soll, eine Gründung vorzunehmen, sondern auch, sich trotz von außen heran getragener Aspirationen, gegen eine Gründung zu entscheiden. Dies soll bewirken, den „Euphorie-“, „Aktionismus-“ und „Disadvantage-Gründungen“ entgegenzutreten.¹⁰

2.3 Berufspädagogische Thesen zu Entrepreneurship – orientierter beruflicher Bildung

Vor dem Hintergrund der Aussagen aus Kapitel 2.1/2.2 lässt sich von einem berufspädagogischen Standpunkt aus eine Reihe von Thesen zu einer Entrepreneurship – orientierten beruflichen Bildung formulieren.

a. Ziel einer berufspädagogischen Entrepreneurship – orientierten beruflichen Bildung ist das Wohl des Individuums und nicht die Erfüllung wirtschafts- oder gesellschaftspolitischer Aspirationen

Es ist aus pädagogischer Sicht bedeutsam, das Ziel der Selbstständigkeit in erster Linie am Wohl des zu Bildenden auszurichten und nicht an der Senkung der Arbeitslosenquote, der Erhöhung der Existenzgründungsquote oder der Ausdehnung des Wettbewerbs. Damit lässt sich eine Interessenhierarchie begründen, die bei Interessenkollisionen der Persönlichkeitsentwicklung Vorrang einräumt. Unter Wohl wird nicht ein diffuses, normativ begründetes „Wohlergehen“ verstanden, sondern die Interessen des beruflich Tätigen bzw. des Lernenden.

b. Nicht die Entscheidung zur Gründung eines Unternehmens ist das Ziel Entrepreneurship – orientierter beruflicher Bildung, sondern die Hilfe bei der Vorbereitung dieser Entscheidung

Unternehmerischer Erfolg ist von zahlreichen Faktoren abhängig, die nur z.T. vom Selbstständigen zu beeinflussen sind. Eine Einschätzung, ob, wie und wie weit externen Störgrößen durch bestimmte unternehmerische Handlungen begegnet werden kann, scheint nur sehr eingeschränkt möglich. Nachdem also nicht davon auszugehen ist, dass Entrepreneurship-orientierte berufliche Bildung monokausal und ausschließlich zum unternehmerischen Erfolg führt, kann der Bildungsprozess nur ergebnisoffen geschehen. Prognoseunsicherheit und der Umgang mit Entscheidungsfindung in der Situation der Unsicherheit wird deshalb ein fester Bestandteil eines Entrepreneurship-Konzeptes sein müssen. Der mündige potenzielle Gründer soll auf der Basis gesicherten bzw. ungesicherten Wissens über z.B. die Wettbewerbssituation relativ autonom die Entscheidung für oder gegen die Gründung fällen – auch in Situationen der gesellschaftlichen Euphorie (z.B. New Economy-Phase der Endneunziger Jahre des 20. Jhd.) oder der individuellen Not (z.B. drohende oder vorhandene Arbeitslosigkeit).

c. Eine berufliche Bildung mit dem Ziel der beruflichen Selbstständigkeit ist aus pädagogischer Sicht für jeden wünschenswert.

Befunde aus der Forschung zum Gründungsgeschehen legen nahe, situativen Faktoren bei der Entscheidung zur Unternehmensgründung eine relativ große

10 Braukmann, 2000., S. 245ff.

Bedeutung beizumessen.¹¹ Zugleich ist die Möglichkeit einer zukünftigen beruflichen Selbstständigkeit für keinen beruflich Tätigen zuverlässig und eindeutig auszuschließen. Konfrontiert man die Option zur Selbstständigkeit mit dem Scheiternsrisiko und geht von einem positiven Effekt der Entrepreneurship-orientierten Bildung auf die Scheiternsrate aus, so ist es im Interesse jedes beruflich Tätigen bzw. später beruflich Tätigen, sich – unabhängig von der Gründungsabsicht, dem Gründungszeitpunkt etc. – auf berufliche Selbstständigkeit vorzubereiten.

d. Entrepreneurship – orientierte berufliche Bildung soll einen Beitrag zum rationalen Handeln des beruflich zu Bildenden leisten.

Die Entwicklung zu mehr unternehmerischem Denken und Handeln ist z.T. normativ überfrachtet und wird häufig als Lösung individueller und/oder gesellschaftlicher Probleme betrachtet. Es ist deshalb wesentlich, dass sich der zukünftig beruflich Selbstständige nicht von Emotionen alleine leiten lässt, sondern sich am gängigen Rationalitätspostulats orientiert: Präzision, Nachvollziehbarkeit sowie Begründbarkeit des Handelns. Es ist erforderlich, Handlungswissen stets zu hinterfragen und nicht als reine Verinnerlichung rezepthafter Vorgehensweise aus Gründerfibeln oder Existenzgründungsseminaren zu betrachten.

e. Entrepreneurship-orientierte berufliche Bildung muss zwei modi operandi berücksichtigen: Gründungserfolg und Gründungsmisserfolg

Entrepreneurship-orientierte berufliche Bildung hat eine Prognoseunsicherheit des unternehmerischen Handelns zu berücksichtigen. Diese Prognoseunsicherheit bedeutet auch, dass ein Teil der beruflich Selbstständigen trotz gründungsrelevanter beruflicher Bildung scheitern wird – auch unabhängig von der eigenen Fähigkeit, des eigenen Wissens, der eigenen Fertigkeiten etc. Will Entrepreneurship-orientierte berufliche Bildung auf unternehmerische Realität vorbereiten, muss sie auch das Scheitern umfassen. Die Vorbereitung auf den Fall des Scheitern darf dabei jedoch nicht eingeschränkt auf die Abwicklung des illiquiden Unternehmens erfolgen, sondern soll den Lernenden in die Lage versetzen, beruflichen Misserfolg nicht als persönliches Scheitern zu begreifen.

f. Eine Entrepreneurship – orientierte berufliche Bildung bleibt defizitär

Entgegen der konventionellen Ausbildung für nichtselbstständige Tätigkeiten existieren für Unternehmensgründer keine Berufsbilder mit geklärten Fähigkeitsbereichen bzw. Qualifikationen. Anders als in abhängiger Beschäftigung werden berufliche Erwartungen nicht an die Fähigkeiten des Einzelnen angepasst, variieren von Fall zu Fall und verändern sich im Zeitverlauf z.T. erheblich (z.B. bei Wachstum des Unternehmens). Es dürfte bei vorsichtiger Einschätzung kaum möglich sein, einen bewältigbaren eindeutigen Wissenskanon zu erarbeiten, den der zukünftig Selbstständige zu erwerben hat. Dem Aspekt der nur defizitären Bildung muss in der Entrepreneurship-orientierten Bildung als Inhalt Rechnung getragen werden. Der Entwicklung von Selbsteinschätzung und Selbstentwicklung kommt deshalb in der selbstständigkeitsorientierten Bildung eine besondere Bedeutung zu.

11 Vgl. Klandt, H., 1984, S. 346.

3. Die Ich-AG als Form der beruflichen Selbstständigkeit

3.1 Das arbeitsmarktpolitische Instrument: Zielsetzungen, Einsatzmöglichkeiten und Auswirkungen

Im Zuge der Innovationsinitiative „agenda 2010 – Deutschland bewegt sich“¹² der deutschen Bundesregierung sind u.a. gesetzliche Maßnahmen zur Modernisierung des Arbeitsmarktes ergriffen worden (sog. Hartz – Gesetze). Das Förderprogramm „Existenzgründungszuschuss“ wurde in der sog. Hartz – Kommission entwickelt und ist als Ich-AG bekannt geworden. Die Einführung der Ich-AG zielt im Wesentlichen auf die Reduktion der Arbeitslosigkeit ab, aber auch auf die Bekämpfung der Schwarzarbeit und damit zusammenhängender Steuerhinterziehung. Seit 1. Januar 2003 gibt es für Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden, einen Anspruch auf einen monatlichen Existenzgründungszuschuss.¹³ Der Zuschuss wird bis zu drei Jahren erbracht und jeweils längstens für ein Jahr bewilligt. Er beträgt im ersten Jahr monatlich 600 Euro, im zweiten Jahr 360 Euro und im dritten Jahr 240 Euro. Der Zuschuss gilt nur für eine Personengruppe unter 65 Jahren. Nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit darf das Einkommen voraussichtlich 25 000 Euro im Jahr nicht überschreiten. Das zu Beginn des Jahres 2003 geschaffene Gesetz wurde in zwei Punkten ergänzt: Aufgabe des Verbots der Beschäftigung von Mitarbeitern (Juli 2003), Erfüllung einer weiteren Fördervoraussetzung: Ab Januar 2005 existiert die Vorgabe, einen Business Plan/Geschäftsplan vorzulegen. Der Ich-AG – Selbstständige muss sich von einer „fachkundigen Stelle“ die Tragfähigkeit seines Geschäftsvorhabens bestätigen lassen.¹⁴

Im Vergleich zur eher zurück haltenden Einschätzung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)¹⁵ im Herbst 2002 hat sich das arbeitsmarktpolitische Instrument zur Erhöhung der beruflichen Selbstständigkeit günstig entwickelt. Die Förderung der Selbstständigkeit nimmt unter den arbeitsmarktpolitischen Instrumenten der Bundesagentur seither immer mehr Raum ein. Seit Einführung der Ich-AG am 1. Januar 2003 haben sich über 370.000 Menschen mit Hilfe des Existenzgründungszuschusses selbstständig gemacht.¹⁶ Bereits im ersten Jahr (2003) sind 8% der aus der Arbeitslosigkeit kommenden Personen mit Hilfe des Existenzgründungszuschusses selbstständig geworden.¹⁷ Im Januar 2005 erhielten 239.100 Ich-AG-Unternehmer eine Förderung. Das entspricht im Vergleich zum Vorjahresmonat einer Steigerung von 120%.¹⁸ Sowohl der sog. Gründerboom der letzten Jahre als auch der Anstieg der Erwerbsarbeit ist weniger durch

12 Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, 2004.

13 Gesetzliche Grundlage ist § 421 I des dritten Sozialgesetzbuchs, der zuletzt zum 1.1.2005 geändert worden ist.

14 Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004, S. 18. Die Grundlage für die Stellungnahme der fachkundigen Stelle beruht i.d.R. auf Aussagen zu Existenzgründungsvorhaben/Geschäfts-idee, Lebenslauf, inkl. Beruflicher Befähigungsausweise, einem Kapitalbedarfs- bzw. Finanzierungsplan sowie einer Rentabilitätsvorschau (Umsatz-, Kosten-, Gewinnerwartung).

15 Institut für Arbeits- und Berufsforschung, 2002.

16 Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004, S. 6

17 Vgl. KfW Bankengruppe, 2004, S. 24.

18 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, 2005, S. 11f.

konjunkturelle Gründe erfolgt, sondern durch die Maßnahmen der Existenzgründung.¹⁹ Das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung geht davon aus, dass durch diese arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen vor allem das Gründungsverhalten in den Bereichen Handel, konsumnahe Dienstleistungen sowie Baugewerbe positiv beeinflusst worden ist, „unter anderem weil Gründungen in diesen Branchen auch ohne spezifische Qualifikationen möglich sind.“²⁰

3.2 Die Ich-AG-Gründerperson: empirische Befunde zu Werdegang, Motivlage und Qualifikationsstrategien

Die Ich-AG und ihre Gründer sind noch nicht umfangreich beforscht worden. Die folgenden Befunde stammen aus drei regional ausgerichteten Untersuchungen, die zwischen April 2003 und Oktober 2004 durchgeführt worden sind. Es handelt sich erstens um eine Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) bzw. der Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbh (G.I.B.), die eine Befragung unter Arbeitslosen bzw. von der Arbeitslosigkeit bedrohten Personen im Land Nordrhein-Westfalen vorgenommen hat.²¹ Von 1.116 potenziellen Gründern, die an den Orientierungsseminaren dieser Gesellschaft teilgenommen hatten, konnten 51% (567 Personen) für die Untersuchung gewonnen werden. Die Ersteller der Untersuchung weisen darauf hin, dass die Ergebnisse durch „Positivauslese“²² beeinflusst sein könnten. Zum zweiten handelt es sich um eine Untersuchung des Büros für Existenzgründungen, in Zusammenarbeit mit den Agenturen für Arbeit in München, Freising und Weilheim.²³ Von 2.996 Gründern aus den drei Bezirken, die dort Antrag auf Existenzgründungszuschuss gestellt hatten, beteiligten sich 1088 (Rücklaufquote 36,3%). Die dritte Untersuchung wurde im Auftrag der Industrie- und Handelskammer Hannover in Zusammenarbeit mit der Arbeitsagentur Hannover von der Fachhochschule Hannover durchgeführt.²⁴ Es handelt sich um eine Fragebogenaktion bei Gründern bzw. Personen, die ein Unternehmen gegründet und bereits wieder eingestellt haben. Zu Grunde gelegt wurden 2.000 Datensätze, wovon je die Hälfte von der IHK Hannover (Gewerbeanmeldungen) bzw. der Arbeitsagentur Hannover (Antragsteller für Überbrückungsgeld bzw. Existenzgründungszuschuss) zur Verfügung gestellt worden sind. Die Rücklaufquote betrug 8,85% (insgesamt 177 Rückläufe, davon 48 von Ich-AG-Unternehmern).²⁵

Der sozio- und berufsbiografische Werdegang

Die von BfE befragten Gründerpersonen sind überwiegend weiblich (57,4%) Personen mit deutscher Staatsangehörigkeit (86,9%) und durchschnittlich 38,8 Jahre

19 Vgl. KfW Bankengruppe, 2004, S. 8 und S. 23; Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg, 2005, S. 1-5; Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, 2004, S. 1; Bundesagentur für Arbeit, 2005, S. 2.

20 Vgl. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, 2004, S. 1

21 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J., 2004.

22 Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J., 2004, S. 9.

23 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004.

24 Vgl. Wuttke, J., 2004.

25 Vgl. Wuttke, 2004, S. 51-54.

alt.²⁶ Diese Befunde weichen von jenen, der von G.I.B./IfM befragten potenziellen Gründern nicht wesentlich ab. Auch hier ist der Ausländeranteil verschwindend gering (6,5%), das durchschnittliche Alter liegt bei 40,6 Jahren.²⁷ Allerdings ist der Frauenanteil im Vergleich zur eben genannten Studie etwas niedriger und liegt bei 47,9%.²⁸ Wie auch in den beiden anderen Studien überwog in der Hannover – Untersuchung der Anteil von Gründern mit deutscher Staatsangehörigkeit bei weitem (93,2%).²⁹ Das Alter des Ich-AG-Unternehmers in der Hannover-Studie lag bei durchschnittlich 40 Jahren, der Frauenanteil bei 48,9%.³⁰ Laut BfE-Studie lebt nur etwas mehr als jeder vierte Ich-AG-Unternehmer in einem Einpersonenhaushalt, die Mehrheit hingegen in einem Mehrpersonenhaushalt (71,8%), mit der Durchschnittsgröße von 2,4 Personen.³¹ Insgesamt sind 47,1% der von BfE befragten Ich-AG-Unternehmer Haupteinkommensbezieher im Haushalt. Bei den Nicht-Alleinlebenden beträgt dieser Anteil allerdings nur 26,5%.³² Die B.I.G./IfM – Studie ergab, dass zwei von drei Ich-AG-Gründern (66,9%) verheiratet sind bzw. in einer eheähnlichen Partnerschaft leben. 42,3% dieser Gruppe hat unterhaltspflichtige Kinder. Die Ich-AG-Gründer verfügen überwiegend über ein weiteres Haushaltseinkommen (59,9%). Dies ist bei weiblichen Gründern signifikant häufiger der Fall als bei männlichen (73,5% zu 47,3%).³³ Auch in der Gruppe der Befragten der Hannoveraner Studie sind allein stehende Personen in der Minderzahl, rund Zweidrittel sind verheiratet oder befinden sich in Lebensgemeinschaften.³⁴ Die berufsbiografischen Daten zeigen, dass der (potenzielle) Ich-AG-Gründer überwiegend über eine abgeschlossene Berufsausbildung und einen relativ hohen formalen Bildungsgrad verfügt. 69% der von BfE befragten Personen besitzen einen Berufsabschluss, 5,6% einen Meisterabschluss. Der Anteil der Personen mit FH- bzw. Universitätsabschluss liegt bei ca. 25%. Nur 8,5% der Befragten hatte zum Zeitpunkt der Befragung keinen Berufsabschluss.³⁵ Ein ähnliches Bild bietet die G.I.B./IfM-Befragung. Nahezu keiner der Befragten war ohne Schulabschluss (0,7%), während z.B. der Anteil der Abiturienten bei 43,7% lag. 21,8% der befragten Gründer kann ein abgeschlossenes Studium, 3,5% einen Meisterabschluss und 82,4% einen Berufsabschluss nachweisen (Mehrfachantworten waren möglich).³⁶ Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung waren in der Minderheit (12,0%). Bei den Hannoveraner-Ich-AG-Befragten sind Personen mit Abitur am stärksten vertreten, gefolgt von Personen mit Realschulabschluss.³⁷ Bezogen auf die berufliche Vorbildung dominierten in der Gruppe Personen mit Lehre (51,8%), gefolgt von Personen mit Hochschulabschluss (28,6%).³⁸ Zur Branchen- und Berufserfahrung konnte in der Hannover-Studie

26 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 6f.

27 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J., 2004, S. 10.

28 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J.: 2004, S. 10

29 Vgl. Wuttke, 2004, S. 65.

30 Vgl. Wuttke, 2004, S. 65.

31 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 7f.

32 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 9.

33 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J., 2004, S. 10f.

34 Vgl. Wuttke, 2004, S. 66.

35 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 9f.

36 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J., 2004, S. 11f.

37 Anteil der Abiturienten: 39,6%, Anteil von Personen mit Realschulabschluss: 33,3%. Keine Person war ohne formalen Schulabschluss. Quelle: vgl. Wuttke, 2004, S. 67.

38 Vgl. Wuttke, 2004, S. 69.

keine Aussage getroffen werden.³⁹ Betrachtet man den Zeitraum vor der Gründung einer Ich-AG bzw. vor den ersten Schritten in Richtung der beruflichen Selbstständigkeit, kann man aus der B.I.G./IfM-Studie erkennen, dass die Gründerpersonen i.d.R. aus der Arbeitslosigkeit kommen, die durchschnittlich bereits ca. 15 Monate andauert hat. Das durchschnittliche Arbeitslosengeld betrug in dieser Zeit 557 Euro/Monat. Darüber hinaus zeigte sich, dass ein beachtlicher Anteil der zukünftigen Ich-AG-Unternehmer vor der Arbeitslosigkeit teilzeitbeschäftigt gewesen ist (26,1%). Auch die Mehrheit der BfE-Befragten hat unmittelbar vor der Ich-AG-Gründung Arbeitslosengeld bezogen (83,7%). 18,3% der Befragten war länger als 12 Monate arbeitslos,⁴⁰ Knapp Zweidrittel der Befragten erhielten monatliche Leistungen von 800 Euro und weniger. Die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit der Gründer in der Hannoveraner Studie betrug 11,6 Monate.⁴¹

Motivlage und Gründungsverhalten

Zur Ermittlung der Motivlage wurden – potenzielle – Ich-AG-Unternehmer mit Aussagen konfrontiert, denen sie zustimmen (BfE- und Hannover-Studie) bzw. die sie auf einer Skala von 1 (sehr wichtig) bis 5 (völlig unwichtig) (G.I.B./IfM) bewerten sollten. Aus der G.I.B./IfM-Studie wird ersichtlich, dass die wesentliche Motivation zur Aufnahme einer Ich-AG der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit gewesen ist. Zweidrittel der Befragten bezeichneten diesen Grund als sehr wichtig. Dieser Beweggrund korreliert sowohl mit Alter, Dauer der Arbeitslosigkeit als auch mit dem Bildungsniveau: je älter der Befragte, je länger er vor der Gründung arbeitslos gewesen ist und je niedriger das formale Bildungsniveau, desto häufiger ist die Ich-AG die Triebfeder der Gründung.⁴² Neben dieser Triebfeder (durchschnittlicher Wert 1,59) sind die Schaffung wirtschaftlicher Unabhängigkeit (durchschnittlicher Wert 1,86) sowie mehr Selbstverwirklichung (durchschnittlicher Wert 1,96) die nächstwichtigen Motive, die zur Gründung führen/geführt haben. Die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf durch Selbstständigkeit erhielt einen eher mittleren Motivationswert (2,35). Das gesellschaftliche Ansehen ist ein vergleichsweise geringes Gründungsmotiv (durchschnittlicher Wert 3,31). Die Befragung von BfE zeigt, dass die weitaus überwiegende Zahl der Befragten eine Festanstellung der Selbstständigkeit vorgezogen hätten. Nur 15% waren anderer Auffassung.⁴³ Ein wesentliches Motiv war für die meisten der Befragten (rund Dreiviertel) der Erhalt einer möglichen finanziellen Förderung. 10,7% hätten sich „auf gar keinen Fall“ und 41,5% „eher nicht“ ohne Existenzgründungszuschuss selbstständig gemacht.⁴⁴ Immerhin gaben 29,7% der Befragten an, dass es „schon immer mein Traum (war, HG), selbstständig zu sein“.⁴⁵ Die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf durch Selbstständigkeit nannten 59% der Ich-AG Unternehmer als Motiv. In der Gruppe der Ich-AG-Unternehmer aus Hannover dominierte das Motiv „Weg aus der Arbeitslosigkeit“ mit Abstand, gefolgt vom Motiv „bessere

39 Vgl. Wuttke, 2004, S. 70.

40 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 15f.

41 Vgl. Wuttke, 2004, S. 71.

42 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J., 2004, S. 13f.

43 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 18.

44 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 22.

45 Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 18.

Entfaltungsmöglichkeiten". Das Ansehen in der Öffentlichkeit hingegen spielt als Motiv die geringste Rolle.⁴⁶ Die Mehrheit der Ich-AG-Unternehmer in der Hannover – Studie betrachten Selbstständigkeit als für das Privatleben sehr günstig bzw. günstig.⁴⁷

Betrachtet man die Art der gegründeten Unternehmen, so ergibt sich aus der G.I.B./IfM-Studie, dass der Dienstleistungssektor eindeutig dominiert, während eine Gründung im produzierenden Gewerbe eine ausgesprochen untergeordnete Bedeutung besitzt.⁴⁸ Dienstleistungen für Personen (26,1%) und Dienstleistungen für Unternehmen (23,9%) halten sich annähernd die Waage. Auffällig ist der relativ hohe Anteil von Freiberuflern an Ich-AG-Unternehmern (36,6%). Die in der G.I.B./IfM-Studie Befragten haben i.d.R. eigene Geschäftsideen zur Grundlage der Gründung genommen (80%), wobei der Rückgriff auf Ideen aus dem eigenen beruflichen Umfeld dabei nahezu keine Rolle spielte (3,5%).⁴⁹ Jede dritte der in der Studie befragten Person verfügt weder über Branchen- noch Tätigkeitserfahrung im Arbeitsfeld der Selbstständigkeit. Die in dieser Befragung berücksichtigten Ich-AG Unternehmer führen ihr Unternehmen i.d.R. alleine (93,2%) und erwarten nur geringe Überschüsse im ersten Geschäftsjahr. Nur eine Minderheit plant Einstellungen von Personal (20%). Der durchschnittliche Kapitalbedarf für den Start in die Selbstständigkeit ist relativ gering (durchschnittlich 4.000Euro).⁵⁰ Die in der BfE-Studien erfassten Ich-AG-Unternehmer üben in rund zwei Drittel der Fälle eine Dienstleistung aus, wobei in dieser Gruppe Frauen häufiger als Männer vertreten sind (74,6% zu 54,9%).⁵¹ Wie auch in der G.I.B./IfM-Studie besitzt bei den BfE – Befragten der industrielle bzw. primäre Sektor eine völlig untergeordnete Bedeutung (0,6%). Rund die Hälfte der Gründerpersonen nehmen bei ihrer Selbstständigkeit Bezug auf ihre beruflichen bzw. branchenspezifischen Erfahrungen.⁵² Die von BfE untersuchten Ich-AG sind nahezu immer Ein-Personen-Unternehmen (92,1%). Nur 17,3% der von BfE Befragten gab an, dass das Einkommen aus der selbstständigen Tätigkeit ausreiche. Bei Frauen ist dieser Anteil im Vergleich zu Männern erheblich niedriger (14,4% zu 21,2%).⁵³ 27,2% der Ich-AG-Unternehmer ergreifen deshalb weitere Maßnahmen, um die finanzielle Situation zu verbessern. Hierbei dominiert die Unterstützung durch die eigene Familie (18,8%). Die typische Ich-AG der Region Hannover ist ein Ein-Personen-Unternehmen.⁵⁴ In dieser Studie dominieren die nicht in das Handelsregister eingetragenen Einzelunternehmen (70,2%), der Anteil Freiberufler ist hoch (27,7%). Die Hannover-Studie weist einen geringen Kapitalbedarf der Gründer aus: 20% hatten keinen Kapitalbedarf und 62% benötigten 5.000 Euro und weniger.⁵⁵

46 Vgl. Wuttke, 2004, S. 79.

47 Je 20,8% 35,4% bewerteten mit 1 bzw. 2 auf einer Skala von 1 (sehr positiv) bis 5 (sehr negativ).
Quelle: Wuttke, 2004, S. 61

48 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J, 2004, S. 17f.

49 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J, 2004, S. 19f.

50 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J, 2004, S. 19.

51 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 12.

52 Auf die Frage: Hat ihre selbstständige Tätigkeit fachlich einen Bezug zu Ihrer früheren beruflichen Tätigkeit?, antworteten 52,3% mit ja, 25,4% mit teilweise und 22,3% mit nein bzw. keine.
Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 32.

53 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 29.

54 97,9% der Ich-AG haben keine Vollzeitmitarbeiter, 89,6% dieser Unternehmen haben auch keine Teilzeitbeschäftigten. Quelle: Wuttke, 2004, S. 92.

55 Vgl. Wuttke, 2004, S. 84.

Soweit ein Kapitalbedarf vorhanden war, konnte er in nahezu allen Fällen ohne Fremdkapital gedeckt werden (93,8%).⁵⁶

Gründer-Qualifikation und -Qualifikationsstrategien

Die Ergebnisse der Untersuchung von G.I.B./IfM sind nur bedingt nutzbar, da die Befragten einen sog. G.I.B.-Gründungszyklus besucht und damit ein bestimmtes Interesse an Gründungsqualifikation gezeigt haben. Jedoch war selbst bei dieser Gruppe die Nutzung von öffentlichen Gründungsberatungseinrichtungen und insbesondere der Kammern sehr gering.⁵⁷ Zieht man die Nutzung des Instruments eines Business Plans/Geschäftsplanes zur Beurteilung von Gründerqualifikation heran, zeigt sich bei dieser Personengruppe ein deutliches Defizit. Nur gut jeder Zweite verfügt über einen schriftlich ausgearbeiteten Geschäftsplan, „...von denen wiederum nur knapp zwei Drittel begutachtet worden sind.“⁵⁸ Auch die BfE-Studie belegt, dass nur eine Minderheit einen schriftlichen Business Plan erstellt hat (36,5%), wovon wiederum gut die Hälfte keine fremde Hilfe in Anspruch genommen hat (59,4%).⁵⁹ Die durch BfE erfassten Gründer hatten in der Vorgründungsphase vor allem Informationsbedarf in steuerlichen Angelegenheiten sowie in Fragen der finanziellen Leistungen der Agentur für Arbeit (72,5% bzw. 71,7%). Deutlich weniger als die Hälfte der Gründer äußerten indes einen Informationsbedarf in betriebswirtschaftlichen Bereichen, inkl. Finanzierung, Markt und Wettbewerb. In Abweichung zur G.I.B./IfM-Studie zeigt sich in der BfE-Untersuchung, dass das Beratungsgespräch bei der Agentur für Arbeit die wesentliche Informationsquelle der Gründer darstellte, gefolgt von Gesprächen mit dem BfE selbst und den Kammern. 28,6% der Befragten besuchten Gründungsseminare. Der Anteil der Befragten, der diese Angebote nutzte und sie als wenig oder überhaupt nicht hilfreich einschätzte, liegt hoch (ca. 44%).⁶⁰ Dennoch ist die Selbsteinschätzung des Grades der eigenen Vorbereitung hoch: „Vier von fünf Befragten sind der Ansicht, für die Selbstständigkeit sehr gut oder gut vorbereitet gewesen zu sein.“⁶¹ Die Gruppe der Ich-AG-Unternehmer aus der Region Hannover hat sich nur im geringen Maße vorbereitet. Der Zeitraum zwischen der aktiven Planung und Vorbereitung betrug bei der Mehrheit (48,9%) zwischen einem und drei Monaten. Bei nahezu 30% der Ich-AG Unternehmer lag die Vorbereitungszeit sogar nur bei unter einem Monat.⁶² Rund Zweidrittel der Ich-AG-Unternehmer in der Region Hannover nahmen allerdings Beratungsleistungen in Anspruch, während nur 39,6% ein Unternehmenskonzept erstellt haben.⁶³

3.3 Berufliche Selbstständigkeit als arbeitsmarktpolitisch gewolltes Ergebnis: Zusammenfassung

Die Zunahme der Selbstständigkeitsquote ist in Deutschland durch die arbeitsmarktpolitischen Instrumente wie die Ich-AG deutlich gefördert worden. Alleine im

56 Vgl. Wuttke, 2004, S. 87.

57 Vgl. Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J., 2004, S. 16f.

58 Kleinen, H./May-Strobl, E./Suprinovic, O./Wolter, H.-J., 2004, S. 17.

59 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 27.

60 Vgl. Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 24f.

61 Büro für Existenzgründungen (BfE), 2004, S. 27.

62 Vgl. Wuttke, 2004, S. 74.

63 Vgl. Wuttke, 2004, S. 75 bzw. S. 77.

Zeitraum zwischen Januar 2004 und Januar 2005 liegt die Zunahme der Ich-AG-Gründungen bei 120%. Zieht man die empirischen Befunde heran, zeigt sich, dass die übergroße Mehrheit der neuen Selbstständigen aus der Arbeitslosigkeit kommt, die zumeist länger als ein Jahr andauert hat. Es ist das leitende Motiv der Gründerpersonen durch die Ich-AG in eine Form der Beschäftigung zu kommen. In der deutlichen Mehrzahl der Fälle sind die Gründer deutsche Staatsangehörige, durchschnittlich 40 Jahre alt und leben i.d.R. in einem Mehrpersonenhaushalt. Frauen gründen ähnlich häufig wie Männer. Bei den Ich-AG dominieren Ein-Mann-Gründungen. Der Ich-AG Zuschuss ist geringer als das zuvor erzielte Arbeitslosengeld.⁶⁴ Bei Ich-AG-Gründern, die im Familienverbund leben, stellen die Erlöse aus Geschäftstätigkeit i.d.R. nicht das einzige Einkommen dar. Die neuen Selbstständigen werden überwiegend im Bereich der Dienstleistungen tätig, teilweise auch im Bereich der freien Berufe. Produzierende Tätigkeiten befinden sich in der Minderheit. Aufgrund des gewählten Sektors ist auch der Kapitalbedarf relativ gering und bewegt sich i.d.R. unter 5.000 Euro. Die Mehrheit der untersuchten Gründer verfügt über eine Berufsausbildung, in rund einem Drittel der Fälle sogar über ein akademisches Studium. Personen ohne abgeschlossene allgemeine und berufliche Bildung sind die Ausnahme. Dennoch spielen die vor Gründung der Ich-AG erworbenen Branchen- oder Berufskenntnisse bei der Wahl der Branche tendenziell eine untergeordnete Rolle, häufig wird ein neuer Bereich jenseits des bisherigen Tätigkeitsbereichs gewählt. Der Ich-AG-Gründer hat – gemessen an der Nachfrage nach Bildungsangeboten – einen relativ geringen Qualifikations- und Beratungsbedarf, insbesondere in gründungsrelevanten betriebswirtschaftlichen Fragestellungen. Qualifikationsveranstaltungen gelten bei Gründern nicht als erfolgsrelevante Einflussgröße. Die mangelnde Nutzung beruflicher Erfahrungen in einer Branche/in einem Sektor sowie die starke Zurückhaltung bei der Qualifikation für und Vorbereitung auf die neue Tätigkeit und die defizitäre Auseinandersetzung mit Produkt – Markt – Konzepten erstaunen bei einer Personengruppe, die in ihrer Berufs-/Bildungsbiografie durchaus das Bestreben nach hohen (formalen) Qualifikation ausweist. Zieht man daneben die Vorbereitungszeiten sowie die Erstellung schriftlicher Pläne heran, zeigt sich ein defizitäres Bild. Der Ich-AG Unternehmer hat i.d.R. keinen Business Plan⁶⁵ und nimmt sich wenig Zeit zur Gründungsvorbereitung. Betrachtet man die Ich-AG-Gründerperson und deren Motivation, so entsprechen beide nicht den gängigen Vorstellungen von Unternehmer und Unternehmertum i.S. von Unternehmertum als Imagination, Entwicklung und Realisierung eigener Ziele und Visionen in einem durch Wettbewerb bestimmten Umfeld.⁶⁶ An Stelle des innovativen, von Visionen getriebenen Unternehmers dominiert in der Gruppe der Ich-AG-Unternehmer der Typus des Arbeitslosen, der in der Gründung die realistischste Möglichkeit sieht, der Arbeitslosigkeit zu entgehen. Die Alternative der Nichtselbstständigkeit wäre für einen erheblichen Teil dieser Gründerpersonen bevorzugt worden – ohne staatliche Förderung bzw. Unterstützung durch den Staat wäre die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit nicht erfolgt. Allerdings entsprechen die Ich-AG Gründer auch

64 Allerdings liegen die Untersuchungen vor der Zusammenlegung von Arbeitslosengeld und Sozialhilfe und den möglichen Kürzungen auf Grund der Gesetzesveränderung (sog. Hartz IV).

65 Zu berücksichtigen ist allerdings, dass die Untersuchungen vor der einschlägigen Gesetzesänderung erfolgten.

66 Vgl. Julien, P.-A., 1998, S. 139.

nicht dem Stereotyp vom Transformationsverlierer (schlecht qualifiziert und beruflich ungelernt, Person mit Migrationshintergrund etc.).

4. Berufspädagogische Einschätzung der Ich-AG und Ausblick auf selbstständigkeitsorientierte Entwicklungen

Geht man davon aus, dass die wirtschaftspolitische Förderung der beruflichen Selbstständigkeit eher steigen als sinken wird, da Deutschland im Vergleich zu anderen westeuropäischen Volkswirtschaften noch ein Selbstständigkeitsdefizit aufweist,⁶⁷ kann angenommen werden, dass die berufliche Selbstständigkeit als Alternative zur konventionellen Nichtselbstständigkeit an Bedeutung gewinnen wird. Deshalb kann schon aus quantitativen Gründen – alleine im Jahr 2003 haben sich in Deutschland 1,6 Mio. Personen selbstständig gemacht – nicht auf eine berufspädagogische Auseinandersetzung mit Konzepten zur beruflichen Selbstständigkeit wie der Ich-AG verzichtet werden.

4.1 Die Ich-AG als Testfall für ein berufspädagogisches Entrepreneurship – Konzept

Eine abschließende berufspädagogische Einschätzung der Ich-AG kann nicht geschehen. Dazu fehlt es noch an einer breiteren Forschungsbasis. Dennoch soll im Folgenden ein erstes Zwischenfazit über die berufspädagogischen Implikationen von beruflichen Selbstständigkeitsstrategien von Gründern gezogen werden. Dieses Zwischenfazit soll vor dem Hintergrund der berufspädagogischen Thesen zu Entrepreneurship – orientierter beruflicher Bildung geschehen (vgl. Kapitel 2.3.).

a. Ziel einer berufspädagogischen Entrepreneurship – orientierten beruflichen Bildung ist das Wohl des Individuums und nicht die Erfüllung wirtschafts- oder gesellschaftspolitischer Aspirationen

Wesentliche Ziele der „agenda 2010“ sind die Reduktion der Arbeitslosigkeit, der Schwarzarbeit sowie der Steuerhinterziehung. Damit ist die Ich-AG ein wirtschaftspolitisches und kein berufspädagogisches oder berufsbildend angelegtes Modell. Zwar werden mit der agenda 2010 auch soziale Ziele („Gerechtigkeit“ etc.) verfolgt, sie sind jedoch nicht deckungsgleich mit pädagogischen Zielen. Die Befunde zeigen, welchen starken Einfluss die Inaussichtstellung staatlicher Leistungen der agenda 2010 auf das Gründungsverhalten wirtschaftlicher Akteure hat. Staatliche Transferleistungen erhöhen die Gründungsmotivation. Deshalb stellen Konzepte wie die Ich-AG wichtige Determinanten für Entrepreneurship-orientierte Bildung dar, deren Reflexion mit Blick auf die personale Entwicklung der Gründungswilligen bedeutsam ist.

67 In Deutschland sind 5,1% aller Erwachsenen seit kurzem Unternehmer oder streben dies an. Damit liegt Deutschland im unteren Mittelfeld, auf Platz 24 von 34 untersuchten Ländern. Quelle: vgl. Sternberg, R./Lücken, I., 2005, S. 6.

b. Nicht die Entscheidung zur Gründung eines Unternehmens ist das Ziel Entrepreneurship-orientierter beruflicher Bildung, sondern die Hilfe bei der Vorbereitung dieser Entscheidung.

Soweit Befunde vorliegen, gründen Ich-AG-Unternehmer ihr Unternehmen um der Arbeitslosigkeit zu entgehen und weil staatliche Transferleistungen erfolgen. Entscheidungshilfen im Bereich von Bildung/Qualifikation und Beratung spielen in der Vorgründungsphase für den Ich-AG-Gründer eine untergeordnete Rolle. Trotz eines großen Bildungs-/Qualifikationsangebotes wird dies i.d.R. nicht genutzt, u.a. weil Bildungs-/Qualifikationsangebote vom potenziellen Gründer häufig nicht als erfolgsbeeinflussende Größe betrachtet werden. Wenn allerdings Mündigkeit ein Ziel von Entrepreneurship-orientierter beruflicher Bildung ist, muss die Entscheidung für oder gegen eine Gründung auf der Basis von Gründungswissen erfolgen, selbst in der Situation vermeintlich inadäquater weiterer Erwerbsoptionen. Ich-AG-Gründer bedürfen in der Vorgründungsphase wohl einer Stimulanz, um sich mit Bildung/Qualifikation als Einflussgröße des Gründungserfolgs zu beschäftigen.

c. Eine berufliche Bildung mit dem Ziel der beruflichen Selbstständigkeit ist aus pädagogischer Sicht für jeden wünschenswert.

Die neuen Unternehmer der agenda 2010 haben keine erkennbare Berufs- bzw. Bildungsstrategie betrieben, die auf eine spätere berufliche Selbstständigkeit ausgerichtet gewesen ist. Erst bestimmte – z.T. nicht vorhersehbare – sozio-ökonomische Ereignisse haben dazu geführt, dass sie den Pfad der konventionellen Berufsbiografie in Richtung Unternehmertum verlassen haben. In Berufsbildungskonzepten sind solche Abweichungen von der Standardentwicklung (vorberufliche Ausbildung, berufliche Erstausbildung, berufliche Nichtselbstständigkeit) als Alternative mit zunehmender Bedeutung vorzusehen.

d. Entrepreneurship-orientierte berufliche Bildung soll einen Beitrag zum rationalen Handeln des beruflich zu Bildenden leisten.

Die Unternehmensgründungen im Rahmen der agenda 2010 sind i.d.R. nicht das Ergebnis eines reflektierten Entscheidungsprozesses, das auf der Basis beruflicher Erfahrung und Qualifikation sowie fundierter Produkt – Markt – Beobachtungen zustande gekommen ist, sondern als Reaktion auf die Arbeitslosigkeit. Die Gründung eines Unternehmens aus der Situation der Arbeitslosigkeit heraus ist allerdings nur bedingt als rationales Handlungsmuster zu betrachten. Die Notwendigkeit der Erstellung von Geschäftsplänen ist ein Schritt in die Richtung zu mehr Rationalität und kann in einem didaktischen Konzept einen Beitrag zu verstärktem rationalen Verhalten des Gründungswilligen leisten

e. Entrepreneurship-orientierte berufliche Bildung muss zwei modi operandi berücksichtigen: Gründungserfolg und Gründungsmisserfolg

Eine abschließende Einschätzung des ökonomischen Erfolgs der Ich-AG kann noch nicht erfolgen. Erste Prognosen über die wirtschaftliche Nachhaltigkeit von Ich-AGen stimmen indes skeptisch: nur knapp die Hälfte aller Gründungen werden den dreijährigen Förderzeitraum überleben.⁶⁸ Ein Ziel der Ertüchtigung durch Gründungswissen wird zwar der nachhaltige Gründungserfolg sein (das überlebensfähige Unternehmen), da jedoch auch das Scheitern Bestandteil der unter-

nehmerischen Realität ist, ist der ökonomische Misserfolg als inhaltlicher Bestandteil eines didaktischen Konzeptes zu sehen. Dabei geht es nicht nur um Liquidationsstrategien, sondern um Entwicklung personaler Strategien zur Bewältigung einer Situation des Scheiterns.

f. Eine Entrepreneurship – orientierte berufliche Bildung bleibt defizitär

Trotz einer ausgesprochen großen Zahl von gründungsrelevanten Bildungsangeboten für Ich-AG-Gründer⁶⁹ kann nicht davon ausgegangen werden, dass es auch nur annähernd einen Kanon von verbindlichen Entrepreneurship-Inhalten gibt oder geben wird. Das lässt sich nicht zuletzt mit dem diffusen „Berufsbild“ des Unternehmers begründen, selbst wenn es in der gleichen Branche anzusiedeln ist.⁷⁰ Der Selbsteinschätzung und -entwicklung des Einzelnen im Lernprozess kommt deshalb eine entscheidende Rolle zu. Sie gilt es stärker als im Muster der konventionellen beruflichen Bildung zu stärken, da die z.T. stützende institutionelle Wirkung von z.B. betrieblicher Bildung fehlt.

4.2 Zu erwartende Entrepreneurship-Entwicklungen und Implikationen für die berufliche Bildung

Deutschland gilt im Vergleich zu anderen Industrienationen nicht als „entrepreneurial“-orientiertes Land. Dennoch lassen sich auch hier unterschiedliche Transformationsprozesse feststellen, die unternehmerisches Denken und Handeln in unterschiedlicher Ausprägung befördern. Ein wesentlicher Aspekt der sozio-ökonomischen Entwicklungen besteht darin, die Steuerungsgröße „Planung/Organisation“ durch „Wettbewerb“ zu ersetzen oder zu ergänzen. Das wiederum eröffnet neue Wettbewerbsarenen mit Freiräumen für Selbstständigkeit in verschiedenen Formen und für unternehmerisches Denken und Handeln. Solche Entwicklungen intendieren allerdings zumindest nicht auf den ersten Blick die Persönlichkeitsentwicklung der wirtschaftlich handelnden Akteure. Greift man diese Entwicklungen indes pädagogisch auf und fragt, welche Wirkung die Forderung nach vermehrtem unternehmerischen Denken und Handeln i.S. von selbstgesteuertem und -verantwortetem Tun für das Individuum bewirkt, wird man Antworten auf der bildungspolitischen Ebene ebenso suchen müssen, wie auf der institutionell-organisatorischen oder didaktischen. Bildungspolitisch ist davon auszugehen, dass der traditionelle deutsche hoch regulierte und organisierte Arbeitsmarkt und das hoch regulierte Bildungswesen nationaler Prägung an Bedeutung verlieren werden, wenn Deregulierung, Internationalisierung und flexiblere Formen des Arbeitens und Lernens greifen. Wenn man nicht mehr ausschließlich davon ausgehen kann, dass ein verstetigtes und in einer überschaubaren Anzahl von Organisationen (Schule, Hochschule, Betrieb) betriebenes fremdorganisiertes Lernen und Arbei-

69 Alleine in der Datenbank „Kurs“ der deutschen Bundesarbeitsagentur finden sich 552 Veranstaltungen zur Ich AG und Unternehmensgründung. Quelle: <http://infobub.arbeitsagentur.de/kurs/advancedSearch.do>

70 Illustrieren kann dies am Beispiel des Ich-AG – Unternehmers, der einen Hausmeisterservice anbietet. Ein didaktisches Konzept mit der Ausrichtung auf Hausmeisterservice wird völlig anders zu gestalten sein, wenn der Gründer vorher mehrere Jahre als Elektroingenieur oder Elektromeister tätig war oder im kaufmännischen Bereich eines Handwerksbetriebes für die Kalkulation von Preisen zuständig gewesen ist.

ten stattfindet, kann auch die steuernde – und z.T. normierende – Bedeutung der Organisation nicht mehr wirken. Gehört z.B. der beruflich Tätige dem Betrieb nur kurze Zeit an oder ist mit ihm nur lose verbunden, spielen beispielsweise perspektivisch angelegte und organisationsgebundene Konzepte der beruflichen Aus- und Weiterbildung bzw. Personalentwicklung (PE) nicht mehr die entscheidende Rolle. Durch den Rückgang organisationsgebundenen Bildungshandelns und PE eröffnen sich dann allerdings Freiräume für vermehrt selbstgesteuertes und selbstverantwortetes Handeln des Individuums. Am Beispiel der Ich-AG-Unternehmer wird deutlich: sie sind zwar i.d.R. Absolventen eines geregelten, organisierten und staatlich zertifizierten Bildungswesens, mit Zugangsrechten zum geregelten Arbeitsmarkt, begeben sich durch die Gründung der Ich-AG indes in einen Bereich, der bezüglich beruflicher Bildung nahezu völlig ungeregt ist, keine geregelten Bildungsformate aufweist oder bestimmte Bildungsinhalte fordert. Bei der Einführung des gesetzlichen Ich-AG-Konzeptes stand weder eine Vorgabe über Art und Perspektive der beruflichen Selbstständigkeit noch über den Nachweis irgend einer Art von Qualifikation oder Eignung – daran hat sich auch bis jetzt nur wenig geändert. Entrepreneurship – didaktische Überlegungen müssen von solchen Bedingungen ausgehen und bestimmte Zusammenhänge von Bedingungs- und Entscheidungsfeldern herstellen. Zu den Determinanten gehören die Person des Gründers, die gesellschaftlich-politische Situation sowie die ökonomische Ausgangslage. Der sozio – normative Rahmen ist gegenwärtig gründungsbegünstigend: Entrepreneurship ist gesellschafts- und wirtschaftspolitisch stark erwünscht und wird z.B. durch die agenda 2010 unterstützt. Mit Blick auf die Person des Gründers muss wohl von unterschiedlichen Typen ausgegangen werden, wobei der Ich-AG-Gründer tendenziell eher von gedämpfter Motivlage und ungenügender Gründerqualifikation gekennzeichnet ist. Die didaktischen Entscheidungsfelder lassen sich an Wissenschaft, Persönlichkeit und Lebenswirklichkeit ausrichten. Geschieht die Ausrichtung auf die Wissenschaft, muss zur Kenntnis genommen werden, dass sowohl die Prognose des Gründungserfolgs durch wissenschaftliches Wissen allgemein als auch die Erfolgsprognose im Einzelfall defizitär sind. Wählt man die Persönlichkeit als Bezugsgröße, ist sie i.S. der Entwicklung von unternehmerischer Mündigkeit und Tüchtigkeit zu spezifizieren. Knüpft man an die Lebenswirklichkeit als Bezugsgröße an, gilt es die sich ändernden Organisations- und Berufsbildungskonzepte zur berücksichtigen. Geht man auf diese didaktischen Problemfelder ein, sind zuerst die Ziele zu definieren. Zur Illustration soll der Zielaspekt der nachhaltigen Gründung eines Unternehmens herausgegriffen werden. Zieht man ein genetisches Phasenmodell der Unternehmensgründung heran, so lassen sich Seed-Phase (Vorgründungsphase), Start-Up-Phase (eigentlicher Gründungsakt) und Early-Growth-Phase (Nachgründungs-/erste Wachstumssphase) differenzieren. Die Ziele sind je nach gewählter Phase unterschiedlich. Während in der ersten Phase vor allem die Zielüberlegung zur Generierung und Bewertung von Geschäftsideen im Vordergrund steht, treten in der zweiten Phase u.a. Überlegungen zu Produkt – Markt – Kombination, Gründungsfinanzierung, Rechtsformen und Standort in den Vordergrund. Die dritte Phase wird schließlich Zielüberlegungen bezüglich Organisation und Personal sowie Wachstumsfinanzierung einschließen. Bei der Gestaltung des didaktischen Problemfeldes "Inhalt" sind m.E. zwei Dimensionen zu unterscheiden: die subjektorientierte und die objektorientierte Dimension. Beide Inhaltsdimensionen lassen sich auf das oben genannte Phasenmodell beziehen. Bei der subjektorientierten

Dimension steht die Gründerperson und ihre Disposition im Vordergrund, d.h. jene personalen Eigenschaften, die für Gründerpersonen bedeutsam und als Voraussetzung für einen nachhaltigen Gründungserfolg zu sehen sind. Selektionsorientierte Inhalte sollen einen Beitrag zur Selbsteinschätzung des potenziellen Gründers leisten. Die objektorientierte Dimension berücksichtigt einerseits das Gründungsfachliche und andererseits das Gründungssoziale. Während es beim Gründungsfachlichen vor allem betriebswirtschaftliche und rechtliche Inhalte sind (z.B. Marketing, Finanzierung, Rechtsformen), beziehen sich gründungssoziale Inhalte auf die interpersonalen Beziehungen zwischen Unternehmer und anderen am Gründungs- und Unternehmensgeschehen beteiligten Akteuren (Gestaltung sozialer Austauschprozesse, z.B. zwischen Unternehmer und Kunde oder Geldgeber). Die Gestaltung des didaktischen Problemfeldes "Methoden" hat sich adäquat zur Hauptzielsetzung zu verhalten: dem innovativen selbstständigen Handeln, das zur Unternehmensgründung führt. Geht man davon aus, dass ein solches Ziel dann erreicht wird, wenn entweder eine neue Lösung für ein bekanntes Problem konstruiert oder ein bekannter Lösungsansatz für ein neues Problem angewendet wird, bedarf es wissensbasierter anwendungs- und problemlöseorientierter Methoden, die große Entscheidungsspielräume für Lernende vorsehen und es zulassen, dass die Lernenden Realitäten kennen lernen, Ideen produzieren und Handlungsvollzüge ausprobieren können.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass zukünftig berufliche Selbstständigkeit eine bedeutende Alternative zur beruflichen Nichtselbstständigkeit darstellt, entweder dauerhaft oder auf Zeit. Der individuelle Beschäftigungs-, Bildungs- bzw. Entwicklungsplan des beruflich Tätigen wird dabei nicht mehr in jedem Falle eine stabile Unterstützung einer begleitenden Organisation berücksichtigen können. Der Einzelne wird diesen Plan vielmehr selbstverantwortlich aufstellen, umsetzen und kontrollieren, indem z.B. die Ich-AG oder andere Formen der Selbstständigkeit und die Qualifikation hierfür Bausteine dieses Plans sein können. Entrepreneurship-orientierte berufliche Bildung kann einen Beitrag leisten, den Lernenden in die Lage zu versetzen, eine berufliche Selbstständigkeit reflektiert zu planen und voranzutreiben. Geht man allerdings davon aus, dass der Einzelne zukünftig tendenziell seine berufliche Entwicklungsplanung autonom und unternehmerisch denkend und handelnd konzipiert und umsetzt, kann man dieses Vorgehen in Anlehnung an die konventionelle Personalentwicklung (PE) als Ich-PE bezeichnen. Im Konzept einer Ich-PE kann die Ich-AG ein Entwicklungsmodul für den wichtigsten und oftmals einzigen Mitarbeiter des Unternehmers sein: den Unternehmer selbst. Entrepreneurship-orientierte Bildung würde dann um bestimmte Entwicklungsaspekte erweitert zur Entrepreneurship-orientierten Ich-PE.

Literaturverzeichnis

- Aff, J., Hahn, A. (Hrg.): Entrepreneurship – Erziehung und Begabtenförderung an wirtschaftsberuflichen Vollzeitschulen. Wien 2005.
- Bader, R. et al.: Grundlegung einer Kultur unternehmerischer Selbstständigkeit in der Berufsbildung (KUS). Magdeburg 2003.
- Baethge, M.: Entwicklungstendenzen der Beruflichkeit – neue Befunde aus der industriesoziologischen Forschung. In: Euler, D.; Lipsmeier, A.; Pätzold G.; Sloane, P.F.E. (Hrsg.): Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik Heft 3, 2004. S. 336 – 437.
- Brauckmann, U.: Zur Förderung von Existenzgründungen aus Hochschulen – Konturen

- eines neuen hochschuldidaktischen Aufgabenfeldes. In: Straka, G.A.; Bader, R.; Sloane, P.F.E.: Perspektiven der Berufs- und Wirtschaftspädagogik. Opladen 2000.
- Braukmann, U.: http://www.brauk.uni-wuppertal.de/g_paedagogik.htm 2005
- Braun, G.: Von der Idee zum Erfolg. Partizipative Trainingskonzepte für Existenzgründer. Rostocker Arbeitspapiere zur Wirtschaftsentwicklung und Human Resource Development Nr. 8. Rostock 1997.
- Bundesagentur für Arbeit: Monatsbericht Januar 05. Nürnberg 2005.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.): Ich-AG und andere Klein Gründungen, 4. Auflage. O.O. Dezember 2004.
- Bürgerschaftsbank zu Berlin-Brandenburg: Gründerindex, Hintergrundinformation. Berlin 01/2005.
- Büro für Existenzgründungen (BfE): Perspektive Selbstständigkeit – BfE-Studie zu Ich-AG-Gründungen 2003. München 2004.
- Grüner, H.: Entrepreneurial Learning – Ist eine Ausbildung zum Unternehmertum möglich? In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 89. Band, Heft 5. Stuttgart 1993.
- Grüner, H.; Boeck, B.: Entrepreneurship – (k)ein Thema für Brandenburger Schülerinnen/ Schüler – Aktuelle Befunde zur Untersuchung bei Abiturientinnen/Abiturienten. In: Eberswalder Wissenschaftlichen Schriften Nr. 4. Eberswalde 2002.
- Grüner, H.; Neuberger, L.: Ausbildung zum Unternehmer: kritische Bereiche für die pädagogisch-didaktische Agenda und darüber hinaus. In: Universität Rostock (Hrsg.): Rostocker Beiträge zu Wirtschaftsentwicklung und Human Resource Development Nr. 25. 12 Seiten in Vorbereitung.
- Grüner, H.; Neuberger, L.: Entrepreneurship als Nachhaltige Hochschuldidaktische Aufgabe – ENHA. http://www.uni-stuttgart.de/bwt/Inhalte/forschung/projekte/projekte_enha.htm (online erschienen 2003).
- Institut für Arbeits- und Berufsforschung: „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt.“ Stellungnahme des IAB zum Bericht der Hartz – Kommission. Diskussionsbeiträge Nr. 13. Nürnberg 1.10.2002.
- Julien, P.-A.: The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship. Aldershot 1998.
- KfW Bankengruppe (Hrsg.): KfW Gründungsmonitor 2004. Frankfurt 2004.
- Klandt, H.: Aktivitäten und Erfolg des Unternehmensgründers. Bergisch Gladbach 1984.
- Kleinen, H.; May-Strobl, E.; Suprinovic, O.; Wolter, H.-J.: Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. In: Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (G.I.B) (Hrsg.): Arbeitspapiere 12. Essen 2004.
- Kuda, E.; Strauß, J. (Hrsg.): Arbeitnehmer als Unternehmer? Herausforderungen für Gewerkschaften und berufliche Bildung. Hamburg 2002.
- Paulini-Schlottau, H.: Unternehmerische Selbstständigkeit und (kaufmännische) Berufsbildung. In: Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.): 4. BIBB – Fachkongress „Berufsbildung für eine globale Gesellschaft – Perspektiven im 21. Jhd.“. Berlin 23.-25.10.2002
- Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): agenda 2010 Deutschland bewegt sich. Berlin, Februar 2004.
- Rosenstiel von, L.; Lang-von Wins, Th. (Hrsg.): Existenzgründung und Unternehmertum. Themen, Trends und Perspektiven. Stuttgart 1999.
- Sternberg, R.; Lückgen, I.L Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2004. Köln 2005.
- Treiber, M.: Prognose der Überlebenswahrscheinlichkeit von Ich-AG's nach drei Jahren. www.ueberbrueckungsgeld.de/service/pressemitteilung/ichAG.pdf. 03.02.2005-08-03.
- Wuttke, J.: Warum Gründer scheitern – eine empirische Analyse der Erfolgs- und Überlebenswahrscheinlichkeit von geförderten Gründern aus der Arbeitslosigkeit. Diplomarbeit Fachhochschule Hannover/Rodenberg 2004.
- Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung: ZEW Gründungsreport Nr. 2. O.O. November 2004.

Anschrift des Autors: Prof. Dr. oec. habil. Herbert Grüner, Präsident der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin, Treskowallee 8, 10318 Berlin
Privatdozent für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Universität Stuttgart